

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 19 JUIN 2014

VOLUME 4

ROSA FANIZZI et CLAUDE MORIN  
Sténographes officiels

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 (ROÉÉ);

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 PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	8
PREUVE ROÉÉ	11
CHRIS NEME	14
JEAN-PIERRE FINET	15
INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	63
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	65
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	77
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	78
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	84
<u>PREUVE DU GRAME</u>	93
JAN-G. CHARUK	94
VALENTINA POCH	94
MATTHEW MUKASH	94
NICOLE MOREAU	95
DAVID MOREAU BASTIEN	95
INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	95
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	140
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	144
INTERROGÉS PAR Mme DIANE JEAN	147

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	151
PREUVE AQCIE/CIFQ	156
LUC BOULANGER	157
PIERRE VÉZINA	157
OLIVIER CHAREST	157
INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	158
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	182

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>	
C-ROEEÉ-0054 :	Hydro imports can lower our electricity bills by \$1 billion per year - Ontario Clean Air Alliance - Revised Oct.2, 2013	12
C-ROEEÉ-0055 :	Article publié le 23 mai 2014 dans La Presse de monsieur le professeur Pierre-Olivier Pineau « Une alliance Québec-Ontario »	13
C-ROEEÉ-0056 :	Article publié le 6 juin 2014 dans The Globe and Mail de monsieur Jeffrey Simpson « Hydro imports : When will the bulb go on for Ontario and Quebec? »	13
C-ROEEÉ-0057 :	Présentation PowerPoint de Jean-Pierre Finet	14
C-ROEEÉ-0058 :	Présentation PowerPoint de Chris Neme	14
C-GRAME-0024 :	Ontario Power Authority	106
C-GRAME-0025 :	Le Nord carbure au diesel	132
C-GRAME 0026 :	Lettre du 14 juillet 2011 de la communauté Whapmagoostui à Jean Charest	137
C-GRAME 0027 :	Lettre du 16 juin 2014 de la communauté Whapmagoostui à Philippe Couillard	137

R-3864-2013  
19 juin 2014

- 7 -

C-GRAME 0028 :	Lettre du 17 juin 2014 de la communauté d'Opitciwan à Philippe Couillard	137
C-AQCIE/CIFQ-0018 :	Présentation PowerPoint par Olivier Charest	157

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE, ce dix-neuvième (19e)  
2 jour du mois de juin :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-neuf (19)  
8 juin deux mille quatorze (2014), dossier R-3864-  
9 2013, audience concernant la demande d'approbation  
10 du Plan d'approvisionnement 2014-2023 du  
11 Distributeur. Poursuite de l'audience.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Madame la greffière. Alors, nous allons  
14 effectivement poursuivre l'audience avec la preuve  
15 du ROEÉ. Je demanderais tout de suite aux  
16 intervenants qui doivent présenter leur preuve la  
17 semaine prochaine s'il y en a certains d'entre vous  
18 qui seraient disposés à présenter sa preuve demain.  
19 On risque d'avoir du temps pour entendre plus de  
20 deux intervenants. Oui, Maître Turmel.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Vous avez devancé effectivement. Je peux vous dire  
23 maintenant, évidemment la FCEI doit passer, selon  
24 l'agenda initial, mercredi à la suite du RNCREQ.  
25 S'il est possible, la FCEI est disposée, et ça on

1 le serait maintenant, à passer, bien, aujourd'hui  
2 ou demain, mais avant demain midi, parce que,  
3 demain après-midi, j'avais un engagement personnel.  
4 Alors, s'il y a un trou pour demain matin. Puis ce  
5 sera assez bref. Notre preuve sera adoptée. On  
6 aura, c'est cinq minutes, même pas. Alors donc,  
7 nous serions disponibles à passer demain. Puis, le  
8 cas échéant, le sachant maintenant, nous, on va  
9 simplement... Moi, je vais quitter la salle. On  
10 n'aura pas à faire les frais en conséquence, et  
11 tout ça. Je vous le dis, nous sommes disponibles  
12 d'ici demain midi.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 O.K.

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 Autrement, ça ira la semaine prochaine. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Merci. Maître Sicard.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Bonjour. Hélène Sicard pour Union des  
21 consommateurs. J'ai demandé à mes témoins d'être  
22 prêts pour demain. Je pourrai vous le confirmer  
23 sous peu. Maintenant, par contre, on voudrait  
24 éviter d'attendre toute la journée si vous pensez  
25 que peut-être. Il faudrait que ce soit ferme pour

1 ne pas désorganiser puis réorganiser tous les  
2 horaires, puis faire des frais, alors qu'on  
3 pourrait travailler possiblement à autre chose  
4 pendant la journée de demain. Mais je vais... Si  
5 mes témoins étaient disponibles, est-ce qu'il y a  
6 de la place pour qu'on passe?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Écoutez, selon le scénario que je vois, je crois  
9 qu'il est possible d'ajouter deux intervenants  
10 demain. Donc, je ne sais pas combien vous aviez  
11 prévu de temps.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Trente (30) minutes.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui. Écoutez, on peut confirmer que...

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Que s'ils sont disponibles.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 ... on peut ajouter demain donc la présentation de  
20 la FCEI. À ce moment-là, il faudrait juste, Maître  
21 Turmel, de vérifier avec maître Hamelin si elle a  
22 une difficulté à ce que vous puissiez débiter  
23 demain matin. Et puis... Voilà!

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Et UC pourrait procéder après.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Et on peut prendre pour acquis que UC pourrait  
3 présenter sa preuve demain.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Je vous reviens d'ici la fin de la présentation de  
6 la preuve du ROÉÉ, en principe. Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Excellent! Merci. Maître Gertler.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Je pensais que maître Hamelin venait vous voir.

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Je vais voir avec maître Turmel.

13 Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 Très bien. Merci beaucoup.

15

16 PREUVE ROÉÉ

17

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Alors, Franklin Gertler pour le ROÉÉ. Et bonjour  
20 messieurs, mesdames de la Régie. Alors, nos témoins  
21 sont installés. Il s'agit à droite de monsieur  
22 Chris Neme de Energy Futures Group du Vermont, qui  
23 est déjà connu à la Régie, il a témoigné à plus  
24 d'une reprise, et dont le c.v. aussi a été fourni  
25 dans la demande de reconnaissance du statut

1 d'expert, son c.v. étant la pièce C-ROÉÉ-0036. Et  
2 il s'agit également de monsieur Jean-Pierre Finet,  
3 à gauche, qui est analyste en énergie, également  
4 connu à la Régie, notamment dans son rôle  
5 auparavant comme directeur du FEÉ de Gaz Métro.

6 Maintenant, avant l'assermentation, j'ai  
7 des petites pièces à coter ce matin. Il s'agit...  
8 Je les ai déjà fournies à la greffière en liasse  
9 pour qu'elle puisse les organiser. Alors, il s'agit  
10 des pièces suivantes, je vais les nommer, puis elle  
11 les distribue après, ça va être plus simple. Alors,  
12 il y a d'abord un document du Ontario Clean Air  
13 Alliance qui s'appelle « Hydro imports can lower  
14 our electricity bills by \$1 billion per year », qui  
15 se trouve être C-ROÉÉ-0054.

16

17 C-ROÉÉ-0054 : Hydro imports can lower our  
18 electricity bills by \$1 billion  
19 per year - Ontario Clean Air  
20 Alliance - Revised Oct.2, 2013

21

22 On a ensuite... C'est des documents illustratifs.  
23 On a un article qui a paru dans La Presse de  
24 monsieur le professeur Pierre-Olivier Pineau qui  
25 s'appelle « Une alliance Québec-Ontario ». Et, ça,

1 c'est du vingt-trois (23) mai deux mille quatorze  
2 (2014). Puis ça va être le C-ROÉÉ-0055.

3

4 C-ROÉÉ-0055 : Article publié le 23 mai 2014  
5 dans La Presse de monsieur le  
6 professeur Pierre-Olivier Pineau  
7 « Une alliance Québec-Ontario »

8

9 J'ai également, c'est le troisième document un peu  
10 de cette nature-là illustratif, j'ai un article du  
11 Globe and Mail de monsieur Jeffrey Simpson dont le  
12 titre est « Hydro imports : When will the bulb go  
13 on for Ontario and Quebec? ». Et, ça, c'est du...  
14 J'ai de la misère à trouver la date, mais... Oui.  
15 C'est ça. Le six (6) juin, tout récent, deux mille  
16 quatorze (2014). Et, ça, ça va être coté le  
17 C-ROÉÉ-0056.

18

19 C-ROÉÉ-0056 : Article publié le 6 juin 2014  
20 dans The Globe and Mail de  
21 monsieur Jeffrey Simpson « Hydro  
22 imports : When will the bulb go  
23 on for Ontario and Quebec? »

24

25 Et nous allons avoir également deux présentations

1 PowerPoint de ce matin, celle de monsieur Jean-  
2 Pierre Finet, analyste pour ROÉÉ, qui s'appelle  
3 simplement, qui porte le titre du dossier : Demande  
4 d'approbation du Plan d'approvisionnement 2014-2023  
5 D'Hydro-Québec Distribution. Et ça va être le  
6 C-ROÉÉ-0057.

7

8 C-ROÉÉ-0057 : Présentation PowerPoint de Jean-  
9 Pierre Finet

10

11 Et ensuite, il y a la présentation que vous voyez  
12 également à l'écran et qui est le Testimony  
13 Overview de monsieur Chris Neme, l'expert, qui va  
14 être le C-ROÉÉ-0058.

15

16 C-ROÉÉ-0058 : Présentation PowerPoint de Chris  
17 Neme

18

19 On va les assermenter. Ils seraient prêts à être  
20 assermentés. Merci beaucoup.

21

22 L'an deux mille quatorze (2014), ce dix-neuvième  
23 (19ième) jour du mois de juin, ONT COMPARU :

24

25 CHRIS NEME, principal with the firm Energy Futures

1 Group, working at 18 Mechanicsville Road,  
2 Hinesburg, Vermont 05461, U.S.A.;

3  
4 JEAN-PIERRE FINET, consultant, ayant une place  
5 d'affaires au 1445A, rue Hébert à Montréal;

6  
7 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
8 solennelle, déposent et disent :

9  
10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Alors nous allons maintenant procéder, Madame la  
12 Présidente, avec l'adoption de la preuve.

13  
14 INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Q. [1] D'abord, Monsieur Finet, je vous réfère à votre  
16 rapport d'analyse du huit (8) juin deux mille  
17 quatorze (2014), qui se trouve à être le ROEÉ-C-  
18 0040. Je vous réfère également à la réponse du ROEÉ  
19 à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie  
20 au ROEÉ, et c'est la réponse en date du neuf (9)  
21 juin deux mille quatorze (2014), qui se trouve à  
22 être le ROEÉ-0047. Et je vous réfère également à  
23 votre présentation PowerPoint de ce matin, qu'on  
24 vient de coter le ROEÉ-C-0057. Excusez-moi, j'ai  
25 oublié aussi, avec la réponse aux demandes de

1 renseignements C-ROÉÉ-0047, il y avait également le  
2 complément qui se trouve à être le C-ROÉÉ-0048,  
3 c'est-à-dire le document, la norme d'EcoLogo DCC-  
4 003, « Produits de l'électricité renouvelable à  
5 faible impact » du dix-sept (17) novembre deux  
6 mille dix (2010), et je vous demande si, bien à  
7 part, évidemment, le document du ÉcoLogo, mais je  
8 vous demande si ce document a été préparé par vous  
9 ou sous votre supervision?

10 M. JEAN-PIERRE FINET :

11 R. Oui.

12 Q. [2] Est-ce que vous les adoptez pour valoir votre  
13 témoignage écrit pour les fins du dossier  
14 d'aujourd'hui?

15 R. Oui.

16 Q. [3] Est-ce qu'il y a des corrections, des  
17 modifications à apporter à votre...

18 R. Non.

19 Q. [4] ... preuve ou votre PowerPoint, ou réponses aux  
20 DDR?

21 R. Non.

22 Q. [5] O.K., très bien. Maintenant, nous avons  
23 également coté trois autres pièces, et je vous  
24 demande simplement de les reconnaître et, comme  
25 faisant partie de votre preuve, n'étant pas

1 évidemment de votre confection; il s'agit des  
2 documents qu'on vient de coter C-0054 du Clean Air  
3 Alliance, de l'article de Pierre-Olivier Pineau, le  
4 0055, et l'article de Jeffrey Simpson, le 0056;  
5 vous les reconnaissez aussi pour faire partie de  
6 votre présentation aujourd'hui?

7 R. Oui.

8 Q. [6] Merci. Monsieur Neme, now just for you, same  
9 thing, the adoption of your, of the evidence, I  
10 refer you to your curriculum vitae, which was filed  
11 with the Board and which is C-0036. I refer you  
12 also to your expert report, which is titled,  
13 "Insufficient Consideration of Energy Efficiency",  
14 of May eighth (8th), twenty fourteen (2014), which  
15 was given Exhibit No. C-ROEÉ-0037, and finally to  
16 your PowerPoint presentation, which we see on the  
17 board, which was, we've just given Exhibit No.  
18 0058.

19 So I would like to ask you the same  
20 questions, these documents were prepared by you or  
21 under your supervision?

22 Mr. CHRIS NEME :

23 A. Yes, they were.

24 Q. [7] And do you adopt them as your written testimony  
25 for the purposes of this hearing?

1 A. I do.

2 Q. [8] Okay. And are there any modifications or  
3 corrections that you have to bring to the attention  
4 of the Board?

5 A. I have one very small correction on my expert  
6 report of May eighth (8th), on page 9, line 153, it  
7 currently reads,

8 In your experience, it is "industry  
9 practice" to establish energy savings  
10 targets as a proportion of sales  
11 growth?

12 the words "it is" are, need to be reversed, it  
13 should say,

14 ... is it "industry practice" to  
15 establish energy savings targets as a  
16 proportion of sales growth?

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Thank you. Madame la Présidente, j'ai compris aussi  
19 que, bien qu'on a reconnu, on a accepté le  
20 témoignage de monsieur Weis, puis on a reconnu son  
21 expertise, son statut d'expert, puis d'ailleurs, il  
22 n'y avait pas d'objection de la part d'Hydro-Québec  
23 ni d'autres parties, mais je veux juste m'assurer,  
24 par rapport à monsieur Neme, je pense que vous avez  
25 dit, à l'ouverture de l'audience, que vous

1       procéderiez à la reconnaissance de son statut de  
2       témoin expert sans voir-dire ce matin, alors il  
3       faudrait procéder, à ce moment-là, de le  
4       reconnaître, je vous demanderais, selon la  
5       qualification qui a été indiquée à la Régie dans  
6       notre lettre du huit (8) mai deux mille quatorze  
7       (2014), qui est le numéro, cote de la Régie C-ROÉÉ-  
8       0035.

9       LA PRÉSIDENTE :

10      Alors, Maître Gertler, la Régie reconnaît le statut  
11      de témoin expert de monsieur Chris Neme, expert en  
12      conception et évaluation des stratégies globales en  
13      efficacité énergétique et en gestion de la demande.

14      Me FRANKLIN S. GERTLER :

15      Très bien, merci beaucoup. Alors, sans plus tarder,  
16      without further delay, Madame la Présidente, chacun  
17      des témoins a une courte présentation des points  
18      saillants de leur témoignage et, évidemment, ils  
19      vont être aussi disponibles pour contre-  
20      interrogatoire. On avait annoncé une heure et demie  
21      mais ça va être nettement en deça d'une heure et  
22      demie annoncée. Puis j'ai fait de la revente de  
23      quelques, du surplus du temps, là, ce matin, on l'a  
24      revendu aux autres intervenants, alors...

25      Q. [9] Mr. Neme, are you ready to go ahead then and

1 present for the Board your PowerPoint presentation  
2 of the saliant points of your evidence?

3 Mr. CHRIS NEME :

4 A. I am. Shall I begin?

5 Q. [10] Go ahead, please.

6 A. Okay, thank you. I'll begin by saying, en français,  
7 je regrette que je ne parle pas français très bien,  
8 mais il y a plus de vingt-cinq (25) ans depuis mes  
9 études, je vais parler en anglais.

10 I won't spend much time talking about my  
11 background because this has already been discussed,  
12 and is part of my filed c.v. I'll just want to note  
13 that the context for a lot of my comments in my  
14 evidence comes from twenty (20) years of experience  
15 working for a variety of clients in more than two  
16 dozen jurisdictions across North America as well as  
17 in Europe on energy efficiency policy and programs.  
18 My testimony addresses, in a high level, two  
19 primary issues. The first is Hydro-Québec's  
20 proposed energy savings targets from new energy  
21 savings that would be acquired from energy  
22 efficiency that they've projected as part of their  
23 supply plan. That's the first topic. The second is  
24 addressing several of the proposed directions or  
25 themes if you will that Hydro-Québec has suggested

1 will be pursued as part of its future efficiency  
2 programs and there are three of those in particular  
3 that I touch on and emphasis on market  
4 transformation and emphasis on reducing winter peak  
5 demand and a shifting of emphasis from financial  
6 incentives to customer education efforts. I will  
7 touch on all of those.

8           So I'll begin by discussing the proposed  
9 savings goals. In its plan, Hydro-Québec has  
10 proposed that it will acquire enough new savings  
11 from efficiency programs in the future to eliminate  
12 approximately one-third (1/3) of load growth that  
13 translates, over the course of a ten-year (10)  
14 period to an average of about zero point eight  
15 terawatt (0.8 TW) hours of new savings per year.  
16 However, in making that proposal, Hydro-Québec did  
17 not provide much in the way of justification for  
18 either basing the target on a percent of load  
19 growth or for setting the target as approximately a  
20 third (1/3) of load growth. In the case of pegging  
21 the target to the amount of load growth, the  
22 company has said that this is industry practice but  
23 did not provide evidence to support that claim. In  
24 the case of setting the target, the magnitude of  
25 the target at one-third (1/3) of load growth, the

1 company simply said that that percentage is  
2 designed to strike a balance between different  
3 objectives but no analysis has been provided to  
4 demonstrate that such a balance was struck nor did  
5 they do any analysis of alternatives to determine  
6 whether a different level of savings would strike a  
7 better balance. They did note that the savings  
8 levels are comparable to past levels of effort but  
9 that does not necessarily make it an optimal level  
10 of effort. So I'm going to touch briefly on the two  
11 related topics here. One is the question of whether  
12 savings target should be tied to the amount of load  
13 growth and then the other is the absolute magnitude  
14 of target.

15 So, starting with the first. There are a  
16 couple of problems with tying efficiency savings  
17 targets to load growth. Probably the most important  
18 is that the magnitude of the target should be a  
19 function of how much energy efficiency is cost  
20 effective. In the amount of cost effective  
21 efficiency is not primarily a function of load  
22 growth. You could have zero load growth and under  
23 that construct, presumably Hydro-Québec would  
24 suggest that it would not need to get any  
25 efficiency savings but even with no load growth,

1           there can be substantial reservoirs of energy  
2           efficiency that are costs effective. So that's the  
3           first concern.

4                       The second concern is that load growth can  
5           fluctuate over time and if savings goals are to  
6           fluctuate with it, there will be instability in the  
7           market for efficiency products. One of the things  
8           that efficiency programs try to do, when they're  
9           well designed, is to influence businesses, whether  
10          it's manufacturers or distributors or retailers or  
11          contractors, to develop business models if you will  
12          for the sale of efficiency products and services.  
13          That can sometimes be a risky proposition and if  
14          there isn't some level of stability and certainty  
15          about the level of effort that the utility will be  
16          supporting those products and services with, it's  
17          much more difficult to convince those businesses to  
18          adopt those models and, as a result, despite the  
19          stated interest in promoting market transformation,  
20          fluctuating targets with load growth would actually  
21          undermine efforts to promote long-term market  
22          transformation.

23          (9 h 23)

24                       Finally, I'll say that, although Hydro-  
25          Québec has suggested that this is industry

1 practice, in my experience it is not. I am actually  
2 aware of only one jurisdiction, British Columbia,  
3 that has pegged its energy savings targets to the  
4 amount of load growth. All of the other  
5 jurisdiction with which I am familiar set targets  
6 either as straight megawatt-hour or gigawatt-hour,  
7 or terawatt-hour savings targets, or targets as a  
8 percent of total sales. That's not just the growth  
9 in sales but all of the sales.

10 Now, I understand that there were some  
11 discussion of this issue yesterday, and in maybe  
12 not complete clarity about what exactly it is that  
13 Hydro-Québec is suggesting here. And so, I'll just  
14 say this, that if Hydro-Québec is suggesting that  
15 they will actually try to acquire zero point eight  
16 (0.8) terawatt-hours per year on average over the  
17 next ten (10) year period, and that just happens  
18 to, when you do the math, the equivalent to a third  
19 of load growth. That's one thing.

20 On the other hand, if they're saying that  
21 they actually want the flexibility to ramp up or  
22 ramp down the levels of efficiency pursued, when  
23 load growth moves up or down, that's another thing.  
24 And it's important to understand which of those  
25 they're aiming for in terms of what they're asking

1 for the Régie to approve in that plan.

2 If it's the latter, that they want the  
3 flexibility to ramp programs up or down with load  
4 growth, in my view that would be problematic.

5 So, now, I'll switch to the question of  
6 what the magnitude of the target should be. That  
7 average ten (10) year savings of zero point eight  
8 (0.8) terawatt-hours translates to somewhere  
9 between zero point four (0.4%) and zero point five  
10 percent (0.5%) of Hydro-Québec's annual sales. That  
11 level of savings is well below targets in other  
12 jurisdictions, leading jurisdictions in North  
13 America, particularly in the North-Eastern part of  
14 the U.S., are getting two percent (2%) savings or  
15 more. And while it is true that those jurisdictions  
16 have higher avoided cost, so there's undoubtedly  
17 more efficiency savings that is cost-effective  
18 there, then it would be the case here. Most of the  
19 savings that they are acquiring would still appear  
20 to be cost-effective under Hydro-Québec's avoided  
21 cost. So, the difference could not be explained  
22 simply by differences in what levels of efficiency  
23 are cost-effective.

24 I'd also note that in two thousand eleven  
25 (2011), there was analysis done by the American

1 Council for Energy-Efficient Economy on how much  
2 savings as a percent of sales each of the different  
3 states in the U.S. were pursuing efficiency  
4 programs acquired in that year, in two thousand  
5 eleven (2011). And nearly thirty (30) states in  
6 that year had more savings than Hydro-Québec is  
7 proposing in terms of savings as a percent of  
8 sales. And that was three years ago. In general,  
9 while not universally true, my experience in the  
10 industry is that savings levels have actually been  
11 going up in most jurisdictions.

12 I'd also note that, for comparative  
13 purposes, the savings targets in British Columbia  
14 and Nova Scotia and Ontario are all on the order of  
15 two to three times the size of Hydro-Québec's  
16 proposal.

17 Now, that's comparisons to other  
18 jurisdictions. You know, obviously, in the end, how  
19 much savings one could acquire in one's  
20 jurisdiction needs to be a function of local  
21 conditions, at least in part, including how much  
22 savings is cost-effective in this jurisdiction.  
23 Hydro-Québec, a few years ago, had studies  
24 commissioned which suggested that a cost-effective  
25 savings potential was on the order of twenty

1 percent (20%) over a ten (10) year-period, which  
2 translates to roughly two percent (2%) a year.

3 Now, you can't... no entity is capable of  
4 acquiring every single unit of efficiency that's  
5 cost-effective. There are... you can offer things  
6 for free to somebody, you know, to all customers,  
7 and there will still be some customers who will  
8 turn you down. But aggressive efficiency programs  
9 and similar analysis in other jurisdictions suggest  
10 that a significant majority of cost-effective  
11 savings can be acquired with well-designed  
12 efficiency programs.

13 So, again, this suggest that there's a  
14 substantial difference between what Hydro-Québec  
15 analysis suggests as cost-effective and the amount  
16 of savings that their proposed plan would suggest  
17 that they would pursue.

18 The bottom line is that your avoided costs  
19 define how much savings is cost-effective. These  
20 potential studies use those avoided costs to  
21 estimate in Québec how much savings is cost-  
22 effective. And they suggest a significant gap  
23 between the amount that is cost-effective to  
24 achieve and what Hydro-Québec is proposing. And the  
25 result is that this if plan was pursued, that there

1 would be substantial economic value, economic net  
2 benefits to consumers in the province that would be  
3 foregone.

4 (9 h 30)

5 Now, in my evidence I suggest that ideally,  
6 Hydro-Québec, and for that matter, other deliverers  
7 of efficiency services, other utilities in other  
8 jurisdictions should pursue all energy efficiency  
9 that is cost-effective.

10 In discussions of that recommendation in a  
11 variety of different places, including here, in  
12 some of the information Hydro-Québec has provided,  
13 there are sometimes concerns raised about the rate  
14 impacts of pursuing all cost-effective efficiency.  
15 And I would suggest that that's really a concern  
16 about equity between customers.

17 Clearly, if you're pursuing cost-effective  
18 efficiency measures and programs, all of the  
19 participants in those programs will see significant  
20 economic benefit. And then what you're left with is  
21 a potential concern - and I underscore the term  
22 "potential concern" - about the non-participants.  
23 Will the cost of those efficiency programs lead to  
24 some increase in rates that will cause some  
25 economic burden on those customers, and is that,

1 should that constrain the amount of efficiency that  
2 one pursues. And I also... That is a legitimate  
3 question, and I would suggest that there is really  
4 kind of a two-step answer to addressing it.

5 The first step is that you have to  
6 determine what the magnitude of the rate impacts  
7 would be. And compare the magnitude of those rate  
8 impacts, if you were to constrain efficiency  
9 because of them, to the millions, or hundreds of  
10 millions, or potentially even billions, whatever  
11 the number may be, of foregone total bill  
12 reductions across all customers collectively. Is  
13 that, is the magnitude of rate impacts significant  
14 enough that we ought to forego those benefits? It's  
15 a fundamental question.

16 Obviously, to answer that question, you  
17 actually have to assess what the rate impact is,  
18 and that has not been done in this case. I would  
19 note that, as I have in my evidence, just because  
20 you have substantial efficiency programs does not  
21 mean that rate impacts are necessarily large. And I  
22 give the example of a study in the State of Rhode  
23 Island where they are pursuing more than two  
24 percent (2%) savings a year, in other words more  
25 than four times what Hydro-Québec has proposed

1 here, and that study suggested that the rate  
2 impacts, depending on customer class, would range  
3 only from about zero point seven percent (0.7%) to  
4 one point six percent (1.6%). I would argue pretty  
5 modest rate impacts, and not substantial enough to  
6 hold back and not pursue substantial cost-effective  
7 efficiency.

8 Now I'm not saying that those numbers would  
9 necessarily translate to the Quebec context. The  
10 magnitude of rate impacts is a function of a  
11 variety of complicated factors. I'm simply saying  
12 that rate impacts do not necessarily need to be  
13 large, with significant, aggressive levels of  
14 efficiency, number 1. And number 2, that you have  
15 to do the analysis to determine how large they are  
16 and make that comparison to the benefits before you  
17 make a determination that you don't want to go that  
18 far.

19 (9 h 35)

20 The second hurdle, I would suggest, that's  
21 also very important, is that even if you think the  
22 rate impacts, for some customers, might be large,  
23 the answer, even then, is not necessarily to not  
24 pursue all of the cost-effective efficiency. The  
25 answer may be, instead, to make sure that you've

1 designed your portfolio of efficiency programs, so  
2 that the vast majority of customers, over some  
3 period of time, can participate. If everybody  
4 participates and rates go up a little bit, but all  
5 of the bills, or almost all of the bills for almost  
6 all of the customers go down, that's a good thing.  
7 That's a good thing for the economy and for  
8 consumers.

9 I will now shift to the discussion of the  
10 themes and the directions that Hydro-Québec has  
11 indicated they want to take their efficiency  
12 programs in the future. And I'll start with the  
13 first one -- Market Transformation, and I'll begin  
14 by saying that I believe that Hydro-Québec's  
15 proposed emphasis on market transformation is a  
16 good one, that market transformation offers the  
17 potential to acquire greater efficiency savings  
18 over the long term at a lower cost than strategies  
19 that are purely focused on acquiring savings this  
20 year or next year.

