

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

AVIS SUR LES MESURES SUSCEPTIBLES  
D'AMÉLIORER LES PRATIQUES TARIFAIRES  
ACTUELLES DANS LE DOMAINE DE L'ÉLECTRICITÉ

DOSSIER : R-3972-2016

RÉGISSEURS : Mme DIANE JEAN, présidente  
M. LAURENT PILOTTO  
Me SIMON TURMEL

AUDIENCE DU 13 FÉVRIER 2017

VOLUME 1

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me HÉLÈNE BARRIAULT  
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

M. PIERRE ARCAND  
pour le ministre de l'Énergie et des Ressources  
naturelles (MÉRN)

PARTICIPANTS :

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

Me GUY SARAULT  
procureur de l'Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

Me NICOLAS DUBÉ  
procureur pour l'Association des redistributeurs  
d'électricité du Québec (AREQ);

M. YVES JUNEAU  
pour l'Association des stations de ski du Québec  
(ASSQ);

M. JOCELYN B. ALLARD  
pour l'Association québécoise des consommateurs  
industriels d'électricité (AQCIE);

M. JEAN-FRANÇOIS SAMRAY  
pour l'Association québécoise de la production  
d'énergie renouvelable (AQPER);

M. PIERRE VÉZINA  
pour le Conseil de l'industrie forestière du Québec  
(CIFQ);

Me ANDRÉ TURMEL  
procureur de la Fédération canadienne des  
entreprises indépendantes (FCEI);

M. STÉPHANE FORGET et  
M. DAVID LAURETI  
pour la Fédération des chambres de commerce du  
Québec (FCCQ);

Me LOUISE TREMBLAY  
procureur de Gazifère inc.

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

Me François G. Hébert  
procureur d'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION (HQD);

Me FRANKLIN S. GERTLER  
procureur du Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROEE);

M. PHILIPPE BOURKE  
pour le Regroupement national des conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE  
procureur de la Société en commandite Gaz Métro  
(GM);

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

Mme FRANCE LATREILLE  
pour l'Union des consommateurs (UC);

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

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

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
PRÉSENTATION DE M. PIERRE-OLIVIER PINEAU	11
PRÉSENTATION DE M. GABRIEL DESMARAIS	107
PRÉSENTATION PAR M. PATRICK GONZALEZ	159

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce treizième (13e)  
2 jour du mois de février :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du treize (13)  
8 février deux mille dix-sept (2017), dossier R-3972-  
9 2017. Avis sur les mesures susceptibles d'améliorer  
10 les pratiques tarifaires actuelles dans le domaine  
11 de l'électricité.

12 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont madame  
13 Diane Jean, présidente de la formation, ainsi que  
14 monsieur Laurent Pilotto et maître Simon Turmel.

15 Le procureur de la Régie est maître Hélène  
16 Barriault. La demanderesse est ministre de  
17 l'énergie et des Ressources naturelles représenté  
18 par monsieur Pierre Arcand.

19 Les participants à la présente audience sont :  
20 ASSOCIATION COOPÉRATIVE D'ÉCONOMIE FAMILIALE DE  
21 QUÉBEC représentée par maître Denis Falardeau;  
22 ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS DE GAZ  
23 représentée par maître Guy Sarault;  
24 ASSOCIATION DES REDISTRIBUTEURS D'ÉLECTRICITÉ DU  
25 QUÉBEC représentée par maître Nicolas Dubé;

1 ASSOCIATION DES STATIONS DE SKI DU QUÉBEC  
2 représentée par monsieur Yves Juneau;  
3 ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES CONSOMMATEURS  
4 INDUSTRIELS D'ÉLECTRICITÉ représentée par monsieur  
5 Jocelyn B. Allard;  
6 ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE LA PRODUCTION D'ÉNERGIE  
7 RENOVELABLE représentée par monsieur Jean-François  
8 Samray;  
9 CONSEIL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE DU QUÉBEC  
10 représenté par monsieur Pierre Vézina;  
11 FÉDÉRATION CANADIENNE DES ENTREPRISES INDÉPENDANTES  
12 représentée par maître André Turmel;  
13 FÉDÉRATION DES CHAMBRES DE COMMERCE DU QUÉBEC  
14 représentée par monsieur Stéphane Forget et  
15 monsieur David Laureti;  
16 GAZIFÈRE INC. représentée par maître Louise  
17 Tremblay;  
18 GROUPE DE RECHERCHE APPLIQUÉE EN MACROÉCOLOGIE  
19 représenté par maître Geneviève Paquet;  
20 HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION représentée par monsieur  
21 François G. Hébert;  
22 REGROUPEMENT DES ORGANISMES ENVIRONNEMENTAUX EN  
23 ÉNERGIE représenté par maître Franklin S. Gertler;  
24 REGROUPEMENT NATIONAL DES CONSEILS RÉGIONAUX DE  
25 L'ENVIRONNEMENT DU QUÉBEC représenté par monsieur

1 Philippe Bourke;  
2 SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO représentée par  
3 maître Hugo Sigouin-Plasse;  
4 STRATÉGIES ÉNERGÉTIQUES ET ASSOCIATION QUÉBÉCOISE  
5 DE LUTTE CONTRE LA POLLUTION ATMOSPHERIQUE  
6 représentées par maître Dominique Neuman;  
7 UNION DES CONSOMMATEURS représentée par madame  
8 France Latreille;  
9 UNION DES MUNICIPALITÉS DU QUÉBEC représentée par  
10 maître Catherine Rousseau; et  
11 UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES représentée par  
12 maître Marie-André Hotte.

13 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
14 désirent présenter une demande ou faire des  
15 représentations au sujet de ce dossier?

16 Je demanderais aux parties de bien vouloir  
17 s'identifier à chacune de leurs interventions pour  
18 les fins de l'enregistrement. Aussi, auriez-vous  
19 l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire  
20 est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Madame la Greffière. Bonjour à tous et  
23 bienvenue. J'aimerais d'abord rappeler le contexte  
24 de la présente audience.

25 La Régie de l'énergie a reçu, le dix (10)

1       juin deux mille seize (2016), une demande du  
2       ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles,  
3       monsieur Pierre Arcand, à l'effet de produire un  
4       avis sur les mesures susceptibles d'améliorer les  
5       pratiques tarifaires actuelles. Cette demande  
6       suivait la publication le seize (16) avril deux  
7       mille seize (2016) de la politique énergétique deux  
8       mille trente (2030).

9                La lettre du ministre mentionne que l'avis  
10       de la Régie pourra examiner toutes les avenues et  
11       comprendre, au besoin, des constats relatifs à la  
12       Loi de la Régie de l'énergie; aux contraintes  
13       d'interfinancement; à l'ouverture du marché de  
14       détail de l'électricité; à la concurrence et au  
15       développement de la filière du gaz naturel  
16       renouvelable.

17               La réalisation de cet avis s'appuiera sur  
18       le balisage des experts que la Régie a retenus et  
19       sur la présente audience. L'avis devra être  
20       transmis au ministre en temps opportun afin que des  
21       améliorations puissent être envisagées pour l'année  
22       tarifaire deux mille dix-huit (2018).

23               La Régie, dans son avis public du onze (11)  
24       juillet deux mille seize (2016), a présenté les  
25       cinq thèmes qu'elle avait retenus soit : en

1           électricité :

- 2                       -    les structures et options tarifaires;  
3                               interfinancement; ménage à faible  
4                               revenu; industries aux besoins  
5                               particuliers;

6           Deuxièmement

- 7                       -    la compétitivité mondiale des prix  
8                               payés par les clients industriels;

9           Troisième mandat

- 10                      -    l'intégration des nouvelles  
11                             technologies et leur incidence sur le  
12                             partage des coûts et sur les tarifs;  
13                             autoproduction; mobilité électrique,  
14                             compteur intelligent; ouverture des  
15                             marchés de détail;

16           Et en gaz naturel, deux mandats, d'abord :

- 17                      -    les structures et options tarifaires;

18           et finalement

- 19                      -    l'intégration des nouvelles  
20                             technologies, gaz naturel  
21                             renouvelable; autoproduction.

22           La Régie entendra dix-neuf (19) participants dont  
23           les distributeurs d'énergie qui viendront présenter  
24           leur mémoire et leur point de vue.

25                      La Régie permettra... l'audience permettra

1 à la Régie d'approfondir les enjeux soulevés dans  
2 les rapports des experts et dans les mémoires des  
3 participants. Les questions de la Régie auront pour  
4 objet d'apporter des précisions sur certains  
5 d'entre eux.

6 Concernant le déroulement de l'audience,  
7 nous débuterons avec les présentations des cinq  
8 experts. Par la suite, nous entendrons les  
9 distributeurs d'énergie et chacun des autres  
10 participants.

11 Afin d'assurer un bon déroulement des  
12 audiences, nous vous demandons de bien vouloir  
13 respecter les temps mis à votre disposition. Nous  
14 avons retenu les services de sténographes et la  
15 consultation est diffusée en direct sur le site de  
16 la Régie.

17 (10 h 05)

18 La Régie tient à vous remercier à l'avance pour  
19 votre collaboration et l'éclairage que vous  
20 apporterez à ces travaux. Alors, sur ces mots, je  
21 demanderais maintenant à monsieur Pineau de bien  
22 vouloir amorcer sa présentation. Nous aimerions que  
23 vous débutiez en vous présentant et en rappelant  
24 sommairement votre mandat. Merci.

25

1 PRÉSENTATIONS

2 PRÉSENTATION DE M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

3 Pierre-Olivier Pineau, professeur à HEC Montréal,  
4 titulaire de la chaire de gestion du secteur de  
5 l'énergie. Donc, j'ai reçu le mandat pour le  
6 premier thème que la Régie avait identifié sur la  
7 structure et option tarifaire du secteur de  
8 l'électricité. Donc, simplement pour rappeler le  
9 contexte, je me permets de vous présenter un peu  
10 les grands points de ce mandat.

11 Le rapport qui a été réalisé conjointement  
12 avec Simon Bertrand Langlois, qui est donc sur le  
13 site de la Régie, propose, présente un balisage des  
14 pratiques d'autres juridictions; un diagnostic sur  
15 les modes de tarification actuel; les principes  
16 tarifaires à la base d'une amélioration de la  
17 tarification actuelle; et des pistes de solutions  
18 tarifaires.

19 Il y a quatre objectifs qui sont visés dans  
20 la demande : améliorer les pratiques tarifaires;  
21 améliorer la situation des consommateurs  
22 d'électricité, notamment par une simplification des  
23 options offertes; prendre en compte la situation  
24 particulière des ménages à faible revenu; et  
25 prendre en considération les besoins particuliers

1 de certaines industries.

2 Comme vous le voyez, les objectifs sont  
3 vastes et je l'annonce à l'avance, c'est difficile  
4 d'atteindre ces quatre objectifs sans compromettre  
5 un autre objectif, enfin un des objectifs. Chaque  
6 objectif en lui-même est difficilement atteignable  
7 sans compromettre un autre par ailleurs. Mais je  
8 vais faire, je vais suggérer des pistes de  
9 solutions qui, à mon sens, répondent à ces  
10 objectifs-là à tout niveau et permettront au Québec  
11 justement de les atteindre pour le bien commun.

12 En plus des objectifs, il y avait une  
13 demande d'avoir des informations sur différents  
14 points particuliers : les mesures visant à soutenir  
15 les ménages à faible revenu; l'interfinancement, un  
16 point qui est important dans le rapport que je vais  
17 vous présenter et qui, à mon avis, devrait être  
18 modifié; aussi, on voulait voir, on a rapporté des  
19 informations sur les pratiques de tarifs  
20 différenciés en fonction du moment ou de la  
21 température; les catégories tarifaires fondées sur  
22 l'usage; les pratiques tarifaires selon l'ouverture  
23 à la concurrence; et les liens avec le déploiement  
24 de certaines technologies.

25 Donc, c'est le mandat, donc un vaste

1 mandat. Je vais utiliser la prochaine heure pour  
2 vous présenter l'essentiel du rapport. Évidemment,  
3 je ne pourrai pas rentrer dans le détail de tous  
4 les points, parce que, évidemment, nous avons fait  
5 un balisage assez détaillé d'une trentaine de...  
6 enfin, d'une trentaine de distributeurs. Ce serait  
7 fastidieux et probablement inutile de passer en  
8 revue chacune des conclusions. Mais on va passer à  
9 travers cette présentation dont je vous propose le  
10 plan ici.

11 Premièrement, une tendance, certaines  
12 tendances qu'on a observées aux États-Unis, en plus  
13 du balisage, qui était quand même limité à une  
14 trentaine de distributeurs, on a obtenu des données  
15 de la Energy Information Administration des États-  
16 Unis sur certaines tendances tarifaires qui, à mon  
17 sens, sont très intéressantes, pour donner un  
18 contexte. Et on va revenir sur les principes  
19 tarifaires. Après, je vais donner quelques mots sur  
20 le balisage qu'on a effectué. Et je vais parler  
21 d'interfinancement parce que c'était une des  
22 mentions explicite du mandat. Et, finalement,  
23 aborder mes pistes de solutions qu'on a développées  
24 dans le rapport.

25 Donc, quelques tendances et principes

1           tarifaires. Je pense que ça donne un bon contexte  
2           pour comprendre la situation actuelle. Il y a un  
3           sondage annuel que la Energy Information  
4           Administration des États-Unis réalise chaque année  
5           auprès de deux mille (2000) distributeurs. Alors,  
6           on s'entend que, entre un balisage de trente (30)  
7           distributeurs qui permet d'aller en profondeur et  
8           un sondage de deux mille (2000) distributeurs,  
9           c'est quand même intéressant de faire, d'utiliser  
10          des données de deux mille (2000) distributeurs qui  
11          sont évidemment assez exhaustives, même si on ne va  
12          pas dans un niveau de profondeur et d'analyse de  
13          chacun des distributeurs équivalant à ce qu'on a  
14          fait dans le balisage.

15                 Donc, c'est un sondage annuel. Plus de  
16          distributeurs américains répondent à ce sondage-là,  
17          en fait plus de trois mille (3000) sont appelés à  
18          répondre au sondage. C'est un sondage, c'est une  
19          demande qui recueille des informations sur les  
20          ventes, les revenus, le nombre de clients, donc des  
21          données assez détaillées pour les distributeurs.  
22          Mais depuis deux mille treize (2013), en fait donc  
23          depuis assez récemment, ils ont commencé à se dire  
24          qu'il faut prendre en compte et connaître les  
25          habitudes des distributeurs, les pratiques des

1 distributeurs sur certains sujets.

2 (10 h 11)

3           Donc, depuis deux mille treize (2013), ils  
4 ont introduit ces quatre sujets-là, notamment  
5 tarification dynamique, donc quel est l'état de  
6 l'utilisation de la tarification dynamique chez les  
7 distributeurs; quel est l'état du déploiement des  
8 compteurs avancés chez les distributeurs, de la  
9 facturation nette et de la production distribuée.  
10 Parce que, comme vous le savez, les technologies  
11 évoluent rapidement, donc ça a des impacts sur les  
12 pratiques des distributeurs et c'est important de  
13 voir qu'est-ce qui se passe chez ces distributeurs-  
14 là.

15           Pourquoi est-ce qu'on en parle? Parce que  
16 c'est des éléments donc, évidemment, on a été  
17 chercher parce que ça faisait partie des éléments  
18 que la Régie nous demandait d'analyser et ça  
19 permettait d'aller au-delà de... des trente (30)  
20 distributeurs qu'on a étudiés, avec des  
21 informations qui permettent de donner des  
22 tendances.

23           Alors, par tarification dynamique qu'est-ce  
24 qu'on entend? Je ne vais pas rentrer dans les  
25 détails mais la EIA entend « time of use pricing,

1 real time pricing, variable peak pricing, critical  
2 peak pricing et critical peak rebate », donc c'est  
3 les outils qui sont mis de l'avant. Et, en fait, le  
4 seul élément que je veux mettre de l'avant... en  
5 fait, deux éléments. C'est que ce sont des  
6 tarifications qui sont en croissance, où elles  
7 sont... de plus en plus de consommateurs sont  
8 sujets à ce type de tarifications mais ça reste  
9 marginal. Donc, là vous voyez, en rouge, sur  
10 l'écran, vous voyez que... simplement de deux mille  
11 treize (2013) à deux mille quinze (2015), on a une  
12 augmentation, « R », c'est pour les consommateurs  
13 résidentiels, donc on a encore une faible  
14 proportion des consommateurs résidentiels qui sont  
15 exposés à des tarifications dynamiques mais un  
16 pourcentage en croissance. Les pourcentages de  
17 consommateurs commerciaux et industriels, donc  
18 « C » et « I », sont plus élevés, restent  
19 relativement modestes comparé à la majorité de la  
20 popu... des consommateurs mais, encore une fois, ce  
21 sont des pourcentages qui sont en croissance. Et ce  
22 n'est sans doute pas pour rien parce que la  
23 technologie est là, on s'aperçoit que c'est  
24 intéressant de faire affaire avec des outils  
25 tarifaires qui sont un peu plus élaborés.

1                   Et là je prends un peu d'avance.  
2           Évidemment, on n'a pas une simplification forcément  
3           parce que, souvent, quand on passe à ce type de  
4           tarification, ça n'amène pas une simplification  
5           mais, jusqu'à un certain point, il y a une certaine  
6           complexification du tarif. Mais c'est, on le  
7           constate, de plus en plus adopté par un grand  
8           nombre de distributeurs parce que ça apporte des  
9           avantages qui sont souhaitables dans le contexte  
10          actuel.

11                   Au niveau des compteurs avancés. Donc, ce  
12          qui permet, justement, cette tarification, ce qui  
13          permet davantage de tarifications dynamiques c'est,  
14          évidemment, la présence de compteurs avancés. On a,  
15          comme on peut l'imaginer, un nombre croissant de  
16          distributeurs qui ont ces deux technologies là, de  
17          « automated meter reading » et « automated  
18          measuring infrastructure », AMR et AMI. Donc, on a  
19          un nombre croissant mais ce qui est, à mon avis,  
20          très révélateur et ce qui est pertinent pour le  
21          Québec c'est qu'on a surtout un nombre croissant de  
22          consommateurs résidentiels, notamment, qui ont une  
23          charge directement sous le contrôle du  
24          distributeur. Donc, un contrôle... une partie de  
25          leur charge est sous contrôle direct du

1 consommateur. Ça reste, encore une fois, des  
2 proportions marginales de consommateurs. Donc, chez  
3 les consommateurs résidentiels, moins de trois pour  
4 cent (3 %) des consommateurs ont leur charge  
5 directe. Mais, quand on regarde sur la courte  
6 période de deux mille treize (2013) à deux mille  
7 quinze (2015), on a dix-sept pour cent (17 %) de  
8 plus de consommateurs qui sont... qui ont une  
9 partie de leur charge sous un contrôle direct.

10 Nous, au Québec, on a fait, avec Hydro-  
11 Québec, le choix d'aller vers des compteurs de  
12 nouvelle génération mais uniquement pour des  
13 raisons d'économie de personnel dans la lecture des  
14 relevés de compteurs. Et peut-être aussi, si vous  
15 permettez une touche d'humour, parce qu'on aimait  
16 les débats sur les ondes électromagnétiques.  
17 C'était essentiellement les deux grandes raisons  
18 qui nous ont fait utiliser les compteurs AMI. C'est  
19 un petit peu frustrant de se dire qu'on aurait  
20 accès à beaucoup plus d'usages mais qu'on a fait  
21 des investissements qui ne se limitent qu'à des  
22 usages très restreints, somme toute, de ces  
23 compteurs-là.

24 La technologie est là, si on... je m'avance  
25 un petit peu dans les pistes de solutions, je...

1 une des pistes, c'est d'utiliser la technologie qui  
2 est aujourd'hui à notre disposition pour réaliser  
3 certaines avancées en efficacité.