21 However, that potential will only be  
22 realized if the programs that are designed to  
23 acquire it or designed to facilitate market  
24 transformation are truly designed and carefully  
25 designed to meet those market transformation

1 objectives. And that requires development of what  
2 in the efficiency industry are called market  
3 transformation logic models, where you identify  
4 what the key barriers to efficiency are, you map  
5 your market intervention strategies against those  
6 barriers and demonstrate how those strategies will  
7 affect key aspects of the efficiency market over  
8 time. You identify short, medium and long-term  
9 indicators of success and tie goals to those  
10 indicators, and then ultimately measure progress  
11 towards those indicators.

12 And then, finally, you need to be clear  
13 about what you mean when you say that the market is  
14 transformed, what is the end game, what does a  
15 transformed market look like. Without that kind of  
16 clarity on strategy, and goals, and objectives, the  
17 term "market transformation" can end up being used  
18 as a nice platitude without really accomplishing  
19 much. And I would recommend that the Régie require  
20 that such logic models be filed as part of future  
21 filings that the company might make on its  
22 efficiency programs.

23 With respect to an emphasis on winter peak  
24 demands, where there are some short-term capacity  
25 constraints, I'll start by saying that, if Hydro-

1 Québec pursues, as I believe they should, all cost-  
2 effective efficiency, it would also get all cost-  
3 effective winter peak savings by definition.  
4 However, I wouldn't suggest that it would be  
5 appropriate to expect the company to get from point  
6 four (0,4 %), you know, between point four and  
7 point five percent (0,4 - 0,5 %) savings today and  
8 then immediately within a year jump up to getting  
9 all cost-effective savings, it's going to take, it  
10 would take a few years to ramp up to that level.

11 And it would be appropriate, in my view,  
12 given the added value of winter peak demand  
13 savings, to, during that transition to that more  
14 substantial level of savings, to place greater  
15 emphasis on the measures and programs that save at  
16 the time of winter peak.

17 Finally, I'll touch on the company's  
18 proposal to shift emphasis away from financial  
19 incentives and towards customer education and  
20 awareness-building. I find the company's proposal  
21 here to be problematic, for a couple of reasons.  
22 First, efficiency program design should be a  
23 function of the nature and severity of the market  
24 barriers, which are unique from market to market,  
25 and therefore from program to program.

1           In that context, it doesn't make sense to  
2           make kind of an across-the-board ideological  
3           statement that we're going to shift from one  
4           strategy to the next. You need to be clear about  
5           what the barriers are in a particular market for a  
6           particular set of efficiency products and services  
7           and design your program to be most cost effective  
8           in addressing those market barriers.

9           And for some markets, for some programs,  
10          significant focus on customer education may very  
11          well be critically important, for others, it may be  
12          less important and other strategies including  
13          financial incentives may be much more important. So  
14          this needs to be done in a more careful strategic  
15          way rather than some across-the-board strategy.

16          Secondly, I'll just note that while I  
17          believe that efficiency education and customer  
18          awareness-building is usually an important part of  
19          all efficiency programs, there is no evidence that  
20          I'm familiar with, and the company has not provided  
21          any in this case, to suggest that a kind of  
22          wholesale shift to or focus on that strategy would  
23          lead to good outcomes in terms of cost effectively  
24          acquiring efficiency resources.

25          And finally, I would note that, with

1 respect to financial incentives, it's important to  
2 recognize that they play an important role often  
3 times in customer awareness-building and education  
4 as well. They are sometimes thought of as just a  
5 way of reducing the first cost to consumers, and  
6 that's, and therefore making it more economically  
7 attractive to consumers to invest in efficiency,  
8 and that's certainly one of the roles that they  
9 play.

10 But it's not the only one. When you offer  
11 rebates for efficient appliances in the market for  
12 example, it gives the retailers and the sales staff  
13 at the stores that sell these products something to  
14 approach customers with and to enable them to begin  
15 engaging in a conversation in which they can  
16 actually do some of that education and awareness-  
17 building on the program's behalf. And it also gives  
18 them credibility when they have that conversation  
19 because it's not just them saying that this is a  
20 good thing for you. They can say, well look, the  
21 utility believes that this is a good thing for you  
22 too and that's why they're putting the financial  
23 incentive on the table. So financial incentives  
24 also play a customer awareness and education  
25 support role as well. And with that, I will stop.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Q. [11] Just a couple of questions of clarification,  
3 Mister Neme, if you will. First, I think you said a  
4 few minutes ago, you were talking about peak  
5 capacity versus energy measures for energy  
6 efficiency and you talked about how at the end of  
7 the day you capture both benefits, if you do  
8 everything that's cost effective. Can you just talk  
9 a little bit more about why that's true and then  
10 about the choice of measures given the  
11 circumstances for Hydro-Québec where their major  
12 problem on this plan, as I understand it, is with  
13 peak capacity.

14 R. Sure. Most efficiency measures, not all, but most  
15 efficiency measures, when you look at their impacts  
16 across a large population, save some amount of  
17 energy at almost every hour of the year, everyone  
18 of the eight thousand seven hundred and sixty  
19 (8,760) hours of the year. Take kind of a common  
20 example of residential compact fluorescent light  
21 bulb. If you, there have been numerous studies that  
22 have done metering on how much they're used, what  
23 hours of the day they're used, which seasons  
24 they're used, and some, even at three o'clock  
25 (3:00) in the morning on a summer day or August

1 day, or any other day, any other day of any month,  
2 some portion of those compact fluorescent light  
3 bulbs are on. So they are providing savings, energy  
4 savings across the whole year but by definition,  
5 because some of them are on and therefore, some of  
6 them are providing savings at the time of, you  
7 know, first thing in the morning on a cold January  
8 day, they are providing peak demand benefits as  
9 well. That's true of almost, of most measures. Now,  
10 there will be some measures like air-conditioning  
11 efficiency measures which will not provide savings  
12 during the times of winter peak. But those are the  
13 minority. All measures provide some savings at the  
14 time of winter peak. Now some measures provide  
15 disproportionately more of their energy savings  
16 during those times, particularly, obviously,  
17 measures which affect space heating loads. So,  
18 insulation of buildings so that the heating needs  
19 are lower, will provide a larger portion of their  
20 energy savings at the time of peak than some other  
21 measures. So all I was suggesting is that if you  
22 were to go after all cost effective efficiency, you  
23 are by definition acquiring not only energy savings  
24 across the whole year but also energy savings at  
25 the time of system peak in the winter and therefore

1 peak demand savings as well. But in the transition  
2 period from where we are today to the point where  
3 you might ramp up to acquiring all cost effective  
4 savings, if you emphasize those to  
5 disproportionately provide more of their savings at  
6 the time of winter peak, that would be a good thing  
7 because they would provide greater economic value.

8 Q. [12] O.K. Thank you. The other thing is, without  
9 asking you to, because it's not what you were asked  
10 to do, either to get into the nitty gritty of how  
11 the energy market is working, works in Québec and  
12 Hydro-Québec's position, can you try to unpack for  
13 us the sort of, the steps from avoiding costs to  
14 potential studies to choice of, not choice of  
15 measures, individual measures, but you know, what  
16 proportion of that you do and you talk at all cost  
17 effect... you're talking about all cost effective  
18 measures, and I'd like you to, if you can, just to  
19 explain that in the context of, go through it in  
20 the context of our current situation of surplus, at  
21 least on the energy side and our relatively low  
22 avoided costs. So why is that still what should be  
23 done, what the Board should be asking Hydro-Québec  
24 to do, if it's understood your testimony to be.

25 (9 h 47)

1 R. So, the situation that, in which Hydro-Québec finds  
2 itself in terms of the level of capacity it has  
3 relative to demand, and this would be true of any  
4 utility in any jurisdiction, that condition is  
5 reflected in the avoided cost values. If the  
6 company had no excess capacity and was in dire need  
7 of new capacity, the avoided costs would be higher.  
8 The avoided costs are therefore a reflection of the  
9 current situation and the board of the Régie has  
10 recently approved a set of avoided costs that  
11 reflect that condition, where avoided costs are  
12 relatively low. At least for the next several years  
13 and during the non-winter months, that's true.

14 So, that's the place you have to start. The  
15 avoided costs reflect the economic conditions and  
16 they assign value given those economic conditions  
17 to energy in peak-demand savings that you might  
18 acquire through efficiency programs. So, with that  
19 is your starting point. If you then do an  
20 assessment of how much energy efficiency potential  
21 is cost-effective, which the company did a couple  
22 of years ago, those studies will provide answers  
23 about how much efficiency is cost-effective under  
24 those conditions, under those conditions whether  
25 it's surplus capacity or short on capacity. And

1 that's what those studies did, they took the  
2 avoided costs at the time and estimated how much  
3 potential, efficiency potential was cost-effective  
4 under those conditions.

5 Now, as I said earlier, that's a starting  
6 point. Not all of the efficiency potential that is  
7 cost-effective could be acquired. You can't get a  
8 hundred percent (100%) of it. Some people will just  
9 not answer when you're trying to knock on their  
10 door and try to give them something for free, even  
11 if you're willing to go to those extremes. But you  
12 can get the majority of it.

13 So, in this case, Hydro-Québec's efficiency  
14 potential study suggests that you can get an  
15 average over a ten (10) year-period of roughly two  
16 percent (2%). I shouldn't say that. Hydro-Québec's  
17 efficiency potential study suggests that the cost-  
18 effective potential would be an average of about  
19 two percent (2%) a year. If that's not the  
20 achievable potential, that's the economic  
21 potential, if aggressive efforts in other  
22 jurisdictions suggest that something like, you  
23 know, it will depend a little from market to  
24 market, but maybe two thirds (2/3) of that might be  
25 achievable, and under the existing economic

1 situation, which is reflective of the amount of  
2 capacity that exists relative to demand. And even  
3 that, you know, seventy percent (70%) or whatever  
4 number you look at is on the order of three times  
5 the amount that Hydro-Québec has proposed to  
6 acquire in its plan.

7 So, for me, that's the logic. As a result,  
8 even under the current situation in terms of  
9 capacity relative to demand, there is substantial  
10 economic benefit from pursuing more efficiencies,  
11 substantially more efficiency than the company has  
12 proposed in its plan.

13 Q. [13] I think in the evidence of the company, Hydro-  
14 Québec... they talk about after the potential, they  
15 talk about commercially, what's commercially  
16 achievable. And, I mean, is that conceptually the  
17 right term, and if that's the term, then what... is  
18 that the kind of amount you're talking about...

19 A. Yes.

20 Q. [14] ... when you say seventy percent (70%)?

21 A. Yes. There's... different terms are sometimes used  
22 for these different estimates of efficiency  
23 potential. But I think, most commonly, there's  
24 three levels of efficiency potential. There's the  
25 technical potential, which is, without

1 consideration of cost, if you could go out to every  
2 home and every business and install every  
3 efficiency measure, how much could you save? Then  
4 there's economic potential, which says, well, let's  
5 assume you could still do that, you could magically  
6 get into every business and every home and install  
7 every efficiency measure that is cost-effective, so  
8 only the ones that are cost-effective. Now, we put  
9 that cost constraint in. And then, the next level  
10 down from that is, well, how much of that could you  
11 realistically do, understanding that nor everybody  
12 is going to let you in their door. And, as you put  
13 it commercially, the achievable, commercially  
14 viable or whatever the term is, I'm more familiar  
15 with the term achievable potential maximum,  
16 achievable potential, and that's the level of  
17 savings that I would, you know, estimate in ball-  
18 park terms, it would be roughly seventy percent  
19 (70%) of the economic potential.

20 Q. [15] So, would you understand... would the thirty-  
21 three percent (33%) of load growth that Hydro-  
22 Québec is proposing, would that be the same thing  
23 as what you're talking about?

24 A. The thirty-three percent (33%) of load growth  
25 happens to translate to somewhere, as I said,

1 between point four (0.4%) and point five percent  
2 (0.5%) of sales. If we look at the potential  
3 studies that the company had conducted on their  
4 behalf, they suggested the economic potential is on  
5 the order of about an average of two percent (2%) a  
6 year over a ten (10) year period. If seventy  
7 percent (70%) of that was commercially viable or  
8 achievable, that would be somewhere in the one  
9 point four percent (1.4%) range or something like  
10 three times what the one third (1/3) of load growth  
11 would be.

12 Q. [16] And that's what you'd call... is that what  
13 you'd call achievable?

14 A. Achievable, yes.

15 Q. [17] Okay. Anything else you want to bring to the  
16 board's attention before we move over to monsieur  
17 Finet?

18 A. No.

19 Q. [18] Okay. Thank you. Alors, Monsieur Finet, je  
20 vous invite simplement, on a déjà adopté votre  
21 preuve, alors je vous invite simplement à procéder  
22 avec votre présentation de votre rapport d'analyse  
23 et avec votre PowerPoint de ce matin.

24 M. JEAN-PIERRE FINET :

25 R. Bonjour. Les sujets qu'on va traiter, donc, c'est

1 divisé entre le réseau intégré puis un petit mot  
2 sur la question des réseaux autonomes. Il y a des  
3 sujets qui se recoupent avec des sujets, la  
4 présentation de monsieur Neme. Je vais passer un  
5 peu plus rapidement sur ces aspects-là. Mais donc,  
6 on va toucher entre autres aux interventions en  
7 économie d'énergie, gestion de la demande en  
8 puissance, un petit mot sur la revente des surplus  
9 d'Hydro-Québec Distribution, et la valorisation des  
10 attributs environnementaux avant de sauter au  
11 réseau autonome.

12 (9 h 53)

13 Donc, tel que je l'ai mentionné dans mon  
14 rapport, la modulation des interventions d'Hydro-  
15 Québec résulte des surplus d'énergie, et c'est une  
16 admission du Distributeur quand on lit son Plan  
17 d'approvisionnement. Et tel que monsieur Neme l'a  
18 dit, ce n'est pas usuel de présenter les objectifs  
19 en termes de croissance de la demande, mais c'est  
20 vrai que BC Hydro à l'époque avait dit qu'eux  
21 allaient chercher les deux tiers, là, de leur  
22 objectif avec des mesures d'économies d'énergie.  
23 Donc, c'est ça et c'est... Bon.

24 Donc, on recommande, nous, justement de  
25 quantifier, parce qu'à date on a quantifié le

1           potentiel technico-économique d'économies  
2           d'énergie, mais le potentiel technique, bon, c'est  
3           en pour cent normalement que c'est possible  
4           d'économiser, mais technico-économique c'est moins  
5           que ça. Potentiel commercial ou « achievable »  
6           comme dit monsieur Neme, c'est... c'est une portion  
7           de ce qui est technico-économiquement faisable.

8                        Mais je crois que dans le but de mieux  
9           apprécier les efforts du Distributeur, il serait  
10          intéressant de faire une étude sur le potentiel  
11          commercialement réalisable. C'est-à-dire qu'il va  
12          identifier les barrières propres à chacune des  
13          mesures d'économies d'énergie et sur lesquelles le  
14          Distributeur pourra se baser pour développer ses  
15          stratégies justement en fonction de ces barrières-  
16          là.

17                       Et ce n'est pas toujours de mettre plus  
18          d'argent ou de donner des aides financières, là,  
19          qui est la bonne stratégie pour intervenir. On  
20          donne, entre autres dans le rapport, l'exemple des  
21          pompeaux de douche efficaces. C'est probablement  
22          plus une... une aide, une installation directe dans  
23          ce cas-là qui serait appropriée en collaboration  
24          avec les municipalités.

25                       Un peu aussi comme à l'époque, Hydro-Québec

1 dans le début des années quatre-vingt-dix (90) avec  
2 le Programme aussi Écono-Confort, à l'époque,  
3 procédait à l'installation directe des thermostats  
4 électroniques chez la clientèle avec d'autres  
5 mesures d'économies d'énergie pour rendre  
6 l'intervention rentable.

7 Et donc, c'est ça. Moi, que l'objectif soit  
8 exprimé en termes de pourcentage des ventes, si  
9 l'objectif n'est pas tributaire des ventes, je n'ai  
10 pas de problème avec ça, mais ce que disait  
11 monsieur Neme tout à l'heure c'est que, finalement,  
12 donc... Bien, j'y viens à la prochaine « slide ».

13 Bien, c'est-à-dire c'est insuffisant comme  
14 objectif pour l'économie d'énergie. En théorie,  
15 selon monsieur Neme, si on se fie à son expérience,  
16 l'objectif d'économies d'énergie devrait pouvoir  
17 couvrir l'ensemble de la croissance de la demande,  
18 des besoins au cours des dix (10) prochaines  
19 années. Si on exploitait ce qui était  
20 commercialement réalisable, là, « achievable » en  
21 termes de potentiel d'économies d'énergie.

22 Donc, l'Hydro-Québec a dit oui, justement  
23 pour une question de coûts qu'ils préféreraient  
24 sensibiliser la clientèle résidentielle, mais  
25 qu'ils vont continuer à aider la clientèle

1 commerciale avec des aides financières et des  
2 conseils pour améliorer leur productivité.

3 Je veux bien croire que la sensibilisation  
4 est moins coûteuse que les aides financières, mais  
5 ce n'est vraiment pas la réponse universelle à  
6 toutes les barrières. Moi, je pense qu'on peut  
7 essayer de sensibiliser l'ensemble de la population  
8 à la géothermie, par exemple, mais la barrière du  
9 coût initial va demeurer et c'est peu probablement  
10 qu'on fasse des percées majeures dans ce marché-là  
11 simplement avec de la sensibilisation.

12 Donc, c'est ça, on recommande de plutôt  
13 développer des stratégies qui sont propres aux  
14 barrières identifiées à chacune des mesures qui  
15 peuvent être de l'ordre de la communication, de la  
16 sensibilisation, mais qui peuvent être d'ordre  
17 réglementaire du coût initial d'acquisition, et  
18 caetera.

19 En ce qui concerne la transformation des  
20 marchés, bien, monsieur Neme en a donné... en a  
21 parlé un peu. Dans mon rapport, je donne l'exemple  
22 de ce qu'a fait l'Ontario. L'Ontario, l'Ontario  
23 Energy Board a balisé ce concept-là avec un  
24 document que j'ai mis en annexe, en référence dans  
25 mon rapport et qui, justement, parle d'établir des

1           indicateurs clairs et précis en termes de progrès  
2           accomplis dans la transformation des marchés et  
3           aussi comment on sécurise à la fin ces gains-là, de  
4           sorte à ce qu'on n'ait pas de mauvaises surprises  
5           et que le marché ne revienne pas à ses vieilles  
6           habitudes.

7                    Entre autres, on parlait, entre autres, des  
8           thermostats électroniques. Bien, il faudrait à tout  
9           le moins que, ultimement, ça se retrouve dans la  
10          réglementation chacune de ces transformations de  
11          marché-là soit... se retrouve dans la  
12          réglementation.

13                   Un bon exemple aussi que je donne dans mon  
14          rapport par rapport à la transformation des marchés  
15          bien balisée en Ontario et qui se doit se faire  
16          dans un laps de temps relativement raisonnable, là.  
17          C'est pour ça qu'on parle de transformation de  
18          marchés.

19                   Je donne l'exemple de la récupération de  
20          chaleur des eaux grises. Les systèmes de  
21          récupération de chaleur des eaux grises, en Ontario  
22          ils se sont donné quatre ans et ils ont transformé  
23          le marché et ils ont, au début, payé la totalité du  
24          coût de l'installation de ces systèmes-là. Et au  
25          bout de quatre ans, ils se sont retirés. Et

1 aujourd'hui, ça fait partie du Code de construction  
2 de l'Ontario.

3 Ici, on a encore peine à installer un  
4 système et ce n'est pas avec l'approche intégrée du  
5 Distributeur qu'on va... Dans quatre ans, on va  
6 être encore à des balbutiements avec cette  
7 technologie-là pendant que, dans le restant du  
8 pays, bien, ça sera les codes de construction et  
9 tout ça et on sera encore... on tirera de la patte  
10 encore.

11 (10 h 01)

12 En termes de PTI de gestion de demande en  
13 puissance, bien, j'ai regardé les deux potentiels  
14 technico-économique. Il y en a un qui a été fait  
15 pour les économies d'énergie, un qui a été réalisé  
16 pour les mesures de gestion de la demande en  
17 puissance.

18 Et comme l'expliquait monsieur Neme, à peu  
19 près toutes les mesures d'économies d'énergie ont  
20 un impact en puissance, mais ce n'est pas  
21 nécessairement vrai de l'autre côté. Donc, ce n'est  
22 pas toutes les mesures de gestion de la demande en  
23 puissance qui ont des économies d'énergie.

24 Je donne, par exemple, le chauffe-eau à  
25 trois éléments. C'est une mesure qui, oui, est une

1 mesure de gestion de la demande en puissance.  
2 Cependant, elle apporte zéro économie d'énergie.

3 Dans l'étude de potentiel de demande en  
4 puissance, on dit qu'on exclut la récupération de  
5 chaleur des eaux grises parce qu'on dit que c'est  
6 surtout une mesure d'économies d'énergie. Je ne  
7 sais pas d'où... comment on a trouvé ça. Mais, pour  
8 moi, ça équivaut un peu à dire est-ce que le zèbre  
9 est noir avec des rayures blanches ou est-ce qu'il  
10 est blanc avec des rayures noires. Une mesure est-  
11 ce qu'elle est plus économie d'énergie ou économie  
12 en puissance? Les récupérateurs de chaleur des eaux  
13 grises, c'est une mesure qui amène plus d'économies  
14 en puissance, en potentiel, que les chauffe-eau à  
15 trois éléments et ce n'est pas dans le potentiel de  
16 puissance.

17 (10 h 04)

18 Donc, ma recommandation à moi c'est de  
19 fusionner ces deux études-là et ça ne fait aucun  
20 sens de les séparer puisque, de toute façon la  
21 majorité des mesures d'économies d'énergie ont un  
22 impact en puissance. Et donc, ça nous permettrait  
23 d'avoir une meilleure vue d'ensemble et d'avoir une  
24 meilleure cohésion aussi et de développer des  
25 meilleures stratégies d'intervention.

1                   On a aussi, hier, on vous a déposé, en  
2                   contre-interrogatoire du panel numéro 2 d'Hydro-  
3                   Québec, une annonce d'Hydro-Québec quant à une  
4                   alliance qui a été réalisée avec la grande  
5                   multinationale Sony concernant le stockage  
6                   d'énergie de grande capacité destinée aux réseaux  
7                   électriques.

8                   Tant qu'à moi, c'est quelque chose qui est  
9                   pratiquement révolutionnaire. Ça pourrait  
10                  représenter un important moyen de gestion de la  
11                  demande en puissance qui pourrait, là, vraiment  
12                  chambouler tout ce qu'on fait en ce moment, là,  
13                  même au point de vue biénergie, appel au public,  
14                  option de puissance interruptible, et caetera. Si  
15                  on est capable de stocker des centaines de  
16                  mégawatts dans des piles à lithium ion, écoutez, ça  
17                  risque de faciliter grandement la tâche.

18                  Même dans les réseaux autonomes, je dirais,  
19                  à la limite, c'est quelque chose qui est  
20                  probablement révolutionnaire. Et je ne sais pas, je  
21                  ne pense pas que Sony se soit embarquée dans  
22                  quelque chose pour produire éventuellement des  
23                  résultats dans vingt (20) ans, là. Je pense que  
24                  c'est à relativement court, moyen terme. C'est, en  
25                  tout cas, à tout le moins à l'horizon du Plan que

1 ces résultats-là vont se faire sentir.

2 Et je suis un peu surpris que les  
3 représentants du Distributeur ne soient pas au  
4 courant de cette nouvelle-là hier, mais  
5 j'inviterais la Régie à demander à Hydro-Québec de  
6 faire rapport lors des prochains suivis sur le Plan  
7 d'approvisionnement quant aux perspectives que  
8 cette technologie-là peut offrir au Distributeur en  
9 termes de gestion de la demande en puissance.

10 Quand aux appels en public, c'est  
11 présentement... C'était le... Bon, suite à la  
12 dernière décision de la Régie dans le dernier Plan  
13 d'approvisionnement, la Régie avait été d'accord  
14 avec Hydro-Québec à l'effet de ne pas prendre en  
15 compte dans le bilan en puissance, c'est la  
16 planification des moyens, les appels au public, à  
17 cause de son effet, là, imprévisible et incertain.

18 Hydro-Québec disait aussi qu'une  
19 utilisation répétée pourrait en réduire  
20 l'efficacité de ces appels-là. C'était une  
21 prétention qui n'avait pas été nécessairement  
22 vérifiée. Et pourtant, Hydro-Québec a utilisé deux  
23 fois l'appel au public en janvier deux mille  
24 quatorze (2014), et ce, pendant deux journées  
25 consécutives à chaque fois, ce qui n'était pas, à

1 ma connaissance, le cas dans aucun des appels au  
2 public qui a été effectué dans les... au cours des  
3 dix (10) dernières années.

4 Je suis un petit peu surpris aussi  
5 qu'Hydro-Québec n'ait pas évoqué dans le tableau à  
6 la réponse à la question 11.2 de l'AHQ/ARQ l'appel  
7 au public du deux (2) au trois (3) janvier en  
8 disant que ce n'était pas le plus haut de l'année,  
9 que c'était peut-être en bas de quatre cents  
10 mégawatts (400 MW). Tant qu'à moi, c'est une donnée  
11 assez essentielle si on veut justement évaluer  
12 l'utilisation, l'impact de l'utilisation répétée de  
13 ce moyen de gestion de la demande-là.

14 Dans mon rapport, j'ai indiqué qu'au cours  
15 des dix (10) dernières années, à six occasions,  
16 Hydro-Québec a fait appel au public et à chaque  
17 fois c'est entre trois cents (300)... au moins  
18 entre trois cents (300 MW) et cinq cents mégawatts  
19 (500 MW) qui ont été constatés comme contribution  
20 volontaire et gratuite de la clientèle à cette  
21 gestion de la demande en puissance-là.

22 J'ai remarqué aussi que, pour la première  
23 fois en deux mille quatorze (2014), Hydro-Québec ne  
24 communique plus non plus les résultats. À chaque  
25 fois, dans les années dernières, Hydro-Québec

1 demandait : « S'il vous plaît, réduisez votre  
2 consommation. Voici les moyens. » Et caetera.  
3 C'était très bien. Et le lendemain, ils disaient :  
4 « Bien, Hydro-Québec remercie la clientèle. Vos  
5 efforts ont contribué à réduire de trois, quatre,  
6 cinq cents mégawatts (3-4-500 MW). » Aujourd'hui,  
7 on les laisse dans le noir, on ne leur dit pas aux  
8 clients combien qu'ils ont contribué et c'est peut-  
9 être une négligence qui va justement faire mal à ce  
10 moyen de gestion de la demande-là si on n'informe  
11 pas a posteriori aussi les clients des résultats de  
12 leur contribution.

13           Donc, tant qu'à moi, les craintes du  
14 Distributeur apparaissent non fondées, autant tant  
15 qu'à l'effet imprévisible et incertain que quant à  
16 l'utilisation répétée de ce moyen-là. Et, tant qu'à  
17 moi, ça équivaut un peu à ne pas prendre en compte,  
18 à ne pas prendre en compte l'appel au public dans  
19 la planification des moyens. Ça équivaut un peu à  
20 mettre des bretelles puis une ceinture en même  
21 temps, là.

22           Donc, on va planifier des besoins, on va  
23 planifier des moyens de gestion de cette demande en  
24 puissance-là puis on va demander aux clients aussi  
25 de contribuer, mais dans le fond on n'a pas besoin

1 de la contribution des clients. Il ne faut pas  
2 jouer au fou avec la clientèle non plus, là. Si la  
3 clientèle paie pour justement dans ses tarifs des  
4 besoins, des moyens en puissance accrue puis qu'en  
5 plus on leur demande de contribuer, mais qu'on a  
6 payé pour de toute façon les bretelles en plus de  
7 la ceinture, je trouve que c'est un peu un  
8 dédoublement qui n'est pas logique. Puis je pense  
9 que c'est « safe », bien « safe », c'est prudent  
10 même de mettre un minimum entre dans le bilan en  
11 puissance. Moi, je suggère trois cents mégawatts  
12 (300 MW) parce que c'est toujours ce qu'on a eu au  
13 minimum de la contribution de la part de la  
14 clientèle. Et ce n'est pas vrai que, demain matin,  
15 si on fait un appel... bien, là, demain matin, il  
16 faut chaud un peu, mais l'hiver prochain quand il  
17 va faire très froid, ce n'est pas vrai, moi, je  
18 gagerais ma chemise que c'est impossible que la  
19 clientèle ne réponde pas, puis qu'ils disent au  
20 Distributeur : On ne baissera pas notre chauffage,  
21 on ne contribuera pas. Tout ça. On va toujours  
22 avoir un minimum tant qu'à moi de trois cents  
23 mégawatts (300 MW). Je suggère d'inclure trois  
24 cents mégawatts (300 MW) au bilan en puissance.  
25 Mettez-en moins, si vous voulez, deux cents (200),

1 cent cinquante (150), si vous voulez, mais entre  
2 trois cents (300) et zéro, il y a un juste milieu.  
3 Tant qu'à moi, de ne pas l'inclure du tout au bilan  
4 en puissance, ce n'est pas représentatif de la  
5 réalité.