4 Un élément aussi qu'il faut comprendre pour  
5 le contexte général, c'est celui de la facturation  
6 nette et de la production distribuée. Mais surtout  
7 de la facturation nette, qui est en très grande  
8 croissance. Surtout au niveau des panneaux solaires  
9 photovoltaïques. Vous voyez quelques chiffres ici  
10 sur une très brève période, deux mille treize -  
11 deux mille quinze (2013-2015), donc sur trois ans.  
12 On a, dans le secteur résidentiel, une augmentation  
13 faramineuse de cent quarante-deux pour cent  
14 (142 %).

15 Alors, encore une fois, ça reste qu'on  
16 agrège au niveau des États-Unis, ça n'est que cinq  
17 mille cinq cents mégawatts (5500 MW) de panneaux  
18 solaires. Donc, à l'échelle des États-Unis c'est,  
19 évidemment, une goutte d'eau dans le système  
20 électrique américain mais c'est en fort  
21 déploiement. Alors, le Québec n'est pas la  
22 Californie et n'est pas une région aussi  
23 ensoleillée que d'autres mais, malgré tout, c'est  
24 une tendance qui touche toute l'Amérique du Nord,  
25 qui touche toute la planète. Il faut comprendre que

1 ces technologies-là, de production distribuée, de  
2 production chez les particuliers, sont en  
3 déploiement. Hydro-Québec offre la possibilité  
4 d'avoir de la facturation nette. Et, ces dernières  
5 années, avec la baisse des prix des panneaux  
6 photovoltaïques, on a une croissance modeste au  
7 Québec mais réelle néanmoins de ce type d'élément  
8 là.

9 (10 h 16)

10 Et ça a un impact... ça va avoir... ça a un impact  
11 dès aujourd'hui mais on peut anticiper des impacts  
12 parce qu'évidemment, si un consommateur génère par  
13 lui-même son électricité, eh bien ça fait autant de  
14 kilowattheures qui ne sont plus achetés auprès du  
15 Distributeur et si... et je m'avance un petit peu  
16 dans ma présentation, si ces consommateurs-là ont  
17 des volumes inférieurs, eh bien si les revenus sont  
18 essentiellement basés sur le volume de ventes, ça  
19 fait des revenus qui sont inférieurs pour le  
20 Distributeur et c'est, évidemment, une  
21 préoccupation que tout le monde doit avoir,  
22 notamment le Distributeur, de voir ses revenus mis  
23 à mal par notamment une autoproduction plus grande.

24 Quand on regarde d'un point de vue plutôt  
25 québécois les tendances et les perspectives

1 québécoises, je ne vais l'apprendre à personne ici,  
2 nous avons un déficit de puissance annoncé, on a  
3 aujourd'hui une puissance, donc on doit gérer la  
4 puissance, on essaie, Hydro-Québec essaie de gérer,  
5 enfin elle gère dans une certaine mesure sa  
6 puissance, mais on annonce, pour les années à  
7 venir, une augmentation des besoins en puissance,  
8 on a des surplus en énergie. Ce déficit de  
9 puissance, il est réel, le plan d'approvisionnement  
10 récemment déposé par Hydro-Québec en fait état,  
11 donc il est très bien documenté. On a une  
12 efficacité énergétique qui est de plus en plus  
13 perceptible au niveau des nouvelles constructions  
14 de bâtiments, donc une croissance dans le bâtiment,  
15 le bâtiment neuf qui fait en sorte que la demande  
16 d'énergie n'est plus aussi grande que pour des  
17 bâtiments plus anciens. Et on a, dans les bâtiments  
18 plus anciens, évidemment, aussi des possibilités  
19 d'améliorer l'efficacité énergétique. C'est à  
20 mentionner parce que cette efficacité énergétique  
21 est souhaitée, notamment par le gouvernement avec  
22 des objectifs ambitieux pour deux mille trente  
23 (2030). Cette efficacité énergétique aura tendance  
24 à faire baisser les ventes de kilowattheures,  
25 d'énergie auprès des clients d'Hydro-Québec,

1 d'Hydro-Québec Distribution.

2           Encore une fois, donc si on baisse les  
3 ventes d'énergie soit par l'efficacité énergétique,  
4 soit par l'autoproduction, qui est réelle, eh bien  
5 on a un volume de ventes totales qui diminue et  
6 comme je vais le mentionner plus tard, mais un coût  
7 du système qui, lui, ne diminue pas. Les  
8 infrastructures de transmission, de distribution  
9 sont des coûts fixes qui, eux, ne diminuent pas  
10 avec la baisse qu'on constate et qu'on pourra  
11 constater, il y a un ralentissement, du moins, de  
12 la croissance de la vente d'énergie et une baisse  
13 possible, dans certains secteurs on l'observe déjà.

14           Donc, ce sont des préoccupations, des  
15 tendances lourdes. On ne peut pas... cette  
16 efficacité énergétique, c'est une tendance lourde.  
17 L'autoproduction, comme je l'ai mentionné, avec les  
18 panneaux photovoltaïques, mais aussi d'autres  
19 technologies, sont aussi des tendances lourdes. Et  
20 une troisième tendance lourde qui arrive, c'est  
21 celle des voitures électriques. Alors, ceux qui, à  
22 l'occasion, ont l'occasion de m'entendre sur les  
23 voitures électriques par le passé savent que je ne  
24 suis pas le plus grand partisan de  
25 l'électrification des transports rapidement parce

1 que, par ailleurs, en transport on a des problèmes  
2 plus urgents. Mais néanmoins, la technologie des  
3 voitures électriques évolue rapidement. Les  
4 batteries vont, d'ici les dix (10), quinze (15)  
5 prochaines années être de plus en plus accessibles  
6 et on peut imaginer que... enfin, on peut  
7 difficilement imaginer atteindre les cent mille  
8 (100 000) véhicules d'ici vingt vingt (2020) dans  
9 le parc automobile québécois, le cent mille  
10 (100 000) véhicules électriques. Mais on peut  
11 imaginer que dans la prochaine décennie, le parc de  
12 véhicules électriques augmente véritablement de  
13 manière significative parce qu'avec l'effet combiné  
14 d'une technologie plus abordable et le prix du  
15 pétrole qui augmente, ou le prix d'essence qui  
16 augmente notamment avec le marché du carbone, donc  
17 le marché du carbone, d'un côté, va faire augmenter  
18 le prix de l'essence et la diminution des coûts va  
19 faire en sorte que des voitures électriques vont se  
20 déployer de plus en plus dans la prochaine  
21 décennie, il va y avoir de plus en plus de prises à  
22 brancher sur le réseau.

23 Et simplement pour illustrer, une prise...  
24 une borne de recharge, non pas rapide, mais une  
25 borne de recharge tout à fait traditionnelle du

1 type de celle qu'on... les dix mille (10 000)...  
2 les dix mille (10 000) propriétaires de voitures  
3 électriques ont chez eux, donc une borne de  
4 recharge qu'ils branchent sur leur courant à cent  
5 vingt volts (120 V) qu'ils peuvent monter à deux  
6 cent quarante (240), mais c'est quand même un appel  
7 de puissance quand on le branche de un virgule cinq  
8 (1,5) à un virgule neuf kilowatt (1,9 KW). Donc,  
9 imaginez si vous avez un jour d'hiver de janvier où  
10 il fait moins vingt-cinq (-25) dehors et qu'il est  
11 six heures (6 h 00) et que les cent mille (100 000)  
12 véhicules qui sont sur le parc se branchent en même  
13 temps et qu'ils n'ont aucun incitatif tarifaire,  
14 aucune information particulière et qu'ils se  
15 branchent, ces cent mille (100 000) véhicules en  
16 même temps à un virgule cinq (1,5) à un virgule  
17 neuf kilowatt (1,9 KW) par véhicule, ça fait  
18 presque... bien de mille cinq cents (1500) à deux  
19 mille mégawatts (2000 MW) d'appel de charge  
20 supplémentaire uniquement pour ces véhicules qui  
21 sont branchés là.

22 (10 h 22)

23 Et ce que je veux mentionner, c'est qu'on est dans  
24 un avis tarifaire pour faire des réformes à terme,  
25 ce n'est pas pour deux mille dix-huit (2018) ou

1 pour deux mille dix-neuf (2019) mais on le souhaite  
2 qu'on ne veut pas chaque année faire des avis  
3 tarifaires à donner au gouvernement, mais c'est  
4 pour justement moderniser nos tarifs pour faire  
5 face à l'évolution technologique, la voiture  
6 électrique auquel le gouvernement croit fortement  
7 et auquel, en fait, tout le monde croit très  
8 fortement pour la prochaine décennie et au-delà, eh  
9 bien, va faire en sorte que particulièrement au  
10 Québec, on s'expose à des appels de charge très  
11 forts à certains moments.

12 Pourquoi je le mentionne? Ces appels de  
13 charge, deux mille mégawatts (2000 MW) quand on est  
14 déjà en janvier et que, si tout le monde se chauffe  
15 et que donc, la pointe est déjà élevée, bien, ça  
16 fait deux mille mégawatts (2000 MW) qui vont coûter  
17 extrêmement cher à la société d'État et aux  
18 Québécois, par ailleurs.

19 Il est donc impératif, à mon sens, et  
20 j'anticipe un petit peu sur mes recommandations, de  
21 pouvoir gérer cette puissance-là, gérer la demande  
22 en puissance et donc d'avoir une structure  
23 tarifaire qui appelle, qui amène les Québécois à  
24 pouvoir gérer leur puissance, parce que dans le  
25 modèle tarifaire actuel et même dans les

1 propositions récentes d'Hydro-Québec quant au tarif  
2 sur la BR, sur les bandes de recharge, eh bien,  
3 aucune information sur le moment de recharge n'est  
4 fournie au client, n'est fournie à l'utilisateur, le  
5 consommateur québécois résidentiel ne reçoit et n'a  
6 aucun incitatif à limiter son appel de puissance à  
7 aucun moment de l'année que ce soit, lorsqu'il est  
8 en deçà des cinquante kilowatts (50 kW) de  
9 consommation. Et ces cinquante kilowatts (50 kW) de  
10 consommation, eh bien, les consommateurs  
11 résidentiels sont largement en dessous.

12           Alors, un premier tableau avec beaucoup de  
13 chiffres, mais si vous voyez la « Puissance  
14 moyenne » au milieu, vous voyez, pour le tarif D  
15 (actuel), la puissance moyenne appelée en janvier  
16 quand, donc le mois de janvier qui est le mois où  
17 la puissance est la plus élevée, l'appel de  
18 puissance est le plus élevé, eh bien, le  
19 consommateur résidentiel moyen au tarif D a un  
20 appel de puissance en janvier, donc au maximum de  
21 cinq virgule cinq kilowatts (5,5 kW). Donc s'il  
22 venait brancher sa voiture électrique, ça ferait  
23 presque deux kilowatts (2 kW) de plus avec une  
24 borne de recharge lente, qui lui prendra six heures  
25 ou huit heures de recharge, bien, c'est

1           significatif comme appel de puissance  
2           supplémentaire, c'est un danger en termes de  
3           gestion des réseaux auquel la société québécoise va  
4           s'exposer. Déjà aujourd'hui nous payons le prix de  
5           notre structure, enfin, nous payons le prix en  
6           termes de coûts de réseau et d'infrastructures,  
7           d'investissements nécessaires. Nous payons ce prix-  
8           là parce que nous avons, dans l'échelle des  
9           consommateurs résidentiels, des appels de puissance  
10          extrêmement élevés, mais ce déficit de puissance  
11          qui va s'accroître à l'avenir et auquel on va  
12          s'exposer davantage avec les voitures électriques,  
13          eh bien, est une tendance lourde qu'il faut à mon  
14          sens corriger. Ça c'est un point.

15                   Et le deuxième point qui me fait rappeler  
16                   l'élément de l'efficacité énergétique et de  
17                   l'autoproduction et qui pourrait mettre en péril  
18                   les revenus du Distributeur au niveau résidentiel,  
19                   quand vous regardez la structure tarifaire  
20                   actuelle, dix pour cent (10 %) des revenus de  
21                   Hydro-Québec Distribution sont liés à une partie  
22                   fixe, donc la redevance actuelle, la redevance de  
23                   douze dollars (12 \$) qu'on voit, à la première case  
24                   en haut à gauche, pour le tarif résidentiel, la  
25                   redevance mensuelle de dollars (12 \$), eh bien,

1 elle couvre dix pour cent (10 %) des... C'est une  
2 partie fixe des revenus, ce n'est que dix pour cent  
3 (10 %) des revenus totaux. Quatre-vingt-dix pour  
4 cent (90 %) des revenus du Distributeur au niveau  
5 du tarif D sont des revenus variables liés au  
6 volume d'énergie vendue. Alors que du côté des  
7 dépenses, les dépenses, eh bien, on a cinquante-  
8 huit pour cent (58 %) des dépenses du Distributeur  
9 qui sont entièrement fixes, qui sont les dépenses  
10 donc du réseau de transmission, du service à la  
11 clientèle. Ces dépenses-là sont détaillées dans mon  
12 rapport, donc j'invite quiconque veut avoir plus de  
13 détails à aller voir le rapport qui donne les  
14 références aux documents d'Hydro-Québec  
15 Distribution, qui sont déposés à la Régie pour le  
16 détail des coûts, mais cinquante-huit pour cent  
17 (58 %) des dépenses sont fixes et simplement dix  
18 pour cent (10 %) des revenus le sont.

19 Si on envisage, comme on l'envisage,  
20 d'avoir une efficacité énergétique plus grande,  
21 donc des volumes d'énergie plus faibles, eh bien,  
22 on pourrait, on s'expose à un risque, un risque  
23 certain d'avoir des revenus qui décroissent  
24 beaucoup plus vite que les dépenses, parce que les  
25 dépenses sont fixes, le réseau est conçu et on

1 n'est pas aussi flexible et on ne peut pas enlever  
2 ces investissements-là comme on arrive à enlever de  
3 la charge ou enlever de la consommation d'énergie  
4 chez des consommateurs.

5 Et alors, c'est une situation donc qui est  
6 particulièrement préoccupante dans beaucoup de  
7 régions d'Amérique du Nord où on a un  
8 ensoleillement plus prononcé comme la Californie  
9 et, donc, là il y a des mécanismes qui se mettent  
10 en place pour ce genre de problème là. Mais au  
11 Québec aussi on n'est pas épargné et donc, quitte à  
12 faire une révision tarifaire, quand on voit  
13 l'évolution rapide des technologies, du déploiement  
14 rapide des véhicules électriques qui, eux... Un  
15 véhicule électrique, sa beauté c'est que c'est très  
16 performant, donc ça consomme peu d'énergie, mais  
17 l'appel de charge, quand on le charge, il est  
18 élevé. Donc, c'est le type de technologie qui est  
19 en fait une catastrophe intégrée dans un réseau  
20 avec une structure tarifaire telle que la nôtre  
21 parce qu'aucun signal n'est envoyé au consommateur  
22 sur le moment auquel où il devrait recharger son  
23 véhicule.

24 Donc, c'est impératif de comprendre ce  
25 déséquilibre-là qui est important, qui est très

1 important surtout chez les clients résidentiels.  
2 Parce qu'on voit dans les autres tarifs, donc  
3 commerciaux, les tarifs généraux et les tarifs  
4 industriels, on est beaucoup plus proche d'une  
5 parité de revenus fixes et de dépenses fixes autour  
6 donc de la moitié, cinquante-cinquante (50-50). Ce  
7 qui fait que du côté de ces consommateurs-là, le  
8 risque est beaucoup moins grand.

9 (10 h 28)

10 Donc les principes tarifaires sur lesquels  
11 l'analyse générale se base sont ceux qui sont très  
12 bien connus : les attributs désirables des  
13 structures tarifaires de Bonbright (les références  
14 exactes sont dans le rapport). Je ne vais pas  
15 passer à travers l'entièreté de ces principes-là  
16 parce que vous les avez déjà entendus mais c'est  
17 quand même bon de les voir, de savoir qu'ils sont  
18 là.

19 Évidemment, c'est impossible, comme je le  
20 disais un peu plus tôt, d'avoir une structure  
21 tarifaire parfaite qui répond à tous ces principes-  
22 là, parce que, notamment, au niveau de la  
23 simplicité, comme je le mentionnais, quand vous  
24 cherchez plus d'efficacité, eh bien parfois, vous  
25 devez complexifier un petit peu la structure

1           tarifaire et donc parfois, avoir des gains  
2           d'efficacité se fait au détriment d'une simplicité  
3           et de controverse sur l'interprétation.

4                       Et au Québec, donc, on est très très bons  
5           sur les deux derniers attributs, et ça, c'est un  
6           constat que je vais faire très rapidement avec mon  
7           balisage, le balisage que nous avons réalisé, il  
8           montre qu'au Québec, nous sommes, et nous pouvons  
9           être fiers de ça, nous avons une simplicité  
10          tarifaire qui est enviable et une limpidité dans la  
11          compréhension des tarifs qui est enviable par  
12          rapport à la majorité des juridictions d'Amérique  
13          du Nord. Mais au niveau de l'efficacité, je crois  
14          que nous pouvons faire des gains.

15                       Donc le balisage que je vous propose est le  
16          suivant, donc trente et un (31) distributeurs nord-  
17          américains, j'ai compté vingt (20) américains, dix  
18          (10) canadiens, un (1) mexicain, le Mexique fait  
19          partie de l'Amérique du Nord, je me suis dit qu'il  
20          serait bien d'aller voir un petit peu de leur côté  
21          ce qu'ils font, et ça s'est avéré être intéressant  
22          parce qu'ils ont certaines pratiques qui sont  
23          intéressantes.

24                       Essentiellement, dans la méthodologie, nous  
25          avons choisi d'être dans la continuité des choix de

1 distributeurs des balisages précédents réalisés par  
2 Hydro-Québec, donc nous sommes vraiment dans cette  
3 continuité-là. Et nous avons fait des analyses de  
4 tarifs pour les clients résidentiels, nous avons  
5 fait un tableau séparé pour le secteur agricole  
6 parce qu'il y avait une demande particulière au  
7 niveau de l'industrie serricole et aussi que c'est,  
8 en bout de ligne, au Québec, ils sont généralement  
9 classés dans les consommateurs domestiques alors  
10 qu'une ferme, c'est un usage commercial alors on  
11 pourrait argumenter que peut-être qu'il vaudrait  
12 mieux les mettre avec les consommateurs commerciaux  
13 et industriels.

14           Donc ça, c'est très rapidement la  
15 méthodologie. Ce qui nous a amené à faire des  
16 tableaux de ce type-là. Alors, évidemment, je ne  
17 vais pas vous commenter sur le détail de chacune de  
18 ces lignes-là mais c'est notre tableau synthèse  
19 pour les tarifs résidentiels qu'on a pour les  
20 trente et un (31) distributeurs, où on a pu donc  
21 synthétiser les différentes composantes de leurs  
22 tarifs, le nombre de tarifs résidentiels qui est  
23 offert et les différentes composantes.

24           Un fichier contenant tous les détails a été  
25 mis disponible à la Régie de l'énergie; s'il y en a

1 qui veulent avoir le fichier complet permettant de  
2 réaliser ce fichier synthèse, eh bien, encore une  
3 fois, je les invite à me contacter et ça me fera  
4 plaisir de partager le fichier Excel avec tous les  
5 détails du balisage, mais donc, parce que,  
6 évidemment, chaque tarif individuel est bien plus  
7 complexe que ce que vous voyez de synthétisé ici.

8 Mais quelques faits saillants pour résumer  
9 ces éléments-là, une structure, donc pour les  
10 clients résidentiels, une structure traditionnelle  
11 domine, qui est celle du Québec, une redevance fixe  
12 avec un prix au kilowattheure; c'est vraiment une  
13 structure dominante.

14 Le niveau de redevance, ceci peut varier on  
15 a dix (10), environ un tiers (1/3) des  
16 distributeurs qui utilisent différentes  
17 caractéristiques pour faire varier le niveau de  
18 redevance. S'il y a des tarifications différenciées  
19 dans le temps, là, les T, DT, eh bien, le niveau de  
20 redevance peut augmenter pour justement aller  
21 chercher une partie de coûts fixes plus grands.  
22 Selon le niveau d'ampérage, on a, au Manitoba  
23 notamment et dans d'autres États et provinces, une  
24 redevance fixe qui augmente si l'ampérage augmente.