6 (10 h 10)

7 Et il faudra aussi ordonner à Hydro-Québec  
8 de communiquer systématiquement les résultats des  
9 appels au public et bonifier la stratégie de  
10 communication un peu aussi comme le GRAME le  
11 suggère par les différents moyens. Mais il faut,  
12 entre autres, aussi communiquer après le coup aux  
13 gens, vouloir dire combien ça... combien ils ont  
14 réussi à contribuer.

15 Je touche aussi dans mon rapport au  
16 programme Chauffez vert qui, tant qu'à moi,  
17 constitue une réelle menace au parc biénergie qui  
18 est précieux pour Hydro-Québec pour la gestion de  
19 la demande en puissance. Et j'ai demandé à Hydro-  
20 Québec s'il était conscient que le simple fait de  
21 « switcher »... de « switcher », excusez, permuter  
22 du tarif DT au tarif D simplement pouvant rendre  
23 éligible au programme Chauffez vert et donc  
24 contribuer à remplir en plus, encore plus la  
25 situation du Distributeur quant à la demande en

1 puissance.

2 Hydro-Québec nous a demandé d'aller... nous  
3 a conseillé de vérifier auprès du gouvernement. Ce  
4 qu'on a fait. Et le gouvernement du Québec a  
5 confirmé mes craintes comme quoi, oui, un simple  
6 changement de tarif rendrait automatiquement  
7 admissible le client au programme Chauffez vert.  
8 Donc, on se tire dans le pied de façon double. Oui,  
9 on vient écouler des surplus, mais on vient  
10 accroître le stress sur les besoins en puissance.

11 Donc, moi, je recommande qu'Hydro-Québec  
12 entreprenne le plus tôt possible des discussions  
13 avec le gouvernement pour rendre à tout le moins,  
14 peut-être même l'option du tarif DT éligible au  
15 programme Chauffez vert et peut-être même avoir une  
16 plus grande aide financière pour ceux qui vont  
17 adopter le tarif DT que d'aller à tout électrique.  
18 Tout électrique, ce n'est pas nécessairement  
19 souhaitable.

20 Et un peu comme le programme ÉcoPerformance  
21 du ministère des Ressources naturelles de  
22 l'ancienne Agence qui demande des engagements de  
23 sept à dix ans de la part des clients commerciaux,  
24 on peut demander le même engagement de la part d'un  
25 client résidentiel qui voudrait se convertir du

1 mazout au tarif DT.

2 En ce qui concerne la revente des surplus,  
3 le ROEÉ voulait faire une expertise là-dessus. Ça  
4 n'a pas été possible cependant. Mais on a quand  
5 même voulu toucher le sujet. On remarque que, oui,  
6 le Distributeur semble peu disposé à la revente des  
7 surplus sur les marchés, évoque toutes sortes de  
8 contraintes dont les interconnexions pour dire que  
9 le potentiel est relativement limité.

10 Nous, on croit que le Distributeur doit  
11 ouvrir ses horizons et envisager d'autres  
12 opportunités, dont surtout avec l'Ontario. Monsieur  
13 le procureur Gertler vous a passé des articles tout  
14 à l'heure dont un, entre autres, de Pierre-Olivier  
15 Pineau qui évoque justement d'une part le grand  
16 besoin des Ontariens et d'autre part, la grande  
17 capacité... les grands surplus québécois et les  
18 possibilités même d'entamer des discussions avec le  
19 gouvernement fédéral pour financer une ligne  
20 d'interconnexion entre les deux provinces. Je pense  
21 que c'est urgent que le Distributeur envisage  
22 justement une évaluation plus complète des options  
23 qui permettraient de revendre les surplus  
24 d'énergie.

25 Quant à la valorisation des attributs

1           environnementaux. Nous, on avait suggéré justement  
2           un genre de tarif vert volontaire dans la cause  
3           tarifaire l'an dernier. La Régie avait trouvé ça  
4           intéressant, elle nous avait encouragé à en  
5           discuter avec le Distributeur, mais le Distributeur  
6           a mis ça dans son Plan d'approvisionnement, et dans  
7           les semaines qui ont suivi, et c'est très bien.  
8           Donc, nous, on est favorable en principe, mais sauf  
9           qu'on voulait surtout dire que, nous, un  
10          kilowattheure économisé, ça sera toujours meilleur  
11          que un kilowattheure produit, même de source  
12          renouvelable. Le meilleur kilowattheure qui existe,  
13          c'est celui qu'on ne consomme pas.

14          (10 h 16)

15                        Dans la perspective de la valorisation des  
16          attributs environnementaux, bien, il faut  
17          absolument... Puis, comme le Distributeur a  
18          l'intention de faire justement, là... que ça soit  
19          fait en bonne et due forme avec une certification  
20          ÉcoLogo, et ce n'est pas nécessairement tous les  
21          équipements d'Hydro-Québec qui sont... qui sont  
22          certifiables, mais probablement une bonne partie.

23                        Il existe un marché naturel pour ces  
24          attributs environnementaux-là, entre autres avec la  
25          certification Leed qui donne des points. Par

1 exemple, on a le choix des fois pour installer un  
2 système photovoltaïque sur un bâtiment où on peut  
3 s'engager à acheter des certificats d'énergie  
4 renouvelable sur un certain nombre d'années. Et ça,  
5 des fois quand il te manque un deux points pour  
6 aller chercher un niveau or ou un niveau platine,  
7 bien, c'est... Et il y en a au Québec qui en  
8 achètent, là, de ces certificats-là et il y en a  
9 ailleurs aussi, parce qu'en ce moment, les gens au  
10 Québec, les entreprises et les institutions au  
11 Québec qui veulent en acheter, bien, il faut qu'ils  
12 les achètent sur les autres marchés comme Bullfrog  
13 et autres.

14 Et il y a aussi en plus, en réponse à une  
15 question de la Régie, j'ai fourni en plus un lien,  
16 un site web de Greeny aux États-Unis qui liste un  
17 paquet d'entreprises qui, de façon volontaire,  
18 achètent de l'électricité verte de par leurs  
19 propres politiques d'approvisionnement, qui  
20 disent : « Nous, bien, il y a au moins vingt pour  
21 cent (20 %), cinquante pour cent (50 %) ou cent  
22 pour cent (100 %) de l'électricité qu'on consomme  
23 qui vient de sources d'énergie renouvelable. » Puis  
24 donc, il y en a plein, plein d'exemples que vous  
25 pouvez voir. Là-dessus il y a même Cascades qui

1 fait ça aux États-Unis, entre autres, avec une de  
2 ses usines. Il y a HostPapa, un fournisseur  
3 Internet, qui fait la même chose et qui s'en vante  
4 aussi.

5 Pour les réseaux autonomes, écoutez, c'est  
6 sensiblement les mêmes commentaires que pour le  
7 réseau intégré. C'est difficile d'apprécier  
8 l'effort du Distributeur tant qu'on ne connaît pas  
9 les barrières. Puis, oui, c'est vrai qu'il y a des  
10 barrières. Comme le Distributeur l'a mentionné  
11 hier, il y a des barrières qui sont propres aux  
12 réseaux autonomes. Antre autres, la question du  
13 commerce, là, ce n'est pas tout ce qui est  
14 disponible là-bas. Il y a une question de la langue  
15 aussi. Et il y a des stratégies qui devront être  
16 complètement différentes de celles qui sont dans un  
17 marché plus libre comme dans un réseau intégré.

18 Donc, c'est ça, il faudrait, encore là,  
19 faire une étude sur ce qui est potentiellement  
20 réalisable et indiquer quelles sont les barrières  
21 et quelles seraient les meilleures stratégies pour  
22 abaisser ces barrières-là.

23 C'est tout. Ça conclut ma présentation.

24 Q. [19] Merci, Monsieur Finet. Très brièvement, je  
25 veux juste revenir sur un point. Vous avez parlé

1 des attributs environnementaux puis vous avez parlé  
2 que ce n'est pas tous les projets, toutes les  
3 ressources d'Hydro-Québec qui seraient éligibles. À  
4 quelle sorte de projets, on parle éolienne, petites  
5 centrales, grandes hydroélectriques? Peut-être  
6 juste expliquer un peu qu'est-ce que vous avez dit.

7 R. Bien, de facto, la grande production  
8 hydroélectrique est exclue de la certification  
9 ÉcoLogo.

10 Q. [20] O.K.

11 R. Ça c'est certain. Mais, même dans les parcs éoliens  
12 ou dans les petites centrales, j'ai fourni à la  
13 Régie, en réponse à une question de la Régie, le  
14 critère ÉcoLogo pour justement la certification des  
15 petites centrales et des systèmes éoliens et un  
16 paquet de critères. Je présume. Tant mieux si  
17 toutes ces installations-là d'énergie renouvelable  
18 du Distributeur, auxquelles le Distributeur a accès  
19 seraient certifiables, mais j'ai des doutes, mais  
20 il est possible que, quand même, une bonne majorité  
21 puisse recevoir la certification.

22 Q. [21] Alors il faut les regarder une par une.

23 R. Il faut faire le processus, oui, justement, ce que  
24 je pense que le Distributeur est en train de faire  
25 au moins en pilote avec quelques installations.

1 Q. [22] D'autres choses?

2 R. Simplement, je voulais juste simplement dire...  
3 Hier, même monsieur Dufresne du Distributeur  
4 semblait d'accord aussi avec la question de la  
5 transformation des marchés comme quoi, oui, il  
6 reconnaissait que oui, normalement, il pourrait y  
7 avoir des indicateurs, là, pour les pourcentages de  
8 transformation de marchés et tout ça. Donc, le  
9 Distributeur semblait aussi en accord avec nous là-  
10 dessus.

11 Q. [23] Très bien. Alors, Madame la Présidente, les  
12 témoins seraient prêts pour contre-interrogatoire.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Gertler. Alors est-ce qu'il y a des  
15 intervenants qui désirent contre-interroger les  
16 témoins du ROEÉ? Maître Sicard.

17 (9 h 53)

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

19 Q. [24] Bonjour. Hélène Sicard, pour l'Union des  
20 consommateurs, et je vous confirme que l'Union des  
21 consommateurs sera disponible, je m'excuse, les  
22 allergies ont envahi ma personne, sera disponible  
23 pour présenter sa preuve demain. Par contre, on me  
24 demandait, savez-vous si ce sera, moi, j'ai calculé  
25 avec l'horaire que ce serait, en tout cas, après

1 onze heures (11 h 00), soit en fin d'avant-midi ou  
2 en début d'après-midi, est-ce que vous arrivez à  
3 peu près au même calcul? Parce qu'on me demandait  
4 de... on voulait savoir, en fait, si ce serait en  
5 avant-midi ou en après-midi.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous dirais qu'il y a beaucoup plus de chances  
8 que ce soit dans l'après-midi.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Début d'après-midi?

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Est-ce qu'on peut s'entendre pour début d'après-  
15 midi ou c'est...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je ne pourrais pas vous dire début, là.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parce que ça risque d'être à la fin, donc...

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 O.K., je vous remercie.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui, ça...

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

2 Alors, Hélène Sicard, pour l'Union des  
3 consommateurs. Bonjour, Monsieur Finet. Good  
4 morning, Mr. Neme. Mes questions vont s'adresser à  
5 monsieur Neme et je vais vous les poser en  
6 français, si la traduction retarde, laissez-le moi  
7 savoir. Par contre, je vais reprendre vos citations  
8 dans le langage où elles ont été écrites, donc en  
9 anglais.

10 Q. [25] Alors je vais faire référence à votre preuve,  
11 qui est déposée sous ROÉÉ-0037, aux pages 18 et 19.  
12 Vous nous donnez, à compter de la ligne 277, une  
13 réponse à la question suivante :

14 Q. Do leading Canadian jurisdictions  
15 and/or other jurisdictions that rely  
16 extensively on hydro power also have  
17 higher saving goals than Hydro-Québec  
18 is currently forecasting?

19 Et vous nous donnez une série d'exemples : British  
20 Columbia, Nova Scotia, Ontario, Bonneville. Si j'ai  
21 bien compris, vous nous avez dit ce matin que les  
22 coûts évités de ces entreprises ne sont pas  
23 similaires à ceux d'Hydro-Québec?

24 Mr. CHRIS NEME :

25 A. Not exactly. I... what I said this morning was

1 that, the avoided costs in the New England and New  
2 York jurisdictions, where, which are the  
3 jurisdictions with the most aggressive savings  
4 targets (two percent (2 %) of sales or more per  
5 year) are likely to be lower than the avoided costs  
6 in Quebec. My... I haven't analyzed the avoided  
7 costs in these other jurisdictions.

8 Q. [26] Okay.

9 A. I would expect them to also be lower than the  
10 avoided costs in New England and New York,  
11 certainly closer to Hydro-Québec's avoided costs  
12 than those in New England and New York, because  
13 they rely, in part because they rely pretty  
14 extensively in many cases on hydro power as well.  
15 But how close these jurisdictions would be to  
16 Hydro-Québec's avoided costs I don't know.

17 Q. [27] You have not examined that?

18 A. No, correct.

19 Q. [28] Have you examined whether those corporations,  
20 those companies you're citing are in a situation of  
21 surplus? I'm sorry, I've switched to English.

22 A. That's okay by me. Have I examined whether they are  
23 in situations of surplus?

24 Q. [29] Yes.

25 A. I have not. I know a little bit about Ontario's

1 condition because I do a lot of work in Ontario,  
2 and they have, for a while had surplus, but  
3 they're, I don't think that that is expected to  
4 last as long as the situation here.

5 Q. [30] Okay. Maintenant, je retourne au français pour  
6 le plaisir de mon analyste et l'expert, pouvez-vous  
7 nous confirmer que dans tous les exemples, les  
8 exemples que vous donnez, la diminution de la  
9 demande, ou la réduction de la croissance, ne  
10 serait due qu'à des programmes d'efficacité  
11 énergétique des distributeurs ou s'il y aurait  
12 autre chose qui aurait une incidence pour réduire  
13 la croissance ou la consommation?

14 (10 h 25)

15 A. To be sure, there are a variety of factors that  
16 affect demand, including the rate of load growth,  
17 even in addition to the running of electric  
18 ratepayer-funded efficiency programs. There is more  
19 aggressive Codes and standards, there is just  
20 natural trends in the market.

21 However, by understanding, with respect to  
22 the savings values shown for these different  
23 jurisdictions on these two pages that you've  
24 pointed me to, is that all of their savings targets  
25 do not include those other things. They are just

1 from ratepayer-funded efficiency programs.

2 Q. [31] Okay. Well let's go, then, to B.C. Hydro.

3 Isn't it a fact that over and above the energy  
4 efficiency program, the target of B.C. Hydro comes  
5 from Codes and standards, and changes to the  
6 structure of the tariff where, like... la première  
7 tranche peut être différente de la deuxième  
8 tranche, and so on and so forth, comme incitatif à  
9 moins consommer?

10 A. I will say that of the jurisdictions listed here,  
11 the B.C. one is the one with which I am least  
12 familiar.

13 Q. [32] Okay.

14 A. So, I should... Maybe I should take a step back and  
15 say that I'm not... I'm not as familiar with the  
16 B.C. one. I know that Efficiency Nova Scotia's  
17 numbers are out of a DSM plan, so it's all a  
18 function of efficiency programs. I know that the  
19 Ontario Energy Ministry's savings targets are  
20 specific direction to the Ontario Power Authority  
21 for savings from electric distribution companies,  
22 as well as their province-wide ones, and I know  
23 that the Bonneville plant, the same is true. B.C.,  
24 I apologize, B.C., I know there is a legal  
25 requirement in B.C. through what is legislation to

1 eliminate two thirds of load growth, and...

2 Q. [33] Different means are taken to achieve that, EE  
3 being one of them.

4 A. That, I don't know the details.

5 Q. [34] Okay. Have you evaluated... Sorry. I'll get  
6 back to French. Avez-vous évalué quels sont les  
7 impacts récurrents de la stratégie tarifaire du  
8 Distributeur pour les tarifs résidentiels, c'est-à-  
9 dire le fait de hausser deux fois plus la deuxième  
10 tranche en énergie, que le prix de la première  
11 tranche en énergie? Monsieur Finet, ne vous gênez  
12 pas si vous avez besoin de communiquer pour  
13 expliquer la situation...

14 M. JEAN-PIERRE FINET :

15 R. Pardon, Maître Sicard.

16 Q. [35] Oui?

17 R. Ça ce n'était pas... Ça ne faisait pas partie de la  
18 cause 3554? Ou ça ne faisait pas partie du dossier  
19 tarifaire, plutôt, que le plan... Ce n'était pas  
20 dans le plan d'approvisionnement, la question des  
21 tranches de tarifs?

22 Q. [36] Sauf que vous nous parlez d'efficacité  
23 énergétique et de réalisation de certains  
24 programmes. Vous donnez des exemples de d'autres  
25 juridictions où on a eu une diminution de la

1 demande, où on vise une diminution de la demande  
2 qui est importante. Là, votre expert vient de me  
3 dire que finalement, pour B.C. Hydro, il y a  
4 différents facteurs pour cette cible de deux tiers,  
5 et non pas seulement l'efficacité énergétique.  
6 Alors je cherche à savoir si, lorsqu'il nous dit,  
7 finalement, qu'on devrait faire plus qu'un tiers,  
8 que le point 8, ou ce qu'il a ajusté, n'est peut-  
9 être pas correct.

10 R. Oui. C'est simplement...

11 Q. [37] Est-ce qu'il a pris en considération les  
12 autres mesures qui sont déployées par le  
13 Distributeur pour arriver à une certaine réduction  
14 de la demande? Je pense que...

15 R. Donc, vous faites...

16 Q. [38] ... c'est pertinent dans le contexte de son  
17 évaluation.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Madame la Présidente, je... I'll make my objection  
20 in English, so that the witness can also understand  
21 what's happening more easily. But the... Non. Je  
22 vais le faire en français. Excusez-moi, je suis  
23 comme maître... maître Sicard. On est confus, là.  
24 Comme dirait mon collègue, maître Fraser, je pense  
25 qu'on dérape un peu, là. Parce que là, le

1           témoignage de monsieur Neme, c'est à l'effet qu'on  
2           devrait fixer l'objectif en termes des ventes. Et  
3           il exprime aussi, dans ses exemples aux pages 18,  
4           19, en termes de pourcentage de ventes. Et...  
5           Essentiellement. Puis là on l'amène sur le terrain  
6           de la structure des tarifs. Ce n'est pas du tout  
7           son terrain... Son témoignage, ce n'est pas le  
8           propos de l'audience actuelle, ce n'est pas... ce  
9           n'est même pas en preuve, la structure des tarifs,  
10          dans le dossier actuel.

11                   Alors, je... En tout cas. Il va y avoir un  
12          réinterrogatoire à faire, si vous permettez, des  
13          questions qui parlent de... Elle peut demander est-  
14          ce que... Il me semble qu'elle peut demander est-ce  
15          que des structures de tarif qui font sentir un  
16          signal de prix plus fort peuvent faire l'affaire.  
17          Est-ce que... You know, does a better price signal,  
18          can it be a substitute for DSM spending. That would  
19          be one thing.

20                   But to take him into a discussion of the  
21          details of Hydro's rate structure, seems to me is  
22          not only outside of the scope of his testimony, but  
23          also outside of the scope of this hearing.

24          (10 h 30)

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je ne crois pas que maître Sicard veut le  
3 questionner sur les détails des tarifs qui  
4 permettraient, le cas échéant, de contribuer à la  
5 réduction des...

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Des cibles.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Des cibles d'efficacité énergétique, mais de façon  
10 générale, en lien avec d'autres juridictions qui se  
11 sont donné des objectifs plus ambitieux. S'il a  
12 fait une analyse, en fait, il peut répondre oui ou  
13 non. Tu sais, dans le fond, on peut...

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 En fait, ma seule question...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 On a un expert sur le sujet.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Mais oui, mais le client peut vous dire si le...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 S'il n'a pas la connaissance pour répondre, je  
22 pense, à la question, il pourra tout simplement le  
23 dire.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 Mais, en fait, on fait un peu, on tente peut-être

1 de démontrer qu'il n'est pas crédible, mais on  
2 pourra lui poser aussi la question. Est-ce que le  
3 signal pris, est-ce que des mesures tarifaires,  
4 même si c'est à l'intérieur du dossier de  
5 planification, dont je doute, mais est-ce que des  
6 mesures tarifaires qui améliorent le signal pris,  
7 peuvent être un substitut ou est-ce que c'est un  
8 substitut dans ses autres juridictions à une  
9 dépense en matière de... C'est ça que je pense,  
10 c'est ça la question.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 O.K. Mais on va...

13 Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 Mais parce qu'elle n'a pas établi la base de sa  
15 question qui est la connaissance du témoin de...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Gertler, votre objection est, j'accueille  
18 pas votre objection. Je pense qu'elle peut, maître  
19 Sicard peut poser une question générale à l'égard  
20 de ce sujet-là puis laisser votre témoin faire part  
21 de ses connaissances à cet égard-là.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Merci et pour que ce soit clair, j'ai quand même  
24 mis la table et on m'a parlé de BC Hydro où il y a  
25 Codes & Standard et une structure tarifaire. Alors,

1 tout ce que j'ai posé, tout ce que je cherche à  
2 savoir, c'est lorsqu'il évalue un comparatif des  
3 cibles, est-ce qu'il a pris en compte notre  
4 structure tarifaire au tarif résidentiel qui est un  
5 prix deux fois plus élevé pour la deuxième tranche  
6 que pour la première tranche. C'est tout ce que  
7 j'avais comme question.

8 A. When was that rate structure put in place?

9 Q. [39] Well, the rate is revised every year but for  
10 example, last year and the year before...

11 A. Sorry, that's the first part of your answer.

12 Q. [40] La deuxième tranche a été augmentée plus que  
13 la première tranche.

14 A. And when did that happen?

15 Q. [41] Every year.

16 A. But it's been in place for a number of years.

17 Q. [42] Yes.

18 A. O.K.

19 Q. [43] When there's a rate increase, historically,  
20 not every year but most of the years and lately, la  
21 deuxième tranche, has known a figure increase than  
22 la première tranche. I'm going from French to  
23 English, yes, well.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Ça serait mieux d'utiliser...

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 C'est quoi la traduction de « tranche ».

3 LA PRÉSIDENTE :

4 En anglais au complet, oui.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Oui.

7 A. O.K. I'll say a couple of things in response. I  
8 have not done a specific analysis of the Hydro-  
9 Québec rate structure. I will say that rate  
10 structures vary quite widely from jurisdiction to  
11 jurisdiction and to be sure that price signals have  
12 an effect on demand, although in my experience, the  
13 effect tends not to be as great as some might  
14 think. Demand is relatively price, inelastic from  
15 some of the studies I've seen. That said, perhaps  
16 the more important point is that if this rate  
17 structure has been in place for a while, then it  
18 should have been reflected, or its impact should  
19 have been reflected in the efficiency potential  
20 studies at Hydro-Québec sponsored a few years ago  
21 and those potential studies suggest that there was  
22 substantially more cost effective efficiency  
23 potential than the company has proposed to acquire.  
24 So those studies are Québec's specific and  
25 presumably they would have taken into account as

1 they should anything they know about the existing  
2 context including presumably the rates that the  
3 customers pay.

4 Q. [44] O.K. So you basically, to understand, relied  
5 on those studies made of Québec. You didn't go and  
6 look yourself at the history of the rate structure  
7 and how it evolved?

8 A. No. My mandate was to take a high level look at the  
9 plan, a strategic look at the plan. I looked at  
10 those studies because they were studies  
11 commissioned by the utility. They should have been  
12 therefore reflective of conditions here and that I  
13 also did some bench marking of how Hydro-Québec's  
14 targets compare to other jurisdictions but have, I  
15 did not have the resources available to dive into  
16 great level of depth on every jurisdiction and in  
17 every aspect of every jurisdiction.

18 Q. [45] I'm going now take you to line 288 of your  
19 report.

20 A. Yes.

21 Q. [46] Actually, it starts at 286. 18 or 19. If you  
22 follow the lines, the lines are kind of like the  
23 page. They go...

24 A. Yes.

25 (10 h 40)

1 Q. [47] ... to... So, the Ontario Minister of Energy  
2 recently issued a new conservation first framework  
3 and you want to be careful not to try to turn  
4 programs on and off as the avoided cost go up and  
5 down because it damages the relationship with key  
6 players in the market so in those cases it might  
7 also be prudent to accept some programs which are  
8 marginally not cost effective and the anticipation  
9 of things might change and if they don't over time  
10 then you can terminate them. So it's a complicated  
11 question.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Ça termine mes questions. Je vous remercie.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, Maître Sicard.

16 LE TÉMOIN :

17 R. Thank you.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci. Est-ce qu'il y a un autre intervenant qui  
20 désire contre-interroger les témoins du ROEÉ?

21 Maître Hamelin?

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

23 Bonjour. Paule Hamelin pour Énergie Brookfield  
24 Marketing.

25 Q. [48] Je ne reviendrai pas sur la question de la

1 revente parce qu'on est favorable à votre position,  
2 Monsieur Finet. Mais je vais revenir sur un  
3 commentaire que vous avez fait au niveau de l'appel  
4 au public. Et si j'ai bien compris, vous avez dit  
5 que... Votre recommandation, c'était d'inclure  
6 trois cents mégawatts (300 MW) dans le bilan en  
7 puissance du Distributeur. Est-ce que j'ai bien  
8 compris?

9 M. JEAN-PIERRE FINET :

10 R. Oui. Parce que, là, en ce moment, ce n'est pas pris  
11 en compte du tout.

12 Q. [49] O.K. Est-ce que vous êtes au courant que,  
13 j'imagine que vous êtes au courant, qu'Hydro-Québec  
14 n'a aucun engagement de la part des clients et  
15 qu'il n'y a pas de contrat à ce qu'il réponde à un  
16 appel au public, vous êtes d'accord avec moi?

17 R. Tout à fait.

18 Q. [50] D'accord. Ça complète. Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Maître Hamelin. Est-ce qu'il y a d'autres  
21 intervenants? Maître Fraser?

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

23 Bonjour, mesdames les présidentes, Monsieur le  
24 Régisseur. Bonjour messieurs les membres du panel.  
25 Monsieur Finet, Monsieur Neme, good morning.

1 Q. [51] Écoutez, je n'ai plus beaucoup de questions.  
2 C'est rare que je dis ça. Mais je vais m'adresser à  
3 vous, Monsieur Finet. Je vais peut-être aborder des  
4 questions qui sont plus de nature, je dirais,  
5 politique quant aux organisations que vous  
6 représentez. Je comprends que le ROEÉ, c'est un  
7 regroupement de différents organismes  
8 environnementaux. Et, à ma connaissance, vous avez  
9 des instances pour discuter des positions que vous  
10 prenez devant la Régie, c'est exact?

11 M. JEAN-PIERRE FINET :

12 R. Oui.

13 Q. [52] O.K. Donc, le mémoire que vous présentez est  
14 le reflet des positions des groupes membres du  
15 ROEÉ?

16 R. Oui, les sujets ont été discutés avec eux.

17 Q. [53] Et ça découlait d'un... ça transparaisait en  
18 fait du contre-interrogatoire de maître... Bon.  
19 J'ai un blanc de mémoire tout d'un coup. Maître  
20 Sicard. Ce n'est pas parce qu'on ne se fréquente  
21 pas depuis quelques années à la Régie. Alors,  
22 Monsieur Finet, vous êtes au courant et vos  
23 organismes membres aussi, suivant les dossiers de  
24 la Régie, qu'il y a eu par Hydro-Québec depuis une  
25 dizaine d'années des efforts considérables en

1 matière d'efficacité énergétique, c'est exact?

2 R. Oui.

3 Q. [54] Il y a eu des sommes aussi considérables, je  
4 vous dirais, probablement aux alentours d'un point  
5 cinq milliard (1,5 G\$) investi en efficacité  
6 énergétique depuis deux mille trois (2003). Vous  
7 êtes au courant de ce type d'information-là?