25 On a une alimentation de courant triphasé

1 et dans certains cas, selon l'emplacement si on est  
2 en milieu rural ou urbain, eh bien,  
3 malheureusement, en milieu rural, la densité étant  
4 moins grande, les coûts de distribution sont plus  
5 élevés donc certaines juridictions vont demander un  
6 prix fixe plus élevé quand les coûts de  
7 distribution sont plus élevés au nom d'une plus  
8 grande adéquation ou alignement entre les revenus  
9 et les dépenses.

10 On a, chez beaucoup de distributeurs, des  
11 prix spécifiques qui sont mis pour la transmission  
12 ou la distribution, ce qui permet, en fait, une  
13 certaine transparence dans les, au niveau du  
14 consommateur, qui peut voir, s'il le désire, quelle  
15 est la partie de ce qu'il paie qui va pour le frais  
16 de transmission et de distribution et la partie qui  
17 va pour l'énergie.

18 C'est un peu surprenant, ceci dit, que la  
19 partie transmission et distribution, qui est  
20 essentiellement fixe, soit récupérée à travers un  
21 frais variable.

22 (10 h 33)

23 Parce que, évidemment, on a un problème d'équilibre  
24 entre les revenus fixes et les revenus variables.

25 Et on a des blocs tarifaires pour la moitié des

1 distributeurs, des blocs tarifaires progressifs. Et  
2 quand ce ne sont pas des blocs tarifaires  
3 progressifs, bien, on a un tarif uniforme ou la  
4 tarification différenciée dans le temps.

5           Donc, si on fait un diagnostic pour du  
6 tarif résidentiel québécois, les principaux  
7 éléments du diagnostic, comme je le disais déjà,  
8 une grande simplicité. Et, ça, c'est très  
9 appréciable parce que c'est vrai que, pour avoir  
10 fait l'exercice de balisage, si vous allez chercher  
11 à comprendre les tarifs résidentiels dans d'autres  
12 juridictions, on se demande comment un consommateur  
13 moyen peut comprendre son tarif.

14           Par exemple, à New York, c'est parfaitement  
15 illisible si vous habitez New York et vous chercher  
16 à comprendre votre facture de Consolidated Edison,  
17 eh bien, c'est à tout le moins impossible, je  
18 pense, de comprendre parfaitement ce tarif-là,  
19 notamment parce qu'il y a une panoplie de  
20 surcharges et de frais supplémentaires  
21 d'ajustements tarifaires qui sont ajoutés au tarif.  
22 Alors, on peut comprendre le tarif si on est assez  
23 assidu. Mais quand on rentre dans la partie de  
24 surcharges, eh bien, c'est à peu près impossible de  
25 véritablement prétendre comprendre en détail ces

1 tarifs-là.

2           Donc, c'est évidemment un aspect important  
3 à la simplicité. L'absence de controverse sur  
4 l'interprétation, c'est un diagnostic qu'il faut  
5 faire. Ceci dit, et malheureusement, cette  
6 simplicité, elle se fait au dépens d'un signal de  
7 prix qui est majoritairement absent pour la  
8 puissance. Et je dis « majoritairement » parce que  
9 très peu de consommateurs sont au-delà des  
10 cinquante kilowatts (50 kW) d'appel de puissance.  
11 Comme je le disais, l'appel moyen de puissance en  
12 janvier au Québec est de cinq virgule cinq  
13 kilowatts (5,5 kW). Donc, on est largement en deça  
14 du cinquante kilowatts (50 kW).

15           Et pourquoi le cinquante kilowatts (50 kW)  
16 est intéressant et important au Québec? Parce que,  
17 dans le tarif D et dans le futur tarif D... j'ai  
18 oublié son nom, mais où on fait... le futur tarif  
19 de puissance DP, eh bien, c'est cinquante kilowatts  
20 (50 kW) qui est le seuil. Mais l'immense majorité  
21 des Québécois, peut-être quatre-vingt-quinze pour  
22 cent (95 %), le chiffre est donné dans le rapport,  
23 l'immense majorité des clients au tarif D ne sont  
24 soumis à aucun signal de prix sur la puissance ni  
25 évidemment sur les heures de pointe.

1                   Donc, aucune éducation n'est faite à  
2                   travers les tarifs au niveau du tarif D, et donc de  
3                   la population québécoise. Ce qui pose des problèmes  
4                   d'efficience à court terme et à long terme. À court  
5                   terme, parce que, à part l'appel sympathique  
6                   qu'Hydro-Québec nous fait en période de temps froid  
7                   d'étaler la consommation sur de plus grandes  
8                   périodes, eh bien, à part cet appel-là qui est tout  
9                   à fait légitime, l'appel à la bonne volonté de  
10                  chaque individu, et je ne doute pas de la bonne  
11                  volonté des Québécois, mais cet appel-là n'est pas  
12                  forcément toujours reçu à court terme. Et donc, ça  
13                  amène des pointes qui peuvent être difficiles à  
14                  gérer. Ça, c'est à court terme.

15                 Et à long terme ce que ça nous amène, ça  
16                 nous amène à avoir un système bâti, un parc de  
17                 bâtiments qui n'est pas fait pour minimiser les  
18                 pointes et des systèmes de gestion de l'énergie  
19                 dans les bâtiments qui ne sont pas faits pour gérer  
20                 les pointes, qui ne sont pas faits pour minimiser  
21                 les appels de puissance. Et donc, le signal de prix  
22                 au-delà ponctuellement d'aller chercher quelques  
23                 mégawatts pour réduire à la pointe, ce que nous  
24                 voulons en tant que société qui amorce une  
25                 transition énergétique, nous voulons construire un

1 bâti qui est en mesure de diminuer d'une manière  
2 globale son appel de puissance.

3 Et donc, ce n'est pas juste de la gestion à  
4 court terme qu'on veut réaliser, mais c'est une  
5 éducation à long terme pour avoir un impact  
6 bénéfique sur cette puissance nécessaire dont on a  
7 besoin pour gérer le réseau en ayant des systèmes  
8 de gestion et des bâtiments qui permettent de  
9 minimiser cette puissance-là qui est nécessaire.

10 Et donc, évidemment, ça amène des risques  
11 sur les revenus. Donc, ça, j'en ai déjà mentionné.  
12 Donc, évidemment, ça fait partie du diagnostic. Le  
13 déséquilibre entre les revenus, le pourcentage de  
14 revenus qui vient de la partie fixe et le  
15 pourcentage de dépenses qui est fixe, c'est  
16 problématique. Ça va être de plus en plus  
17 problématique avec les tendances que j'ai déjà  
18 mentionnées, l'efficacité énergétique  
19 d'autoproduction et de vente, de déploiement de  
20 véhicules électriques.

21 Et on a aussi des allocations de coûts qui  
22 sont jusqu'à un certain point discriminatoires, qui  
23 est lié à la diversité géographique. Ça s'explique  
24 très bien d'un point de vue social d'avoir  
25 justement un tarif uniforme à l'échelle du Québec.

1 Mais je vais revenir sur... Mais pour aller dans la  
2 direction que je dis, cette uniformité de tarif ne  
3 correspond pas à la réalité climatique du Québec.  
4 Donc, ici, vous avez une carte qui n'est pas dans  
5 mon rapport mais que j'ai été chercher simplement  
6 pour illustrer le point. C'est qu'il ne fait pas la  
7 même température partout au Québec.

8 (10 h 38)

9 Donc, à Montréal, par exemple, vous le voyez en bas  
10 à gauche, eh bien, on a grosso modo quatre mille  
11 six cents (4600) degrés-jours de chauffage  
12 nécessaires par année. Alors qu'à Québec, on a dix-  
13 huit pour cent (18 %) de plus de degrés-jours de  
14 chauffage. Donc, c'est quand même significatif.  
15 Dix-huit pour cent (18 %) de plus de demandes de  
16 chauffage à Québec mais une uniformité tarifaire  
17 qui fait en sorte que les trente kilowattheures  
18 (30 KWh) qu'on nous donne... du premier bloc qu'on  
19 a au Québec à un tarif inférieur au bloc, eh bien,  
20 c'est trente kilowattheures (30 KWh) qui sont  
21 justifiés pour répondre à nos besoins... souvent on  
22 les appelle les besoins incompressibles ou les  
23 besoins essentiels des Québécois, mais le besoin  
24 essentiel des Québécois, en termes d'électricité,  
25 c'est essentiellement le chauffage. Quand vous

1 regardez la tarte de la consommation d'énergie des  
2 clients résidentiels, eh bien, c'est le chauffage  
3 qui occupe plus de cinquante pour cent (50 %) de la  
4 charge. Si vous ajoutez le chauffage de l'eau, vous  
5 arrivez à soixante-quinze pour cent (75 %) ...  
6 soixante-dix (70) à soixante-quinze pour cent  
7 (75 %) de notre consommation, c'est pour le  
8 chauffage. Mais ces besoins en chauffage, ils sont  
9 différenciés à travers le Québec. Cette  
10 différenciation géographique naturelle des besoins  
11 en chauffage, elle n'est pas reflétée dans les  
12 kilowattheures que l'on donne à un tarif  
13 préférentiel au client de Montréal, qui aurait  
14 peut-être besoin de moins de kilowattheures pour se  
15 chauffer, si on voulait l'aider à se chauffer pour  
16 ses besoins essentiels, alors qu'en Gaspésie, où il  
17 peut faire plus froid, ou sur la Côte-Nord surtout,  
18 on le voit ici, où il fait plus froid, eh bien, ils  
19 n'ont que trente kilowattheures (30 KWh) de... à  
20 tarif préférentiel et, plus rapidement que les  
21 Montréalais, ils passent à des tranches de tarifs  
22 supérieures.

23           Donc, au nom de l'égalité tarifaire  
24 québécoise qu'on peut voir comme étant un progrès  
25 social, eh bien, c'est essentiellement une

1 subvention aux consommateurs montréalais en leur  
2 donnant plus de... plus d'éléments... plus de  
3 kilowattheures à faible coût alors qu'ils ont moins  
4 besoin de chauffage que nos concitoyens qui  
5 habitent dans les régions. Est-ce que c'est  
6 légitime? Personnellement, je ne le crois pas. Mais  
7 c'est une structure tarifaire qui est  
8 discriminatoire jusqu'à un certain point.

9 Je reviens sur ce graphique-là pour  
10 illustrer l'appel de puissance pour le chauffage  
11 des clients résidentiels. Ici, vous avez trois  
12 courbes de charges mensuelles, la puissance  
13 coïncidente mensuelle par catégories de  
14 consommateurs. Donc, les deux lignes pointillées  
15 que vous voyez, qui sont assez horizontales, ce  
16 sont les consommateurs généraux et industriels, qui  
17 ont, grosso modo, un appel de puissance constant  
18 tout au long de l'année, surtout pour le client  
19 industriel. Et, globalement, pour les clients  
20 commerciaux aussi, vous voyez, l'appel de puissance  
21 est peu différent. Tandis que, pour les  
22 consommateurs résidentiels qui, encore une fois,  
23 n'ont aucun incitatif à limiter leurs appels de  
24 puissance l'hiver, pour le chauffage, donc ils  
25 n'ont aucun incitatif à se chauffer de manière plus

1 uniforme et ont tous les incitatifs à avoir un  
2 chauffage à zéro et, dès qu'il fait froid, à faire  
3 passer leur chaudière de zéro à dix (10) ou vingt  
4 kilowatts (20 KW) d'appel de puissance, parce qu'il  
5 n'y a aucun système de gestion qui est mis en place  
6 parce qu'aucun mécanisme tarifaire ne les incite à  
7 le faire, eh bien, on a des appels de puissance  
8 très élevés. Donc, on va plus que doubler la charge  
9 entre l'été et l'hiver, il y a des besoins  
10 légitimes de chauffage, que personne ici ne  
11 critique le chauffage, évidemment. Le but de mon  
12 message ici c'est de dire que rien n'est fait pour  
13 gérer cet appel de puissance, dans le système  
14 tarifaire, et que ça nous amène à avoir un réseau  
15 qui est surcalibré parce qu'on pourrait mieux gérer  
16 cette puissance-là et donc, faire de différentes  
17 manières. Et ça serait, je le crois, pour les  
18 différentes raisons qui ont été mentionnées, une  
19 des priorités de la réforme tarifaire, c'est de  
20 pouvoir enfin gérer cette puissance-là pour des  
21 raisons historiques et pour des raisons futures,  
22 notamment de véhicules électriques.

23 Dans les tarifs agricoles, un autre  
24 tableau, illisible, que je mets pour des fins de...  
25 illisible sur un écran mais très lisible quand vous

1 allez voir la version papier, que vous vous  
2 penchez. Du moins, nous avons cherché à le rendre  
3 très lisible à l'étude. Quelques faits saillants  
4 sur les tarifs agricoles. Il y a un tiers des  
5 distributeurs qui ont des tarifs agricoles fondés  
6 sur l'usage mais surtout pour l'irrigation. Donc,  
7 c'est, en fait, relativement courant d'avoir des  
8 tarifs agricoles. Il y a beaucoup de diversités  
9 dans ces tarifs agricoles là, il n'y a pas de  
10 message clair que nous donne le balisage. Oui, il y  
11 a des tarifs de puissance, il y a aussi des tarifs  
12 différenciés dans le temps, des blocs progressifs  
13 mais aussi des blocs dégressifs. Donc, ce n'est pas  
14 à travers le balisage qu'on retire véritablement  
15 une sagesse ou une conclusion très claire.

16 Nous n'avons trouvé aucun tarif spécifique  
17 pour l'industrie serricole. Mais, simplement dans  
18 un cas, il y avait un tarif pour l'éclairage, dans  
19 l'industrie serricole, donc pas pour le chauffage.  
20 Au Québec, en général, on s'intéresse plus à  
21 chauffer les serres qu'à les éclairer, quoique  
22 l'éclairage aussi est une dépense énergétique. Mais  
23 le tarif serricole qu'on a trouvé c'était un tarif  
24 d'éclairage.

25 Les tarifs commerciaux et industriels.

1       Donc, là ça c'est... d'un côté vous avez les tarifs  
2       commerciaux et les tarifs industriels. Je vais  
3       passer aux faits saillants tout de suite. En  
4       commençant par le fait qu'il n'y a pas de  
5       distinction universelle et très claire qui est  
6       faite entre ces deux catégories. C'est deux  
7       catégoriques qui sont faites, ceci dit, de manière  
8       universelle, notamment l'agence américaine, Energy  
9       Information Administration, parle de clients  
10      commerciaux et de clients industriels, donc  
11      distingue ces deux catégories. Mais, dans les  
12      faits, quand on regarde les tarifs commerciaux et  
13      les tarifs industriels et les domaines  
14      d'application, vous ne voyez pas mais, la troisième  
15      colonne, c'est le domaine d'application sur lequel  
16      ce tarif, justement, est pertinent.

17      (10 h 44)

18      Eh bien, les domaines d'application, ils varient,  
19      ils se chevauchent largement entre tarifs  
20      industriels et commerciaux donc ça devient des  
21      catégorisations un peu arbitraires.

22                Une chose que l'on peut dire, c'est que le  
23      tarif de puissance est beaucoup plus commun.

24      Cinquante pour cent (50 %) des tarifs dits  
25      commerciaux ici ont des tarifs de puissance. Tous

1 les tarifs industriels ont des tarifs de puissance  
2 qui ont été mis en place. Ce qui aide à expliquer  
3 aussi pourquoi le rappel de charge est beaucoup  
4 plus stable de mois en mois sur une année, c'est  
5 parce qu'ils ont des tarifs et structurellement, ils  
6 ont bâti leur consommation pour aplanir leur appel  
7 de puissance parce qu'ils avaient un incitatif  
8 économique à le faire. Donc, je tiens à le  
9 souligner. Évidemment, ils ont des profils de  
10 consommation différents parce que la consommation  
11 résidentielle et commerciale, et industrielle est  
12 de nature différente, mais cette nature de  
13 consommation elle a été aplanie par le fait que des  
14 incitatifs économiques étaient là pour justifier  
15 cet aplanissement de la consommation qui leur donne  
16 des facteurs d'utilisation beaucoup plus élevés. Le  
17 facteur d'utilisation, donc c'est l'utilisation  
18 totale sur... réel par rapport à ce qu'il est  
19 possible d'utiliser, par rapport à l'appel de  
20 puissance maximal.

21 On retrouve, troisième point, ici, beaucoup  
22 de tarifs dégressifs pour l'énergie. On trouve  
23 beaucoup plus fréquemment une tarification  
24 différenciée dans le temps, notamment pour les  
25 saisons. Et ça, notamment pour les saisons, je

1 pense que c'est important de le souligner pour le  
2 Québec parce qu'au Québec, c'est évident qu'on a un  
3 système qui est fait pour répondre à la puissance  
4 l'hiver, c'est l'hiver que c'est un problème  
5 d'avoir... c'est l'hiver... c'est l'hiver que ça  
6 coûte cher de la puissance. On a le réseau. L'été,  
7 ça aurait beaucoup moins de sens de tarifer la  
8 puissance aussi agressivement que l'hiver parce que  
9 nous n'avons pas de problèmes de puissance l'hiver  
10 (sic).

11           Donc, jusqu'à un certain point, il faudrait  
12 que ce signal-là soit reflété dans les tarifs.  
13 Quelque chose de déplorable, qu'on le retrouve  
14 beaucoup dans le balisage, ce sont des surcharges  
15 qui sont des ajustements très fréquents, très  
16 difficiles à comprendre, j'ai déjà mentionné. Mais  
17 ce qui rend beaucoup des tarifs à peu près  
18 illisibles, c'est ces surcharges et ajustements qui  
19 sont faits parce que plusieurs coûts n'arrivent pas  
20 à être reflétés les tarifs, alors on rajoute une  
21 surcharge au consommateur.

22           Et on trouve aussi fréquemment, mais pas  
23 universellement, mais fréquemment des tarifs fondés  
24 sur l'usage, quelques stations de ski, quelques  
25 sociétés de transport en commun pour l'éclairage,

1 pour le développement économique. Donc, ce ne sont  
2 pas des... c'est loin d'être des usages qui sont  
3 très... qui sont universels, mais on le trouve  
4 quand même. Ce n'est pas difficile de trouver des  
5 exemples de tarifs fondés sur l'usage spécifiques  
6 dans certains cas. Donc ça, évidemment, on le  
7 retrouve dans le balisage et la conclusion à  
8 emporter ce n'est pas qu'il faut multiplier ce  
9 genre de tarification mais y faire attention, mais  
10 que c'est commun malgré tout de le retrouver.

11 Le diagnostic, encore une fois, une grande  
12 simplicité dans les tarifs. Des signaux de prix qui  
13 sont majoritairement présents pour la puissance,  
14 mais très peu encore au Québec... donc, le signal  
15 de prix pour le Québec oui, il est là pour la  
16 puissance, mais on a très peu de signal de prix  
17 pour la saison ou pour les heures encore, même si  
18 ça existe. Dans certains cas, on retrouve des  
19 tarifs d'Hydro-Québec qui ont un signal saisonnier  
20 ou avec... selon la température, mais c'est peu  
21 utilisé.

22 On a, malgré tout, dans les tarifs d'Hydro-  
23 Québec, beaucoup d'options. S'il y a un petit  
24 livre, là, qui est très épais sur toutes les  
25 options tarifaires d'Hydro-Québec, d'une manière

1 générale, on a beaucoup de simplicité dans les  
2 grandes catégories tarifaires, mais si vous voulez  
3 rentrer dans le détail de chacune, eh bien, vous  
4 avez de quoi vous donner de petits maux de tête en  
5 les lisant. Et on a des risques. Évidemment, on a  
6 un risque, au Québec, de multiplier les tarifs  
7 spécifiques comme on le fait, par exemple, avec le  
8 tarif borne de recharge qui est proposé pour  
9 bientôt.