8 R. Oui.

9 Q. [55] Vous savez également, ne serait-ce que de  
10 votre implication dans le dernier dossier tarifaire  
11 où je sais que vous avez suivi les audiences cette  
12 semaine, que le test, le TNT, le test de neutralité  
13 tarifaire est négatif?

14 R. Oui.

15 Q. [56] Vous savez qu'il est négatif à hauteur  
16 d'environ cent dix millions (110 M\$) pour cette  
17 année?

18 R. Oui.

19 Q. [57] Je comprends de la preuve du ROEÉ que vous  
20 demandez une augmentation de la cible, donc un  
21 petit peu plus d'effort en efficacité énergétique  
22 que ce que le Distributeur entrevoit dans son Plan,  
23 c'est exact?

24 R. Oui.

25 Q. [58] Évidemment cela va entraîner un impact

1           tarifaire, vous êtes d'accord à ça aussi?

2           R. Oui.

3           Q. [59] Je comprends de la preuve de monsieur Neme que  
4           la question de l'impact tarifaire est une  
5           préoccupation tout à fait légitime, vous êtes  
6           d'accord avec?

7           R. Oui.

8           Q. [60] Et ma question est toute simple, une fois que  
9           j'ai posé toutes ces questions de contexte et,  
10          comme dirait maître Gertler, j'ai mis la table.  
11          J'ai une simple question. Est-ce que ce sont des  
12          sujets qui... la préoccupation ou la question  
13          d'équité tarifaire, résultant d'une augmentation  
14          des investissements, est-ce que ce sont des  
15          préoccupations qui ont été abordées en comité et  
16          qui sont reflétées dans le fond? Est-ce que c'est  
17          une préoccupation à laquelle les groupes sont  
18          conscients que les recommandations du ROEÉ peuvent  
19          avoir un impact tarifaire important et, de ce fait,  
20          influencer l'équité des tarifs?

21          Me FRANKLIN S. GERTLER :

22          Madame la Présidente, je vais m'objecter à la  
23          question. J'ai le droit d'objecter.

24          Me ÉRIC FRASER :

25          Oui, oui.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Bon.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Vous avez tout à fait le droit, Maître Gertler.

5 Allez-y!

6 (10 h 46

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Maître Fraser l'a fait à quelques reprises, je  
9 pense, depuis quinze (15) ans. Là, on pose des  
10 questions sur... On peut poser des questions sur la  
11 position qui est présentée aujourd'hui pour le  
12 client. Mais poser... Comme si, moi, je demandais à  
13 vous de me dire qu'est-ce qui a été discuté au  
14 conseil d'administration d'Hydro-Québec. Est-ce  
15 que, est-ce que ça serait des questions que vous  
16 permettez, si oui, bien vas-y, on va y aller puis  
17 ça va être la même règle pour tout le monde. Mais  
18 là, s'il demande quelle est la position par  
19 rapport, et la question aussi, je veux dire, les  
20 représentations, ce n'est pas qu'on se fie  
21 complètement à un impact tarifaire mais on dit que  
22 c'est, qu'il faut regarder l'impact sur la facture.

23 Alors, je ne sais pas, mais je pense que  
24 c'est, vous m'avez dit hier que ce n'était pas un  
25 procès criminel ou d'autres choses alors on va

1 aller avec toutes sortes de petites questions, oui,  
2 oui, oui, puis après, on arrive avec une pour aller  
3 à l'intérieur des affaires de, à l'intérieur de la  
4 régie interne du ROÉÉ puis ça, je vous soumetts que  
5 ce n'est pas une question qui est permise.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Il peut demander le sujet...

8 Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Alors il peut demander l'opinion...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 ... oui, le sujet est tout à fait pertinent, là.  
12 Évidemment, l'impact sur les tarifs, c'est un enjeu  
13 lorsqu'on fixe des cibles en efficacité énergétique  
14 et dans ce cadre-ci, c'est un enjeu, donc le sujet  
15 est tout à fait pertinent. La question peut  
16 s'adresser simplement à la position du ROÉÉ plutôt  
17 qu'aux discussions au préalable qui ont pu, qu'il a  
18 pu y avoir à cet effet-là.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Merci.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Q. [61] Donc, bien, Monsieur Finet, je peux vous  
23 laisser répondre, je peux repréciser, évidemment,  
24 moi, je ne veux pas, je ne veux pas savoir quelles  
25 ont été les discussions mais j'aimerais quand même

1 avoir votre, est-ce que sont des préoccupations qui  
2 ont été prises en compte, et dans quelle mesure.

3 M. JEAN-PIERRE FINET :

4 R. Des discussions que moi, j'ai eues avec les membres  
5 du groupe du ROEÉ, les impacts tarifaires des  
6 programmes d'économies d'énergie sont aussi  
7 légitimes que les impacts tarifaires des nouvelles  
8 éoliennes qui sont autorisées par le gouvernement  
9 dont on n'a pas besoin.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Je vous remercie, Monsieur Finet. Madame la  
12 Présidente, je n'ai pas d'autres questions.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Fraser. Maître de Repentigny?

15 Me ALEXANDRE de REPENTIGNY :

16 Je n'ai pas de questions.

17 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

18 Merci.

19 Q. [62] J'ai peut-être juste deux, trois questions,  
20 une qui est en lien avec la dernière, en fait la  
21 question de maître Fraser. On comprend, là, que le  
22 ROEÉ souhaite que les cibles ou les objectifs  
23 déterminés par le Distributeur dans le cadre du  
24 Plan soient plus ambitieux, vous critiquez le fait  
25 que le Distributeur n'a pas nécessairement analysé

1 lui-même l'impact de ses propres, de sa propre  
2 proposition, l'impact financier, mais est-ce que le  
3 ROEÉ a évalué l'impact entre autres de sa  
4 recommandation, qui se retrouve à la page 5 de  
5 votre mémoire?

6 Vous recommandez, en fait, que Hydro-Québec  
7 réalise et dépose, bon, une étude pour quantifier  
8 le potentiel commercialement réalisable et que les  
9 objectifs devraient permettre d'atteindre le  
10 maximum du potentiel commercialement réalisable.  
11 Est-ce que vous avez une idée des coûts que cela  
12 pourrait représenter si on acceptait votre  
13 proposition?

14 M. JEAN-PIERRE FINET :

15 R. Je vous référerai un peu à ce qu'a dit monsieur  
16 Neme, l'impact tarifaire, c'est une chose, mais  
17 c'est l'impact sur la facture qui compte autant que  
18 possible, et monsieur Neme disait que c'est surtout  
19 les non-participants qui souffrent de cet impact-  
20 là. Et dans la mesure où les programmes sont le  
21 plus universels possibles et qui touchent  
22 l'ensemble de la clientèle le plus possible, le  
23 principe de base veut qu'on tente d'aller chercher  
24 tout ce qui est économiquement rentable d'aller  
25 chercher. Et que l'impact tarifaire peut être d'un

1 certain pourcentage, mais dans la mesure où  
2 l'abaissement de la facture vient largement  
3 compenser ça, ce n'est pas un problème.

4 Q. [63] Est-ce que vous avez une idée du pourcentage  
5 de non-participants aux programmes du Distributeur  
6 depuis les dernières années?

7 R. Je n'ai pas fait le calcul exact, mais comme je  
8 vous dis, ce n'est pas tout le monde qui peut  
9 participer à tous les programmes mais il y a des  
10 programmes qui vont, c'est tous les clients qui  
11 pourront participer à un programme ou un autre à un  
12 moment donné.

13 Mr. CHRIS NEME :

14 A. Could I add something to that?

15 Q. [64] Yes.

16 A. So I think it's a good question, how many customers  
17 have not participated in Hydro-Québec's programs,  
18 but in a way, the more important question would be,  
19 if you were to expand the range of offerings of  
20 efficiency programs, in that context, how many non-  
21 participants would there be, and not just in any  
22 one year but over a multi-year period. Because  
23 you're not going to be able to get to, not  
24 everybody is in the market to buy a new  
25 refrigerator or something else every year, what

1 matters is the cumulative effects of participation  
2 over time.

3 And, as I noted in my evidence, the study  
4 that I cited from Rhode-Island, they did attempt to  
5 go back and look over the previous ten years how  
6 many customers had participated in each of the  
7 different programs and what does that suggest is  
8 likely to be the remaining non-participants.

9 And I'll not that if you are careful to  
10 design a broad-based portfolio that appeals to  
11 everybody in some way, you can get quite  
12 substantial participation. For example, just in  
13 this past year, in two thousand and thirteen  
14 (2013), under a new program designed in Ontario  
15 that Union Gas was pursuing in an effort to better  
16 engage their large industrial customers, I don't  
17 know the exact number for somewhere between I  
18 believe eighty and ninety percent (80%-90%) of  
19 those customers participated in just the first year  
20 of that offering. So a lot of it is about what the  
21 portfolio programs would look like going forward,  
22 how well designed they would be, would they be  
23 broadly enough designed to reach all of the key  
24 customer segments and probably with some specific  
25 effort focussed on very difficult to reach

1 customers like some small businesses and low-income  
2 customers and then look at that question over time  
3 and I would suggest that if you design a portfolio  
4 that way, you can reach a very large majority of  
5 your customers over a ten-year (10) period.

6 THE PRESIDENT:

7 Q. [65] Thank you. Une dernière question, Monsieur  
8 Finet. Concernant les attributs environnementaux,  
9 vous parlez d'un marché naturel. Est-ce que vous  
10 avez évalué l'importance de ce marché-là et son  
11 évolution au cours des dernières années au Québec  
12 et au Canada?

13 M. JEAN-PIERRE FINET :

14 R. Je n'ai pas de statistiques. Cependant, j'ai dirigé  
15 pendant un petit bout de temps la section du Québec  
16 du Conseil du bâtiment durable et j'ai pu apprécier  
17 ses... Bon, premièrement, la situation particulière  
18 du Québec, là, qui est un peu en désavantage, mais  
19 je n'entrerai pas dans ces détails-là, mais j'ai pu  
20 constater même, je pense que c'est le CEGEP de  
21 Rimouski entre autres et d'autres organisations qui  
22 ont dû acheter des crédits, des certificats  
23 d'énergie renouvelable, entre autres de Bullfrog  
24 Power et aux États-Unis pour aller chercher les  
25 points qui manquaient pour aller chercher leur

1 certification. Je ne connais pas personnellement  
2 d'entreprise qui achète de l'électricité verte  
3 d'ailleurs pour leurs propres politiques. Je sais  
4 que ça se fait ailleurs et je sais qu'il y a des  
5 entre... puis il y a même des ministères du  
6 gouvernement fédéral, comme Environnement Canada  
7 par exemple dans d'autres provinces en Alberta qui  
8 va acheter des crédits, des certificats d'énergie  
9 renouvelable pour leurs propres besoins et je suis  
10 convaincu que même le gouvernement du Québec et des  
11 municipalités seraient prêts à acheter, et des  
12 entreprises québécoises, seraient prêts à acheter,  
13 comme ça se fait d'ailleurs dans d'autres provinces  
14 et dans d'autres états, de l'électricité verte pour  
15 leurs propres politiques environnementales et leurs  
16 propres politiques d'approvisionnement. Mais je  
17 n'ai pas quantifié, non.

18 Q. [66] Une dernière question. Oui, O.K. Dans le cadre  
19 justement, comme vous l'avez mentionné, de la  
20 dernière décision dans le dossier tarifaire de  
21 l'année dernière du Distributeur, on invitait le  
22 Distributeur à discuter avec le ROÉÉ de ces  
23 questions-là. Est-ce qu'il y en a eu des  
24 discussions et où vous en êtes?

25 R. On a eu une rencontre aux bureaux d'Hydro-Québec,

1       mais suite à cette rencontre-là qui a été très  
2       cordiale d'ailleurs et qui a été, avec laquelle on  
3       a échangé et où moi je leur disais que le marché  
4       résidentiel ne semblait pas, là, être une priorité  
5       prioritaire, là, dans ces circonstances-là, on a  
6       échangé pas mal sur la problématique aussi du fait  
7       que l'électricité du Québec, l'hydro-électricité du  
8       Québec est déjà vert pâle à tout le moins, là, que  
9       ça représentait un « challenge » particulier au  
10      Québec parce que c'est plus facile de vendre de  
11      l'électricité renouvelable dans des états ou des  
12      provinces où on produit de l'électricité avec du  
13      charbon ou du mazout. Donc on a discuté de ces  
14      problématiques-là, de comment sonder la clientèle  
15      et tout ça mais puisque ça a été subséquemment  
16      versé au dossier du plan d'approvisionnement, on  
17      n'avait pas le monopole ou l'exclusivité du sujet.  
18      Là maintenant, c'est tous les intervenants qui  
19      s'intéressaient au dossier et donc d'avoir des  
20      discussions une à une avec Hydro-Québec, là, ça  
21      semblait moins approprié. Mais on a été ouverts. On  
22      les a rencontrés. On a pris les devants, on a écrit  
23      à maître Fraser qui ensuite nous a mis en contact  
24      avec des gens à l'interne et on s'est rencontré,  
25      oui.

1 Q. [67] C'est bien. Ça termine les questions de la  
2 formation. Merci. Thank you...

3 R. Merci beaucoup.

4 Q. [68] ... pour votre présentation. Est-ce que vous  
5 avez un réinterrogatoire Maître Gertler?

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Non. Alors il me reste juste à remercier le témoin  
8 puis remercier la Régie.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 O.K. Parfait. Merci. Donc vous êtes libéré. Merci  
11 beaucoup.

12 M. CHRIS NEME :

13 R. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Nous allons prendre une pause bien méritée de dix  
16 (10) minutes. Donc de retour à onze heures dix  
17 (11 h 10) et on va débiter la présentation de la  
18 preuve du GRAME. Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21

22 LA GREFFIÈRE :

23 Veuillez prendre place, s'il vous plaît.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bonjour. Nous allons donc poursuivre avec la preuve

1 du GRAME. Ah! Oui. Allez-y, Madame la Greffière.

2 LA GREFFIÈRE :

3 J'ai une petite annonce à vous faire. La pièce  
4 déposée hier par la Régie, qui était cotée 0042,  
5 portera finalement la cote 44.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. Alors, Maître Paquet. Juste peut-être  
8 m'assurer, bon, vous aviez demandé une heure.

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Une heure.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Est-ce qu'on peut penser qu'à midi (12 h) la  
13 présentation de la preuve va être terminée ou c'est  
14 serré?

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Peut-être midi dix (12 h 10), là. Une heure, je  
17 pense que dans une heure on va rentrer dans le  
18 temps.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 O.K.

21 Me GENEVIÈVE PAQUET :

22 Mais je ne peux pas vous assurer qu'à midi (12 h)  
23 ça sera terminé.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bien, on va poursuivre jusqu'à la fin de la

1           présentation de votre preuve et on va prendre la  
2           pause lunch et on va faire le contre-interrogatoire  
3           après.

4

5           PREUVE DU GRAME

6           Me GENEVIÈVE PAQUET :

7           Merci. D'accord. On a tout de même tenté de limiter  
8           la présentation au maximum. Donc, pour débiter on  
9           va commencer avec l'assermentation des témoins. Je  
10          demanderais à... Madame la Greffière, nous avons  
11          cinq témoins ce matin. Le dossier du Plan  
12          d'approvisionnement est un dossier qui revient aux  
13          trois ans, donc le GRAME saisit l'occasion de  
14          participer à ces dossiers pour essayer de faire des  
15          recommandations qui sont, qui ne peuvent pas  
16          nécessairement être produites par les dossiers  
17          tarifaires. On nous réfère souvent au Plan  
18          d'approvisionnement, donc on considère que c'était  
19          le bon forum pour faire les représentations ce  
20          matin.

21                    Donc, en y allant de gauche à droite, nous  
22          avons monsieur Jan-G. Charuk. Je demanderais à  
23          madame la greffière de bien vouloir l'assermenter  
24          s'il vous plaît.

25                    J'ai déposé les curriculum vitae de

1 monsieur Charuk et de monsieur Mukash par SDÉ ce  
2 matin. Je ne suis pas certaine qu'ils apparaissent  
3 déjà sur le site, mais, par contre, il y a des  
4 copies qui sont été distribuées également. Madame,  
5 on continue avec l'assermentation. Madame Valentina  
6 Poch. Madame la Greffière, je vous demanderais de  
7 procéder à son assermentation s'il vous plaît.

8 Nous avons ensuite monsieur Matthew Mukash.  
9 Merci. Madame Moreau qui est juste après, à côté de  
10 monsieur Mukash, à sa droite. Donc, je vous  
11 demanderais de procéder à l'assermentation s'il  
12 vous plaît. Et le dernier, mais non le moindre,  
13 monsieur David Moreau Bastien.

14

15 L'AN DEUX MILLE QUATORZE, ce dix-neuvième (19e)  
16 jour du mois de juin, ONT COMPARU :

17

18 JAN-G. CHARUK, Analyste, Consultant en énergie;

19

20 VALENTINA POCH Coordonnatrice programmes du GRAME,  
21 ayant sa place d'affaires au 735, rue Notre-Dame,  
22 Lachine (Québec);

23

24 MATTHEW MUKASH, Président et directeur général de  
25 la NIMSCHU-ISKUDOW inc.;

1 NICOLE MOREAU, Consultante en environnement, ayant  
2 sa place d'affaires au 431, Jean-Baptiste-Lepage,  
3 Saint-Côme (Québec);

4

5 DAVID MOREAU BASTIEN, Consultant en gestion  
6 durable, ayant sa place d'affaires au 215, rue  
7 Laurier, Sherbrooke (Québec);

8

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

11

12 INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

13 Q. [69] Je vais procéder à l'adoption de la preuve. Ça  
14 risque de prendre un certain temps, mais c'est  
15 nécessaire. Donc, Madame Valentina Poch, c'est vous  
16 qui avez rédigé une section du rapport C-GRAME-11  
17 qui était le Plan, qui porte sur le Plan  
18 d'approvisionnement en réseau intégré ainsi que ses  
19 huit annexes et c'est vous également qui avez  
20 rédigé la réponse 1.1 à la demande de  
21 renseignements de la Régie qu'on retrouve sous la  
22 cote C-GRAME-18. C'est exact?

23 Mme NICOLE MOREAU :

24 R. Oui.

25 Q. [70] Est-ce que vous adoptez ces pièces pour valoir

1           comme étant votre témoignage écrit en la présente  
2           instance?

3           R. Oui.

4           Q. [71] Merci. Monsieur Charuk, vous avez participé à  
5           la section 1 du rapport C-GRAME-11 qui porte sur le  
6           Plan d'approvisionnement en réseau intégré. C'est  
7           exact?

8           M. JAN-G. CHARUK :

9           R. Oui.

10          Q. [72] Nous avons également déposé votre CV sous la  
11          cote C-GRAME-23. Est-ce que vous acceptez ces deux  
12          documents pour valoir comme votre témoignage en la  
13          présente instance?

14          R. Absolument, oui.

15          Q. [73] Merci. Monsieur Moreau Bastien, vous avez  
16          participé à la rédaction de la section 1.3 du  
17          rapport C-GRAME-12 qui porte sur le Plan  
18          d'approvisionnement en réseau autonome. C'est  
19          exact?

20          M. DAVID MOREAU BASTIEN :

21          R. Oui.

22          Q. [74] Est-ce que vous adoptez ce rapport pour valoir  
23          comme votre témoignage écrit en la présente  
24          instance?

25          R. Oui.

1 Q. [75] Merci. Madame Moreau, vous avez participé à la  
2 rédaction des rapports C-GRAME-11, C-GRAME-12 ainsi  
3 que déposé l'annexe au rapport C-GRAME-11 qu'on  
4 retrouve sous la cote C-GRAME-13.

5 (11 h 17)

6 Vous avez également rédigé les réponses 2.1  
7 et 2.2 de la demande de renseignements de la Régie  
8 adressée au GRAME qu'on retrouve sous la cote  
9 C-GRAME-18, c'est exact?

10 Mme NICOLE MOREAU :

11 R. C'est exact.

12 Q. [76] Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir  
13 comme votre témoignage en la présente instance?

14 R. Oui.

15 Q. [77] Merci. Et, Monsieur Mukash, on a déposé sous  
16 la cote C-GRAME-14 un témoignage écrit, votre  
17 témoignage écrit, et votre curriculum vitae  
18 sous la cote C-GRAME-22, est-ce que vous  
19 adoptez le tout pour valoir comme votre  
20 témoignage écrit en la présente instance?

21 Mr. MATTHEW MUKASH :

22 R. Yes, I do.

23 Q. [78] Merci. Donc, je vais laisser la parole à  
24 madame Poch pour laisser... je vais vous laisser  
25 introduire le panel et la présentation du GRAME

1 s'il vous plaît.

2 Mme VALENTINA POCH :

3 R. Bonjour, mesdames les présidentes et Monsieur le  
4 Régisseur. Tout d'abord, pour le GRAME, c'est  
5 toujours un plaisir de pouvoir contribuer ici au  
6 débat qui touche différents enjeux de la demande  
7 d'approvisionnement et de suivre l'évolution des  
8 sujets en matière d'environnement et de  
9 développement durable qui sont au coeur de nos  
10 préoccupations.

11 Cette année, pour bien développer notre  
12 preuve, nous avons le plaisir d'accueillir une  
13 équipe plus élargie qu'à l'habitude. Dans cette  
14 présentation, nous nous concentrerons  
15 essentiellement sur les éléments clés dont nous  
16 voulons attirer votre attention et nous ferons de  
17 notre mieux pour être bref et concis. Nous avons  
18 bien pris note de la consigne.

19 Donc, ces éléments pour le réseau intégré,  
20 c'est l'appel au public. En ce qui concerne les  
21 réseaux autonomes, nous allons aborder, donner un  
22 exemple, en fait, d'effacement de la demande par  
23 l'entremise du solaire résidentiel, l'option de  
24 mesurage net, l'offre en approvisionnement en  
25 réseaux autonomes et les solutions alternatives à

1 l'usage du diesel. Et nous conclurons sur ces  
2 réalités en accordant un peu plus de temps à  
3 monsieur Mukash, ancien grand chef cri qui a une  
4 connaissance terrain du développement des énergies  
5 durables avec les communautés en réseaux autonomes.

6 Q. [79] Merci, Madame Poch. Donc, on va débiter avec  
7 vous. Vous avez participé à la préparation du  
8 rapport C-GRAME-11 et plus particulièrement sur la  
9 section portant sur les moyens de sensibilisation à  
10 la notion de pointe et l'appel au public. Vous avez  
11 également complété la réponse à la Régie sur cet  
12 enjeu. Pourriez-vous résumer brièvement vos  
13 commentaires ainsi que votre recommandation à la  
14 Régie?

15 R. Oui. Très succinctement, en fait, même s'il y a eu  
16 des premiers pas timides d'Hydro-Québec cet hiver  
17 avec l'envoi de messages texto aux abonnés qui le  
18 souhaitaient, présentement, Hydro-Québec utilise le  
19 moins possible les appels au public via leurs  
20 canaux de communication habituels, que ce soit via  
21 porte-parole ou communiqué de presse, pour éviter  
22 de créer, ce qu'on en a bien compris, un message  
23 répétitif, c'est-à-dire un message qui ne serait  
24 pas... plus entendu par la population à force  
25 d'être répété.

1                   Nous, ce qu'on amène ici, c'est qu'il ne  
2                   faut plus percevoir la méthode actuelle comme un  
3                   mode statique. Il faut vraiment l'amener plus loin  
4                   sous une forme dynamique et aller justement avec  
5                   l'évolution des technologies de communication  
6                   d'aujourd'hui avec aussi l'arrivée des compteurs  
7                   intelligents. Il y a justement un momentum pour  
8                   amener plus loin ce moyen de gestion de la demande  
9                   à la pointe.

10                  Ce qu'on amène également, c'est qu'il  
11                  existe des méthodes pour rendre ça plus attrayant  
12                  et qui sont appliquées dans d'autres territoires,  
13                  et qui se répandent de plus en plus. Ce que l'on  
14                  soumet, c'est que le moment est opportun pour  
15                  évaluer la mise en place d'un programme incitatif  
16                  de remboursement de crédit lors des pointes de  
17                  consommation pendant les appels au public.

18                  Monsieur Zayat soulignait, au panel 2, aux  
19                  associations des hôteliers et des restaurateurs du  
20                  Québec que les impacts étaient moindres quand la  
21                  population était avisée à la dernière minute. Nous,  
22                  nous présumons qu'en recevant une alerte la veille,  
23                  comme c'est le cas chez les distributeurs qui ont  
24                  recours à cette méthode, les ménages peuvent se  
25                  préparer à modifier leur consommation pour le

1 l'endemain pour ensuite bénéficier pour eux-mêmes en  
2 fait d'une réduction sur leur facture.

3 Nous sommes vraiment d'avis qu'une telle  
4 méthode renforcerait, d'une part, l'acceptabilité  
5 sociale des compteurs intelligents, mais aussi  
6 beaucoup l'acceptabilités sociale de réduire la  
7 consommation en temps opportun.

8 Q. [80] Je vous remercie. Ma prochaine question va  
9 s'adresser à monsieur Moreau Bastien. Monsieur,  
10 vous avez préparé la section 1.3 du rapport  
11 C-GRAME-12 et qui porte sur un exemple d'effacement  
12 de la demande en réseaux autonomes au Nunavut par  
13 l'entremise du solaire résidentiel. Vous suggérez  
14 que le Distributeur pourrait économiser quatorze  
15 millions (14 M\$) sur vingt-cinq (25) ans en  
16 effaçant dix pour cent (10 %) de la demande de deux  
17 mille treize (2013) grâce à des projets d'énergie  
18 solaire à l'échelle résidentielle dans les réseaux  
19 autonomes au nord du 53e parallèle au Nunavut.  
20 Donc, pourriez-vous expliquer brièvement comment  
21 vous en arrivez à ce chiffre et nous indiquer s'il  
22 ne s'agirait pas d'une estimation qui est quelque  
23 peu optimiste des économies potentielles?

24 (11 h 24)

25

1 M. DAVID MOREAU BASTIEN :

2 R. Pour commencer, le quatorze millions (14 M\$)  
3 d'économies sur vingt-cinq (25) ans, en fait c'est  
4 la valeur actuelle nette des économies estimées sur  
5 les vingt-cinq (25) ans. Donc, ça c'est tout  
6 simple, c'est une étude de faisabilité basée sur le  
7 taux de rendement exigé d'Hydro-Québec pour les  
8 projets d'investissements futurs, c'est-à-dire  
9 environ cinq pour cent (5 %), qui prend en compte  
10 le taux, le coût du capital avec la prime de  
11 risque. Et puis de l'autre côté, bien, c'est le  
12 prix des installations photovoltaïques, donc  
13 présentement au Canada, c'est autour de cinq  
14 dollars (5 \$) le « watt-peak » installé.

15 Donc, en mettant un conte l'autre, avec les  
16 coûts évités dans les réseaux autonomes, ça nous  
17 donne, si on enlève dix pour cent (10 %) de la  
18 demande, si on efface dix pour cent (10 %) de la  
19 demande de deux mille treize (2013) avec du solaire  
20 résidentiel, ça nous donne des économies nettes, la  
21 valeur actuelle de quatorze millions (14 M\$) sur  
22 vingt-cinq (25) ans.

23 Par rapport au fait si c'est optimiste ou  
24 non, normalement quand on fait de telles études, on  
25 prend en compte l'augmentation future du prix du

1 carburant. Donc, dans les réseaux autonomes du  
2 Nord, c'est tout basé sur le diesel. On sait  
3 qu'entre deux mille cinq (2005) puis deux mille dix  
4 (2010), les coûts de carburant par kilowatt-heure,  
5 dans les réseaux autonomes, ont augmenté en moyenne  
6 de six point soixante-dix-neuf pour cent (6,79 %)  
7 par année. Sauf qu'on n'a pas réussi à trouver  
8 c'est quelle proportion des coûts évités présentés  
9 par Hydro-Québec Distribution qui vient des  
10 carburants, donc je n'ai pas pris en compte  
11 l'augmentation future du carburant dans ces  
12 données-là.

13           Donc, le quatorze millions (14 M\$)  
14 présenté, c'est les économies qui seraient  
15 réalisées si le carburant ne ferait qu'augmenter,  
16 le coût du carburant ne ferait qu'augmenter à la  
17 même vitesse que l'inflation. Donc, en fait, c'est  
18 des chiffres conservateurs. Merci.