10           Donc évidemment, mon rythme est un petit  
11 peu rapide, là, parce qu'il y a beaucoup de choses.  
12 Le mandat était large, il y a beaucoup  
13 d'informations, beaucoup de données. J'espère que  
14 vous m'excuserez, donc, de mon rythme rapide.

15           On arrive à l'interfinancement qui est un  
16 élément important, je crois, et à partir des  
17 données fournies par Hydro-Québec et déposées  
18 annuellement à la Régie, il est facile de faire ce  
19 graphique-là qui illustre l'interfinancement au  
20 Québec.

21           Donc, l'interfinancement au Québec, et en  
22 fait, j'avais beaucoup d'intérêt à construire ce  
23 graphique-là parce que ce n'est pas facile de  
24 comprendre l'interfinancement au Québec. Et  
25 quand... on peut penser que c'est marginal, mais

1 c'est loin d'être marginal. Et en fait, c'est...  
2 dans notre balisage on l'a remarqué, c'est au  
3 Québec que l'interfinancement est déployé avec  
4 autant de force, de vigueur, d'ampleur. Et cette  
5 ampleur-là, en fait, se traduit de manière très  
6 concrète pour des clients domestiques par un  
7 milliard de dollars (1 G\$) qui est retranché de  
8 leur coût.  
9 (10 h 49)  
10 Le coût de service des clients domestiques, donc  
11 les clients résidentiels, dépasse de quelque peu  
12 les six milliards de dollars (6 G\$) par année. Et  
13 on leur fait payer à travers les tarifs un peu plus  
14 que cinq milliards de dollars (5 G\$) par année. Ce  
15 qui correspond à une diminution moyenne, rabais  
16 moyen de un virgule cinq cent le kilowattheure  
17 (kWh) pour chaque client résidentiel. Ce qui est  
18 majeur, un virgule cinq cent (1,5 ¢) par  
19 kilowattheure (kWh), c'est majeur parce que si,  
20 comme je le proposerais, que vous le savez déjà, je  
21 proposerais de mettre fin à certains financements  
22 comme pistes de solutions. Un virgule cinq cent  
23 (1,5 ¢), si on l'ajoute au tarif actuel, ça fait  
24 crier beaucoup de monde et ça ferait parler  
25 notamment le Journal de Québec et le Journal de

1 Montréal qui en ont déjà parlé de cette hausse  
2 proposée, en fait, ce n'est pas une hausse du...  
3 C'est simplement de retourner... Ce n'est pas une  
4 hausse du coût, c'est simplement de revenir faire  
5 payer les clients domestiques le coût de services  
6 reconnu et en général contesté par, bien, peut-être  
7 contesté à la marge, mais globalement pas contesté.  
8 Personne ne conteste qu'il y a globalement un  
9 milliard de dollars (1 G\$) qui est retranché à la  
10 facture des clients résidentiels. Cette facture, ce  
11 rabais de un milliard de dollars (1 G\$), qui est  
12 substantiel, il est refile essentiellement aux  
13 clients commerciaux, donc les abonnés des tarifs G  
14 et M, qui eux se voient ajouté un coût moyen  
15 supplémentaire à travers leur tarif de un virgule  
16 sept cent le kilowattheure (1,7 ¢/kWh) et les  
17 clients industriels aussi se voient ajouter cent  
18 soixante-trois millions (163 M), donc un tiers de  
19 cent de plus le kilowattheure au tarif L pour  
20 financer la consommation des consommateurs  
21 résidentiels.

22           Donc c'est évidemment à mon sens un  
23 problème pour différentes raisons. Au niveau de  
24 l'interfinancement, donc l'essentiel se situe là,  
25 mais il y a plusieurs manières de faire de

1 l'interfinancement. Et donc, quand on a regardé  
2 dans le balisage différents types de faire de  
3 l'interfinancement, on voit qu'il peut y avoir de  
4 l'interfinancement au niveau des zones climatique,  
5 en Californie par exemple, pour faire face à la  
6 chaleur torride du désert californien, eh bien, il  
7 y a des kilowattheures supplémentaires qui sont  
8 offerts dans le bloc, le premier bloc de  
9 consommation au consommateur résidentiel. Donc  
10 c'est un petit peu ce que je suggérais, moi, au  
11 Québec tout à l'heure, c'est de dire : là, dans les  
12 régions où il fait le plus froid, on pourrait  
13 donner un peu plus de kilowattheures dans le  
14 premier bloc qui coûte moins cher à ces  
15 consommateurs-là qui font face à plus de froid.  
16 C'est ce que la Californie fait en donnant plus de  
17 kilowattheures aux consommateurs qui sont dans des  
18 régions climatiques plus arides, plus chaudes. Mais  
19 ça, bon, évidemment ça exacerbe l'interfinancement,  
20 parce qu'on va aider ces consommateurs-là au lieu  
21 d'aider des consommateurs montréalais qui ont moins  
22 besoin de se chauffer.

23 On peut atténuer l'interfinancement en  
24 ayant des tarifs fixes différents pour les zones  
25 rurales ou urbaines. Donc c'est ce qui se passe en

1 Saskatchewan ou à Seattle dans les cartiers, dans  
2 certains cartiers, on a des frais fixes qui sont  
3 différents et donc, ça, selon les coûts de  
4 distribution plus ou moins élevés, bien, on fait  
5 payer des frais fixes différents. Ça, ça permet  
6 d'atténuer l'interfinancement. Mais on a aussi  
7 d'autres types d'interfinancement en Ontario, à New  
8 York, je ne rentrerai pas dans les détails parce  
9 que le temps file, mais c'est aussi certains types  
10 d'interfinancement. Ceci dit, et je vais conclure  
11 là-dessus, c'est au Québec que la ré-allocation  
12 explicite de coûts de services qui sont clairement  
13 identifiés à une catégorie de consommateurs, bien  
14 c'est au Québec qu'on le fait dans des proportions  
15 aussi grandes pour refiler ce coût-là au  
16 consommateur commerciaux et industriels, ce qui  
17 évidemment vient faire augmenter leur facture.

18 Alors, les pistes de solutions, et je  
19 rentre donc dans ma section piste de solutions.  
20 Vous allez avoir peu de surprises parce  
21 qu'évidemment, dans ma présentation, j'ai fait état  
22 de différentes pistes. Et donc, pour les tarifs  
23 domestiques, je recommanderais une introduction,  
24 une tarification de la puissance. Et cette  
25 tarification de la puissance, elle n'est pas

1 obligatoirement à faire avec une massue de sorte à  
2 frapper tous les consommateurs québécois et les  
3 assommer avec un tarif démesuré. Mais il est  
4 possible de commencer à avoir une tarification de  
5 la puissance qui est douce, c'est-à-dire qui  
6 n'amène pas une augmentation globale des prix, mais  
7 qui pourrait être progressive. Donc simplement,  
8 pour des besoins de base, on aurait... les premiers  
9 kilowatts d'appel de puissance seraient limités et  
10 après, pour les gens qui ont des grandes demeures,  
11 qui ont des spas, qui ont des entrées de garage  
12 chauffées, qu'ils font chauffer, bien, pour ces  
13 gens-là, qui ont des appels de puissance plus  
14 élevés, eh bien là, on pourra aller chercher bien  
15 plus rapidement qu'avant qu'ils atteignent le  
16 cinquante kilowattheures (50 kWh), cinquante  
17 kilowatts (50 kW) par contre d'appel de puissance,  
18 on pourrait aller chercher des frais pour les coûts  
19 qu'ils occasionnent au réseau. Et donc, on peut y  
20 aller de façon très progressive et amener une  
21 éducation du consommateur et surtout ceux qui  
22 aiment les grandes maisons. Et je n'ai rien contre  
23 les grandes maisons, mais simplement que si on a  
24 une grande maison, il me semble normal qu'on paie  
25 le prix qu'on impose à la société, notamment dans

1 sa consommation d'électricité et dans son appel de  
2 puissance maximal, eh bien, qu'on amène un signal  
3 de prix et qu'on leur dise : « Vous voulez vous  
4 brancher avec une boîte de quatre cent (400), six  
5 cents ampères (600 A), eh bien, s'il vous plaît  
6 payez ce que ça amène comme frais de réseau à  
7 Hydro-Québec. Et ce n'est qu'un signal de prix qui  
8 améliorerait grandement le signal, l'efficience  
9 dans l'usage, autant à court terme qu'à long terme  
10 pour simplement peut-être amener un peu plus de  
11 modération dans l'étalement de nos maisons, qui  
12 sont de plus en plus grandes, je veux le signaler,  
13 les maisons québécoises ont tendance, et il y a des  
14 statistiques qui le montrent, là, à être de plus en  
15 plus grandes, donc la surface, le mètre carré par  
16 Québécois ne cesse d'augmenter année après année  
17 et, évidemment, chaque mètre carré, il y a de  
18 l'efficacité énergétique qui se réalise, sauf que  
19 les appels de puissance sont quand même grands  
20 quand on a des maisons de plus en plus grandes.

21 (10 h 54)

22 On pourrait créer une différenciation saisonnière  
23 des prix. Comme je le disais, l'été, les appels de  
24 puissance sont beaucoup moins problématiques, alors  
25 ce n'est pas forcément l'été que, ce n'est pas

1 l'été, certainement pas, qu'il faudrait pénaliser  
2 ces appels de puissance.

3 On pourrait aussi créer, ce sont des pistes  
4 de solutions, encore une fois, une différenciation  
5 par zone climatique si on juge, au Québec, que se  
6 chauffer à l'électricité est un besoin essentiel,  
7 eh bien, alors je suggérerais que les régions qui  
8 ont besoin de se chauffer plus que certaines  
9 régions bénéficient davantage, parce que c'est au  
10 nom de la justification du chauffage, eh bien,  
11 alors qu'on aide clairement les gens qui ont besoin  
12 de se chauffer et non pas les Montréalais comme  
13 nous, la plupart d'entre nous sommes Montréalais et  
14 bénéficions d'un rabais parce que les trente  
15 kilowattheures (30 kWh), eh bien, on n'en a pas, on  
16 en a moins besoin pour se chauffer que nos  
17 concitoyens de la Côte-Nord ou de Québec.

18 Et dernière recommandation, ça serait de  
19 cibler les ménages à faible revenu. Quand je dis  
20 « cibler les ménages à faible revenu », ce n'est  
21 pas de les peindre d'une couleur particulière pour  
22 qu'on les reconnaisse dans la rue et que là, il y  
23 ait de la discrimination qui se fasse à leur égard,  
24 loin de là mon idée.

25 C'est ce qu'on fait, par exemple, cibler

1 les ménages à faible revenu, c'est ce qu'on fait  
2 dans les retours de TPS : quand on a les... quand  
3 vous faites votre déclaration d'impôt, vous pouvez  
4 cocher, en fait, en général, j'imagine que les gens  
5 dans cette salle ne cochent pas cette case-là, mais  
6 vous pouvez demander un retour sur la TPS et ça se  
7 fait de façon très anonyme, et ça pourrait se faire  
8 de manière similaire pour les ménages à faible  
9 revenu, ça pourrait aussi être basé sur leur  
10 évaluation municipale, l'évaluation foncière, le  
11 type de bâtiment dans lequel ils vivent, qui est  
12 assez, qui est à la fois connu, mais assez anonyme.

13 Et vous pouvez donc cibler les gens, les  
14 gens qui ont des faibles revenus ont tendance à  
15 habiter dans des logements qui coûtent moins cher,  
16 donc si vous pouvez, on pourrait imaginer que les  
17 gens qui habitent dans des logements qui coûtent  
18 moins cher, donc une évaluation municipale de  
19 moindre valeur, eh bien, on pourrait imaginer que  
20 c'est de cette manière-là qu'on peut les  
21 identifier.

22 C'est facile d'identifier, avec les  
23 évaluations municipales, la valeur des revenus, on  
24 peut présumer que les gens qui habitent dans des  
25 maisons qui coûtent moins cher ont des revenus plus

1 faibles et donc, on peut les aider de cette  
2 manière-là à faire face à des changements  
3 tarifaires.

4 Et ça, c'est des manières de cibler sans  
5 discriminer, sans ostraciser, sans porter préjudice  
6 aux ménages à faible revenu. Et ce qui, à mon avis,  
7 est extrêmement important, il faut que la société  
8 québécoise ait une sensibilité particulière envers  
9 les ménages à faible revenu, mais il ne faut pas  
10 qu'on le fasse de la manière actuelle, qui permet à  
11 quelqu'un comme moi de bénéficier d'un tarif  
12 d'électricité extrêmement bas.

13 Donc, évidemment, je suis content, en tant  
14 que client d'Hydro-Québec, je suis content de payer  
15 mon électricité environ huit cents (8 ¢), sept à  
16 huit cents le kilowattheures (7-8 ¢/kWh), mais je  
17 trouve personnellement scandaleux qu'une personne  
18 qui possède un revenu équivalent au mien paie, se  
19 fasse subventionner pour son électricité, parce que  
20 je me fais littéralement subventionner par  
21 l'interfinancement dont je bénéficie, et dont tous  
22 les ménages à revenu élevé bénéficient.

23 Pour les tarifs généraux industriels, moi,  
24 je proposerais, nous proposerions, dans notre  
25 rapport ici, une simplification supplémentaire à la

1 structure tarifaire en essayant d'aller vers des  
2 structures tarifaires qui ne sont pas basées sur  
3 autant de catégories, mais simplement sur des  
4 caractéristiques d'usage. Donc, on regarderait  
5 davantage l'usage de, le profil de consommation du  
6 consommateur, son niveau de branchement, où est-ce  
7 qu'il est branché, son profil de consommation, et  
8 que, indépendamment de s'il est agricole,  
9 commercial ou s'il se qualifie à tel tarif, que ça  
10 soit son profil de consommation et ses  
11 caractéristiques techniques de son branchement qui  
12 justifient son tarif. Et donc là, on aurait une  
13 grille qui serait en fait neutre, qui serait  
14 complètement technique et qui permettrait de dire :  
15 « Bien, étant donné votre profil de consommation,  
16 voici le tarif auquel vous avez droit. »

17 Et, évidemment, je suggérerais d'avoir des  
18 programmes d'aides qui soient le plus temporaires  
19 possible, il faut reconnaître que certaines  
20 industries ont besoin, à l'occasion, pour des  
21 raisons compétitives, de recevoir certaines aides  
22 gouvernementales, notamment à travers le tarif  
23 d'électricité, mais il faut insister sur le tarif  
24 temporaire de ces aides-là et d'être capables de  
25 s'ajuster, quand la situation ne le justifie plus,

1 de mettre fin à cette aide-là.  
2 (10 h 59)  
3 L'interfinancement, ma recommandation, elle est  
4 très simple : mettre fin à l'interfinancement.  
5 Évidemment, dans la mise en place de cette fin à  
6 l'interfinancement, c'est beaucoup moins simple que  
7 ça pourrait en avoir l'air. Parce que je ne veux  
8 pas, je ne souhaite pas avoir de révolution sociale  
9 au Québec, je ne veux pas recréer un Printemps  
10 érable qu'on célébrait... dont on célébrait les  
11 cinq ans cette année. Évidemment, si c'était, si ça  
12 devait mener à ça, il faudrait probablement dire  
13 non à l'interfinancement, mais non à la fin de  
14 l'interfinancement parce qu'on ne veut pas créer  
15 des remous sociaux. Il faut que ce soit extrêmement  
16 bien compris. Il faut que notamment les  
17 intervenants qui sont dans la salle ici soient  
18 d'accord avec l'interfinancement pour qu'on aille  
19 de l'avant parce qu'on ne veut pas créer de  
20 révolution sociale. On veut, au contraire,  
21 améliorer l'efficience et la richesse collective  
22 des québécois. C'est l'objectif ultime.

23 Alors, le mécanisme qui n'est qu'une piste  
24 de solution, c'est une proposition que, et certains  
25 intervenants l'ont mentionné dans leur mémoire qui

1 est très sommaire, très rapide et on peut critiquer  
2 à plusieurs égards, mais ce sont des grandes lignes  
3 qui, je pense, tiennent bien la route, mais dont je  
4 vais décliner, que je vais présenter très  
5 rapidement, qui proposeraient tout d'abord un gel  
6 des tarifs pour les ménages à faible revenu.

7 Et dans les ménages à faible revenu, dans  
8 cette proposition-là évidemment qui pourrait être  
9 ajustée, on est large. Quarante pour cent (40 %)   
10 des québécois serait considéré comme des ménages à  
11 faible revenu. Quarante pour cent (40 %) des  
12 québécois, on s'entend qu'on a malheureusement au  
13 Québec trop de pauvreté et trop de ménages à faible  
14 revenu, mais je crois qu'on s'entendrait  
15 globalement pour dire que ce ne sont pas quarante  
16 pour cent (40 %) des québécois qui vivent dans une  
17 situation de faible revenu. Trop faible évidemment.

18 Tout le monde aspire à plus de revenus,  
19 donc tout le monde dirait qu'on est un faible...  
20 plus faible revenu que ce que l'on souhaiterait,  
21 mais quarante pour cent (40 %) du Québec, c'est  
22 quand même une bonne proportion des québécois.

23 Donc, on aurait un gel des tarifs pour ces  
24 gens-là et on aurait une augmentation des tarifs  
25 pour les ménages qui ne sont pas à faible revenu,

1           donc les soixante pour cent (60 %) des ménages  
2           québécois qui sont dans les couches tarifaires,  
3           donc les quintiles troisième, quatrième et  
4           cinquième quintiles et que les quintiles de revenu  
5           les plus élevés.

6                     Au début, on aurait un gel des tarifs  
7           commerciaux industriels. Ce qui veut dire que  
8           les... les consommateurs commerciaux industriels,  
9           dans un premier temps, ne paieraient pas moins cher  
10          l'électricité et continueraient à payer le même  
11          prix et donc ça générerait des revenus  
12          supplémentaires. Et ces revenus supplémentaires  
13          générés par les tarifs commerciaux industriels, eh  
14          bien, ces revenus-là, aujourd'hui ils vont financer  
15          les consommateurs résidentiels.

16                    Mais, au lieu d'aller financer les  
17          consommateurs résidentiels, parce que les  
18          consommateurs résidentiels paieraient  
19          progressivement le juste, leur coût de service, eh  
20          bien ces revenus-là, ça créerait de l'argent pour  
21          faire un investissement en efficacité énergétique  
22          dans les enveloppes thermiques des ménages à faible  
23          revenu.

24                    Et donc ça, c'est le point important  
25          d'amélioration qui serait, en fait, ici financé

1 dans cette proposition-là par les consommateurs.  
2 Donc, au lieu de... aujourd'hui, les consommateurs  
3 commerciaux et industriels, ils financent tous les  
4 consommateurs et là, dans ma proposition, au lieu  
5 de subventionner tous les consommateurs, pendant  
6 une période de cinq ans, ils iraient subventionner,  
7 de manière très ciblée, les enveloppes thermiques  
8 des bâtiments des ménages à faible revenu.

9 On peut facilement les identifier ces  
10 enveloppes thermiques là avec des évaluations  
11 énergétiques qui sont faites dès aujourd'hui dans  
12 certains...

13 Dans le cadre, par exemple, de Rénoclimat,  
14 vous avez des évaluateurs énergétiques qui vont  
15 dans des maisons, dans des duplex, dans des triplex  
16 pour évaluer l'efficacité énergétique de ces  
17 bâtiments-là. Eh! Bien, on aurait un investissement  
18 massif. Sur dix (10) ans, on aurait trois milliards  
19 (3 G\$) de dollars. En fait, avec le mécanisme que  
20 je propose, on aurait plus de trois milliards de  
21 dollars (3 G\$) qui pourraient être allés dans un  
22 fonds pour les ménages à faible revenu. Trois  
23 milliards de dollars (3 G\$) sur dix (10) ans qui  
24 seraient investis dans le logement social pour  
25 l'efficacité énergétique pour les enveloppes

1 thermiques. Ça aurait...

2 Évidemment, ça va au-delà du mandat de la  
3 Régie de l'énergie parce que ça... mais c'est  
4 directement lié à la consommation énergétique.  
5 Mais, ça va au-delà, ça crée un logement de  
6 meilleure qualité pour des ménages qui en ont  
7 fortement besoin. C'est quelque chose qu'on entend  
8 fréquemment qu'on a besoin d'avoir du logement  
9 social de meilleure qualité.

10 Et finalement, une fois qu'on aurait fait  
11 ce constat de la baisse de consommation dans les  
12 bâtiments des ménages à faible revenu, et encore  
13 une fois, la facture de chauffage, c'est  
14 l'essentiel de la facture de tous les consommateurs  
15 d'électricité résidentiels. Eh! Bien, une fois  
16 qu'on a ce constat de la baisse de consommations,  
17 on pourrait leur dire à ces ménages à faible  
18 revenu, vous consommez moins, bien, donc votre  
19 facture baisse, mais vous allez retourner au tarif  
20 de... au tarif de tous les consommateurs québécois  
21 qui est illustré ici.

22 Donc là, vous le voyez. Dans les cinq  
23 premières années, en haut, le consommateur  
24 résidentiel passerait de huit cents le  
25 kilowattheure (8 ¢/kWh), progressivement il irait à

1       neuf cents, neuf virgule six cents (9,6 ¢). Donc,  
2       ça, on enlèverait le cadeau des consommateurs  
3       commerciaux et industriels que la société  
4       québécoise impose donc aux consommateurs de  
5       consommation industrielle. On enlève  
6       progressivement ce cadeau-là aux clients  
7       résidentiels des... qui ne sont pas des ménages à  
8       faible revenu, donc les soixante pour cent (60 %)  
9       des ménages à revenu plus élevé. On fait un gel des  
10      tarifs qui est la barre noire fixe pour les cinq  
11      premières années.

12                Et après, même pour les ménages à faible  
13      revenu, on a une augmentation tarifaire. Mais,  
14      cette augmentation tarifaire, elle est contre-  
15      balancée par le fait qu'on a constaté, grâce aux  
16      efforts d'efficacité énergétique, une baisse de  
17      leur consommation. Ce qui fait que, en bout de  
18      ligne, leur facture totale n'a pas augmentée. Ils  
19      ont une meilleure qualité de vie parce qu'ils ont  
20      des maisons mieux isolées et ils payent le même  
21      prix globalement en termes de volume total d'argent  
22      qu'ils payent pour leur énergie.

23      (11 h 05)

24      Et, après cinq ans, on a une baisse des tarifs  
25      commerciaux et industriels. Et, dans dix (10) ans,

1 eh bien, on aurait mis fin à l'interfinancement  
2 avec une amélioration nette de la consommation  
3 d'énergie, des signaux de prix au Québec et donc,  
4 on aurait fait un progrès assez intéressant.

5 C'est ma dernière « slide », diapositive.  
6 En conclusion, nous sommes dans un contexte de  
7 transition énergétique. En fait, nous sommes dans  
8 un contexte, malheureusement la transition  
9 énergétique n'a pas débuté. Le gouvernement  
10 l'annonce, les Québécois... la société québécoise  
11 n'a pas encore entamé cette transition énergétique  
12 là. Nous sommes aux balbutiements. Il faut... mais,  
13 par contre, il y a une volonté très claire, chez le  
14 gouvernement et chez beaucoup de Québécois pour  
15 amorcer cette transition énergétique là. Et, quand  
16 on parle de transition, on ne peut pas faire une  
17 transition sans changements. Changer est essentiel.  
18 Il faut changer certaines choses. Mais, évidemment,  
19 changer est difficile. Et le changement ne peut pas  
20 se faire en subventionnant la consommation des  
21 classes aisées résidentielles.

22 Donc, continuer à subventionner les  
23 consommateurs de classes aisées, comme moi, eh  
24 bien, c'est, je crois, une erreur fondamentale si  
25 on cherche à avoir une transition énergétique.

1                   La technologie évoluée, il faut faire  
2 évoluer la tarification. J'ai déjà mentionné cette  
3 technologie qui évoluait, nous avons des compteurs  
4 intelligents, nous avons des capacités  
5 technologiques de gérer la charge, de gérer les  
6 chauffe-eau, de gérer même le chauffage bien plus  
7 que nous le faisons aujourd'hui. Il faut qu'il y  
8 ait des incitatifs tarifaires pour amener même les  
9 consommateurs résidentiels à avoir des maisons plus  
10 intelligentes. On parle beaucoup de « smart grid »,  
11 de réseau intelligent, mais si, dans les tarifs, il  
12 n'y a aucun incitatif économique à gérer de manière  
13 intelligente, malheureusement beaucoup d'êtres  
14 humains, moi le premier, seront paresseux et ne  
15 vont pas programmer leur thermostat électronique et  
16 ne vont pas gérer leur chaudière pour éviter des  
17 sauts de puissance, des appels de puissance  
18 énormes. Et, ça, il faut, je crois, y mettre fin.

19                   Il faut viser plus d'efficacité, et je  
20 réinsisterai beaucoup sur la différence entre  
21 efficacité statique et dynamique. L'efficacité  
22 statique c'est à court terme, ça influence les  
23 comportements immédiats. Ça c'est très bien à  
24 travers des « critical peak pricing ». Vous faites  
25 un « critical peak pricing », donc une tarification

1 de pointe critique, et là, à très court terme, vous  
2 pouvez éliminer de la charge. C'est très bien pour  
3 gérer de façon très ponctuelle la charge mais ça  
4 n'amène pas un message structurel pour gérer de  
5 manière plus cohérente des bâtiments et faire des  
6 systèmes de chauffage, des enveloppes thermiques  
7 qui minimisent, de manière globale, l'appel de  
8 puissance non pas de façon ponctuelle mais de façon  
9 systémique globale permanente.

10 Et, pour ça, il faut avoir une structure  
11 tarifaire qui va au-delà d'un petit coup de  
12 baguette magique pour faire disparaître mille  
13 (1000) ou deux mille mégawatts (2000 MW).  
14 Évidemment, ce coup de baguette magique va faire  
15 disparaître une pointe de deux mille mégawatts  
16 (2000 MW), je le veux aussi, il faut aussi aller le  
17 chercher. Mais il faut, de manière plus  
18 structurelle, de manière de long terme, faire en  
19 sorte que nos bâtiments soient mieux conçus, pour  
20 que la pointe puisse, de manière structurelle, être  
21 baissée pour libérer de la puissance dans nos  
22 réseaux. Par exemple, pour accueillir davantage  
23 d'industries au Québec ou davantage d'exportations.  
24 Cette puissance-là, on pourrait l'utiliser à bon  
25 escient... à meilleur escient que pour gérer, en

1 janvier et février, le chauffage de nos sous-sols  
2 et de nos spas.

3 Dernier point. L'équilibre efficience,  
4 simplicité n'est pas triviale à trouver. Donc, ça  
5 va être difficile d'amener plus d'efficience avec  
6 des signaux triples plus clairs mais avec plus de  
7 simplicité dans les tarifs. Mais j'aimerais faire  
8 un appel à l'intelligence des Québécois, ne sous-  
9 estimons pas les Québécois, les Québécois sont  
10 capables de comprendre une facture d'électricité un  
11 peu plus complexe que celle que nous avons  
12 aujourd'hui. Nous sommes des êtres doués  
13 d'intelligence comparable à celle de tous les Nord-  
14 Américains. Les Nord-Américains, oui, c'est vrai,  
15 ne comprennent probablement pas leur facture  
16 d'électricité, surtout à New-York, comme je l'ai  
17 mentionné, mais on est capable d'en demander un  
18 petit peu plus et de... on est capable de faire  
19 comprendre aux Québécois, jusqu'à un certain point,  
20 la différence entre puissance et énergie. Alors, ne  
21 démissionnons pas de cette tâche-là qui, à mon  
22 avis, est importante. Les Québécois sont  
23 intelligents, ils peuvent comprendre ce que c'est  
24 la puissance. Quiconque argumenterait que, non, les  
25 Québécois ne peuvent pas comprendre et qu'il ne

1       faut pas, au nom de la simplicité, avoir un tarif  
2       de puissance, eh bien, je pense que c'est faire une  
3       insulte aux Québécois, l'intelligence des  
4       Québécois, de leur laisser croire qu'ils ne peuvent  
5       pas comprendre une telle... un tel concept.

6               Je vous remercie beaucoup et je me tais.

7       LA PRÉSIDENTE :

8       Merci, Monsieur Pineau. Nous avons un certain  
9       nombre de questions pour vous. Alors, Monsieur  
10      Pilotto.

11      (11 h 10)

12      M. LAURENT PILOTTO :

13      Vous pouvez prendre une gorgée d'eau, Monsieur  
14      Pineau. J'avais soif pour vous. Il m'est venu  
15      quelques questions lors de votre présentation.

16              Vous avez mentionné tantôt, puis je ne veux  
17      pas faire une longue diatribe là-dessus, mais vous  
18      avez dit : « On peut difficilement imaginer qu'on  
19      atteindra le cent mille (1000 000) véhicules  
20      électrique en deux mille vingt (2020). » Pourquoi?  
21      Je ne suis pas au courant de votre position sur les  
22      véhicules électriques, alors je voulais juste...

23      M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

24      C'est que malheureusement les Québécois de nos  
25      jours, chez les concessionnaires, puis les chiffres

1 de vente le montrent, les Québécois préfèrent les  
2 camions légers, donc on a des ventes record de  
3 camions légers. Les Québécois délaissent les  
4 voitures, donc, les véhicules, on parle de voitures  
5 électriques. Donc parmi les voitures que les  
6 Québécois aiment de moins en moins, il y a les  
7 véhicules et les voitures, les véhicules  
8 électriques, mais nous aimons de plus en plus les  
9 camions légers. Donc, le marché, malheureusement,  
10 aujourd'hui, va vers les camions légers et quand on  
11 regarde les ventes de véhicules électriques c'est  
12 famélique. Donc c'est très difficile d'imaginer  
13 qu'en trois ans, parce qu'on est en deux mille dix-  
14 sept (2017), que d'ici trois ans on ait multiplié  
15 grosso modo par dix (10) le parc de véhicules  
16 électriques qui est un peu plus de dix mille  
17 (10 000) véhicules, on en a douze ou treize mille  
18 (12-13 000), il faut arriver à cent mille  
19 (100 000). Malheureusement, nos préférences de  
20 société sont vers des VUS, des « pick-up », des  
21 camionnettes, donc je ne fais que constater. En  
22 trois ans, c'est très peu de temps pour changer des  
23 préférences de consommateur. Je souhaiterais que ça  
24 soit différemment, mais je ne... La priorité, elle  
25 devrait aller sur : décourager les gens d'acheter

1 des VUS plutôt que d'essayer de leur vendre des  
2 voitures que malheureusement ils ne semblent plus  
3 vouloir.

4 M. LAURENT PILOTTO :

5 Donc, l'impact que vous anticipez de la présence  
6 des véhicules électriques sur les besoins en  
7 puissance, ce n'est pas pour demain?

8 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

9 Ce n'est pas pour demain. Mais ce n'est pas parce  
10 que ce n'est pas pour demain que ça ne va pas  
11 arriver et il faut, on ne révisé pas des structures  
12 tarifaires tous les ans. Alors, c'est pour ça que  
13 je pense que c'est très important de comprendre que  
14 la vague de la voiture électrique va survenir.  
15 Malheureusement, elle ne va pas survenir aussi  
16 rapidement que ça pourrait être souhaitable, mais  
17 elle va survenir. Les véhicules électriques vont  
18 devenir simplement une technologie supérieure et  
19 moins chère.

20 Aujourd'hui, le véhicule électrique n'est  
21 toujours pas assez abordable pour justifier son  
22 choix, surtout qu'on a des préférences de  
23 consommateur qui les amènent vers des gros  
24 véhicules. Mais ça va évoluer et les contraintes  
25 sur les gros véhicules, notamment en termes de

1 consommation, le marché du carbone va faire en  
2 sorte que le prix de l'essence va augmenter. Et ça,  
3 ça va devenir un argument de vente de plus en plus  
4 grand, pour aller vers des véhicules de moins en  
5 moins énergivores et les véhicules électriques sont  
6 moins énergivores.

7 (11 h 13)

8 M. LAURENT PILOTTO :

9 Vous avez donné une bonne note au tarif québécois  
10 pour leur simplicité et je comprends que vous  
11 voudriez qu'il le soit un peu plus, sans atteindre  
12 la complexité des New-yorkais. L'introduction de  
13 zones climatiques, je comprends l'idée que vous  
14 avez derrière ça. Dans le fond, d'équilibrer la  
15 première tranche de façon de la rendre plus  
16 équitable en fonction des besoins des différentes  
17 zones climatiques des Québécois, mais tracer des  
18 frontières dans ce domaine-là, vous êtes conscient  
19 que ce n'est pas simple.

20 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

21 Absolument. En fait, ça ne serait certainement pas  
22 ma recommandation prioritaire. Mais si on cherche  
23 plus d'équité dans le tarif, je pense que ce serait  
24 quand même important. Ceci dit, ce n'est pas  
25 simple. Mais on a des évaluations de maisons

1 municipales. D'une municipalité à l'autre,  
2 l'évaluation foncière peut différer. On a des  
3 frontières... Toute frontière est toujours  
4 arbitraire, est toujours difficile. Ce n'est pas  
5 impossible. Si vous voulez voir, en Californie,  
6 dans le rapport, vous avez une carte d'une zone de  
7 Californie où ils ont tracé des frontières et puis  
8 il y a des zones, deux, trois, il y a quinze (15)  
9 zones.

10 À vrai dire, je ne pense pas que ce soit  
11 nécessaire d'aller jusque-là. Je pense que si on  
12 voulait aller pour plus d'équité et qu'on voulait  
13 reconnaître, si on reconnaissait le chauffage comme  
14 étant un besoin essentiel, bien, alors, dans ce  
15 cas-là... Ça revient souvent dans le débat que le  
16 chauffage est un besoin essentiel au Québec. Mais  
17 simplement si on veut faire ce point-là que c'est  
18 essentiel de se chauffer à l'électricité, bien,  
19 qu'on reconnaisse clairement qu'il y a des... sur  
20 la Côte-Nord, il y a plus de besoins en chauffage  
21 qu'à Montréal.

22 M. LAURENT PILOTTO :

23 Ou en Abitibi, par exemple.

24 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

25 Ou en Abitibi. Je ne voulais discriminer

1           aucunement...

2           M. LAURENT PILOTTO :

3           Non, c'est parce que je sais que... puis ça

4           apparaît d'ailleurs sur votre carte. C'est que la

5           Côte-Nord, il faut faire attention parce que les

6           zones qui sont très près du fleuve ont parfois des

7           degrés-jours moins élevés qu'à Québec. Bon. Enfin,

8           lâchons ces détails! Vous proposez dans le fond

9           d'introduire, puis ça c'est... j'ai compris

10          l'essentiel ou disons votre première

11          recommandation, c'est d'introduire la tarification

12          de la puissance...

13          M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

14          Oui.

15          M. LAURENT PILOTTO :

16          ... graduellement de différentes façons. Bon. À

17          l'heure actuelle, il y a déjà un seuil à cinquante

18          kilowatts (50 kW). Est-ce que vous proposez une

19          introduction drastique de la tarification de la

20          puissance du jour au lendemain ou vous proposez

21          tranquillement une réduction du seuil qui est

22          actuellement cinquante (50) à quarante (40), trente

23          (30), vingt (20)?

24          M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

25          Non, moi, je proposerais de... si on veut utiliser

1 le mot « drastique » ce serait drastique mais doux.  
2 C'est-à-dire qu'on pourrait... Tout le monde serait  
3 exposé à un tarif de puissance, mais ça serait très  
4 progressif. La douceur viendrait de la  
5 progressivité. Les premiers kilowatts ou les deux  
6 ou trois premiers kilowatts seraient très  
7 légèrement tarifés, simplement pour envoyer le  
8 signal que ça coûte quelque chose, que c'est...  
9 Parce que la puissance, c'est comme... La  
10 puissance, votre appel de... c'est une option  
11 d'utilisation. Vous avez la... Si vous avez une  
12 possibilité de faire un gros appel de puissance,  
13 Hydro-Québec doit réagir à ça.

14 Et donc, simplement, c'est une option que  
15 chaque consommateur a. Chaque consommateur a  
16 l'option de consommer énormément de kilowatts sur  
17 le réseau. Et, là, aujourd'hui, il n'y a pas de  
18 frein à ça. Et donc, je dirais, il faudrait envoyer  
19 le signal que, consommer de la puissance, ça a un  
20 coût, ça a une conséquence sur le réseau qu'il faut  
21 avoir et que, dès les premiers kilowatts, il y a un  
22 tarif faible, mais qu'il soit progressif et que  
23 quand on est à trois, quatre, cinq, dix kilowatts,  
24 au-delà de dix kilowatts, eh bien, là, on commence à  
25 sentir qu'il y a plus de besoins.

1                   Et ça tombe bien, les gens qui ont des  
2 appels de puissance de plus de dix kilowatts, en  
3 général, ils ont des maisons beaucoup plus grandes.  
4 Et en général pour subvenir aux besoins de cette  
5 maison-là, ils ont des revenus plus grands. Donc,  
6 il y aurait comme une protection bien plus grande  
7 et bien plus directe des ménages à faible revenu à  
8 travers cette progressivité.

9                   Et ceux qui auraient des appels de  
10 puissance plus élevés, eh bien, ils auraient les  
11 moyens de gérer et de faire les améliorations de  
12 différents types qu'ils pourraient faire parce  
13 qu'ils ont justement des revenus plus élevés.  
14 M. LAURENT PILOTTO :  
15 Je suis d'accord avec vous sur l'intelligence des  
16 Québécois. Malgré tout, je suis persuadé que la  
17 grande majorité ne comprend pas leur facture  
18 d'électricité. Introduire une notion encore plus  
19 complexe qu'est la puissance, introduire ça,  
20 comprenez-moi bien, je ne suis pas contre l'idée ou  
21 le concept, j'ai de la difficulté à imaginer  
22 comment rendre, comment permettre à l'intelligence  
23 des Québécois de s'exprimer dans leur choix  
24 énergétique, probablement avec des automates, de  
25 l'intelligence artificielle, de l'information

1 instantanée, parce que, là, à l'heure actuelle, ils  
2 ne les font pas ces choix-là parce qu'ils n'en sont  
3 pas conscients, non?

4 (11 h 18)

5 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

6 Bien, ils ne sont pas conscients, mais on fait tout  
7 pour les décourager. Prenons l'exemple des  
8 compteurs électriques. Si on a fait un choix qui  
9 permet aux Québécois de ne pas s'éduquer à leur  
10 consommation, c'est justement le choix de ne pas  
11 aller lire leur compteur électrique; si on avait dû  
12 faire un choix pour favoriser l'éducation  
13 énergétique des Québécois et économiser des  
14 millions de dollars aux Québécois c'est de dire aux  
15 Québécois : « Allez lire votre compteur et allez  
16 sur Internet mettre votre consommation pour  
17 indiquer à Hydro-Québec quelle est votre  
18 consommation. » Hydro-Québec, par ailleurs, aurait  
19 pu faire des vérifications aléatoires pour  
20 s'assurer que les quelques Québécois menteurs ne  
21 puissent pas profiter du système. Mais les  
22 Québécois sont honnêtes, on aurait pu vérifier.  
23 Mais on aurait pu amener les Québécois à aller lire  
24 leur compteur, on se serait évité des centaines de  
25 millions de dollars de déploiement et on se serait

1 évité des débats infinis sur les compteurs... les  
2 ondes électromagnétiques et, surtout, on aurait  
3 éduqué les Québécois à leur consommation.