19 Q. [81] Merci. À la section 1.3.3 du rapport, qui est  
20 la section qui s'intitule « Étude de scénario  
21 d'effacement de la demande », vous suggérez à la  
22 Régie, ou plutôt au Distributeur, un tarif à offrir  
23 aux individus qui deviendraient producteurs  
24 d'énergie solaire dans les réseaux autonomes du  
25 Nunavut. Pourriez-vous expliquer quels éléments

1           sont pris en compte pour en arriver à vos chiffres  
2           et comment cette offre pourrait se traduire dans le  
3           concret par un tarif ciblé?

4       R. Oui. En fait, pour en arriver au tarif suggéré dans  
5           le rapport, qui est en moyenne de trente-trois  
6           virgule cinq cents (33,5 ¢) le kilowatt-heure, on a  
7           simplement calculé pour chaque municipalité un  
8           tarif qui résulterait à une valeur actuelle nette  
9           nulle pour le contracteur ou le particulier. Ce que  
10          ça veut dire, c'est qu'en prenant... on prend le  
11          même taux de rendement d'environ cinq pour cent  
12          (5 %) qui est calculé pour Hydro-Québec, donc on  
13          assume qu'ayant un contrat d'achat avec Hydro-  
14          Québec pour l'électricité produite, les gens  
15          pourraient avoir accès à un coût du capital  
16          similaire, et puis que la prime de risque devrait  
17          être similaire aussi pour l'individu que pour  
18          quelque chose.

19                Donc, en prenant un taux de rendement de  
20                cinq pour cent (5 %) puis en ayant une valeur  
21                actuelle nette nulle, bien, c'est-à-dire que pour  
22                l'individu, lui a un taux de rendement de cinq pour  
23                cent (5 %) par année. Donc, en ciblant ça, on  
24                arrive à un tarif cible moyen de trente-trois  
25                virgule cinq cents (33,5 ¢) le kilowatt-heure dans

1 les municipalités au Nunavut, alors que le coût  
2 moyen évité pour Hydro-Québec Distributeur, on l'a  
3 estimé de quarante-neuf cents (49 ¢) par kilowatt-  
4 heure en moyenne.

5           Donc, ça laisse un peu plus de quinze cents  
6 (15 ¢) par kilowatt-heure à Hydro-Québec  
7 Distribution pour réduire le déficit puis aussi  
8 pour promouvoir le programme dans la population  
9 visée ou pour être plus généreux avec le tarif si  
10 nécessaire que trente-trois virgule cinq cents  
11 (33,5 ¢). Donc, on a quand même un bon jeu. Puis  
12 dans le fond, le tarif cible pourrait être réévalué  
13 par Hydro-Québec en fonction du changement du coût  
14 associé d'installer des nouvelles installations.  
15 Donc, là, présentement, c'est un tarif, c'est basé  
16 sur le coût de cinq dollars (5 \$) le watt, et puis  
17 de cinq pour cent (5 %) de retour. Donc, c'est  
18 quelque chose qui va évoluer dans le temps. Merci.

19 Q. [82] Maintenant, dans la section 1.3.4, aux  
20 conclusions, vous affirmez qu'un programme en  
21 Ontario offre aux particuliers qui décident de  
22 s'installer une capacité de production d'énergie  
23 solaire un tarif d'un ordre de grandeur similaire.  
24 On a distribué un document qui en fait, ce n'est  
25 pas une nouvelle preuve, c'est le document

1 « Ontario Power Authority ». On aimerait le déposer  
2 sous la cote C-GRAME-0024. C'est simplement un  
3 complément au rapport C-GRAME-0012. À la page 25,  
4 il y avait des notes de bas de page, et c'est le  
5 document qu'on retrouve. Donc, on avait la  
6 référence au rapport, c'est simplement pour  
7 apporter un complément avec la réponse de monsieur  
8 Moreau Bastien. Donc, je déposerais ce document  
9 sous la cote C-GRAME-0024, le document qui porte  
10 sur l'Ontario Power Authority.

11

12 C-GRAME-0024 : Ontario Power Authority

13

14 Et pour, comme question, Monsieur Moreau  
15 Bastien, pourriez-vous nous en dire un peu plus sur  
16 le programme ontarien et pourquoi l'existence de ce  
17 programme supporte vos conclusions, et la validité  
18 de vos calculs concernant le tarif à offrir?

19 R. Oui. Pour ce qui est du programme ontarien, il  
20 s'agit du programme microFIT, ça a été lancé en  
21 deux mille neuf (2009) puis c'est conduit par  
22 l'Ontario Power Authority. Dans le cadre de ce  
23 programme-là, l'OPE paye un montant fixe pour  
24 l'énergie renouvelable produite par les  
25 particuliers qui sont clients dans son réseau, à

1           travers un contrat fixé à long terme.

2                       Le programme est applicable à des projets  
3 de dix kilowatts (10kW) ou moins de capacité  
4 installée et sont inclus l'énergie solaire,  
5 l'éolienne, la biomasse, l'hydroélectricité et le  
6 biogaz. Les prix offerts sont calculés en fonction  
7 des coûts présents estimés de diverses technologies  
8 afin d'offrir aux participants un retour  
9 intéressant. Les tarifs sont aussi ajustables en  
10 fonction de la participation des clients dans  
11 l'investissement en capital, signifiant qu'il est  
12 possible pour certaines communautés et institutions  
13 de participer au projet et d'en retirer des revenus  
14 sans pour autant devoir investir cent pour cent  
15 (100 %) du capital nécessaire.

16           (11 h 30)

17                       Donc, les tarifs offerts par l'OPE, il  
18 s'agit de trente-neuf virgule six cents (39,6¢) le  
19 kilowattheure pour le photovoltaïque sur toiture de  
20 moins de dix kilowatts (10 kW) heure... de moins de  
21 dix kilowatts (10 kW) installés. Excusez-moi. Et  
22 puis pour le photovoltaïque qui n'est pas sur  
23 toiture c'est de vingt-neuf virgule une cent  
24 (29,1¢) le kilowattheure.

25                       Donc, on peut le constater, le tarif offert

1 par l'OPE est proche du tarif proposé de trente-  
2 trois virgule cinq cents (33,5¢) dans notre  
3 rapport. Leur tarif est plus généreux. C'est sûr  
4 que, eux autres, ils ont eu plus de temps à faire  
5 les études de marché et de faisabilité plus  
6 poussées pour savoir qu'est-ce qu'on a besoin  
7 d'offrir pour que les clients adhèrent, adhèrent au  
8 programme.

9 On peut noter que, même si Hydro-Québec  
10 Distribution offrait un tarif de quarante cents  
11 (40¢), on économiserait encore neuf cents (9¢) par  
12 kilowattheure ainsi produit. Puis ça c'est sans  
13 compter les importantes réductions d'émission de  
14 gaz à effet de serre comme c'est en remplacement du  
15 diesel sans nécessairement devoir investir soi-même  
16 dans les installations. Donc, on parle de cinq  
17 mille huit cents (5800) tonnes de CO2 économisées  
18 par année, en effaçant dix pour cent (10 %) de la  
19 demande de deux mille treize (2013). Donc, c'est  
20 quand même significatif au-delà de juste les  
21 considérations économiques.

22 Merci beaucoup.

23 Q. [83] Merci. Ma prochaine question va s'adresser à  
24 madame Moreau. Madame Moreau, c'est vous qui  
25 avez... vous avez participé à la préparation de la

1 section qui porte sur la gestion de la demande et  
2 l'effacement dans le rapport C-GRAME-12 sur les  
3 réseaux autonomes. Pourriez-vous nous faire part de  
4 vos recommandations concernant l'option de mesurage  
5 net comme moyen d'effacement de la demande?

6 Mme NICOLE MOREAU :

7 R. Certainement. Alors bonjour, Mesdames et Monsieur  
8 le Régisseur. Nous avons recommandé d'associer  
9 l'option de mesurage net à des mesures et des  
10 projets d'effacement de la demande comme l'a  
11 souligné mon collègue pour le cas du photovoltaïque  
12 résidentiel. Et cela, ce qu'il faut faire c'est  
13 qu'il faut l'adapter pour prendre en compte les  
14 coûts évités des réseaux autonomes pour que ça  
15 devienne rentable et que ça intéresse aussi la  
16 clientèle.

17 Donc, par contre, quand on parle des coûts  
18 évités, ces coûts-là il va falloir qu'ils incluent  
19 la portion de taxes sur les carburants. Nous savons  
20 que les taxes ne sont pas prises en compte dans le  
21 coût de revient. Donc, là on présume qu'elles ne  
22 seraient pas non plus incluses dans le coût évité  
23 en énergie. Et là, ça sera à vérifier. Et on se  
24 demande aussi si, dans les déficits annuels de deux  
25 cents millions (200 M\$), cette taxe-là est incluse.

1           Donc, ça sera au Distributeur de corriger si ce  
2           n'est pas le cas.

3                       Maintenant je reviens à l'exemple du  
4           solaire voltaïque résidentiel. Celui-ci démontre  
5           que, dans le cas d'un tarif bien calibré pour  
6           l'autoproduction, ça serait rentable pour la  
7           clientèle et pour le Distributeur. Ainsi, le  
8           calibrage d'une telle option tarifaire doit faire  
9           l'objet d'une analyse complète devant vous, la  
10          Régie.

11                      Le GRAME recommande donc qu'une telle  
12          analyse soit faite pour le prochain dossier  
13          tarifaire. Évidemment, c'est dans le but d'adapter  
14          l'option de mesurage net. À côté de ça, il va  
15          falloir aussi réévaluer les coûts évités pour tenir  
16          compte des taxes sur le carburant. Si on veut  
17          pouvoir calibrer la nouvelle option, il faut  
18          s'ajuster sur les vrais coûts.

19          Q. [84] Merci. Vous indiquez également, Madame Moreau,  
20          dans votre rapport que la recherche de solutions  
21          alternatives au diesel doit être faite à la lumière  
22          de l'offre et de la demande et tenir compte des  
23          coûts de remplacement du diesel. Donc, pouvez-vous  
24          compléter et résumer la position du GRAME sur cet  
25          enjeu s'il vous plaît?

1 R. Certainement. On change de sujet, donc on change de  
2 l'effacement de la demande à rechercher des  
3 solutions à l'offre énergétique dans les réseaux  
4 autonomes. Puis ce qu'on a fait c'est que, pour  
5 évaluer l'offre, évidemment, il faut se pencher sur  
6 la demande. Donc, l'offre et la demande c'est deux  
7 éléments qui sont intimement liés ensemble.

8           Donc, concernant la demande, il est certain  
9 que l'évaluation des besoins des communautés c'est  
10 une étape qui est très primordiale et très  
11 importante dans les réseaux autonomes. Donc,  
12 l'évaluation des besoins on croit que ça doit se  
13 faire en collaboration avec les communautés  
14 concernées pour permettre à la Régie d'obtenir une  
15 connaissance fiable de ses besoins en regard du  
16 Plan d'approvisionnement.

17           Je fais un petit aparté. On a vu dans les  
18 réseaux intégrés qu'il y a une méthode d'évaluation  
19 très sophistiquée qui a été mise en place, qui a  
20 été remodifiée au fil des années, qui a été  
21 spécialisée, qui a été améliorée. Puis on n'a pas  
22 l'impression vraiment qu'on voit ça pour les  
23 réseaux autonomes.

24           Et donc, à ce sujet-là on recommande à la  
25 Régie de demander au Distributeur de fournir une

1 confirmation par lettre de ses communautés de  
2 chacun des réseaux autonomes comme quoi leurs  
3 besoins énergétiques sont bien rencontrés par  
4 l'offre puis aussi quels sont leurs projets  
5 éventuels.

6           Aussi, ce que la Régie pourrait faire c'est  
7 elle pourrait aussi, on a vu ça souvent, des  
8 réunions de travail avec le personnel de la Régie.  
9 Alors pourquoi pas faire des réunions de travail  
10 avec le personnel de la Régie dans ces réseaux  
11 autonomes-là et inviter ces communautés-là à y  
12 participer? On constate que le BAPE se déplace.  
13 Alors c'est une proposition, une suggestion qu'on  
14 vous fait.

15           La deuxième partie pour répondre à la  
16 question, il y a l'offre et la demande, il y a  
17 aussi les coûts d'opportunité du remplacement du  
18 diesel.

19           Je voulais peut-être finir, j'ai peut-être  
20 manqué un petit bout, là. Je voulais vous dire  
21 aussi qu'au soutien de la demande pour la lettre  
22 pour les communautés, c'est qu'on a présenté une  
23 étude de cas pour les réseaux Kuujjuarapik. Puis ce  
24 cas laisse tout de même planer certains doutes de  
25 validité des données relatives au bilan en besoins

1 et en puissance de cette communauté. Puis monsieur  
2 Mukash tout à l'heure va témoigner sur ce sujet-là.  
3 (11 h 36)

4 Q. [85] Pour compléter, Madame Moreau, quelles  
5 solutions alternatives au diesel doivent-être  
6 envisagées pour stimuler l'émergence de moyens de  
7 production énergétique utilisant des ressources  
8 renouvelables en réseau autonome?

9 MME NICOLE MOREAU :

10 R. C'est une très bonne question. On a beaucoup  
11 réfléchi comment, par quel moyen on pourrait faire  
12 en sorte, pour changer la donne, le statu quo  
13 actuel qui perdure depuis très longtemps, comment  
14 faire pour changer ça. On vous a présenté un  
15 exemple de l'Alaska qui lui présente des économies  
16 monétaires de cinquante et un millions (51 M\$)  
17 depuis les sept dernières années par le biais  
18 d'offres, d'appels d'offres annuels. C'est des  
19 appels d'offres annuels qui sont évalués en  
20 fonction des besoins qui sont déterminés par leur  
21 plan d'approvisionnement puis, à ce moment-là, bien  
22 il y a des promoteurs ou de la clientèle ou des  
23 communautés qui adhèrent à ces programmes-là et qui  
24 présentent des projets. Donc, la solution qu'on  
25 vous propose c'est de considérer cette opportunité-

1 là, de procéder à des lancements d'appels d'offres  
2 sur une base annuelle, mais d'une manière, sur un  
3 horizon de long terme. Parce qu'on comprend que  
4 quand on commence une transformation de marché, le  
5 long terme est important, c'est-à-dire qu'on doit  
6 pouvoir s'assurer que la connaissance qui existe  
7 des appels d'offres, qui vont revenir année après  
8 année, est bien là puis va structurer le marché.  
9 Cependant, là on a quand même un problème. On a un  
10 problème; c'est les coûts évités en énergie puis en  
11 puissance et les coûts de revient. Ces problèmes-là  
12 doivent être résolus parce que de notre point de  
13 vue, ni l'un ni l'autre ne correspondent au coût du  
14 kilowattheure pour une nouvelle installation  
15 diesel. Alors, c'est difficile de comparer des  
16 options quand on n'a pas une base sur laquelle  
17 travailler pour pouvoir comparer c'est quoi qui va  
18 être rentable. Pour ça, il va falloir s'avancer un  
19 peu dans la direction de, ça coûte combien une  
20 nouvelle installation de diesel dans le temps?  
21 C'est quoi le coût de ça? Donc, est-ce que ça tient  
22 compte de la croissance des prix du carburant?  
23 Parce que là on se retrouve souvent avec des  
24 appels, pas des appels d'offres mais des projets  
25 qui sont déposés par la Régie pour soit, excusez le

1 terme, « upgrader » un réseau ou changer une  
2 centrale et là, si on ne tient pas compte des vrais  
3 coûts de l'énergie dans le temps, on n'a pas un  
4 vrai coût de ce que ça coûte ça comme projet. On ne  
5 peut pas s'assurer que l'opportunité qu'on a, cet  
6 argent-là qu'on investit là, on l'efficie au bon  
7 endroit puis au meilleur coût. Donc, en conclusion,  
8 l'ouverture d'appels d'offres permettrait de  
9 déterminer de manière précise les besoins à combler  
10 parce qu'il faut savoir c'est quoi qu'on a besoin  
11 puis ça permettrait aussi de déterminer une valeur  
12 cible au kilowattheure en remplacement d'une  
13 solution diesel, parce qu'on ne veut pas que ça  
14 coûte plus cher. On veut au moins que ça coûte  
15 moins cher, parce que c'est l'ensemble de la  
16 clientèle qui paie pour ça, puis il faut élaborer  
17 une méthode précise pour fixer un tel coût de  
18 remplacement diesel. J'aimerais conclure maintenant  
19 que le GRAME est d'avis que le Distributeur doit  
20 aussi faire la démonstration et ça, dans le  
21 rapport, j'en ai parlé en lien avec le paragraphe  
22 48 du guide de dépôt de la section qui porte sur le  
23 plan d'approvisionnement en réseau autonome. Si on  
24 regarde bien ce paragraphe-là, c'est bien indiqué  
25 que le Distributeur, il doit faire la démonstration

1 que ses stratégies d'approvisionnement sont  
2 suffisantes pour satisfaire les besoins des  
3 communautés, d'où notre recommandation d'aller  
4 vérifier, d'avoir un « back-up » pour vérifier ça,  
5 soit une lettre de confirmation, soit des  
6 rencontres peut-être qui pourraient être tenues par  
7 la Régie dans ces réseaux-là. La deuxième chose, il  
8 faut s'assurer aussi que cette stratégie-là, ça  
9 représente le plus bas coût possible compte tenu  
10 des risques. D'où la recommandation du GRAME  
11 d'ouvrir des appels d'offres d'approvisionnement à  
12 long terme ciblés. Dans ces appels d'offres là, ce  
13 sera comparé. Le diesel sera comparé aux autres.  
14 C'est que les prix vont arriver sur la table puis  
15 là on va pouvoir prendre une décision éclairée.  
16 Madame la Présidente, pour conclure, il y a donc  
17 beaucoup de chemin à parcourir pour faire en sorte  
18 que les réseaux autonomes prennent un virage vers  
19 les énergies renouvelables, mais il s'agit de  
20 débiter, de faire un pas dès maintenant et de ne  
21 plus attendre. Cela résume les recommandations du  
22 GRAME et je laisserai la parole à monsieur Mukash  
23 pour terminer notre témoignage.

24 Q. [86] Je vous remercie. Simplement avant de débiter  
25 avec le témoignage de monsieur Mukash, j'ai fait

1 pour la Régie des copies couleur parce que le  
2 projet dont on parle en Alaska, d'appels d'offres,  
3 on avait déposé, si on veut, un tableau avec les  
4 projets en opération sous la cote C-GRAME-13. mais  
5 pour être certaine que vous puissiez bien voir,  
6 parce qu'en noir et blanc, je suis pas cert... je  
7 pense que ce n'était pas très lisible. Donc, j'ai  
8 fait des copies couleur, là, au bénéfice de la  
9 Régie. Par contre, ce n'est pas une nouvelle pièce  
10 à déposer puisqu'elle était déjà en preuve.

11 (11:41)

12 Donc, au bénéfice des auditeurs, je vais  
13 formuler mes questions en français puis monsieur  
14 Mukash aura le bénéfice de la traduction; par  
15 contre, il va nécessairement répondre en anglais.  
16 Donc, Monsieur Mukash, comme président d'une  
17 entreprise spécialisée dans le développement de  
18 produits d'énergie renouvelable, pourriez-vous  
19 résumer à la Régie le problème identifié dans votre  
20 témoignage à la question 1 (le témoignage de  
21 monsieur Mukash a été déposé sous la cote C-GRAME-  
22 0014) quant à l'évaluation des projets de source  
23 renouvelable en réseau autonome par le  
24 Distributeur?

25

1 Mr. MATTHEW MUKASH :

2 A. Thank you. Before I begin, I want, as former Grand  
3 Chief of the Cree Nation in Quebec, also as  
4 representative of my community, and also as  
5 President of the Nimschu Iskudow Company that was  
6 created to develop sustainable energy in our  
7 community, I would like to thank the Régie and the  
8 commissioners for hearing my testimony. Thank you.

9 In regard to your question, the main issue  
10 for us is the lack of Hydro-Québec policies and  
11 tangible regulations that would enable green energy  
12 integration in the off-grid regions. There are no  
13 clear scales and calculations to be developed for  
14 comparison when replacing a diesel plant, or adding  
15 a renewable energy component to an existing plant.

16 It is very difficult to convince Hydro-  
17 Québec to enter into commercial discussions that  
18 would lead to green energy development when factors  
19 for cost projections are not defined fairly. For  
20 example, Hydro-Québec seems to use an unfavourable  
21 discount rate for renewable energies when it uses  
22 an inflation cost of two percent (2 %) annually.  
23 This is the main issue for us.

24 Q. [87] Avez-vous expérimenté une conséquence directe  
25 de ce problème lors de l'élaboration de projets

1 d'énergie renouvelable?

2 A. Yes, we have. The direct consequence from this is  
3 related to the use by Hydro-Québec of the same  
4 standard on-grid project development process for  
5 developing small off-grid renewable projects.  
6 First, as we all know, time is money, from the  
7 decisions to look at a project to the actual  
8 implementation, you're looking at a period of five  
9 years, it takes five years to go through the Hydro-  
10 Québec process. Economically, this is very  
11 difficult for our community to accept, it goes  
12 against us.

13 Second, the rules to compare projects are  
14 acceptable. For example, we're using the same  
15 inflation rate of two percent (2 %) for  
16 hydroelectric dams, and that same rate is used for  
17 small diesel genset projects. We think here that  
18 the taxpayer, the Quebec taxpayers are subsidizing  
19 the diesel use. In my testimony that was submitted  
20 to the Board, I have provided some elements of  
21 solutions that could be more efficient to introduce  
22 renewable technology, and more important to save  
23 taxpayer's money.

24 The centralizing development budget from  
25 Hydro-Québec to the community will be an important

1 part that could lead to a shorter process as  
2 opposed to the five-year process that we're now  
3 working with, we would be working with. Other  
4 solutions like an open-control system for existing  
5 hydro power plants to reduce the integration costs  
6 and timeline should also be developed. Including  
7 this integration to the renewable project and/or  
8 giving the grid control to the community would be  
9 another one.

10 What is important is that, those solutions  
11 could reduce the project timelines and, of course  
12 again, save money for the taxpayer. In our  
13 discussion with Hydro-Québec, we had a specific  
14 example that I could share with the Board, but we  
15 are bound by the non-disclosure agreement that we  
16 have signed with Hydro-Québec.

17 (11 h 46)

18 Q. [88] Thanks. Maintenant, pourriez-vous exprimer à  
19 la Régie votre position concernant votre réponse à  
20 la question 10.3 de votre témoignage écrit et  
21 fournir une référence ou un calcul pour appuyer  
22 votre affirmation que le taux historique réel  
23 d'augmentation annuelle du prix du diesel est de  
24 plus de sept pour cent (7 %) ?

25 A. Yes. As all Quebeckers, the residents of

1 Whapmagoostui have seen the price of diesel  
2 increase more than two percent (2%) over the last  
3 ten (10) years. Or maybe it was cheaper in the  
4 south. We don't know that. But in the plan,  
5 Northern Territory, it was over seven percent (7%)  
6 for sure. That's when the last time I looked at my  
7 wallet when I went to the dispenser at the coop,  
8 the local coop.

9 I'm not an economist like the new Quebec  
10 Minister of Finance, Mr. Leitao, but I have seen  
11 what I would suggest as a fair study in the report  
12 presented by Mr. Jean-Claude Deslauriers for the  
13 AQLPA on May fifteen (15), two thousand and  
14 fourteen (2014). This report estimates, at page 8,  
15 the historical price at around eight percent (8%).  
16 I think this is a fair assessment.

17 It seems strange to me that Mr. Leitao  
18 noted a seven point seven percent (7.7%) increase  
19 since the beginning of two thousand and four  
20 (2004), on page C30 of this budget... of his  
21 budget, presented at the beginning of this month.  
22 And Hydro-Québec is still using two percent (2%).

23 We are sure that the eight percent (8%)  
24 would have been used. We would... We are sure that  
25 if the eight percent (8%) would have been used in

1 the evaluation, the actual increase in the capacity  
2 of the fuel storage would have not taken place this  
3 summer in our community facility or a cheaper  
4 solution for the Quebec taxpayers would have been  
5 presented.

6 I would suggest the Board to closely look  
7 at the following proposal and request Hydro-Québec  
8 to suspend their actual process. We don't know the  
9 total cost of hundred and twenty (120) litres  
10 storage project, because it was fractioned in many  
11 parts. But we know that the installation contract  
12 award was published, over three million dollars  
13 (\$3 M) in the website of Hydro-Québec. We know that  
14 a fuel and storage truck of twenty thousand  
15 (20,000) litres costs around a hundred and seventy-  
16 five thousand dollars (\$175,000). We think that  
17 parking six of these trucks, as fuel temporary  
18 storage solution, for the time required for  
19 developing our project in Whapmagoostui would have  
20 been a cheaper solution.

21 By projection, we calculate that it would  
22 probably cost around one million dollars (\$1 M) for  
23 the hundred and twenty (120) litre capacity, or one  
24 third of the cost that will be spent by Hydro-  
25 Québec for a temporary solution, until a reliable

1 solution is implemented.

2 Again, this is the result of existing  
3 project structure that Hydro-Québec is using to  
4 manage this process. The traditional solution is  
5 implemented without looking at another cheaper  
6 solution that would help developing renewable  
7 projects.

8 Q. [89] À votre réponse 3, à la réponse 3 de votre  
9 témoignage écrit, vous donnez l'exemple d'un  
10 problème qui est traité d'une certaine façon pour  
11 les projets en réseau intégré, et qui devrait être  
12 traité d'une autre manière dans les contrats en  
13 réseau autonome. Et c'est ce qui concerne la clause  
14 take or pay. Avez-vous à l'esprit d'autres exemples  
15 d'enjeux qui devraient être abordés d'une manière  
16 différente dans les réseaux autonomes?

17 A. Yes. In the case of Whapmagoostui-Kuujuarapik, if  
18 I may explain that part, the community is divided  
19 into two. We live with the Inuit population in that  
20 area. And our community is referred to as  
21 Whapmagoostui in Cree, and Kuujuarapik in the  
22 language of the Inuit. It's also called Poste-de-  
23 la-Baleine and Great Whale in English, so... Just  
24 to make sure that we're on the same page, here.

25 Yes. If no solutions are implemented, we

1 are looking at spending over two million dollars  
2 (\$2 M) over the next twenty (20) years. That means  
3 that Hydro-Québec would be spending over two  
4 million dollars (\$2 M) in the next twenty (20)  
5 years, of taxpayers' money, of course, on diesel.

6 What we need to do here is to offer the  
7 communities the tools that they can use to raise  
8 proper financing for their projects, and reduce  
9 this amount. One of the key points is to make sure  
10 that we obtain a project that is bankable on a non-  
11 recourse basis for this typical clause found in the  
12 on-grid Power Purchase Agreements, it will make  
13 this impossible for meeting the requirements of a  
14 non-recourse financing. A clause that assures at  
15 least fifty percent (50%) of the PPA, the Power  
16 Purchase Agreement is done on a take or pay basis,  
17 is important. This is logical if guaranteed power  
18 is requested from renewable plant, it would be  
19 logical that around the same proportion would be  
20 tied to a fixed payment. In the case of  
21 Whapmagoostui-Kuujuuarapik, around one point five  
22 megawatt (1.5 MW) of guaranteed power would be  
23 necessary to be added based on the table on  
24 document B-9, page 15. Therefore, a take or pay  
25 clause of at least that amount should be

1       provisioned. Another clause would be related to the  
2       control of the integrated plant. Hydro-Québec  
3       should required maintaining its diesel genset of  
4       the lowest fees full production level and  
5       compensate the renewable energy plant if it decides  
6       not to use the available renewable energy.  
7       Remember, we want to have a clause that forces the  
8       use of renewable energy, not the contrary, on the  
9       on-grid projects because the cost of hydro-  
10       electricity is cheaper than when it is the opposite  
11       that applies.

12       Q. [90] À votre réponse 4, vous dites que le principal  
13       facteur de succès des projets d'énergie  
14       renouvelable dans le réseau autonome est  
15       l'appropriation des projets par les communautés et  
16       vous donnez l'exemple de l'Alaska et de l'appel  
17       d'offres annuel, leur appel d'offres annuel.  
18       Pourriez-vous expliquer à la Régie le succès de  
19       cette stratégie en donnant un peu plus de détails?