4 Et là c'est un choix qu'on a fait. Moi, je  
5 dis, faisons le choix maintenant... et je ne remets  
6 pas en cause le choix de... il ne faut pas revenir  
7 en arrière, on a des compteurs intelligents ou de  
8 nouvelle génération, gardons-les, évidemment. Mais  
9 ne faisons pas le choix de maintenir les Québécois  
10 dans un état où ils n'ont pas à améliorer leur  
11 compréhension du monde du système énergétique.

12 Donc, faisons le choix conscient que ça va  
13 être un effort d'éducation mais faisons appel à  
14 l'intelligence des Québécois pour faire cet effort-  
15 là. Cet effort n'est pas incommensurable. Et on ne  
16 demanderait pas à tous les Québécois... tous les  
17 Québécois n'auront pas à devenir des experts d'une  
18 facture. Surtout que l'entièreté de la facture ne  
19 va pas évoluer, c'est simplement... on va  
20 rééquilibrer et que, simplement, on va envoyer des  
21 signaux et qu'à un moment donné, ils vont se dire :  
22 « Peut-être que ce n'est pas une bonne idée d'avoir  
23 en même temps mon chauffage, mon chauffe-eau, de  
24 chauffer la piscine, de chauffer mon entrée, de  
25 faire le séchage et de mettre mon « toaster » en

1 même temps et de me sécher les cheveux en même  
2 temps. » Simplement, si on a tout ça en même temps,  
3 bien, là on va éduquer un peu les Québécois que ce  
4 qu'Hydro-Québec fait dans ses publicités, l'hiver,  
5 il faut répartir la consommation. Si vous avez lu  
6 la publicité Hydro-Québec, là, vous avez les mots  
7 qui sont « réparti ». Donc, Hydro-Québec fait, déjà  
8 aujourd'hui, un effort d'éducation. Ce que je veux  
9 dire c'est, renforçons le message d'éducation  
10 qu'Hydro-Québec fait dès aujourd'hui, renforçons-le  
11 avec un incitatif financier à le faire pour qu'on  
12 ait... on renforce la capacité d'apprentissage avec  
13 à la fois de la bonne publicité, de la bonne  
14 éducation et des incitatifs financiers pour le  
15 faire pour que ça vaille la peine de le faire.  
16 Aujourd'hui, ça ne vaut pas la peine. Pour ceux qui  
17 s'intéressent à leur porte-feuille, ça ne vaut pas  
18 la peine de suivre les recommandations d'Hydro-  
19 Québec sur la répartition de la charge.

20 M. LAURENT PILOTTO :

21 Vous avez probablement pris connaissance de la  
22 réponse d'Hydro-Québec à la seule et unique demande  
23 de renseignements que la Régie a faite?

24 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

25 Oui.

1 M. LAURENT PILOTTO :

2 Qui était adressée à Hydro-Québec. Parce que,  
3 justement, on voulait voir... on voulait connaître  
4 l'avis d'Hydro-Québec sur les pistes de solutions  
5 que vous alignez par rapport à la tarification de  
6 la puissance et je vous lis un bref extrait de la  
7 réponse d'HQD à la page 5 de sa DDR... enfin, de la  
8 réponse à la DDR, la pièce C-HQD-009 où Hydro-  
9 Québec dit :

10 Les appels de puissance d'une  
11 résidence au Québec varient  
12 passablement selon le moment de la  
13 journée, mais également en fonction de  
14 la température extérieure, des  
15 habitudes de consommation et de la  
16 coïncidence des événements. Par  
17 ailleurs, le fonctionnement simultané  
18 du chauffe-eau, du système de  
19 chauffage électrique et des appareils  
20 électriques d'une résidence pourrait  
21 produire un appel de puissance  
22 important, et cela, sans que le client  
23 en ait vraiment connaissance.

24 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

25 Oui.

1 M. LAURENT PILOTTO :

2 De plus, il n'est pas certain que  
3 l'appel de puissance maximal du client  
4 survienne au moment de la pointe  
5 coïncidente sur le réseau.

6 Qu'est-ce que cette réponse vous amène comme  
7 réflexion?

8 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

9 Le manque de conscience des consommateurs provient  
10 justement du fait qu'on n'a pas à se soucier. Dans  
11 la structure tarifaire actuelle, on n'a pas du tout  
12 à se soucier de la... le cumul des usages. Alors,  
13 comme on n'a pas à s'en soucier, bien, nous vivons  
14 une insouciance de qu'est-ce qu'on branche. Alors,  
15 c'est pour ça, le danger c'est quand on va avoir  
16 les véhicules électriques, dans cinq ans, dans dix  
17 (10) ans, bien, on va brancher notre véhicule  
18 électrique dans l'insouciance que ça correspond à  
19 un mauvais moment et là on aura des appels de  
20 puissance encore plus grands.

21 Ce que je dis c'est que, justement, comme  
22 nous sommes dans un état d'insouciance assez  
23 généralisé au niveau des consommateurs  
24 résidentiels, il est temps d'être un petit peu  
25 proactif. Et pas de révolutionner le système mais

1 de simplement... d'amener des incitatifs pour que  
2 les gens se mettent à réfléchir un petit peu. Et il  
3 se trouve que la technologie de gestion de  
4 l'énergie a largement évolué et qu'on a des  
5 systèmes... on appelle ça de la domotique, on a des  
6 systèmes intelligents qu'on peut mettre et on peut,  
7 de plus en plus, gérer la puissance, avoir des  
8 signaux, programmer. Se dire, O.K., on va commencer  
9 l'usage de... certains usages, on va le décaler  
10 dans le temps.

11 Dans mon rapport, là la dernière page de  
12 mon rapport, c'est une photo d'une coop, une coop  
13 d'énergie qui indique comment on peut gérer son  
14 chauffe-eau avec son téléphone intelligent, à la  
15 coop Flathead Electric, dont je n'avais jamais  
16 entendu parler avant de tomber là-dessus. Mais si  
17 la coop Flathead Electric, aux États-Unis, est  
18 capable de gérer des chauffe-eau à l'aide de ses  
19 téléphones intelligents, je crois qu'au Québec, on  
20 peut aussi gérer des chauffe-eau et d'autres  
21 éléments de chauffage et d'usage électrique de  
22 manière un peu plus proactive.

23 (11 h 23)

24 Par rapport à l'élément sur la puissance  
25 coïncidente, évidemment, et ça c'est ce que je...

1 c'est ça, et je reviens à mes deux éléments,  
2 l'efficiencence statique et dynamique. Il faut être en  
3 mesure d'envoyer des messages ponctuels, c'est  
4 important, mais il faut aussi qu'on ait... que  
5 d'une manière générale, on réduise l'appel... la  
6 possibilité d'avoir des gros appels de puissance.  
7 Donc, qu'on conçoive mieux les maisons avec des  
8 enveloppes thermiques meilleures pour qu'on n'ait  
9 moins de pertes de chauffage qui demandent moins  
10 d'appels de puissance élevée. Et tout ça, si on  
11 avait, donc, une tarification de la puissance  
12 progressive, ça permettrait à des gens qui ont des  
13 plus grandes demeures de se dire : « Bien peut-être  
14 que ça vaut la peine de mieux isoler ma maison  
15 sinon, j'aurai besoin d'un système de chauffage à  
16 fort appel de puissance quand le froid tombe. » Ou  
17 alors, et par ailleurs, ça nous amènerait à mieux  
18 gérer la consommation et la technologie,  
19 aujourd'hui, permet de le faire. Alors, ce que...  
20 mes recommandations ne vaut que dans le sens de  
21 pouvoir justement capitaliser sur la technologie  
22 qui existe, sur l'intelligence des Québécois, sur  
23 le capital hydroélectrique que nous avons, qu'on  
24 pourrait beaucoup mieux utiliser que pour... On a  
25 environ dix mille mégawatts (10 000 MW) de façon

1 conservatrice qui ne sont installés que pour  
2 chauffer des sous-sols et des maisons et des  
3 garages québécois durant trois ou quatre mois  
4 d'hiver. Est-ce que c'est le meilleur usage de dix  
5 mille mégawatts (10 000 MW) de capacité de  
6 production? Qu'on regarde nos voisins autour du  
7 Québec, Hydro-Québec Production serait très heureux  
8 d'avoir ces dix mille mégawatts (10 000 MW) à sa  
9 disponibilité pour faire d'autre chose. Évidemment,  
10 pour Hydro-Québec Distribution, ce n'est pas de son  
11 intérêt d'avoir ces dix mille mégawatts (10 000 MW)  
12 à la disponibilité de nos voisins, mais la société  
13 québécoise pourrait utiliser cet actif-là que nous  
14 avons de manière beaucoup plus optimale, beaucoup  
15 plus intéressante pour le Québec. Et ce que je  
16 propose, c'est d'avoir un tarif interne au Québec  
17 qui permette de libérer de la puissance pour aider  
18 nos voisins à satisfaire leurs besoins électriques  
19 en énergie propre pour notre enrichissement et pour  
20 le bien environnemental de tous.

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 Une dernière question, dans vos pistes de  
23 solutions, puis vous l'avez mentionné tantôt quand  
24 vous avez fait la distinction entre les bénéfiques  
25 qu'on peut tirer à court terme et à plus long

1 terme, donc votre proposition puis l'essentiel de  
2 votre message autour de la tarification de la  
3 puissance vise une modification des comportements à  
4 long terme?

5 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

6 Oui.

7 M. LAURENT PILOTTO :

8 Et est-ce que c'est ce qui explique le fait que  
9 vous ne focussez pas trop sur l'introduction de  
10 tarification différencié dans le temps ou de toute  
11 autre forme de « critical big pricing »?

12 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

13 Essentiellement, oui. Mais c'est parce qu'il y a  
14 une deuxième raison. C'est qu'à partir du moment où  
15 on a un tarif de puissance, les consommateurs ne  
16 veulent pas dépasser des seuils de puissance, ne  
17 voudront pas dépasser des seuils et donc, ils vont  
18 commencer à gérer eux-mêmes leur puissance et soit  
19 eux-mêmes, soit ils vont demander à des  
20 fournisseurs de gestion de charge de venir leur  
21 faire des recommandations pour gérer la puissance  
22 pour éviter de passer à une tranche de puissance  
23 supplémentaire. Donc cette éducation va faire en  
24 sorte que ça sera d'autant plus facile de faire la  
25 gestion de la charge qu'on aura des tarifs de

1 puissance parce qu'un consommateur ne voudra pas  
2 passer d'une tranche de puissance à une autre  
3 tranche de puissance sinon, il va s'exposer à des  
4 pénalités financières qui seront dans la  
5 tarification. Alors c'est parce que cette gestion  
6 que permet le « critical big pricing » et autres  
7 vient de manière implicite avec une tarification de  
8 la puissance.

9 M. LAURENT PILOTTO :

10 J'avais une dernière question, mais j'ai  
11 l'impression que vous y avez déjà répondu. Enfin,  
12 c'était par rapport à la réponse d'Hydro-Québec,  
13 par rapport à la tarification dynamique mais on  
14 vient d'en parler. Ça va. C'est bien. C'est tout  
15 pour moi.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Turmel?

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Bonjour Monsieur Pineau.

20 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

21 Bonjour.

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 À partir de votre... j'avais quelques questions par  
24 rapport à l'analyse que vous avez préparée, mais  
25 aussi par rapport à une déclaration, une

1 affirmation que vous avez faite puis je voulais  
2 comprendre le concept. Vous avez parlé de  
3 construire un bâti pour minimiser l'appel de  
4 puissance. Quand vous dites « construire un bâti »,  
5 et vous en avez parlé dans votre section sur les  
6 MFR, je crois, est-ce que vous faites référence,  
7 par exemple, à l'annexe à laquelle vous avez référé  
8 qui portait sur la petite télécommande pour le  
9 chauffe-eau et tout ça?

10 (11 h 28)

11 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

12 C'est... oui, mais c'est surtout sur les bâtiments,  
13 là. Le parc de bâtiments québécois n'a pas été bâti  
14 de manière à minimiser l'appel de puissance et les  
15 besoins en chauffage. Donc, il y a des nouveaux  
16 bâtiments qui s'améliorent et qu'on pourrait encore  
17 faire mieux. Quand on regarde les normes  
18 énergétiques du Québec, et j'ai la chance d'avoir  
19 des étudiants qui se sont fait ce genre d'analyse  
20 là, même si le Code du bâtiment s'améliore, on est  
21 loin d'être des leaders mondiaux dans le Code du  
22 bâtiment. Et surtout au niveau du bâti déjà, qui  
23 est déjà bâti, on pourrait faire des rénovations  
24 intéressantes qui, aujourd'hui, on a peu  
25 d'incitatifs pour les faire; donc, c'est à la fois

1 au niveau de l'enveloppe thermique de nos bâtiments  
2 existants, les incitatifs ne sont malheureusement  
3 pas là pour les améliorer et une fois qu'on a ce  
4 bâti, géré à l'intérieur du bâtiment notre  
5 consommation, là aussi il y a des manières de mieux  
6 faire et on a très peu d'incitatifs à le faire.  
7 Donc c'est les deux que l'on pourrait améliorer.

8 M. SIMON TURMEL :

9 Merci. Par rapport à une des propositions que vous  
10 avez avancées qui est de créer une différenciation  
11 saisonnière des prix, Hydro-Québec dans son rapport  
12 mentionne qu'il y en a une actuellement en place,  
13 c'est-à-dire les deux tranches progressives  
14 auxquelles vous avez référé. Quelle est votre  
15 position par rapport à cette affirmation?

16 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

17 Bien, c'est-à-dire que c'est... Comme la nature des  
18 besoins en électricité du Québec sont liés au  
19 chauffage, ça devient saisonnier par le fait qu'on  
20 a des besoins en chauffage l'hiver. Mon problème  
21 avec cette tarification-là, c'est que ça n'amène  
22 pas, ça n'amène ni l'efficacité statique ni  
23 l'efficacité dynamique parce qu'on n'a pas... quand  
24 ça coûte... Oui, ça coûte un peu plus cher, mais ce  
25 n'est pas un signal de prix qui nous dit : je peux

1 minimiser ma consommation, mais pas forcément au  
2 moment où ça fait mal, c'est-à-dire au moment de la  
3 pointe. Donc, on n'a pas ce signal de prix à ce  
4 moment-là et, de façon structurelle, on n'a pas un  
5 très gros incitatif à le faire. Il est là, il est  
6 marginalement là, mais il reste que comme nos... Et  
7 là, on rejoint le débat sur l'interfinancement,  
8 comme on a des consommateurs résidentiels qui sont  
9 subventionnés, ils paient moins cher que leur coût  
10 de service, donc il reste que même si... Tout le  
11 monde trouve qu'on paie toujours trop cher, c'est  
12 très rare de trouver des gens qui disent : « Ah! Je  
13 suis content de payer cette facture-là », peu  
14 importe le niveau de la facture, on est rarement  
15 content de payer une facture. Alors on se plaint  
16 aussi au Québec de payer, mais il se trouve qu'on a  
17 les tarifs d'électricité les moins chers et qu'ils  
18 sont les plus subventionnés, en plus d'être les  
19 moins chers. Même s'ils n'étaient pas  
20 subventionnés, ils resteraient parmi les moins  
21 chers. Donc, on aurait déjà peu... Quand ce n'est  
22 pas cher, on a peu d'incitatifs à bien gérer notre  
23 consommation, malheureusement. Pas que je pense que  
24 les Québécois ne sont pas vertueux, ils veulent  
25 tous la vertu, ils veulent tous consommer moins

1 d'énergie, mais il se trouve qu'on a beaucoup de  
2 priorités dans la vie et que gérer sa consommation  
3 d'électricité dans sa maison, ce n'est en général  
4 pas notre priorité et quand la facture  
5 d'électricité est basse et qu'on n'a pas  
6 d'incitatif tarifaire à bien gérer ou très peu  
7 d'incitatifs tarifaires à mieux gérer, eh bien,  
8 malheureusement on se trouve dans une situation où  
9 on gère peu et on a le genre de consommation qu'on  
10 a avec des pointes extrêmement élevées l'hiver. Ces  
11 pointes-là, on ne va pas réussir à les éliminer  
12 complètement, mais on pourrait agir pour réduire,  
13 c'est ce que Hydro-Québec Distribution lui-même  
14 demande, de mieux... et aspire à faire, mieux gérer  
15 la puissance. Mais moi, ce que je dis, bien, vous  
16 voulez gérer la puissance, bien, allez-y et gérez  
17 la puissance avec justement un tarif de puissance.  
18 C'est l'outil supplémentaire qui va vous permettre  
19 de maximiser la communication que vous faites avec  
20 vos clients. C'est comme s'ils voulaient leur  
21 parler mais sans leur donner d'incitatif pour agir  
22 selon leur bonne parole.

23 Et je pense qu'à un niveau encore une fois  
24 bien plus structurel, il faut envoyer ce message-là  
25 qu'on a beaucoup de puissance au Québec qui ne sert

1 que quatre mois par année, trois ou quatre mois par  
2 année, cette puissance-là elle pourrait être mise à  
3 profit de différentes manières. J'ai mentionné  
4 l'exportation, mais si on n'arrivait pas à  
5 exporter, puis on avait davantage de consommateurs  
6 industriels au Québec, ça serait plus bénéfique  
7 pour l'économie québécoise d'avoir ce type de  
8 consommation que d'avoir une consommation de  
9 chauffage de « spas ».

10 M. SIMON TURMEL :

11 Merci. Par rapport à l'interfinancement que vous  
12 proposez, d'y mettre un terme sans révolution,  
13 nécessairement, s'il n'y a pas de consensus social  
14 sur une période de dix (10) ans, est-ce que votre  
15 proposition est basée, on a vu, je n'ai pas quel  
16 numéro d'acétate exactement, mais une qui énumère  
17 les dix (10) principes tarifaires. Est-ce que c'est  
18 basé strictement sur ces attributs, les principes  
19 que vous avez énumérés? Je crois que c'est en début  
20 que vous les avez?

21 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

22 Oui.

23 M. SIMON TURMEL :

24 Vous y arrivez, c'est ça. Il y en a dix (10). Est-  
25 ce que ça repose, votre proposition, sur la plupart

1 de ces dix (10) ou d'autres considérants hors de  
2 ces dix (10) principes?  
3 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :  
4 C'est-à-dire que c'est sûr que le septième là,  
5 c'est mentionné, on mentionne explicitement  
6 l'absence d'interfinancement. Donc il y a d'abord  
7 ça, mais il y a, c'est... Donc, je dirais, c'est la  
8 principale raison, mais l'autre raison, et rejoint  
9 l'idée qu'il faut mieux gérer notre consommation,  
10 c'est que les consommateurs résidentiels québécois  
11 sont des gros consommateurs d'énergie et de  
12 puissance, et il faut subventionner cette  
13 consommation-là dans, quand on parle de transition  
14 énergétique, à mon sens c'est une aberration. C'est  
15 une aberration de dire : on a des gros  
16 consommateurs d'énergie qui pourraient mieux faire,  
17 on le sait, Hydro-Québec a fait appel à des  
18 consultants pour établir le potentiel  
19 technicoéconomique d'efficacité énergétique, il y a  
20 un potentiel technicoéconomique d'efficacité  
21 énergétique de l'ordre de huit terawattheures  
22 (8 TWh) dans le secteur résidentiel.  
23 (11 h 33)  
24 Mais ce potentiel technicoéconomique, on ne réalise  
25 pas, en particulier, bien, pas en particulier, en

1 partie, pardon, en partie parce qu'on subventionne  
2 la consommation de ces consommateurs-là. Quand on  
3 veut faire une transition énergétique, quand on  
4 veut réaliser le potentiel technicoéconomique,  
5 pourquoi subventionner et réduire le prix de la  
6 consommation de cette tranche-là? Je trouve ça  
7 aberrant et surtout, je ne trouve pas aberrant  
8 qu'on aide des consommateurs qui en ont besoin mais  
9 il se trouve que ce n'est pas cent pour cent  
10 (100 %) de la population québécoise qui a besoin  
11 d'être aidée.