20       A. This is a very good question. As in the case of the  
21       proposed Great Whale River Project which was  
22       actively promoted in the eighties (1980) and early  
23       nineties (1990), or in the case of debates that we  
24       are seeing with the on-grid wind projects,  
25       communities are opposed to energy products that

1 don't benefit both parties at the table. For the  
2 communities, they need to see a benefit from  
3 adopting renewable energy, not only a benefit to  
4 Hydro-Québec to be socially acceptable. The  
5 solution that was implemented in Alaska  
6 decentralized the development budget of the utility  
7 to the communities. The results are speaking for  
8 themselves. If we look at the table performance of  
9 renewable energy fund projects in operation, we see  
10 wind and biomass plants in operation in various  
11 communities. These communities had access to the  
12 utility development budget to develop their  
13 projects. I'm sure the Board will agree with me  
14 that one million dollars (\$1 M), one million dollar  
15 (\$1 M) fuel displacement would ease the burden of  
16 the Québec taxpayers. My wish of course is that the  
17 Board accepts Hydro-Québec's supply plan for the  
18 off-grid communities but further require that half  
19 of the budget be decentralized to the communities.

20 Q. [91] À la réponse 7.2 de votre témoignage, vous  
21 indiquez que les Cris ont créé BiomassNor afin de  
22 distribuer des rondelles de biomasse densifiées.  
23 Pourriez-vous être un peu plus précis par rapport à  
24 BiomassNor?

25 (11 h 58)

1 A. Yes. As in the debate of the Great Whale project,  
2 we were asking Hydro-Québec if they looked at other  
3 solutions other than the beaver, the beaver  
4 approach we call it because they were building  
5 dams. In those days, they didn't have an integrated  
6 power, wind power to the system. We asked them if  
7 there was a solution to just building dams. Today,  
8 we are asking if there are solutions to diesel for  
9 developing the Plan Nord. We think that other  
10 resources like wind, solar and biomass are  
11 solutions that are both economically and  
12 environmentally advantageous. For a couple of  
13 months, we have been working with Petronord, a  
14 diesel fuel supplier to the Cree zone. We are  
15 developing a new model using the supply of  
16 densified wood for the off-grid communities and  
17 mining projects in the territory.

18 The concept is to use the excess capacity  
19 of wood bark piles in the Abitibi-Témiscamingue  
20 regions to produce densified wood to transport  
21 northward. Petronord expertise in the logistics of  
22 fuel transport is, of course, key in developing  
23 this project. Creation of jobs in the Abitibi  
24 region is also key. This region, as we all know,  
25 suffered from the forestry and wood industries. We

1 are looking at various sites for the location of  
2 the first production facility of Petronord, and  
3 again, a draft Power Purchase Agreement contract  
4 would help to develop faster this supply chain.

5 The first costing studies we have realized  
6 are showing the economic viability, but we are  
7 still suffering from the lack of development money  
8 to be able to advance forward on this file. We  
9 think that a draft PPA by Hydro-Québec should  
10 therefore be attached at the beginning of the  
11 negotiation process, like it is done in the case of  
12 on-grid power purchase processes. This draft of a  
13 general contract should actually be presented as an  
14 option with a Supply Plan as it is clearly another  
15 way of supplying energy.

16 We know other communities like Opitciwan,  
17 for example, would greatly benefit if this type of  
18 contract would be made available in the frame of  
19 the Supply Plan and would encourage the Board to  
20 request Hydro-Québec to submit one as part of its  
21 approval decision.

22 Q. [92] Merci, Monsieur Mukash. J'aimerais maintenant  
23 revenir sur deux réponses que le Distributeur nous  
24 a offertes en réponse aux demandes de  
25 renseignements et je vais vous les lire; la

1 première réponse était à la pièce B-0041, HQD-4,  
2 Document 5, la réponse 1.5, et on parle de l'aréna  
3 de Whapmagoostui. Le Distributeur nous indique,  
4 dans sa première réponse, que :

5                   ... le système de fabrication et de  
6                   conservation de la glace est alimenté  
7                   par la génératrice du client.

8 Dans sa réponse reformulée quelques mois plus tard,  
9 le Distributeur, et on retrouve cette autre réponse  
10 sous la cote B-0054, la réponse 1.5, dans sa  
11 réponse reformulée, le Distributeur indique que :

12                   Le bâtiment est alimenté par le réseau  
13                   de distribution.

14 et que :

15                   Le client dispose d'une génératrice,  
16                   notamment pour les fins d'urgence.

17 Donc avez-vous un commentaire, là, afin d'éclairer  
18 la Régie à propos de la situation de l'aréna de  
19 Whapmagoostui, s'il vous plaît?

20 A. Yes. Of course, this is not exact. You know, I live  
21 just across from the arena, and it does make a lot  
22 of noise, I see the smoke coming out from the  
23 exhaust. In the fall, they use it and also during  
24 the winter. This winter, it broke down, you know,  
25 they had to close the ice, the skating rink,

1 because they couldn't make the ice, and they had to  
2 install emergency generators to be able to power  
3 some of the components of the arena.

4 We are using this five-hundred kilowatt  
5 (500 kW) generator to supply the arena, because we  
6 were told by Hydro-Québec that the grid could not  
7 support the requested load. But here, the debate  
8 that I would like to address is more in general, it  
9 is regarding the planning process that Hydro-Québec  
10 is using for the establishment of a load forecast,  
11 a load forecast in our off-grid community.

12 A letter from each community saying that  
13 they are in agreement with the load forecast would  
14 solve of course all these discussions. As you can  
15 imagine, we are not in agreement with the proposed  
16 load forecast, neither do the representations made  
17 to us by the Government of Québec on the frame of  
18 the Plan Nord.

19 We are actually planning to use the excess  
20 capacity of this generator for the local services  
21 of our biomass plant project and therefore be able  
22 to reassign part of the capital expenditure to our  
23 renewable energy plan. We would like to stress to  
24 the Board that the implementation of Hydro-Québec  
25 off-grid plant of an open-control system is key to

1 integrate a third-party genset in order to  
2 contribute to reduce costs of new production  
3 facilities.

4 A distributed energy production system  
5 actually increases greatly the reliability of a  
6 power system. In that sense, we don't understand  
7 the answer of Hydro-Québec to the Board in the  
8 document B-0074, question number 19.

9 (12 h 05)

10 It is far from only a cost issue. It is a  
11 reliability issue. Perhaps strategy for the board  
12 would be to adjust its guaranteed power rule by  
13 requesting that this additional guaranteed power be  
14 located in a different facility. An inventory of  
15 this type of equipment could be integrated in a  
16 request for proposal for renewable projects to the  
17 communities by Hydro-Québec.

18 Q. [93] Monsieur Mukash, à votre réponse 11, vous  
19 dites que la contamination du sol suite au  
20 déversement accidentel d'essence risque de  
21 contaminer les sources d'eau potable, et vous  
22 donnez les exemples de Whapmagoostui et  
23 Kuujjuarapik où ces problèmes sont survenus.  
24 Pouvez-vous donner plus de détails sur les risques  
25 de déversement qui sont dus au processus de

1 ravitaillement, et à cet égard on voudrait déposer  
2 un article auquel monsieur Mukash va faire  
3 référence. Je pense qu'on est rendu à la cote C-  
4 GRAME-0025, s'il vous plaît. Ça a déjà été  
5 distribué, c'est l'article intitulé « Le Nord  
6 carbure au diesel ».

7

8 C-GRAME-0025 : Le Nord carbure au diesel

9

10 Q. [94] Donc, Monsieur Mukash, pouvez-vous donner plus  
11 de détails sur les risques de déversement qui sont  
12 dus au processus de ravitaillement, s'il vous  
13 plaît?

14 A. This is a very serious problem for our community.  
15 There have been some petro spills during the  
16 refuelling process from an oil tanker. As the board  
17 can see in this picture that we distributed, from  
18 the Journal de Montréal of January two thousand  
19 twelve (2012), this is not a fishing boat that you  
20 see in there, it's an oil tanker with a long  
21 fuelling hose floating in a very environmentally  
22 sensitive area. Actually, this is the mouth of the  
23 Great Whale River where this tanker is anchored. If  
24 a large spill occurs, no contention equipment is  
25 available, neither in Kuujjuarapik nor

1 Whapmagoostui, and we would suffer like a village  
2 in Alaska did some years ago. We need to substitute  
3 this fuel with a more environmentally friendly  
4 source of fuel like a densified wood.

5 In the document submitted in bid number  
6 14520468, Hydro-Québec recognize that some spills  
7 occurred at the Kuujjuarapik facilities. But what  
8 we're worried about is that there might have been  
9 no... there is no criteria used to project... in  
10 the project evaluation to take into account this  
11 issue. So, it's important for us, when there is a  
12 spill, to make sure that there is a process in  
13 place to evaluate the extent of the contamination.  
14 So, we don't know that, if one exists. That's the  
15 point that we want to make.

16 Q. [95] Je rassure mon confrère, dernière question  
17 pour monsieur Mukash. Pouvez-vous compléter votre  
18 témoignage en indiquant à la Régie l'importance  
19 pour votre communauté du concept d'acceptabilité  
20 sociale pour les projets d'approvisionnement en  
21 énergie?

22 A. Yes. We know that in two thousand two (2002), an  
23 agreement was signed, referred to as La Paix des  
24 Braves. It was signed between the Grand Council of  
25 the Crees of Québec and also the Government of

1 Québec. And in this agreement, there were a number  
2 of principles that were agreed to. And one of them  
3 was one of mutual respect, and more importantly one  
4 of mutual cooperation in the economic development  
5 of Québec.

6 My testimony at this hearing is to support  
7 the investment in Hydro-Québec for the next ten  
8 (10) years, make sure that it inscribes itself in  
9 the frame of this cooperation agreement, where we  
10 must learn from each other's, let's say, rules of  
11 law, to make a better world for our respective  
12 nations. A better world for us, for the Crees and  
13 Quebeckers, is a sustainable world that we can give  
14 to our children and generations to come. For the  
15 Cree people, the protection of lands is an  
16 important part of our culture, because our culture  
17 is dependent on the life on the land.

18 (12 h 11)

19 It will continue to bring... If we continue  
20 to use diesel, it will continue to bring poverty in  
21 our communities. We need employment for our  
22 children. Over fifty percent (50%) of them have no  
23 jobs, and of course there are social issues that  
24 come along with that. We think that the Plan Nord  
25 could bring important benefits for both our

1 nations, especially if it is inscribed in a  
2 sustainable plan. And this won't be achievable if  
3 we continue to use diesel.

4 We understand that the Energy Board has a  
5 limited role in all this process, but a very  
6 important one. We think that ensuring that the  
7 proper metric method used to evaluate renewable  
8 projects is one of them. And I wish to convey our  
9 message that we don't want any more petroleum,  
10 because it won't bring sustainable development to  
11 us, neither the south of Quebec. We think the  
12 investments that Hydro-Québec is planning for  
13 Whapmagoostui-Kuujuuarapik in the supply plan are  
14 largely underestimated.

15 We would like the Energy Board to organize  
16 at least one of its hearings or working sessions in  
17 Northern Quebec, at least on an annual basis, in  
18 order to give the communities a chance to express  
19 their views on the future of energy development in  
20 their respective territories, and also on the rates  
21 issue.

22 Energy development is a part of creating  
23 wealth for our children, and I am very happy to  
24 bring to you the view of my community to this  
25 hearing. Thank you.

1 Q. [96] Et pour compléter, Monsieur Mukash, pouvez-  
2 vous confirmer que vous avez reçu la confirmation  
3 du chef de votre communauté par rapport à la  
4 déclaration que vous venez de faire?

5 A. Yes. We will file, herewith, letters from our  
6 chief, Stanley George, to the Premier Charest, in  
7 two thousand and one (2001), and Premier Couillard  
8 in two thousand and fourteen (2014), confirming  
9 that our community doesn't want any more diesel.

10 Also, we are also filing a letter from a  
11 chief of Opitciwan, which is requesting the same  
12 thing. No more diesel.

13 Thank you again for giving me the  
14 opportunity to testify today.

15 Q. [97] Merci Monsieur Mukash. Donc j'ai les copies,  
16 ici, au bénéfice de la Régie. Donc on a une  
17 correspondance qui date du quatorze (14) juillet  
18 deux mille onze (2011), qui vient de la communauté  
19 de Whapmagoostui, qui était adressée au Premier  
20 Ministre Jean Charest. On a une correspondance qui  
21 est datée du seize (16) juin deux mille quatorze  
22 (2014) de la communauté de Whapmagoostui qui est  
23 adressée au Premier Ministre Jean... Philippe  
24 Couillard, excusez-moi, et on a une lettre de la  
25 communauté d'Opitciwan qui est adressée également,

1 datée du dix-sept (17) juin deux mille quatorze  
2 (2014), adressée à monsieur Philippe Couillard.  
3 Donc je voudrais déposer, sous les cotes C-0026 à  
4 C-0028, s'il vous plaît. Je donne les copies.

5  
6 C-GRAME 0026 : Lettre du 14 juillet 2011 de la  
7 communauté Whapmagoostui à Jean  
8 Charest

9  
10 C-GRAME 0027 : Lettre du 16 juin 2014 de la  
11 communauté Whapmagoostui à  
12 Philippe Couillard

13  
14 C-GRAME 0028 : Lettre du 17 juin 2014 de la  
15 communauté d'Opitciwan à Philippe  
16 Couillard

17  
18 Je vous remercie, ça va compléter la présentation  
19 du GRAME.

20 LA PRÉSIDENTE :  
21 Excellent. Donc nous allons prendre la pause lunch,  
22 donc de retour à treize heures quinze (13 h 15)  
23 avec la poursuite du contre... en fait, le début du  
24 contre-interrogatoire de vos témoins. Merci.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2

3 (13 h 16)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bonjour.

6 Me GENEVIÈVE PAQUET :

7 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Avant de  
8 débiter le contre-interrogatoire, on aurait une  
9 petite rectification à faire en lien avec les  
10 informations que monsieur Mukash vous a données.  
11 Donc, deux petites corrections.

12 Q. [98] Monsieur Mukash, lorsque je vous ai posé une  
13 question en référence à votre réponse 3 de votre  
14 témoignage écrit, vous avez indiqué qu'à  
15 Whapmagoostui-Kuujuuarapik: "If no renewable  
16 solutions are implemented, we are looking spending  
17 over two million (2 M) of the tax... of the Quebec  
18 taxpayers' money on diesel for the next twenty (20)  
19 years." What is the right number of money, instead  
20 of two million (2 M)?

21 A. I'm sorry. I stand corrected. I read it wrong  
22 because in... The way I learned was you usually put  
23 the dollar sign at the beginning of a number,  
24 and... The actual number, the actual figure is two  
25 hundred million (200 M), not two million (2 M) -

1 Two hundred million (200 M).

2 Q. [99] Okay. And for the other correction, when I was  
3 referring to your answer 4, you told the Board:  
4 "I'm sure the Board will agree with me that fifty-  
5 one (51)..." You told the Board that one million  
6 (1 M) fuel displacement would ease the burden on  
7 the Quebec taxpayers. Can you tell the right number  
8 of money, please?

9 A. Yes. Again, I stand corrected. The actual figure is  
10 fifty-one million (51 M). Thank you.

11 Q. [100] Merci. Les témoins vont donc être disponibles  
12 pour répondre aux questions. Je voulais une petite  
13 précision par rapport au rapport qui a été déposé  
14 sous la cote C-GRAME-0011. On a indiqué le nom de  
15 monsieur Charuk avec un S. Simplement vous indiquer  
16 qu'on épelle son nom avec un C majuscule. Monsieur  
17 Charuk, on avait préparé une présentation, mais  
18 étant donné le temps limité, on préfère le rendre  
19 disponible pour les questions. Par contre, on vous  
20 demanderait d'être indulgents parce qu'il porte un  
21 appareil auditif. Donc, peut-être parler un peu  
22 plus fort, là, ou simplement montrer un peu  
23 d'indulgence. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Paquet. Est-ce qu'il y a des

1 intervenants qui désirent contre-interroger les  
2 membres du panel du GRAME? Maître Neuman?

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Rebonjour, Mesdames les Présidentes, Monsieur le  
5 Régisseur. Bonjour messieurs dames. Dominique  
6 Neuman pour Stratégies énergétiques et l'AQLPA.

7 Q. [101] My question is for Mr. Mukash. I would refer  
8 you to your written testimony, which is C-GRAME-  
9 0014, on page 7. It's question and answer number  
10 10.1. I have two types of questions on this  
11 subject. You mentioned the case of Whapmagoostui,  
12 which you also mentioned in your oral testimony a  
13 few minutes... well, this morning. You're very  
14 familiar with this village, and if I understand  
15 correctly, there is an arena in Whapmagoostui and  
16 Kuujjuarapik, which serves both communities.

17 First of all, I'd like to understand, you  
18 mentioned the two communities are close-by. How  
19 close-by are they? Is it actually two separate  
20 villages? Is it like one village where... with no  
21 clear separation between the two communities? Could  
22 you please...

23 A. There is one community, but the... It's divided by  
24 category. Lands is designated in the James Bay and  
25 Northern Quebec Agreement. You don't actually see

1 the lines, but it's one community by itself.

2 Q. [102] Okay. So is there a kind of border, like when  
3 you're there, do you know when you...

4 A. You... You...

5 Q. [103] ... when you're switching from Whapmagoostui  
6 to...(13 h 23)

7 A. When you're a visitor, you won't see that. But the  
8 Inuit part of the community is to the west, towards  
9 the west, and and the Cree side is on the East side  
10 of Kuujjuarapik.

11 Q. [104] O.K. And the arena services the totality of  
12 the community?

13 A. Yes.

14 Q. [105] O.K. But if I understand correctly, is it,  
15 the arena is owned by the Cree community?

16 A. The arena is owned by the Whapmagoostui First  
17 nation, not the inuit side.

18 Q. [106] O.K. Are you aware that in some cases, Hydro-  
19 Québec offers subsidies for fuel consumption, both  
20 to the residential and the commercial users? Are  
21 you aware of that?

22 A. Yes.

23 Q. [107] Yes. The arena of Whapmagoostui, which is  
24 on... is it eligible to any such subsidies for fuel  
25 consumption?

1 A. I'm not involved at the community level as such.

2 The arena was built after I was a Chief there. So I  
3 couldn't answer that. I don't have the information.

4 Q. [108] O.K. So, still on that arena, you mentioned  
5 in the answer I referred you to, there is a five  
6 hundred kilowatt (500 KW) generator and your text  
7 says that for the moment, Whapmagoostui cannot  
8 power its whole arena via the Hydro-Québec network  
9 and has had to spend a substantial amount of money  
10 for a five hundred kilowatt (500 KW) generator.  
11 Could you explain what that generator is serving  
12 exactly, what load is it serving exactly? Is it all  
13 day, every day, is it just in case of emergency  
14 that it's being used?

15 A. Again, I don't know that. I know that it works  
16 because it always runs as it's in front of my house  
17 as I said. I would suggest that perhaps we could  
18 file later on the... how that works and also it  
19 would be important for the Board to know the amount  
20 that is spent in terms of file consumption. That  
21 way, we will know that it does work, it is in  
22 operation.

23 Q. [109] O.K. Maybe it will be useful for you to take  
24 a commitment to provide that information.

25 A. Yes.

1 Q. [110] So I will describe exactly the information  
2 that we would like to have. Which load is the five  
3 hundred kilowatt (500 KW) generator serving and  
4 more precisely, is it serving the full arena or  
5 only the ice-making part of that arena, and is it  
6 on a continuous basis or just in cases of  
7 emergency. And maybe you could answer by the same  
8 token the earlier question I asked you, is the  
9 consumption of the arena eligible to a subsidy for  
10 fuel consumption?

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 Juste pour reclarifier, on peut prendre  
13 l'engagement, mais dans la mesure, là, où  
14 l'information est disponible, on va la fournir  
15 mais, donc on ne peut pas prendre... Si  
16 l'information n'est pas disponible, et c'est  
17 certain qu'il ne pourra pas l'offrir, là. Donc,  
18 c'est sous réserve de pouvoir avoir les  
19 informations de sa part de la part de la  
20 communauté.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je pense qu'à cette étape-ci, on est un peu tard  
23 pour faire un tel engagement. Il a donné  
24 l'information qu'il était en mesure de fournir.  
25 Bon, il vit proche de l'arena, mais il ne peut pas

1 donner plus de détails que ce qu'il est en mesure  
2 de fournir. Alors, je pense qu'on va se suffire de  
3 cette information-là, là.

4 Me DOMINIQUE NEWMAN :

5 Ou si l'information pouvait être fournie, bien sans  
6 presser, sans mettre de pression, mais si le témoin  
7 pouvait la fournir demain, je ne sais pas si... Je  
8 ne sais pas. Non... O.K. Bon alors ça termine mes  
9 questions.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci Maître Newman. Est-ce qu'il y a d'autres  
12 intervenants qui désirent contre-interroger les  
13 témoins du GRAME? Non? Maître Fraser?

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

15 Alors bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le  
16 régisseur. J'aurai, je vais être très bref, là.  
17 Tout d'abord, bonjour membres du panel. Merci pour  
18 votre présentation de ce matin.

19 Q. [111] Mister Mukash, I have just one small question  
20 for you. I would like to have some clarification on  
21 your status as a witness. I know that you are  
22 president of a company, I know that you are a  
23 former Grand Chief. You say in your written  
24 testimony that you are a representative of  
25 Whapmagoostui, so my question is, are you a

1 representative because you are a member of the  
2 community or you are a representative because you  
3 have a written, you have a mandate from the  
4 community to testify on behalf of the community?

5 A. As president of a company that is owned by the  
6 Whapmagoostui First Nation, I appear here as  
7 president of Nimschu Iskudow, the company that is  
8 created by the Whapmagoostui First Nation.

9 (13 h 28)

10 Q. [112] Thank you. Madame Moreau, une question. Vous  
11 avez abordé dans votre mémoire et dans votre  
12 témoignage la question du mesurage net. J'aurais  
13 une question de clarification. Est-ce que dans vos  
14 propositions vous faites une distinction entre le  
15 mesurage net, donc la question de la tarification  
16 du mesurage net, et la micro-production? Et je vous  
17 explique, puisqu'il y a comme deux régimes  
18 législatifs qui s'appliquent, la micro-production  
19 étant des programmes d'achats alors que l'option de  
20 mesurage net demeure un tarif. Il n'y a pas d'achat  
21 d'électricité. Est-ce que vous faites la  
22 distinction entre ces deux concepts?

23 Mme NICOLE MOREAU :

24 R. Bien, ce n'est pas... en fait, c'est certain que ça  
25 aurait pu être comme de la micro-production aussi,

1           mais là, je l'abordais vraiment pour... via  
2           l'option de mesurage net. Parce que là, ça pourrait  
3           s'appliquer aussi à juste un individu. On a  
4           vraiment regardé le résidentiel photovoltaïque,  
5           donc à une échelle plus petite. Peut-être que ceux  
6           que monsieur Moreau Bastien avait indiqué qu'il y  
7           avait deux programmes, par exemple en Ontario pour  
8           les plus grosses, plus que dix (10)... Mais je veux  
9           dire, on l'a déposé, on a vu qu'il y en a deux,  
10          mais il a parlé simplement du petit programme, là.  
11          Donc...

12        Q. [113] Oui. Vous parlez du MicroFIT, Ontario  
13          MicroFIT Program?

14        R. Oui, c'est ça. Donc, je pense que c'est ça, notre  
15          vision c'était si on avait une option de mesurage.  
16          Mais peut-être qu'on ne l'appellerait pas net à ce  
17          moment-là, parce que net on comprend que c'est les  
18          moins puis après ça on arrive à zéro, là, il  
19          faudrait le modifier sensiblement.

20        Q. [114] Donc, ça serait une option selon laquelle le  
21          Distributeur achèterait de l'électricité  
22          réinjectée, et à ce moment-là achèterait des  
23          approvisionnements de ses clients? Est-ce que ma  
24          compréhension est bonne?

25        R. Mais ça finirait par faire ça, mais c'est un peu

1           comme les interruptibles où il y a une part  
2           d'interruptible, donc il faut payer un crédit pour  
3           l'interruptible, et en réseau autonome. Puis après  
4           ça, bien, s'il y a un surplus, on donne aussi un  
5           crédit au client s'il y a un surplus sur le réseau  
6           du Distributeur. C'était une proposition du GRAME  
7           suite à la question de clarification aussi de la  
8           Régie, comment on voyait ça, s'il y avait des  
9           surplus sur le réseau, qu'est-ce qu'on ferait avec?  
10          Est-ce qu'on payerait aussi le client avec ça?

11        Q. [115] Je vous remercie, madame Moreau. Je vous  
12           remercie, je remercie tous les membres du panel, je  
13           n'ai pas d'autres questions, Madame la Présidente.

14        LA PRÉSIDENTE :

15           Merci, Maître Fraser. Maître de Repentigny?

16        Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

17           Pas de questions.

18        LA PRÉSIDENTE :

19           Madame Jean pour la Régie.

20        INTERROGÉS PAR Mme DIANE JEAN :

21        Q. [116] Bonjour. Ma question s'adresse à monsieur  
22           Mukash. Alors, Monsieur Mukash, vous nous avez  
23           parlé du souhait, de votre souhait que les  
24           communautés soient plus impliquées dans  
25           l'évaluation des besoins et dans le choix des

1            moyens pour la production ou la distribution  
2            d'électricité. J'aimerais ça vous entendre, si vous  
3            pouviez élaborer sur le modèle d'implication que  
4            vous souhaitez, et en m'indiquant ce qui vous  
5            inspire. Est-ce que c'est l'expérience dans  
6            d'autres domaines d'activités ou l'expérience dans  
7            ce domaine d'activités, mais par des communautés  
8            hors Québec?

9            (13 h 30)

10          Mr. MATTHEW MUKASH :

11          A. Thank you. It was in two thousand eleven (2011)  
12          that we learned that Hydro-Québec was planning to  
13          upgrade its existing facility in our community,  
14          which is a diesel plant. And we had a, I wasn't  
15          there before as, I had not started with the company  
16          that I'm working for at that moment, and at that  
17          time, the company was not yet created. That concept  
18          was presented to the Whapmagoostui... the Council  
19          of the Whapmagoostui First Nation.

20                          And what they did was, they created  
21          Nimschu-Iskudow, the company that was going to  
22          develop the energy; this was in two thousand eleven  
23          (2011). And that company was mandated to enquire  
24          about what Hydro-Québec wanted, or was doing, and  
25          how we could probably come up with an alternative

1 to diesel. Because the community had already stated  
2 before that they were not, they didn't want diesel  
3 as... a diesel plant as the electricity-generating  
4 plant in our community.

5 So that's how I got involved in this, I was  
6 hired in two thousand twelve (2012) as president of  
7 the company, and I've been working there for, now,  
8 two years. And because I also got involved as Grand  
9 Chief of the Cree Nation in establishing a working  
10 relationship with companies, with Hydro-Québec,  
11 with the Government of Quebec, I found that it was  
12 one way of working, establishing a relationship  
13 with the outside world to be able to help us at the  
14 same time to promote economic development within  
15 the community.

16 We developed a model, we had a business  
17 case, when we saw the... that there was an  
18 opportunity to develop a business case to promote  
19 this kind of project that we're promoting right  
20 now, we got involved in the... we had people that  
21 we involved, that knew the industries like biomass,  
22 solar, battery, and wind energy. We actually went  
23 to China to study the, how they do it over there.  
24 This was in two thousand twelve (2012).

25 So that's how this project was put

1 together. For us, it's not a, it's not only to, you  
2 know, to benefit from the project, it's also to  
3 establish a relationship with the industries in  
4 Quebec to be able to work together in the long  
5 term. That's the objective of this process that we  
6 have started in developing this project.

7 Mme DIANE JEAN :

8 Q. [117] Est-ce que ce que vous souhaitez comme  
9 approche, est-ce que vous connaissez des  
10 expériences de cette façon de faire ailleurs au  
11 Québec, ailleurs ou dans, ailleurs au Québec dans  
12 un autre secteur, ou bien hors Québec dans le  
13 domaine de l'électricité, est-ce que vous  
14 connaissez des expériences de ce type, du type que  
15 vous souhaitez?

16 A. Yes, we know that in Alaska, they have a system  
17 that is very similar to the model that we're  
18 developing. We also visited plants, wind energy  
19 plants in Gaspésie and in other parts of the world  
20 to be able to gain knowledge on how it works. And  
21 we are now working with, I would say the top people  
22 in those industries, in the biomass industry, in  
23 the wind energy industry, of course with Hydro-  
24 Québec, in the technologies that they use, and also  
25 in battery technology. So that is how we are able

1 to put this together to make sure that it is  
2 feasible, to make sure that it is acceptable by  
3 Hydro-Québec.

4 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

5 Merci. Je vais avoir juste quelques, une ou deux  
6 questions pour monsieur Moreau Bastien.

7 (13 h 35)

8 Q. [118] Dans votre témoignage, vous avez avancé  
9 plusieurs chiffres en cents du kilowattheure  
10 produit par la photovoltaïque.

11 M. DAVID MOREAU BASTIEN :

12 R. Hum, hum.

13 Q. [119] Quel est l'outil d'évaluation que vous avez  
14 utilisé pour faire ces estimations-là?

15 R. Vous réferez à quels chiffres?

16 Q. [120] C'est les trente... quand vous avez parlé de  
17 trente-deux (32 ¢), trois-trois cents (33¢).

18 R. Trente-trois cents (33), oui.

19 Q. [121] Trente-trois virgule cinq cents (33,5¢) le  
20 kilowatt.

21 R. Oui. O.K. Bien, j'ai fait un... j'ai fait une  
22 analyse de sensibilité puis de faisabilité au début  
23 pour calculer les économies qui étaient à réaliser  
24 pour Hydro-Québec, basé sur les coûts évités en  
25 énergie. Puis ensuite j'ai juste... j'ai utilisé le

1 même... le même tableau qui est en gros un... Et je  
2 ramène, je ramène la valeur actuelle nette sur  
3 vingt-cinq (25) ans d'un certain nombre de  
4 kilowattheures par année produits par une certaine  
5 quantité, une certaine installation, là.

6 Par exemple, on peut savoir dans telle  
7 municipalité il y a tel potentiel solaire. Donc, si  
8 j'installe dix (10) kilowattheures en moyenne dans  
9 une année, je devrais recevoir tant de  
10 kilowattheures. Si j'installe une capacité de dix  
11 (10) kilowatts, je vais avoir dans mon année tant  
12 de kilowattheures. Puis là, bien, ces  
13 kilowattheures-là ils valent combien.

14 Bien là, ce qu'on a fait ici c'est qu'au  
15 lieu de... pour aller chercher le trente-trois  
16 cents (33¢), au lieu de me dire, bon, bien, ces  
17 kilowattheures-là ils valent tant pour Hydro-  
18 Québec, donc là je mets ça sur vingt-cinq (25) ans  
19 puis je ramène ça avec le taux d'actualisation  
20 aujourd'hui pour trouver ma valeur actuelle mais  
21 là, j'ai juste fait l'inverse. On dit si on va à  
22 une valeur actuelle nette nulle, avec notre taux de  
23 rendement de cinq pour cent (5 %). Ça fait que  
24 c'est avec Excel que j'ai utilisé un « goal seek »,  
25 dans le fond, pour aller me chercher une valeur

1           actuelle nette de zéro puis ça serait quel... ça  
2           serait quel tarif, tu sais. Donc, là j'arrive à des  
3           résultats légèrement différents d'un village à  
4           l'autre puis ça donne en moyenne trente-trois point  
5           cinq cents (33,5¢) le kilowattheure.

6                        Dans le fond, ce qui veut dire que si, moi,  
7           j'étais là-bas puis que j'installe une installation  
8           solaire qui me revient à cinq dollars (5 \$) le watt  
9           installé, si je me fais payer trente-trois point  
10          cinq cents (33,5¢) le kilowattheure que je produis,  
11          je vais rentrer dans mon argent, plus cinq pour  
12          cent (5 %).

13        Q. [122] O.K. Puis est-ce que vous avez tenu compte  
14          des conditions climatiques particulières et des  
15          contraintes propres à certains réseaux?

16        R. Oui. Bien, c'est basé sur les données  
17          d'Environnement Canada. C'est les quantités, c'est  
18          les données. C'est quoi en français? En anglais  
19          c'est « insulation », c'est la quantité d'énergie  
20          par mètre carré qui est reçue à cet endroit-là.  
21          Donc, c'est..

22        Q. [123] O.K.

23        R. Moi-même ça m'a surpris en fait, l'énergie  
24          disponible dans les villages au Nunavut, sur la  
25          longueur de l'année est similaire, même parfois

1 supérieure à l'énergie à ce niveau-ci. Puis côté  
2 neige, et caetera, c'est un commentaire que j'avais  
3 vu dans un des documents d'Hydro-Québec, au-delà du  
4 quarante-cinquième (45e) parallèle c'est parce que  
5 les panneaux solaires quand on les installe, on  
6 veut les mettre, on les met en angle qui est le  
7 même angle que la latitude dans le fond. Donc, au-  
8 dessus du quarante-cinquième (45e) parallèle ils  
9 sont à plus de quarante-cinq (45) degrés, donc la  
10 neige ne s'accumule pas dessus. Donc, il n'y a pas  
11 de problèmes d'entretien pour l'hiver non plus.

12 Q. [124] O.K. Est-ce que vous connaissez l'outil  
13 d'évaluation « Ret screen »?

14 R. Oui.

15 Q. [125] Oui.

16 R. Oui, je connais « Ret screen ». Moi, je préfère  
17 utiliser, je préfère me faire mon propre...  
18 développer mon propre outil parce que comme ça je  
19 peux l'adapter. Parce que sinon, l'autre il aurait  
20 fallu que je fasse... il aurait fallu que je fasse  
21 une évaluation pour chaque village puis il aurait  
22 nécessairement fallu que je choisisse un panneau  
23 solaire dedans, et caetera. Donc, là ça finit par  
24 prendre plus de temps, en fait, pour faire ce genre  
25 d'évaluation-là que de faire un petit maison sur

1 Excel.

2 Q. [126] Est-ce que vous avez déjà fait part au  
3 Distributeur des résultats, en dehors de la cause  
4 tarifaire, des résultats de vos analyses?

5 R. Non, non. C'est dans la...

6 Q. [127] Dans ce cadre-ci.

7 R. C'est dans le cadre de ce dossier-là que j'ai fait  
8 cette analyse-là.

9 Q. [128] C'est beau. Je n'aurai pas d'autres  
10 questions.

11 R. O.K. Merci.

12 Q. [129] Alors la Régie vous remercie pour votre  
13 témoignage. C'est toujours apprécié lorsqu'on a des  
14 gens de l'extérieur qui ne sont pas familiers. On  
15 vous remercie.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Donc, cela termine le témoignage, à moins que vous  
18 ayez un réinterrogatoire?

19 Me GENEVIÈVE PAQUET :

20 Non, Madame la Présidente. Ça termine. Merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait.

23 Q. [130] Alors vous êtes libérés. Merci beaucoup.

24

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Nous allons poursuivre avec la présentation, la  
3 preuve de l'AQCIE. On va prendre un cinq minutes,  
4 est-ce que c'est suffisant pour vous laisser le  
5 temps de vous installer. C'est bon. Alors dans cinq  
6 minutes, à moins quart.

7 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

8

9 (13 h 46)

10

11 PREUVE AQCIE/CIFQ

12

13 Me PIERRE PELLETTIER :

14 Pierre Pelletier pour l'AQCIE/CIFQ. On a remis un  
15 document à madame la greffière qui serait coté sous  
16 le numéro C-AQCIE/CIFQ-0018. Il s'agit d'un  
17 PowerPoint d'une présentation qui sera faite par  
18 monsieur Charest. Alors, les membres de notre panel  
19 ont pris place. Il s'agit de monsieur Luc  
20 Boulanger, qui est le directeur général de  
21 l'Association québécoise des consommateurs  
22 industriels d'énergie; de monsieur Pierre Vézina,  
23 qui est directeur Énergie et Environnement, à moins  
24 que ce soit Environnement et Énergie, je ne suis  
25 jamais sûr, pour le Conseil de l'industrie

1 forestière du Québec; et maître Olivier Charest,  
2 qui est analyste en énergie.

3

4 C-AQCIE/CIFQ-0018 : Présentation PowerPoint  
5 par Olivier Charest

6

7 L'an deux mille quatorze (2014), ce dix-neuvième  
8 (19e) jour du mois de juin, ONT COMPARU :

9

10 LUC BOULANGER, directeur exécutif de l'Association  
11 québécoise des consommateurs industriels  
12 d'électricité, ayant une place d'affaires au 1010,  
13 rue Sherbrooke Ouest, bureau 1800, Montréal  
14 (Québec);

15

16 PIERRE VÉZINA, ingénieur, directeur Énergie et  
17 Environnement, Conseil de l'industrie forestière du  
18 Québec, ayant une place d'affaires au 1175, avenue  
19 Lavigerie, Québec (Québec);

20

21 OLIVIER CHAREST, avocat et analyste en énergie,  
22 ayant une place d'affaires au 470, avenue  
23 Villeneuve, Outremont (Québec);

24

25 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

1 solennelle, déposent et disent :

2

3 INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

4 Q. [131] Monsieur Charest, vous avez participé à la  
5 préparation de la preuve de l'AQCIE/CIFQ qui est  
6 constituée de deux documents, d'abord le mémoire  
7 qui a été produit comme pièce 008 et ensuite la  
8 réponse à une demande de renseignements de la Régie  
9 de l'énergie portant le numéro 0017. Est-ce que  
10 vous adoptez ces documents comme constituant votre  
11 témoignage écrit dans ce dossier?

12 M. OLIVIER CHAREST :

13 R. Oui.

14 Q. [132] Monsieur Boulanger...

15 R. Peut-être juste, sous réserve d'une correction très  
16 mineure en page 7.

17 Q. [133] Si vous avez une correction allons-y.

18 R. Parfait. Donc, c'est à la première ligne de la page  
19 7, ce serait de modifier... de substituer le mot  
20 « juillet » au mot « juin » tout simplement. Donc  
21 de remplacer juin par juillet... Substituer juillet  
22 à juin. Dorénavant on va lire le mot « juillet ».

23 Q. [134] En l'absence de modifications ultérieures on  
24 aura compris. Alors ces choses étant dites,  
25 Monsieur Boulanger, je vous pose la même question.

1 Vous avez participé à la préparation de ces deux  
2 documents et vous les adoptez pour valoir comme  
3 votre témoignage dans ce dossier?

4 M. LUC BOULANGER :

5 R. Effectivement, oui.

6 Q. [135] Je vous remercie. Monsieur Vézina, une  
7 particularité, je comprends que vous avez participé  
8 à la préparation du mémoire 008, sauf à la  
9 préparation de sa section 5 qui porte sur l'énergie  
10 éolienne?

11 M. PIERRE VÉZINA :

12 R. Oui.

13 Q. [136] Est-ce que vous adoptez ce mémoire pour  
14 valoir quant au reste pour votre témoignage écrit  
15 dans ce dossier?

16 R. Oui.

17 Q. [137] Merci. Alors, Monsieur Charest, vous avez  
18 préparé une courte présentation sur les principaux  
19 points du mémoire. Vous noterez, vous noterez que  
20 la présentation de monsieur Charest porte sur les  
21 conventions d'énergie différée, sur les achats sur  
22 les marchés de court terme et sur les attributs  
23 environnementaux, mais ne touche pas la question  
24 essentiellement de droit finalement qui ne se  
25 rapporte à la section 5 portant sur l'énergie

1 éolienne. Allez-y, Monsieur Charest1

2 M. OLIVIER CHAREST :

3 R. Parfait. Donc, je vais tout de suite passer au  
4 premier point. Ce sont les conventions d'énergie  
5 différée. Peut-être juste rappeler rapidement le  
6 contexte actuel. Donc, on se retrouve avec  
7 d'importants surplus en énergie à la période d'été,  
8 et l'été ici a un sens assez large. Donc, ça  
9 commence avant le vingt et un (21) juin et ça se  
10 termine après le vingt-deux (22) septembre.

11 On a entendu lors d'un témoignage hier des  
12 représentants du Distributeur qu'il y avait un bloc  
13 de cinq cents (500), voire six cents (600), sept  
14 cents mégawatts (700 MW) de mai à novembre, qui  
15 était en surplus.

16 (13 h 51)

17 M. OLIVIER CHAREST :

18 R. Évidemment, c'est très difficile pour le  
19 Distributeur d'exporter ou de tenter de revendre  
20 cette énergie-là puisque les interconnexions sont  
21 utilisées à relativement haute capacité, pas à cent  
22 pour cent (100 %) mais relativement haute.

23 Et peut-être juste un indice de ça, c'est  
24 qu'à Hydro-Québec, donc on entend ici la société,  
25 principalement Hydro-Québec Production, rapporte

1 depuis quelques années exporter, en fait depuis  
2 deux ans, rapporter plus de trente térawattheures  
3 (30 TWh) par année, sur une capacité que, je ne  
4 peux pas vous dire que je la connais exactement  
5 mais si on l'estime peut-être à quarante, quarante-  
6 cinq térawattheures (40 - 45 TWh), puis on s'entend  
7 que ce sont les principales heures qui sont  
8 utilisées déjà.

9           Donc, essentiellement, le Distributeur se  
10 ramasse à laisser beaucoup de patrimonial,  
11 d'électricité patrimoniale inutilisée. Il faut  
12 noter que c'est un moyen un peu de, c'est un moyen  
13 de gestion de dernier recours, c'est-à-dire que  
14 c'est peut-être, là, la dernière chose qu'on  
15 voudrait faire mais étant donné les surplus  
16 colossaux, bien, on se retrouve à laisser plusieurs  
17 térawattheures de patrimonial inutilisés.

18           Et je pense que c'est important de garder à  
19 l'esprit que c'est vraiment, c'est vraiment peut-  
20 être le dernier item sur une liste, là, de choses  
21 qu'on voudrait faire, on est malheureusement  
22 contraint à le faire, ça va revenir un peu plus  
23 tard dans mon témoignage.

24           Parallèlement à ça, par contre, il y a des  
25 besoins en hiver et, bon, depuis quelques hivers,

1 ce qu'on constate sur les marchés, c'est que les  
2 prix sont relativement élevés à cette période-là.  
3 Je crois comprendre qu'il y a des problèmes, là, de  
4 contraintes au niveau des réseaux de transport de  
5 gaz naturel, notamment.

6           Donc les conventions d'énergie différée,  
7 c'est un outil qui est assez intéressant puisqu'il  
8 permet de gérer les surplus non seulement dans une  
9 perspective intra-annuelle mais aussi inter-  
10 annuelle. Essentiellement, on peut prendre des  
11 surplus donc dans les périodes d'été, que j'ai déjà  
12 mentionnées qui sont des périodes de surplus, les  
13 différer, les mettre en banque et les rappeler à  
14 l'hiver, où on a des besoins. On peut faire ça dans  
15 la même année, on peut faire ça d'une année à  
16 l'autre, donc c'est vraiment comme un compte en  
17 banque, on dépose, on retire.

18           À mon avis, on arrive à faire d'une pierre  
19 deux coups puisque, d'abord, en différant de  
20 l'énergie, on réussit à réduire les surplus donc  
21 réduire la quantité d'énergie qui sera ultimement,  
22 d'électricité patrimoniale inutilisée. Et par  
23 ailleurs, lorsqu'on la rappelle pour faire face à  
24 des besoins, on entend ici des achats additionnels  
25 requis, eh bien, on arrive à réduire ces achats-là,

1           donc à l'hiver où les prix sont relativement élevés  
2           et sur les marchés où les prix sont assez  
3           volatiles.

4                        Peut-être aussi une petite parenthèse, dans  
5           la mesure où on importe de juridictions où il n'y a  
6           pas de SPEDE et qu'on doit payer, finalement, un,  
7           des droits d'émission pour ces quantités-là, donc  
8           c'est un item additionnel qu'on arrive à  
9           économiser.

10                      Donc ici, en diapositive numéro 5, j'ai  
11           recopié deux tableaux qui veulent représenter à peu  
12           près la même réalité, c'est-à-dire l'utilisation  
13           des conventions mois par mois, parce que, bon, ces  
14           conventions-là, il faut choisir, finalement, un  
15           niveau de rappel ou d'énergie différée pour chaque  
16           mois. Et on a ici chaque mois, finalement, jusqu'en  
17           deux mille vingt-sept (2027), donc jusqu'à  
18           l'expiration des contrats qui étaient à l'origine  
19           de ces conventions-là et des conventions elles-  
20           mêmes.

21                      Dans le tableau du haut, c'est l'exercice  
22           auquel le Distributeur s'est livré en fin deux  
23           mille douze (2012), donc on est ici dans le suivi,  
24           l'état d'avancement 2012 pour le dernier Plan  
25           d'approvisionnement. Et ce qu'on constate, c'est

1 qu'à cette époque-là, on faisait une utilisation,  
2 que je ne qualifierais pas, là, de pleine  
3 utilisation mais presque, on essayait de maximiser  
4 l'utilisation qu'on pouvait faire de ces  
5 conventions-là, donc on rappelait de grandes  
6 quantités à chaque année, on différait de grandes  
7 quantités à chaque année, vraiment essentiellement  
8 essayer de ramener les surplus de l'été vers  
9 l'hiver. Ça, c'est ce que le Distributeur faisait,  
10 c'est ce qu'il proposait jusqu'en deux mille douze  
11 (2012).

12 Aujourd'hui, on se retrouve dans le tableau  
13 du bas. Donc dans le tableau du bas,  
14 essentiellement, ce qu'on voit, c'est qu'on a  
15 arrêté de différer de l'énergie à partir de deux  
16 mille treize (2013)... non, à partir de deux mille  
17 onze (2011), pardon. Et, finalement, on dit :  
18 « Bien, on va rappeler ce qui nous reste pour  
19 arriver à zéro », ce qui est un objectif  
20 acceptable, là, de vouloir ramener ça à zéro. Mais  
21 on va seulement utiliser ça des années deux mille  
22 dix-neuf à deux mille vingt-quatre (2019-2024).

23 On comprend qu'en deux mille vingt-cinq  
24 (2025), deux mille vingt-six (2026), selon les  
25 prévisions qui avaient été déposées au mois de

1 novembre pour le scénario de référence, on comprend  
2 que pour ces années-là aussi, il serait possible de  
3 rappeler mais on a décidé de ne pas le faire parce  
4 que, avec les quatre, cinq années, les six années  
5 précédentes en fait, on arrive à rappeler ce qu'on  
6 avait déjà dans notre compte en banque.

7 Évidemment, selon nous, cette stratégie-là,  
8 donc la nouvelle stratégie depuis deux mille treize  
9 (2013), n'est pas optimale. D'abord, ça ne fait  
10 rien pour limiter le patrimonial inutilisé en deux  
11 mille quatorze (2014), deux mille quinze (2015),  
12 deux mille seize (2016). Or, la maximisation de  
13 l'utilisation de l'électricité patrimoniale était  
14 un des objectifs, c'était un des « ATTENDU QUE »  
15 que l'on retrouvait dans ces conventions-là.

16 Et, par ailleurs, bien, il y a des mois,  
17 justement, janvier, février deux mille quinze  
18 (2015), deux mille seize (2016), deux mille dix-  
19 sept (2017), où le Distributeur prévoit acheter sur  
20 les marchés; il pourrait donc se servir de ces  
21 conventions-là pour réduire ses achats sur ces  
22 marchés-là et ne le fait pas. Donc c'est un peu  
23 l'oeuf ou la poule, il ne diffère pas parce qu'il  
24 ne rappelle pas, il ne rappelle pas parce qu'il ne  
25 diffère pas.

1           Alors, évidemment, si on se retrouvait avec  
2           une stratégie qui ressemblait davantage à ce qu'on  
3           connaissait en deux mille douze (2012), en deux  
4           mille onze (2011), bien, on pourrait, on pourrait  
5           faire une plus grande utilisation de ces  
6           conventions-là pour ultimement utiliser plus  
7           l'électricité patrimoniale et faire moins d'achats  
8           sur les marchés.

9           On a entendu différents arguments du  
10          Distributeur, et j'espère que je vais les résumer  
11          ici avec ces trois points-là, donc ce sont les  
12          points en rouge. D'abord, le Distributeur invoque  
13          le risque de ne pas pouvoir ramener le solde à zéro  
14          en deux mille vingt-sept (2027).

15          (13 h 58)

16          Deuxièmement, il nous a expliqué que  
17          différer sans avoir de besoins comme... avec des  
18          attentes plus ou moins certaines pour des besoins,  
19          constituerait de la spéculation. Et finalement, par  
20          rapport spécifiquement, donc, à la stratégie de  
21          différer et rappeler l'hiver suivant, comme quoi  
22          les besoins, en janvier, février deux mille quinze  
23          (2015) et pour les hivers successifs, ne  
24          justifiaient pas de procéder à des rappels.

25          À mon avis, le Distributeur omet de tenir

1 compte du fait que nous avons déjà atteint le fond  
2 du baril. Donc, je reviens à ce que je disais  
3 tantôt. Le fait de laisser de l'électricité  
4 patrimoniale sur la table, c'est vraiment la  
5 dernière chose qu'on veut faire dans une  
6 hiérarchisation, ou dans un ordonnancement des  
7 différents moyens de gestion de surplus.

8 Et ce que ça nous permet, finalement, ça  
9 nous permet d'affirmer que, bien, si on essayait de  
10 différer, si on essayait de différer puis on  
11 arrivait, finalement, à rapatrier l'électricité  
12 patrimoniale au moment où on diffère, et qu'on  
13 rappelle cette électricité-là l'année suivante, ou  
14 dans cinq ans, ou dans dix (10) ans, il y a d'assez  
15 fortes probabilités que ce rappel-là, donc, en  
16 fait, toute l'opération différer, rappeler, va nous  
17 avoir permis d'augmenter la quantité de  
18 patrimoniale que l'on va avoir consommée. De  
19 réduire les coûts pour les consommateurs au final.

20 On dit qu'il n'y a pas de risque, parce  
21 qu'ultimement, si on diffère pour une année, on  
22 récupère la même quantité d'énergie patrimoniale,  
23 et que malheureusement, la croissance n'est pas au  
24 rendez-vous. Et un an plus tard, cinq ans plus  
25 tard, dix (10) ans plus tard, on rappelle cette

1 quantité-là, on rajoute de l'énergie, on recrée un  
2 surplus, mais on va se ramasser avec exactement la  
3 même quantité d'électricité patrimoniale  
4 inutilisée, qu'on avait récupérée l'année où on  
5 avait différé. Donc, il faut vraiment voir ça comme  
6 deux gros blocs.

7 Si je prends un bloc, je l'enlève pour  
8 aller chercher ce patrimonial-là, et que  
9 malheureusement, quand je le replace, je me  
10 retrouve qu'à tasser plus de... bien, enfin, la  
11 même quantité de patrimoniale, je n'aurai pas perdu  
12 de l'électricité patrimoniale. Puis je pense que  
13 c'est le témoin du RNCREQ qui dit en fait, on sort  
14 même gagnant de cette opération-là d'un point de  
15 vue, finalement, de valeur actualisée nette, parce  
16 qu'on va avoir eu le bénéfice du trente millions  
17 (30 M) par térawattheures qu'on va avoir économisé  
18 en deux mille quatorze, deux mille quinze (2014-  
19 2015), puis ce qu'on va perdre en deux mille vingt-  
20 cinq (2025), bien, en valeur d'aujourd'hui, ça vaut  
21 beaucoup moins.

22 Moi je n'irais pas jusque-là. Je trouvais  
23 que cet argument-là était très intéressant. Je  
24 faisais juste vous souligner, finalement, que  
25 vraiment, il n'y a aucun risque de différer si on

1 arrive vraiment à récupérer une quantité  
2 équivalente de patrimoniale. Donc, avec ça à  
3 l'esprit, je vais essayer de revoir les trois  
4 grands arguments du Distributeur.

5 Le premier, évidemment, c'est le risque de  
6 ne pas pouvoir amener le solde à zéro. Moi je  
7 regarde le tableau qui a été déposé dans le présent  
8 dossier, je vois plusieurs mois où le chiffre 0 est  
9 présent. Donc, à tous ces mois-là il serait  
10 possible de rappeler. Donc, ce n'est pas vrai que  
11 si je diffère aujourd'hui, je suis en train de  
12 contrevenir à l'esprit de l'entente. Il y a  
13 énormément de place, dans ce tableau-là, pour  
14 pouvoir rappeler.

15 D'abord, avant tout, en deux mille vingt-  
16 cinq, deux mille vingt-six (2025-2026), à l'hiver,  
17 je veux dire, ce sont des hivers où on prévoit des  
18 besoins. Donc déjà, si je différerais cette année,  
19 j'aurais les hivers deux mille vingt-cinq, deux  
20 mille vingt-six (2025-2026) pour rappeler.

21 Mais par ailleurs, si la croissance devait  
22 être beaucoup plus faible que prévue, si on se  
23 retrouvait en décroissance, et je serais forcé de  
24 rappeler à l'été deux mille vingt-quatre (2024),  
25 bien, ça fait partie de l'entente, et l'entente

1 prévoit déjà ça.

2           Donc c'est sûr que mon objectif,  
3 aujourd'hui, ce n'est pas d'arriver avec un jeu à  
4 somme nulle. Ce n'est pas de dire, bien, je vais  
5 différer pour rappeler la même quantité plus tard.  
6 Ce n'est pas ça l'objectif. Mais c'est un risque  
7 auquel on s'expose, et c'est un risque qui, à mon  
8 avis, n'emporte aucun coût. Donc, quand il n'y a  
9 pas de coût, il n'y a aucun risque, finalement, à  
10 faire ça.

11           On nous a dit aussi que différer sans  
12 besoin prévu, c'était de la spéculation. Donc, moi  
13 je dis, bien encore une fois, il n'y a pas de  
14 risque, donc il n'y a pas de spéculation, puis au  
15 contraire, je dirais que ça serait plus risqué de  
16 ne pas différer. Parce que si on devait se  
17 retrouver dans un scénario de forte demande, et  
18 c'est peut-être, ça serait peut-être un des impacts  
19 de la politique économique priorité emploi, donc si  
20 on arrivait à gruger les surplus en attirant de  
21 nouveaux clients ou, peu importe, bien, on pourrait  
22 se retrouver dans une situation où on va être en  
23 manque d'énergie. On va devoir acheter davantage  
24 d'énergie sur les marchés. Donc, pour se prémunir  
25 contre ce risque-là, commençons tout de suite à

1 mettre de l'énergie en banque.

2 Alors, de mon point de vue, le Distributeur  
3 devrait choisir une stratégie flexible, et sans  
4 risque, qui lui permet de s'adapter à l'évolution  
5 incertaine de ses besoins.

6 Peut-être la dernière série d'arguments  
7 qu'on avait entendus dans le dernier dossier  
8 tarifaire, et je pense qui ont été répétés dans ce  
9 dossier-ci, c'est dire, bien, le bloc que tu vas me  
10 faire rappeler en janvier, février, il ne sera pas  
11 vraiment utile. C'est-à-dire que c'est un bloc sur  
12 deux mois, donc à peu près mille quatre cents  
13 (1 400) heures, puis là-dessus j'ai des besoins  
14 peut-être sur quatre cents (400) heures.

15 C'est sûr qu'il y a eu une révision des  
16 besoins, donc c'est la pièce B-0082, là, on prévoit  
17 un peu plus de besoins, mais malgré tout, je vais  
18 concéder au Distributeur qu'effectivement, si on  
19 rappelle un bloc d'énergie en janvier, février deux  
20 mille quinze (2015), probablement qu'une partie de  
21 ce bloc-là va se retrouver en patrimoniale  
22 inutilisée. Pas l'entièrement, mais même partie.

23 Mais ce qu'il faut voir, justement, c'est  
24 l'effet net de toute l'opération. J'ai différé en  
25 deux mille quatorze (2014) pour pouvoir rappeler en

1 deux mille quinze (2015). En deux mille quatorze  
2 (2014), mon bloc en entier, j'ai réussi à récupérer  
3 de l'électricité patrimoniale. En janvier, février  
4 deux mille quinze (2015), bien, il y a une petite  
5 partie, ou une grosse partie, ou une moyenne partie  
6 qui va se transformer en patrimoniale inutilisée.  
7 Moi, ce que je garde, c'est l'impact net,  
8 finalement, de cette opération-là, et je me rends  
9 compte qu'au final j'ai réussi, par cette  
10 opération-là, à aller chercher, à aller récupérer  
11 plus d'électricité patrimoniale.