12 J'ai la chance, personnellement, de ne pas  
13 avoir besoin qu'on m'aide dans ma consommation,  
14 pourquoi est-ce que la société québécoise décide de  
15 me subventionner ma consommation d'électricité de  
16 l'ordre de un virgule cinq cent le kilowattheure  
17 (1,5 ¢/kWh). Personnellement, j'en suis content en  
18 tant que consommateur mais c'est une aberration  
19 sociale et économique de subventionner le type de  
20 consommation que j'ai, et je peux rassurer les  
21 gens, j'essaie d'avoir une consommation  
22 raisonnable; je peux l'améliorer, je cherche à  
23 l'améliorer, mais je pense néanmoins que c'est  
24 contre-productif, quand on veut faire une  
25 transition énergétique, de subventionner la

1 consommation des gens à revenu plutôt élevé.

2 Me SIMON TURMEL :

3 Vous venez de dire un virgule cinq cent (1,5 ¢) de  
4 subvention, un virgule cinquante-quatre (1,54),  
5 c'est bien le chiffre précis, c'est ça?

6 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

7 Un virgule cinquante-quatre (1,54).

8 Me SIMON TURMEL :

9 Et si je veux concilier les chiffres pour bien  
10 comprendre, vous savez, j'ai fait mon cours en  
11 droit et c'était volontaire, j'avais des problèmes  
12 de chiffres assez régulièrement, mais à la page  
13 33... à la page 33 de votre acétate...

14 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

15 Oui.

16 Me SIMON TURMEL :

17 ... si je prends, je veux bien le saisir, si je  
18 prends le chiffre pour le résidentiel de neuf  
19 virgule soixante-cinq (9,65), moins huit virgule  
20 quarante (8,40), j'ai un interfinancement de un  
21 virgule vingt-cinq (1,25), est-ce que je me trompe,  
22 si je prends les...

23 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

24 Oui, non mais c'est le huit virgule onze (8,11),  
25 c'est le huit virgule onze (8,11) à gauche, ça,

1 c'est le tarif résidentiel; le huit virgule  
2 quarante (8,40)...

3 Me SIMON TURMEL :  
4 Oui.

5 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :  
6 ... ça, c'est le tarif commercial...

7 Me SIMON TURMEL :  
8 Ah! O.K.

9 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :  
10 ... général, les tarifs généraux. Pour des raisons  
11 qui m'échappent, on fait référence, les clients  
12 commerciaux sont parfois référés comme clients  
13 commerciaux, ou tarifs commerciaux, ou tarifs  
14 généraux, et donc la terminologie, même dans la  
15 documentation d'Hydro-Québec, elle varie de  
16 « client général » à « client... », « tarifs  
17 généraux » à « tarifs commerciaux », et donc là,  
18 j'ai mis « généraux », donc j'ai perpétué un peu  
19 l'ambiguïté terminologique, là.

20 Me SIMON TURMEL :  
21 L'ambiguïté.

22 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :  
23 Mais c'est de huit virgule onze (8,11) à neuf  
24 soixante-cinq (9,65).  
25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Merci. Je vais regarder mes questions pour voir si  
3 elles n'ont pas été répondues lorsque monsieur  
4 Pilotto vous a questionné... Vous dites, dans votre  
5 rapport, que :

6 L'interfinancement fait peser un poids  
7 important sur les usagers commerciaux  
8 et industriels...

9 c'était à la page 46, ce qui réduisait leur  
10 compétitivité; s'il fallait abolir  
11 l'interfinancement, est-ce qu'il y aurait des  
12 secteurs qui devraient être priorisés, des secteurs  
13 d'activités économiques, ou certains tarifs, si  
14 oui, lesquels, ou c'est tout en bloc comme vous  
15 l'avez énuméré?

16 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

17 Je... les économistes, d'une manière générale, ils  
18 ne veulent pas faire des tarifs spécifiques pour  
19 tel secteur. Donc je préférerais avoir en bloc une  
20 réduction tarifaire générale, parce que, simplement  
21 pour refléter le coût de service. Et par la suite  
22 après, si nécessaire, et seulement si nécessaire,  
23 que si la concurrence internationale le justifie,  
24 qu'on puisse aider ponctuellement de manière  
25 temporaire certaines industries, je pense que c'est

1 un mal nécessaire. Parce que, malheureusement, des  
2 voisins le font, à l'échelle internationale, ça se  
3 fait, alors on ne peut pas se refuser certains  
4 outils. Mais c'est, non, je n'ai pas  
5 particulièrement, ni personnellement, là, de  
6 secteurs que je dis, pour lesquels je dirais : « Il  
7 faut les privilégier. »

8 Me SIMON TURMEL :

9 Merci. Je laisse la parole à madame la Présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci. Monsieur Pineau, quelques questions,  
12 j'aimerais revenir sur les MFR. Alors dans votre  
13 rapport, puis dans votre présentation, vous parlez  
14 de cibler les ménages à faible revenu, vous parlez,  
15 dans votre rapport, de... que des programmes ciblés  
16 pour les MFR et des programmes qui devraient  
17 prendre plus d'ampleur.

18 Vous nous avez parlé de politique de  
19 logements, vous nous avez parlé d'efficacité  
20 énergétique, puis vous nous avez parlé, en tout  
21 cas, vous avez évoqué le soutien financier quand  
22 vous avez parlé d'une similarité avec la TPS puis  
23 quand, dans votre rapport, vous avez parlé de  
24 l'Ontario.

25 J'aimerais vous entendre un peu plus sur la

1 coordination puis les acteurs de toutes ces  
2 mesures-là, parce qu'on a les politiques de  
3 logements, donc vraisemblablement une  
4 responsabilité gouvernementale, l'efficacité  
5 énergétique, qui est peut-être plus chez le  
6 Distributeur, et puis le soutien financier, qui là,  
7 selon les approches, et vous avez fait du balisage,  
8 pourrait être? Je vous écoute.

9 (11 h 38)

10 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

11 Bien, merci pour votre question. On a une  
12 opportunité assez unique dans l'histoire du Québec  
13 de pouvoir justement rajouter de la cohérence dans  
14 la gestion de l'efficacité énergétique avec la  
15 nouvelle agence Transition énergétique Québec qui  
16 devrait être créée d'ici quelques mois. Elle est  
17 créée sur papier, elle devrait être créée bientôt.

18 Alors, je pense que c'est très... en fait,  
19 ce serait opportun de dire justement, Transition  
20 énergétique Québec qui, je vous le rappelle, a le  
21 mandat de faire un plan directeur pour la  
22 Transition énergétique Québec qui aura le pouvoir  
23 de coordonner les programmes que d'autres  
24 ministères devront mettre en place pour réaliser  
25 cette transition-là ou d'avoir un certain... aura

1 un certain pouvoir pour aller justement dire à  
2 d'autres ministères, qui sont donc des ministères  
3 pertinents, qu'ils devront faire certaines choses.

4           Donc, ça pourrait être le lieu où on  
5 dirait, on va justement, dans ces bâtiments dans  
6 lesquels les ménages à faible revenu habitent qui  
7 sont en général, d'une manière générale, des  
8 bâtiments... et ça a été mentionné par plusieurs  
9 intervenants dans leur mémoire, qui sont des... des  
10 bâtiments qui sont souvent des passoires  
11 énergétiques, dont l'enveloppe thermique laisse  
12 à... est très problématique.

13           Mais, ce serait l'occasion de faire un  
14 chantier de rénovations et d'améliorations de  
15 l'efficacité énergétique autant au niveau de  
16 l'enveloppe thermique que de la manière dont c'est  
17 géré, de manière à ce que les résidants fassent...  
18 n'aient pas des factures d'énergie aussi élevées  
19 que ce qu'ils ont aujourd'hui.

20           Et ça, on le fait à travers différents  
21 programmes d'efficacité énergétique, on a ce... on  
22 a déjà aujourd'hui des programmes qui ciblent...  
23 Rénoclimat qui cible des duplex, des maisons  
24 unifamiliales. Mais là, il faudrait faire des  
25 programmes qui ciblent des logements multi... des

1 bâtiments multilogements dans certains secteurs et  
2 on aurait, un peu comme on gère ces programmes-là,  
3 comme le Bureau de l'efficacité énergétique et de  
4 l'innovation... de l'efficacité et de l'innovation  
5 énergétiques gère certains programmes. Mais, on  
6 pourrait avoir des programmes où on demanderait de  
7 faire des audits de bâtiments.

8 En fait, on pourrait avoir un audit complet  
9 de tous les bâtiments pour identifier quels sont  
10 les prioritaires. Et avec ces bâtiments qui  
11 seraient identifiés avec des audits énergétiques,  
12 des évaluations énergétiques, savoir qu'est-ce  
13 qu'il faut faire et après, agir de manière, de  
14 manière systématique sur ce parc de bâtiments.  
15 Alors, en collaboration, en coordination avec les  
16 différentes instances du monde du logement. Donc,  
17 les sociétés d'habitations, les municipalités qui  
18 se retrouveraient, en fait, ravis de bénéficier  
19 d'un budget.

20 J'ai fait le calcul. Mais, si on mettait un  
21 budget de trois virgule six milliards de dollars  
22 (3,6 G\$) qui, aujourd'hui cet argent-là, je le  
23 répète, là, ce n'est pas de l'argent que j'invente.  
24 Cet argent-là, il est utilisé pour financer ma  
25 consommation d'électricité et votre consommation

1 d'électricité. Ça fait que, au lieu de financer la  
2 consommation d'électricité des soixante pour cent  
3 (60 %) des ménages à revenu plus élevé, on investit  
4 cet argent-là dans les enveloppes thermiques des  
5 ménages à plus faible revenu.

6 Eh bien, on aurait, encore une fois, oui,  
7 une subvention, mais une subvention qui serait  
8 justifiée à un niveau social et un niveau  
9 énergétique parce que c'est une subvention qui  
10 irait diminuer la facture énergétique, donc qui  
11 réaliserait à la fois une mission d'efficacité  
12 énergétique et une mission sociale. C'est la  
13 mission sociale dépasse, strictement parlant, le  
14 cadre de la Régie de l'énergie, mais malgré tout,  
15 c'est des considérations qui reviennent extrêmement  
16 fréquemment dans tous les débats énergétiques.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Question additionnelle. En fait, le soutien  
19 financier dont vous parlez, donc c'est un soutien  
20 relié à un programme d'efficacité énergétique et  
21 une rénovation du bâti.

22 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

23 Oui.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Ce n'est pas un soutien financier...

1 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

2 Non.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... du type TPS qui tient compte du revenu de la  
5 personne?

6 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

7 Tout à fait, mais...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Oui?

10 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

11 ... ce que je voulais dire, au niveau du soutien  
12 financier, c'est que dans ce que je propose, il y a  
13 un gel des tarifs pour les ménages à faible revenu.  
14 Ce gel des tarifs... donc les quarante pour cent  
15 (40 %) des ménages à faible revenu verraient leur  
16 tarif gelé pendant une période de temps. Et c'est à  
17 ce niveau-là, pour ce gel de tarif là, comment est-  
18 ce qu'on identifie ces gens-là? Ça semblait  
19 préoccuper, dans les mémoires qui ont été déposés,  
20 il y a beaucoup de gens qui semblaient être très  
21 préoccupés de comment est-ce qu'on allait  
22 identifier ces personnes-là.

23 Eh bien, je ne fais que mentionner une ou  
24 deux idées auxquelles je ne tiens pas mordicus à  
25 une de ces manières-là. Ce que je veux dire, c'est

1 que c'est beaucoup plus facile qu'on ne le croit de  
2 pouvoir identifier, sans peinturer en rouge, des  
3 gens qui vivent dans... avec des ménages... avec  
4 des revenus plus faibles. Ça peut être passé à  
5 travers... simplement pour geler leur tarif, pour  
6 que ces gens-là ne soient pas affectés.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K. Alors, c'est une fiscalisation de  
9 l'identification de la clientèle?

10 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

11 Oui. Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Et pour les... ça identifie la clientèle qui a le  
14 droit au gel de tarif et par ailleurs des  
15 programmes de soutien pour la rénovation et la  
16 politique de logement.

17 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

18 Voilà!

19 (11 h 43)

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bon. Alors, ça complète mes questions, ça... Une  
22 question additionnelle.

23 M. LAURENT PILOTTO :

24 Bien, si vous permettez, j'aimerais aller plus loin  
25 dans cette idée-là, parce que vous dites, le gel

1 des tarifs pour une certaine catégorie de  
2 clientèle, mais vous comprenez bien, puis les  
3 distributeurs nous le disent souvent, on l'a  
4 souvent entendu lorsqu'on passe à travers le PGEÉ,  
5 les MFR, tout le monde en parle, mais il y a  
6 beaucoup de difficulté à les identifier. On peut  
7 comprendre pourquoi ces gens-là ne se mettent pas  
8 nécessairement sur la place publique pour dire  
9 qu'ils sont des MFR, hein. Ils n'ont pas le goût  
10 d'être peints en rouge.

11 Mais là, quarante pour cent (40 %) de la  
12 population ou... parlons pas de population, mais  
13 quarante pour cent (40 %) de la clientèle d'Hydro-  
14 Québec qui doit être identifié d'une façon ou d'une  
15 autre pour bénéficier d'un gel de tarif, j'ai de la  
16 misère à concevoir la mécanique de ça, sinon que,  
17 comme dit ma collègue présidente, par une  
18 fiscalisation, c'est-à-dire en laissant à d'autres  
19 instances gouvernementales le soin d'identifier...

20 M. PIERRE-OLIVIER PINEAU :

21 J'ai eu l'occasion en Colombie-Britannique de faire  
22 une analyse des revenus... Statistique Canada fait  
23 un recensement, comme vous le savez, et on a des  
24 aires de recensement. Et les humains ont tendance à  
25 beaucoup se regrouper par tranche de revenus. Vous

1           avez rarement un millionnaire qui va habiter avec  
2           des gens sur le bien-être social dans le même  
3           quartier, dans le même pâté de maisons. Ça peut  
4           arriver mais c'est rare.

5                        Et donc, si on voulait... C'est une  
6           suggestion. Je ne dis pas que c'est ma  
7           recommandation ultime. Mais c'est très facile  
8           d'aller à Statistique Canada et de voir quelles  
9           sont les zones géographiques où vous avez des plus  
10          faibles revenus et de dire, sur ces zones-là, eh  
11          bien, c'est quarante pour cent (40 %) des ménages  
12          qui vivent dans les zones à plus faible revenu. On  
13          va avoir des tarifs qui sont... Bien, c'est par  
14          code postal. Donc, vous avez Statistique Canada,  
15          vous avez des codes postaux. Puis, là, vous pouvez  
16          dire, dans tel code postal, vous avez votre tarif  
17          gelé et d'une manière générale, c'est des gens qui  
18          ont des faibles revenus. Après, il pourrait y avoir  
19          évidemment une certaine contestation, puis il y a  
20          des gens à plus revenus élevés.

21                       Mais d'une manière générale,  
22          malheureusement, la discrimination sociale se fait  
23          de manière géographique. Alors, vous pouvez le  
24          faire de cette manière-là. C'est une approche. Il  
25          pourrait y avoir des approches fiscales, comme on a

1 dit, comme je l'ai suggéré avec la TPS où les gens  
2 se feraient... se déclareraient eux-mêmes. On  
3 pourrait être très proactif et plus proactif et  
4 demander aux gens. Il y a différentes approches.

5 Maintenant, je pense que ce qu'il faut  
6 reconnaître, c'est que, oui, il y a des difficultés  
7 dans la mise en pratique. Mais il ne faut pas que  
8 cette difficulté-là permette à un système qui  
9 subventionne les soixante pour cent (60 %) des gens  
10 les plus riches de se perpétuer à l'avenir. Et  
11 c'est ça... En fait, moi, ma motivation, c'est la  
12 subvention aux gens à revenus aisés, je pense que  
13 ce n'est pas une bonne idée.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Vous avez eu le mot de la fin. Alors, merci  
16 beaucoup. Nous reprenons à treize heures (13 h).

17 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

18 REPRISE DE L'AUDIENCE

19 (13 h)

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bonjour et bienvenue. Il nous fait plaisir de vous  
22 accueillir. J'aimerais qu'on débute par votre  
23 présentation. Si vous pouvez vous présenter, nous  
24 rappeler votre mandat puis ensuite faire votre  
25 présentation. Puis ce sera suivi d'une période de

1 questions. Alors la parole est à vous.

2 PRÉSENTATION DE M. GABRIEL DESMARAIS :

3 Bonjour. Je m'appelle Gabriel Desmarais. Je  
4 travaille pour la compagnie Econoler, firme de  
5 consultants du Québec qui oeuvre dans la gestion  
6 d'énergie. Si je résume de façon assez succincte le  
7 mandat qui nous a été confié. Nous avons comme  
8 mandat de faire un balisage des tarifs électriques  
9 dans le secteur industriel, surtout pour les  
10 secteurs qui sont soumis à la compétition, à la  
11 concurrence internationale et d'aller observer dans  
12 différentes juridictions effectivement les tarifs  
13 qui sont payés et, à partir de ce balisage-là  
14 d'émettre certains constats et aussi de, à partir  
15 des constats encore une fois, des pistes de  
16 solution ou des pistes de discussion à avoir.

17           Donc, ce que je propose comme plan de  
18 travail aujourd'hui, c'est de premièrement juste  
19 débiter par l'approche que nous avons utilisée dans  
20 le cadre de notre balisage pour un peu mettre en  
21 contexte les informations qui sont présentées  
22 aujourd'hui; pour ensuite suivre avec l'analyse de  
23 la compétitivité des juridictions internationales  
24 et ensuite nord-américaines; pour finir avec un  
25 résumé des constats et des pistes de solution; et

1 la période de questions.

2 La raison pour laquelle on a séparé en  
3 compétitions internationales et juridictions,  
4 c'est-à-dire internationales nord-américaines, tout  
5 simplement en raison d'accès à l'information. Donc,  
6 ce qui nous avait été demandé aussi, c'est de faire  
7 une analyse comparative basée sur des cas types,  
8 d'avoir un certain nombre de cas types par secteur  
9 industriel et de les utiliser dans les grilles  
10 tarifaires officielles afin de calculer les tarifs  
11 moyens payés par secteur, encore une fois.

12 Et en raison d'accès à l'information,  
13 barrière de la langue, c'est des choses qui étaient  
14 plus difficiles évidemment à faire dans certaines  
15 juridictions comme, par exemple, la Chine. Donc, on  
16 a décidé de séparer en deux sous-secteurs, deux  
17 sous-groupes les juridictions internationales et  
18 nord-américaines.

19 Donc, au niveau de l'approche, nous sommes  
20 parti d'un ensemble de secteurs économiques qui ont  
21 une forte intensité, qui ont une forte consommation  
22 électrique dans leur procédé. Et pour chacun de ces  
23 sous-secteurs-là économiques, nous avons été  
24 identifier les juridictions et les juridictions  
25 concurrentes avec le Québec afin d'en faire

1 l'analyse tarifaire.

2 Au niveau de l'approche que nous avons  
3 utilisée pour faire l'identification des  
4 juridictions, donc nous avons travaillé, nous avons  
5 communiqué avec différentes associations  
6 sectorielles afin de s'assurer que nos choix de  
7 juridictions étaient en adéquation avec la réalité  
8 terrain qui était perçue par les différents sous-  
9 secteurs. Et nous avons jumelé le tout avec les  
10 différents statistiques mondiales de production  
11 pour s'assurer qu'il y avait une adéquation et que  
12 le tout était cohérent.

13 Une fois les juridictions identifiées, ce  
14 que nous avons fait, c'est que nous avons fait la  
15 collecte d'information. Donc, on prenait en premier  
16 lieu, on recueillait les sources d'énergie  
17 primaire, donc le mixte énergétique qui était  
18 utilisé par les différentes juridictions, pour  
19 ensuite aller voir le tarif électrique comme tel,  
20 qui est vraiment le noeud de notre analyse.