12 (14 h 04)

13           Donc, voilà. J'ajouterais peut-être un  
14 dernier point. Donc c'est sûr que je ne veux pas  
15 jouer ici le jeu de la rétrospective ou du coach du  
16 lundi matin qui dit, bien les joueurs auraient dû  
17 faire ça samedi soir, tu sais, avec l'avantage  
18 finalement de l'information nouvelle, mais c'est  
19 certain que si on avait rappelé à l'hiver dernier,  
20 on aurait évité des achats très coûteux sur les  
21 marchés. Évidemment, on n'a pas le chiffre encore.  
22 Je pense qu'il y a certaines données qui auraient  
23 peut-être été déposées à la Régie ou peut-être pas  
24 mais de toute évidence, on n'a pas eu le chiffre  
25 durant les présentes audiences mais on sait que ça

1 a été très coûteux.

2           Moi j'ai trouvé des statistiques sur le  
3 site de l'ONE qui étaient uniquement pour une  
4 partie. On parle de quatre cents gigawattheures  
5 (400 GWh) puis je vais le présenter tout à l'heure  
6 mais on parlait d'un coût de l'ordre d'à peu près  
7 deux cent cinquante dollars (250 \$) par  
8 mégawattheure, donc vingt-cinq sous (0,25 \$) du  
9 kilowattheure, ce qui est énorme. Évidemment,  
10 c'était un des pires hivers en vingt (20) ans ou  
11 trente (30) ans, peu importe. Donc, ce n'est pas  
12 quelque chose à quoi on va s'attendre à chaque  
13 année mais faut quand même tenir à l'esprit, il  
14 faut quand même garder à l'esprit que ce genre de  
15 situation-là peut arriver.

16           Donc si on a cette énergie-là additionnelle  
17 pour faire face à nos deux térawattheures, quatre  
18 térawattheures, puis six térawattheures (2 TWh-  
19 4 TWh-6 TWh) additionnels de besoins qui peuvent  
20 subvenir en cas de, finalement, d'aléas climatiques  
21 défavorables, bien ça va être ça de gagné. Puis à  
22 l'inverse, si l'hiver est très chaud, et que  
23 finalement on a encore moins de besoins que ce  
24 qu'on avait prévu, bien je vous ramène encore au  
25 fait qu'on va avoir substitué du patrimonial d'une

1           année pour celui d'une autre année. Donc, ça va  
2           être encore une fois, il y aura aucun gain, aucune  
3           perte.

4                        Donc c'est vraiment une façon simple, c'est  
5           un façon sans coût de se prémunir contre des  
6           besoins qui pourraient subvenir. Peut-être  
7           finalement un dernier point aussi, donc même la  
8           partie du patrimonial inutilisée que va entraîner,  
9           là, le rappel finalement, donc on a une petite  
10          partie qui vient combler des besoins mais on a une  
11          autre partie qui se retrouve avec du patrimonial  
12          inutilisé, bien il faut se rappeler que si on est  
13          en janvier, février, on est au début de l'année, le  
14          système des bâtonnets du patrimonial fonctionne sur  
15          l'année de calendrier et c'est des bâtonnets de  
16          différentes grandeurs.

17                        Donc si en créant un certain surplus en  
18          janvier, février, on arrive à économiser nos plus  
19          longs bâtonnets, bien on va les garder pour les  
20          mois de novembre, décembre de la même année. Encore  
21          une fois, il n'y aura pas de coût de lié à ça.  
22          C'est vraiment juste de se dire bien, je vais avoir  
23          plus de flexibilité au mois de novembre, décembre.  
24          J'aurai peut-être moins besoin d'aller sur les  
25          marchés si jamais j'ai encore un hiver plus froid.

1 Ici donc, le rapport de l'ONE sur les statistiques  
2 sur les importations-exportations, donc je suis en  
3 page 5 du tableau 2-B et ce qu'on voyait ici c'est  
4 ça. Donc à peu près quatre cent vingt  
5 gigawattheures (420 GWh) qui ont été importés par  
6 Hydro-Québec. Évidemment ça c'est import, donc on  
7 parle à partir des États-Unis. On ne tient pas  
8 compte des achats qui seraient faits sur le marché  
9 ontarien ou au Nouveau-Brunswick, pour la somme de  
10 cent quatre millions (104 M\$). Je ne sais pas de  
11 quoi aura l'air le chiffre qu'Hydro-Québec  
12 Distribution va déposer prochainement, le rapport  
13 annuel n'a pas été... bien en fait ça ne sera pas  
14 dans le rapport annuel mais peut-être qu'au dossier  
15 tarifaire on va avoir une petite idée mais déjà là,  
16 je pense qu'on a une indication des coûts très,  
17 très, très élevés auxquels, j'en conviens, on ne  
18 sera pas confrontés chaque année mais puisqu'on a  
19 une forme de protection contre ça, bien pourquoi  
20 pas l'utiliser. Ça ne sera pas une protection  
21 totale, là.

22 On s'entend que si on avait rappelé de  
23 l'énergie à l'hiver passé, on aurait quand même été  
24 obligés d'aller sur les marchés mais on serait  
25 allés un petit peu moins. Alors on aurait économisé

1           cette partie-là. Donc la conclusion, puis je  
2           reviens encore sur ce point-là, tant que l'énergie  
3           différée permet de récupérer une quantité  
4           équivalente de patrimonial, le Distributeur ne perd  
5           rien à différer que ce soit pour appeler à court  
6           terme ou à long terme.

7           Je vais passer très rapidement sur deux  
8           autres points qu'on a mentionnés à notre mémoire.  
9           Donc dans un premier cas, on disait fort bien, et  
10          si on maximisait le patrimonial, mais si par  
11          ailleurs il nous est possible, à certaines heures  
12          de l'année, de s'approvisionner à un coût encore  
13          plus bas, bien il serait intéressant de considérer  
14          cette option-là. Et ce qu'on a vu, c'est le marché  
15          ontarien finalement où le prix a été très, très bas  
16          ces dernières années, à certaines périodes de  
17          l'année. Évidemment les ontariens ont souffert  
18          aussi, là, de l'hiver dernier. Donc, je ne parle  
19          pas d'aller acheter de l'électricité à deux cent  
20          cinquante dollars (250 \$) du mégawattheure mais à  
21          certains moments, il pourrait être opportun d'aller  
22          s'approvisionner là-bas.

23          Évidemment, il faut tenir compte des coûts  
24          de transaction. Je pense avoir mentionné, là, les  
25          pertes sur le réseau ontarien et le tarif de

1 transport. J'ajouterais évidemment les droits  
2 d'émission du SPEDE mais considérant que le réseau  
3 ontarien est à forte capacité nucléaire, et surtout  
4 dans les périodes où on serait susceptible  
5 d'acheter, ça ne serait pas un coût très, très  
6 grand.

7 Questionné à ce sujet en audience, le  
8 Distributeur n'a évoqué aucune contrainte en  
9 fonction de se prévaloir de cette opportunité mais  
10 il a qualifié cela de spéculation, d'arbitrage.  
11 Encore une fois, moi je ramène ça à la notion de  
12 risque. Donc il n'y a pas de risque à dire à son  
13 courtier bien, si le prix descend en bas d'un tel  
14 niveau, va acheter de l'électricité sur ce marché-  
15 là. Donc ça serait juste de profiter du marché  
16 quand il offre vraiment des opportunités et bien,  
17 on ne voit rien de mal à faire ça finalement.

18 Je vais toucher à un dernier point. Donc  
19 les attributs environnementaux. Évidemment, je n'ai  
20 pas moi-même, là, fait d'analyse, là, des marchés,  
21 des crédits d'énergie renouvelable en Nouvelle-  
22 Angleterre mais ce que je comprends, c'est qu'il  
23 n'y en a pas vraiment eu de faite non plus du  
24 Distributeur et qu'il y aurait des questions  
25 juridiques qui se poseraient aussi, là, notamment

1 la question de l'admissibilité de ces attributs.

2 Le Distributeur a invoqué certaines  
3 justifications pour expliquer pourquoi est-ce qu'il  
4 n'a pas procédé à ces études-là. Essentiellement,  
5 ce qu'il nous explique - et là je paraphrase, peut-  
6 être que j'ai manqué quelque chose - mais il nous  
7 dit qu'il est incapable de revendre. Oup! Pardon,  
8 je pense que j'ai sauté quelque chose. Il allègue  
9 l'accès limité au marché de la Nouvelle-Angleterre,  
10 ce dont j'ai fait état tout à l'heure. Puis je  
11 pense, en fait, que sur les interconnexions de la  
12 Nouvelle-Angleterre on est peut-être même encore  
13 plus proche du cent pour cent (100 %), on est peut-  
14 être à quatre-vingts (80 %), quatre-vingt-cinq pour  
15 cent (85 %) de facteur d'utilisation.

16 Donc, effectivement, l'accès physique, si  
17 on veut, par les interconnexions est assez limité.  
18 Et l'ampleur de ses surplus pour justifier son  
19 inaction, je pense que c'est là qu'il nous parlait  
20 d'un bloc de cinq cents mégawatts (500 MW) sur à  
21 peu près six mois.

22 Ce que je répondrais, moi, bien, c'est même  
23 si les... même si la capacité sur cette  
24 interconnexion-là a déjà été réservée par d'autres,  
25 il se pourrait que ces personnes-là n'utilisent pas

1 entièrement la capacité qu'ils ont réservée et  
2 donc, il serait toujours possible, là, faire des  
3 ventes non fermes ou à la dernière minute ou trois  
4 heures avant, peu importe, aller finalement  
5 chercher les quelques heures qu'il reste. Même si  
6 c'est des heures où le prix d'énergie est  
7 relativement bas, il ne faut pas regarder  
8 uniquement le prix de l'énergie. Le but de  
9 l'opération c'était de valoriser les crédits  
10 d'énergie renouvelable. Donc, si on arrive à aller  
11 chercher quarante (40 \$), cinquante dollars (50 \$)  
12 du mégawattheure, même si on fait seulement vingt  
13 dollars (20 \$) du mégawattheure sur l'énergie,  
14 bien, on fait quand même un revenu net de soixante-  
15 dix (70 \$). C'est beaucoup plus que le tarif  
16 patrimonial.

17 Et sinon, bien, il y a peut-être une  
18 solution qui serait à explorer puis je pense que  
19 certaines personnes y ont fait allusion, et ça  
20 serait de trouver un joueur au Québec qui détient  
21 de la capacité sur ces interconnexions-là et lui  
22 vendre au Québec à la fois l'énergie et les  
23 attributs. Je ne sais pas à quel point c'est  
24 possible, donc ça serait juste de prendre ça en  
25 considération. Et, comme il y a plus qu'un joueur,

1 bien, il serait possible d'aller marchander puis  
2 trouver celui qui offrirait le plus haut prix de  
3 manière à, finalement, se partager le produit de  
4 cette vente-là.

5 Alors, dans ce contexte, si on veut essayer  
6 de valoriser nos... nos crédits d'énergie  
7 renouvelable, bien, l'ampleur de nos surplus est  
8 vraiment un avantage, ça nous donne plus de  
9 flexibilité, plus d'heures pendant lesquelles on  
10 peut vendre.

11 Je comprends qu'il y a peut-être certaines  
12 technicalités, là. Ça peut être difficile parce que  
13 là il faut que tu regardes c'est quoi la production  
14 éolienne et ci et ça. Mais je présume que le  
15 Distributeur va être capable malgré tout de tirer  
16 profit de ces marchés-là.

17 Alors peut-être une conclusion, là, d'un  
18 peu tout ce que je viens de vous dire aujourd'hui.  
19 Ce qu'on regarde c'est que le portefeuille  
20 d'approvisionnement en énergie n'est pas optimisé.  
21 Le Distributeur a invoqué plusieurs contraintes  
22 pour justifier, finalement, son refus d'optimiser.  
23 Et on ne va pas contredire l'existence de ces  
24 contraintes. Donc, oui, c'est vrai qu'il y a des  
25 contraintes, mais elles ne prohibent pas

1 complètement l'optimisation recherchée.

2 Alors il faudrait vraiment essayer d'être  
3 un peu plus proactif dans la gestion des  
4 approvisionnements. Puis je peux faire le parallèle  
5 avec ce qu'on fait en puissance. Je pense qu'il y a  
6 eu beaucoup de belles idées qui ont été mises de  
7 l'avant, tant par le Distributeur que par certains  
8 intervenants dans cette audience-ci. C'est très  
9 intéressant, très stimulant de voir un peu tout ce  
10 qui peut être proposé. Ça fait que faisons la même  
11 chose avec nos surplus en énergie puis essayons  
12 vraiment d'en tirer, je ne dirais pas le plus grand  
13 profit parce qu'on ne fait pas de profit avec ça,  
14 mais au moins aller récupérer une partie de nos  
15 coûts.

16 Voilà! Merci.

17 Q. [138] La moins grande perte possible. Merci,  
18 Monsieur Charest. Monsieur Boulanger, Monsieur  
19 Vézina, est-ce que vous avez des réflexions à  
20 ajouter à ce qui vient d'être dit par monsieur  
21 Charest?

22 M. PIERRE VÉZINA :

23 R. Non, pas pour moi.

24 M. LUC BOULANGER :

25 R. Moi non plus.

1 Me PIERRE PELLETIER :

2 Alors c'est notre preuve. Les témoins sont à la  
3 disposition de la Régie et des intervenants pour  
4 les contre-interrogatoires.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Pelletier. Alors est-ce qu'il y a des  
7 intervenants qui désirent contre-interroger les  
8 membres du panel de l'AQCIE/CIFQ? Non. Maître  
9 Fraser?

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Non plus, Madame la Présidente. J'avais une  
12 question qui a trouvé réponse au tout début lors de  
13 l'adoption de la preuve. Donc, l'absence du CIFQ au  
14 chapitre 5 du mémoire, mais j'ai eu ma réponse.  
15 Alors je ne m'y attarderai pas. Je vous remercie.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître Fraser. Maître de Repentigny?

18 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

19 Non, je n'ai pas de questions.

20 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

21 Pas de questions.

22 Q. [139] J'aurais juste une question pour vous,  
23 Monsieur Charest. En ce qui a trait aux conventions  
24 d'énergie différée, bon, j'ai posé la question hier  
25 à monsieur Zayat à l'égard d'une proposition

1 similaire qui est faite par le RNCREQ, je crois. En  
2 réponse, le Distributeur précise que le fait de  
3 différer aujourd'hui pour différer plus tard, dans  
4 le fond de faire un transfert de patrimonial  
5 inutilisé plutôt que de laisser du patrimonial sur  
6 la table aujourd'hui, au pire on le laissera sur la  
7 table plus tard, alors qu'il n'y a pas de besoins  
8 fermes qui sont prévus à long terme, c'est  
9 contraire à l'esprit des conventions.

10 (14 h 15)

11 Donc, de faire ça, pour eux, ils  
12 considèrent que ça serait un non-respect des règles  
13 du jeu sur lesquels ils se sont entendus puis qui  
14 ont été approuvés, enfin, le texte a été approuvé  
15 par la Régie en ce qui a trait aux conventions  
16 d'énergie différée. Je sais que vous êtes juriste,  
17 est-ce que c'est totalement sans fondement, cet  
18 argument qui est invoqué par le Distributeur?

19 Puis là, on ne parle pas juste de dire :  
20 « Ah! ils ne prennent pas de risque, donc il n'y a  
21 pas de spéculation », tu sais, ce n'est pas, ce  
22 n'est pas si simple que ça, là, cette, ce motif-là  
23 qui est invoqué par le Distributeur.

24 M. OLIVIER CHAREST :

25 R. J'aurais quelques points, là, à vous soumettre. Je

1           commencerais peut-être par le plus facile, donc si  
2           même je devais accepter cette position-là, je  
3           m'explique fort mal pourquoi on ne diffère pas  
4           aujourd'hui sachant qu'il y a encore des plages  
5           pour rappeler en deux mille vingt-cinq (2025), deux  
6           mille vingt-six (2026). Cet argument-là ne  
7           m'expliquerait pas pourquoi on ne ferait pas ça.

8                       Je me pose la question, par ailleurs, pour  
9           deux mille dix-huit (2018), je n'ai pas, moi, tout  
10          l'ordonnancement horaire des huit mille sept cent  
11          soixante (8 760) heures et des moyens prévus pour y  
12          faire face, mais je vois déjà que ce tableau-là,  
13          selon la philosophie du Distributeur que vous venez  
14          d'expliquer, bien, il y a des trous, donc je ne  
15          peux pas m'expliquer qu'il y ait encore des trous.

16                      Si on arrive avec cet argument-là, bien, au  
17          moins, qu'on essaie de boucher les trous puis  
18          dire : « Ah! effectivement, on pourrait en faire un  
19          petit peu plus. » Ça serait peut-être, bon, le  
20          premier aspect de cette réponse-là.

21                      Je pense, par ailleurs, que, puis j'y vais  
22          de mémoire, je ne veux pas vous contredire mais  
23          j'ai l'impression que hier, l'accent était mis sur  
24          le fait de spéculer sur le prix, dire : « Bien, je  
25          vais garder du patrimonial maintenant et peut-être

1 que j'arriverai à revendre à un prix plus élevé. »  
2 Puis ça ne répond peut-être pas à votre question,  
3 mais moi je l'avais perçu comme ça.

4 Évidemment, ce n'est pas ça qu'on est en  
5 train de proposer, il y aura nécessairement un  
6 impact sur le prix à la hausse comme à la baisse  
7 mais, encore une fois, il n'y a pas de risque si le  
8 prix est plus bas. Mais mon propos aujourd'hui, ce  
9 n'était pas ça, mon propos aujourd'hui, c'était de  
10 dire, bien, il y a des besoins futurs, je veux  
11 dire, on sera encore là dans, dans dix ans, on aura  
12 encore besoin d'électricité; de combien va-t-on en  
13 avoir besoin?

14 Bien, dix ans, c'est tellement loin, moi,  
15 je ne peux pas me fier à un... on ne peut pas  
16 essayer d'arriver pile fixe sur le scénario de  
17 référence. Je veux dire, l'expérience des dernières  
18 années nous démontre qu'on n'a jamais vraiment  
19 atteint nos prévisions, puis je pense que c'est  
20 l'essence des prévisions que de ne pas les  
21 atteindre. Donc, il ne faut pas juste se fier à un  
22 scénario de référence, puis je pense que le mot  
23 « déterministe » a été utilisé à quelques reprises,  
24 il faut vraiment essayer d'avoir une stratégie qui  
25 est la plus flexible possible.

1 Est-ce que c'est contraire à l'esprit des  
2 ententes? Je ne pense pas. Est-ce que les ententes  
3 étaient à ce point restrictives que de dire : « À  
4 moins que tu sois absolument sûr que tu vas pouvoir  
5 rappeler, ne diffère pas », je ne pense pas. Puis  
6 si c'était vraiment ça, l'esprit de ces ententes-  
7 là, je me demande même si ce qui a été fait  
8 jusqu'en deux mille douze (2012) respectait ça, tu  
9 sais.

10 Donc, non, je ne peux pas adhérer à ce que  
11 le Distributeur dit. Peut-être que s'il me cite,  
12 là, un passage précis des conventions, j'ai lu les  
13 conventions, peut-être pas, je n'ai pas passé mille  
14 (1 000) heures non plus, mais s'il me cite un  
15 passage spécifique, il dit : « Bien moi, je  
16 m'appuie sur ça pour dire que tu n'as pas le droit  
17 de mettre de l'énergie en réserve pour faire face à  
18 un éventuel besoin », bien là, on pourra discuter.  
19 Mais dans l'abstrait, moi, je n'ai pas lu ça dans  
20 les conventions.

21 Q. [140] C'est beau. Merci beaucoup.

22 M. LUC BOULANGER :

23 R. Si vous permettez?

24 Q. [141] Oui, allez-y. Je me disais que...

25 R. Alors dans...

1 Q. [142] Je me disais que vous étiez pour dire quelque  
2 chose, ça ne se peut pas.

3 R. Alors ce que j'avais à ajouter là-dessus, parce que  
4 ce n'est pas une question qui m'est étrangère du  
5 tout, alors dans un dossier tarifaire, je pense que  
6 c'est celui, pas celui de l'an dernier mais celui  
7 de l'année précédente, on avait contre-interrogé  
8 beaucoup monsieur Daniel Richard sur l'esprit des  
9 ententes d'énergie différée et je pense qu'en se  
10 référant aux différentes déclarations qui ont été  
11 faites là-dessus, cette question a été débattue.

12 Et la position que nous avons prise là-  
13 dessus était à l'effet que Hydro-Québec ne semblait  
14 pas vouloir s'inquiéter de son devoir de fiduciaire  
15 et protéger ses usagers et plutôt d'interpréter ces  
16 ententes-là à la faveur du Producteur. Alors nous,  
17 on a toujours soutenu que les ententes et l'esprit  
18 des ententes étaient dans le sens que nous le  
19 présentons aujourd'hui.

20 Alors, et de mémoire, je ne me souviens pas  
21 avoir vu que la Régie ait décidé que ce n'était pas  
22 le cas, là. Peut-être qu'on pourrait vérifier dans  
23 la cause tarifaire en question mais je me souviens  
24 spécifiquement d'avoir eu ça.

25 Q. [143] Le contexte des surplus était peut-être moins

1 important il y a deux ans. Là, on parle quand même  
2 sur la durée du Plan de soixante-dix (70),  
3 soixante-douze (72), là, en tenant compte des  
4 derniers chiffres, térawattheures de surplus qui  
5 sont prévus dans le cadre du scénario de référence,  
6 ce qui n'était pas le cas, là, il y a quand même  
7 deux ans.

8 R. Bien, de mémoire, de mémoire, il y avait des  
9 surplus qui étaient significatifs.

10 Q. [144] Oui.

11 R. Peut-être pas, évidemment, dans le même contexte  
12 qu'on a aujourd'hui, mais il y avait eu une preuve  
13 qui avait été déposée par Co Pham et Co Pham  
14 soutenait que l'utilisation des conventions faisait  
15 en sorte que les usagers perdaient soixante  
16 millions (60 M\$). Et je pense que la Régie avait  
17 confirmé les chiffres qu'avait avancés Co Pham là-  
18 dessus. Alors tout en reconnaissant que la  
19 situation s'est exacerbée au fur du passage du  
20 temps il reste quand même que, dans le contexte où  
21 le dossier a été étudié, c'était quand même  
22 important.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait. Je vous remercie.

25

1 M. OLIVIER CHAREST :

2 R. Si vous me permettez juste un dernier petit  
3 commentaire. Il y a vraiment deux approches qui  
4 sont possibles. Et votre commentaire va porter sur  
5 le fait de différer maintenant pour rappeler peut-  
6 être dans dix ans. Mais il y a aussi la possibilité  
7 de différer maintenant pour rappeler l'an prochain.  
8 Et on a une assez bonne idée qu'on a des besoins en  
9 janvier, février. Et on sait que, mathématiquement,  
10 si on diffère maintenant, on va pouvoir utiliser  
11 plus de patrimonial. Donc, peut-être que même une  
12 façon d'esquiver, si on veut, la proposition du  
13 Distributeur, c'est ça, c'est de dire, bien, à tout  
14 le moins pour cette stratégie de différer, rappeler  
15 dans l'année même, on est correct puis, au pire, on  
16 peut toujours aviser. Je veux dire, si, en deux  
17 mille dix-sept (2017), on se rend compte que, là,  
18 on n'a plus de besoins, on pourra arrêter.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bon. Merci beaucoup. Maître Pelletier, est-  
21 ce que vous avez un réinterrogatoire?

22 Me PIERRE PELLETIER :

23 Vous aviez posé la question à monsieur Charest en  
24 sa qualité de juriste. Je vous rappelle, pour finir  
25 là-dessus, que cette question-là, cette

1 interprétation-là des contrats qui est proposée par  
2 le Distributeur, c'est survenu, ça, il y a deux ans  
3 à l'occasion d'un témoignage qui avait été donné  
4 par monsieur Lamarre disant, bien, le contrat dit  
5 ça, là, mais ce n'était pas ça les intentions du  
6 Producteur et du Distributeur.

7 Je pense que, pour avoir la réponse à la  
8 question que vous posiez plus spécifiquement là-  
9 dessus, bien, c'est vraiment de s'en référer au  
10 contrat et non pas aux interprétations que peuvent  
11 en faire des années plus tard les parties qui  
12 étaient impliquées, le frère et la soeur, ou les  
13 deux frères. Je ne sais pas comment il faut les  
14 appeler. Ça complète.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Vous pourrez y revenir dans votre argumentation, le  
17 cas échéant.

18 Me PIERRE PELLETTIER :

19 Oui, oui. Ça complète notre preuve. Je vous  
20 remercie beaucoup.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 C'est bon. Bien merci. Ah!

23 M. LUC BOULANGER :

24 Madame la Présidente, cet après-midi, monsieur  
25 Olivier Charest, ça va être la dernière fois qu'il

1 va travailler pour les Affaires réglementaires pour  
2 l'AQCIE et le CIFQ puisqu'il a accepté un poste  
3 dans l'industrie. Alors, je voulais simplement  
4 souligner publiquement devant tout le monde la  
5 qualité du travail d'Olivier. Et au moment où vous  
6 allez lever les audiences, on a l'intention de  
7 présenter à Olivier un petit cadeau. Alors, s'il y  
8 a des intervenants qui veulent se joindre à nous  
9 pour la présentation, on l'apprécierait.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est bon. Alors, Monsieur Charest, bonne chance  
12 dans vos nouvelles fonctions. Et merci.

13 M. OLIVIER CHAREST :

14 Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci pour votre témoignage. Alors, cela termine.  
17 Vous êtes libéré. J'ai besoin de vous libérer,  
18 vous, c'est sûr, parce que vous ne reviendrez plus.  
19 Alors cela termine votre témoignage et la preuve de  
20 l'AQCIE/CIFQ. Donc, Maître Pelletier, c'est beau.  
21 Eh bien, il est deux heures vingt-cinq (2 h 25).  
22 Qu'est-ce qu'on fait?

23 M. LUC BOULANGER :

24 On aurait dû amener du champagne.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Est-ce qu'on aurait le temps d'entendre la preuve  
3 de la FCEI ou vous préférez...

4 Me ANDRÉ TURMEL :

5 Madame Gervais n'est pas ici.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 O.K. Bon. Alors, on va terminer. On a sûrement  
8 d'autre chose à faire. On se revoit donc demain à  
9 compter de neuf heures (9 h 00) avec la preuve de  
10 EBM. Ah! Maître Gertler.

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Excusez-moi! Pas de veston. Pas de toge à la cour  
13 en été non plus. Juste nous suggérer peut-être on  
14 pourrait commencer à huit heures trente (8 h 30)  
15 demain matin étant donné que c'est vendredi demain  
16 puis on essaie de gagner du temps. Puis on finit un  
17 peu plus tôt aujourd'hui. C'est une suggestion  
18 comme ça.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 O.K.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Je ne sais pas si ça fait l'affaire des autres.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Sauf erreur, j'avais compris que la FCEI était la  
25 première à passer demain matin, selon ce qu'on a

1 dicté ce matin.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K. Je n'avais pas eu la conclusion de votre  
4 discussion avec maître Hamelin.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Oui. Écoutez, moi, on peut commencer à sept heures  
7 (7 h 00), parce que je suis ici à six heures et  
8 demie (6 h 30), il n'y a pas de problème. Mais je  
9 demande à monsieur Gosselin... A priori, si ça fait  
10 l'affaire des gens. Autrement à neuf heures (9 h).  
11 Nous, on est prêt à faire huit heures trente  
12 (8 h 30).

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Écoutez, huit heures trente (8 h 30). Comme ça, on  
15 va être certain de pouvoir entendre les preuves de  
16 tous ceux qu'on doit entendre demain. Donc, demain  
17 huit heures trente (8 h 30). Maître Fraser.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Oui, excusez-moi, juste pour être certain de savoir  
20 qui on entend demain, parce que je ne fais pas  
21 partie toujours des discussions concernant l'ordre,  
22 puis j'ai un certain intérêt bien que...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui. Alors demain, donc FCEI, EBM, AHQ/ARQ et UC.

25 Me ÉRIC FRASER :

- 1 C'est parfait. C'est ce que j'avais en note.
- 2 Parfait. Je vous remercie, Madame la Présidente.
- 3 LA PRÉSIDENTE :
- 4 Parfait. Bon, là, c'est vrai. Bonne fin de journée.
- 5 AJOURNEMENT
- 6
- 7

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

Nous, soussignés, ROSE FANIZZI et CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie, certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

ROSA FANIZZI

Sténographe officielle

CLAUDE MORIN

Sténographe officiel