21 Lorsqu'on parle de tarif électrique, dans  
22 certaines juridictions où il y a des tendances à  
23 l'autoproduction, on a étendu un peu la portée en  
24 allant regarder les tarifs au niveau de la source  
25 d'énergie primaire pour essayer d'approfondir un

1 peu plus l'analyse. Et ensuite dans les  
2 juridictions sondées, on est allé voir les rabais,  
3 programmes spéciaux, mesures d'attractivités qui  
4 visaient à l'aide du tarif, encore une fois, du  
5 tarif électrique, qui visaient à stimuler ou aider  
6 certains secteurs économiques.

7 Nous avons aussi fait la recherche  
8 d'ententes négociées spéciales qui sortaient peut-  
9 être un peu du cadre des programmes spéciaux  
10 offerts à l'ensemble des secteurs. Et pour finir,  
11 ce que nous avons essayé de recueillir comme  
12 information, c'est une perspective historique des  
13 tarifs pour remettre le tout dans le contexte. Et  
14 finalement, lorsque possible, encore une fois, de  
15 faire une analyse comparative à partir des cas  
16 types. Mais cette portion-là se situe beaucoup  
17 plus, comme je l'ai mentionné, au niveau des  
18 juridictions nord-américaines.

19 Donc, si on commence au niveau des  
20 juridictions internationales. Trois des sous-  
21 secteurs qu'on a présentés brièvement sur la  
22 diapositive précédente ont été identifiés ou ont  
23 été associés à de la compétition internationale.  
24 Maintenant, on aurait pu prendre l'ensemble de ces  
25 secteurs-là. Évidemment, on n'a qu'à penser à la

1 dominance de la Chine dans beaucoup de secteurs  
2 intenses en énergie. Par contre, il faut comprendre  
3 que l'objectif de notre mandat était aussi de  
4 ratisser large, donc de couvrir un ensemble de  
5 juridictions et non pas seulement la Chine dans  
6 notre cas. Donc, on a décidé de se concentrer sur  
7 trois secteurs dans le secteur de la métallurgie  
8 pour les juridictions internationales et le reste  
9 va être dans la section nord-américaine.

10 (13 h 06)

11 Donc, si on commence, brièvement, sans trop  
12 entrer dans les justifications, là, au niveau de la  
13 sidérurgie, la Chine, qui est le principal  
14 producteur d'acier au monde, suit... par contre,  
15 pour la sidérurgie, ce qu'on a choisi d'aller plus  
16 en détail, c'est la juridiction de l'Inde, en  
17 raison de sa dominance au niveau du procédé qui  
18 utilise l'électricité dans la production de  
19 l'acier.

20 Ensuite, au niveau de la production et  
21 transformation de l'aluminium, la Chine,  
22 indéniablement, est le joueur mondial le plus  
23 important. Premier producteur mondial qui a connu,  
24 quand même, une croissance assez fulgurante depuis  
25 les années deux mille (2000) de ses parts de marché

1 au niveau mondial, de l'aluminium.

2 Ensuite, on a aussi étudié certains émirats  
3 du Conseil de coopération du Golfe, dont plus  
4 précisément les émirats d'Abu Dhabi et Dubaï qui,  
5 depuis deux mille onze (2011), ont vu, eux aussi,  
6 leurs parts de marché avoir une croissance assez  
7 importante.

8 Et, pour finir, on a ajouté aussi comme  
9 juridiction la Norvège. Par nécessairement pour ses  
10 parts de marché mais pour son mixte énergétique qui  
11 est relativement similaire avec le Québec et aussi  
12 pour apporter, dans le balisage, un contenu  
13 européen.

14 Ensuite, pour le dernier secteur, qui était  
15 au niveau du cuivre, la Chine, encore, aurait pu  
16 être identifiée comme le seul joueur ou le joueur  
17 le plus important. Par contre, le Chili, qui  
18 possède... dans les plus grandes mines de cuivre au  
19 monde, a été choisi pour diversifier, encore une  
20 fois, le balisage et aussi pour apporter une touche  
21 Amérique plus Amérique du Sud.

22 Donc, si on regarde au niveau du mixte  
23 énergétique des pays... des juridictions étudiées,  
24 donc on a quand même un mixte intéressant. Au  
25 niveau de la Chine et l'Inde, une bonne similarité

1 au niveau du mixte énergétique, grandement dominé  
2 par le charbon dans la production électrique.

3 Au niveau des émirats arabes, maintenant on  
4 utilise beaucoup plus le gaz naturel et le mazout  
5 aussi pour la production électrique.

6 Norvège, comme je l'ai mentionné,  
7 similaire... relativement similaire avec le Québec,  
8 avec quatre-vingt-seize pour cent (96 %)  
9 d'hydroélectrique.

10 Et le Chili qui, lui, est quand même  
11 relativement bien équilibré dans son portfolio.

12 Donc, le processus qu'on va faire pour  
13 l'ensemble des juridictions, là, surtout au niveau  
14 international, c'est de commencer par essayer de  
15 voir, à partir des informations publiquement  
16 disponibles, quels sont les tarifs qui sont payés  
17 pour les gens qui sont connectés au réseau  
18 électrique. Ensuite, force est de constater qu'il y  
19 a une grande partie de l'énergie de ces grands  
20 consommateurs là qui découle de l'autoproduction,  
21 donc on essaie de regarder un peu les tarifs à  
22 l'autoproduction. Évidemment, c'est des tarifs qui  
23 ne sont pas publics, ça fait qu'on essaie  
24 d'apporter une estimation à ce niveau-là. Et  
25 l'autoproduction, dans ces pays-là, souvent, est

1 faite à partir d'énergie fossile, donc on essaie  
2 d'aller voir une autre couche... une couche  
3 supplémentaire pour essayer de voir les énergies  
4 fossiles qui sont utilisées dans la production  
5 électrique, quels sont les prix, quelles sont les  
6 tendances ou les enjeux de ces différentes  
7 juridictions.

8           Donc, si on commence avec l'Inde. Les  
9 tarifs qu'on a obtenus sont pour l'État du  
10 Jharkhand, qui est un État important en production  
11 d'acier, et c'est la grille officielle, qui est  
12 publiée par année, pour les industries qui sont  
13 connectées au réseau. Et c'est une grille qui est  
14 relativement bien segmentée à l'usage. Donc, le  
15 tarif qu'on présente ici, c'est pour des aciéries  
16 qui utilisent l'électricité dans le procédé de  
17 fabrication et qui affichait un taux... un tarif  
18 d'environ huit virgule six sous (8,6 ¢). Je dis  
19 « environ » parce que... en fait, le tarif dépend  
20 de la puissance et de l'énergie consommée et là,  
21 nous, on a, afin de donner une base comparative,  
22 là, utilisé un facteur pour regrouper l'ensemble  
23 des juridictions sur un même point de comparaison.  
24 Donc, comme je l'ai mentionné, huit virgule six  
25 sous (8,6 ¢).

1                    Ensuite on est allé voir aussi une tendance  
2                    qui arrive en Inde et en Chine aussi, c'est la  
3                    tendance des grands industriels à se connecter  
4                    directement... ou de s'approvisionner à partir du  
5                    marché du gros ou du « wholesale market ». Donc, là  
6                    on affichait, à partir de la plate-forme Indian  
7                    Energy Exchange, un tarif de six virgule quatre  
8                    sous (4,6 ¢) le kilowattheure.

9                    Pour finir au niveau des prix qu'on a  
10                    obtenus, là on va le voir, au niveau du marché du  
11                    charbon, donc ce n'est pas nécessairement un marché  
12                    facile, ce n'est pas de l'énergie gratuite, le  
13                    charbon. En Inde, les grands problèmes structurels  
14                    font en sorte qu'il y a une croissance importante  
15                    des prix du charbon. Ce qui fait en sorte que pour  
16                    envoyer un signal fort sur le marché, on parle d'un  
17                    secteur où la majeure partie des producteurs qui  
18                    assurent la fourniture électrique sont des joueurs  
19                    privés, en Inde. Donc, pour assurer un signal de  
20                    prix assez fort pour stimuler l'investissement,  
21                    certains groupes faisaient état d'un tarif de huit  
22                    virgule sept sous (8,7 ¢) le dollar... huit virgule  
23                    sept sous (8,7 ¢), pardon, canadiens par  
24                    kilowattheure serait requis. Donc on parle d'une  
25                    augmentation substantielle pour essayer d'assurer

1 la fourniture de la demande future.  
2 (13 h 11)  
3 Tendance à l'autoproduction. Encore une fois, comme  
4 je l'ai mentionné, donc ce qu'on peut voir c'est  
5 qu'un des grands producteurs d'acier de l'Inde  
6 possède ses propres installations de production  
7 électrique à partir du charbon. Donc ce qu'on a  
8 fait ici, c'est essayer d'apporter un peu une  
9 notion de, encore une fois, ce n'est pas parce  
10 qu'on est autoproducteur d'électricité que  
11 l'électricité est gratuite ou à très bon marché et  
12 cela même si c'est à partir du charbon. Donc, afin  
13 de donner une estimation grossière du tarif qui  
14 pourrait être payé, nous nous sommes référés à  
15 différentes références, comme l'Energy Information  
16 Administration ou l'Agence internationale de  
17 l'énergie qui publie les coûts actualisés de  
18 l'énergie, là, qui prend en compte le coût de  
19 construction de la centrale, d'exploitation, taux  
20 d'intérêt, et caetera, qui ramène tout ça à dollars  
21 par kilowattheure.

22 Donc, on a utilisé ces chiffres-là pour  
23 essayer de donner un ordre, encore une fois, de  
24 grandeur. Et selon les informations qu'on a été en  
25 mesure de recueillir, on parle de trois virgule

1 huit (3,8) à sept virgule huit sous par  
2 kilowattheure (7,8 ¢/kWh), selon le prix du  
3 charbon. Donc, ce qu'on affichait comme prix du  
4 charbon dans les références, c'est vingt dollars  
5 (20 \$) à cinquante-deux dollars (52 \$) la tonne  
6 U.S. Et là ce qu'on va voir, quand on va entrer  
7 dans les diapositives qui s'en viennent au niveau  
8 du coût à la tonne du charbon, on se situe beaucoup  
9 plus dans les cinquante-deux dollars (52 \$) que  
10 dans les vingt dollars (20 \$) la tonne U.S.

11 Ce qu'il faut mentionner aussi au niveau de  
12 l'Inde, c'est qu'avec la Chine, ce sont les deux  
13 plus grands importateurs de charbon au monde, donc  
14 ils ne sont pas autosuffisants, il y a des coûts à  
15 l'importation. Et des restructurations dans leur  
16 fournisseur principal a fait en sorte que les prix  
17 ont augmenté de façon significative en Inde, si  
18 bien que l'Inde essaie de faire un virage et d'être  
19 autosuffisant au niveau de son extraction de  
20 charbon, d'ici deux mille dix-sept (2017) les...  
21 selon toute vraisemblance, ne sera pas en mesure de  
22 l'atteindre. Certains analystes parlent de deux  
23 mille vingt (2020), certains parlent même que ce ne  
24 sera pas possible de le faire surtout dans un  
25 contexte où c'est extrêmement intense en ressources

1       humaines. Donc, le taux d'extraction de charbon par  
2       personne, par employé est très, très faible en  
3       Inde. Et aussi, la réserve de charbon, bien  
4       qu'abondante, est de moins bonne qualité, ce qui  
5       fait en sorte qu'on a des coûts de transport, des  
6       coûts de lavage, des coûts de préparation qui sont  
7       plus importants et des coûts d'exploitation aussi  
8       des centrales avec différents systèmes de contrôle  
9       des émissions, là, qui viennent augmenter les  
10      coûts.

11               Un autre élément à mentionner sur cette  
12      stratégie d'indépendance là, c'est que l'Inde, puis  
13      ça c'est contraire au marché chinois, là, qu'on  
14      reviendra sous peu, mais l'Inde, quatre-vingts pour  
15      cent (80 %) de la production domestique est assurée  
16      par une entreprise, une société d'État qui est la  
17      Cool India Limited qui, elle, possède des  
18      installations qui, selon toute vraisemblance, sont  
19      désuètes, qui requerraient des investissements  
20      extrêmement importants, qui peinent à atteindre les  
21      cibles d'augmentation de production.

22               Donc, en regardant aussi au niveau des  
23      tarifs de la CIL, publiés en deux mille quinze  
24      (2015), donc les tarifs aussi sont publiés par la  
25      CIL de façon annuelle, on affichait plus un taux,

1 un tarif de soixante-quatre dollars (64 \$) U.S. la  
2 tonne. Donc, on se retrouve dans des coûts à la  
3 tonne qui sont quand même, somme toute, importants  
4 pour être en mesure de produire son électricité.

5           Donc, une tendance qui se fait autant en  
6 Inde qu'en Chine, mais qui est vraiment bien  
7 illustrée par l'exemple qui va suivre, c'est non  
8 seulement la tendance à être autoproducteur, donc à  
9 avoir sa propre centrale de production électrique,  
10 mais aussi être son propre extracteur du charbon,  
11 donc avoir sa propre mine de charbon afin de  
12 s'approvisionner. De cette façon-là on se protège  
13 contre non seulement le manque de fiabilité du  
14 réseau où il y a souvent des coupures et aussi dans  
15 les problèmes d'approvisionnement en matière  
16 première.

17           Par contre, là, l'exemple est intéressant  
18 aussi de mentionner, en Inde, c'est que deux cent  
19 quatre (204) des deux cent huit (208) réserves  
20 minières qui avaient été allouées à différents  
21 groupes industriels ont été retirées en raison  
22 d'irrégularités dans le processus. Donc, ces  
23 entreprises-là ont dû se retourner vers soit la CIL  
24 à soixante-quatre dollars (64 \$) U.S. la tonne ou  
25 l'importation par leurs fournisseurs standards qui

1 étaient l'Indonésie ou l'Australie.

2 Et à mentionner par rapport à l'Indonésie,  
3 un fait intéressant aussi, c'est qu'eux aussi ont  
4 restructuré leur propre secteur d'extraction du  
5 charbon, ce qui a fait en sorte qu'ils ont essayé  
6 d'aligner leurs prix avec ceux de l'Australie et  
7 qui, encore une fois, a fait monter la facture à  
8 l'importation de l'Inde qui a justifié aussi  
9 l'espèce de stratégie de vouloir atteindre  
10 l'indépendance en alimentation du charbon d'ici  
11 deux mille dix-sept (2017), là, que j'ai mentionné  
12 précédemment.

13 Donc, on se retrouve dans un contexte qui  
14 n'est pas nécessairement, qui est relativement  
15 complexe, avec beaucoup d'incertitudes, que ce soit  
16 au niveau des taxes environnementales, les hausses  
17 salariales, les grèves dans les différents secteurs  
18 miniers, hausse des redevances au niveau du charbon  
19 et des tarifs à l'importation. Ou, encore une fois,  
20 produire de l'électricité à partir du charbon,  
21 surtout si on n'est pas en mesure d'extraire son  
22 propre charbon, ce n'est pas de l'énergie gratuite.  
23 (13 h 16)

24 On va passer maintenant à la Chine et on va  
25 revenir avec un tableau, là, qui résume l'ensemble

1 des juridictions internationales sous peu. Donc, au  
2 niveau de la Chine, même... relativement à la même  
3 structure dans le sens que beaucoup de joueurs qui  
4 assurent la fourniture d'électricité sont des  
5 joueurs privés. Cinq grands producteurs assurent  
6 quarante-neuf pour cent (49 %) dont un seul, là,  
7 qui est un joueur de l'état qui a quand même, somme  
8 toute, une participation limitée dans la production  
9 électrique. Ensuite, les tarifs au niveau du gros  
10 ne sont pas nécessairement définis en fonction de  
11 l'offre et la demande, mais bien déterminés par le  
12 National Development and Reform Commission qui est  
13 fixé pour l'ensemble de la Chine. Malheureusement,  
14 nous n'avons pas été en mesure d'obtenir ces dits  
15 tarifs imposés à l'ensemble de la Chine.

16 Ensuite, trois sociétés d'état assurent le  
17 transport de l'électricité dans les différentes  
18 provinces. Et, au final, c'est le gouvernement  
19 central et les provinces qui déterminent le tarif  
20 final. Donc, on se retrouve dans un jeu extrêmement  
21 complexe où différentes entités fixent les prix  
22 selon différents objectifs et selon différentes  
23 contraintes.

24 Donc, le gouvernement central, évidemment,  
25 intervient afin d'équilibrer l'offre et la demande

1 dans un contexte de forte croissance. Il ne faut  
2 pas... la Chine augmente ses besoins en énergie de  
3 façon extrêmement rapide et le gouvernement doit  
4 envoyer un signal de prix assez clair dans les  
5 tarifs pour justifier l'investissement de nouvelles  
6 centrales, mais il doit le faire aussi dans un  
7 contexte où ses tarifs, lorsqu'ils sont bas, aident  
8 à stimuler la croissance économique et aussi à  
9 favoriser le développement social et l'accès à  
10 l'électricité.

11           Donc, il doit jongler avec ces deux  
12 éléments-là qui ne sont pas nécessairement chose  
13 facile à faire, même dans un contexte où la demande  
14 est relativement stable. Dans les pays en forte  
15 émergence, il doit le faire avec un contexte où la  
16 croissance est très rapide. Et ce que ça fait, bien  
17 évidemment, dans certains cas, et on a l'exemple  
18 qui va suivre, c'est qu'à certains moments, les  
19 prix qui sont imposés font en sorte que certains,  
20 que ce soit le Distributeur ou le Producteur, ne  
21 sont pas en mesure de rencontrer... de récupérer  
22 ces coûts d'exploitation si bien que dans certains  
23 moments, les stratégies sont tout simplement de  
24 couper l'alimentation ou de causer des pannes,  
25 justement pour réduire ses propres pertes.

1                   Un exemple de mécanisme afin d'empêcher,  
2 justement, cette distorsion-là, c'est de... qui a  
3 été introduit en Chine, c'est un mécanisme ayant le  
4 prix du gros à celui du charbon, justement, pour  
5 répondre à la croissance fulgurante des prix du  
6 charbon qui a eu lieu en... qui a culminé jusqu'en  
7 deux mille dix (2010).

8                   Alors, comme en Inde, la politique d'achat  
9 directement à partir du marché du gros est en  
10 émergence, des plates-formes sont en train d'être  
11 installées, des nouvelles séries de réformes sont  
12 en cours depuis deux mille quinze (2015), le  
13 gouvernement tente de rendre le marché plus  
14 compétitif et de se retirer. Par contre, là, comme  
15 on peut le voir, ce n'est pas quelque chose qui est  
16 simple et qui demande beaucoup de réflexion et qui  
17 n'est pas nécessairement en train de se faire à  
18 l'heure actuelle.

19                   Donc, au niveau réseau, pour conclure, on  
20 n'a pas été en mesure, comme je l'ai mentionné,  
21 d'obtenir les grilles tarifaires pour les deux  
22 provinces que nous avons étudiées plus en détail.  
23 Par contre, on a obtenu ceux de la Ville de Beijing  
24 qui se situent à onze virgule neuf sous (11,9 ¢).  
25 Évidemment, on est conscient que ce n'est pas

1 nécessairement là que vont s'installer les  
2 alumineries, ni les aciéries, ni les grands  
3 consommateurs industriels. Par contre, c'était  
4 juste pour donner, encore une fois, un ordre de  
5 grandeur du prix payé, qu'en Chine, ce n'est pas  
6 nécessairement gratuit l'électricité, encore une  
7 fois.

8 Pour finir aussi sur l'accès à partir du  
9 réseau, nos recherches ont permis de trouver  
10 certains... certaines revues de presse qui citaient  
11 des tarifs pour certaines alumineries qui avaient  
12 été accordés par la province en raison du prix du  
13 minerai ou du prix de la matière première qui est  
14 basse actuellement, qui passerait de sept virgule  
15 trois sous (7,3 ¢) à cinq virgule un sous (5,1 ¢).  
16 Donc, un tarif qui serait un tarif subventionné par  
17 la province.

18 La tendance en Chine est la même que celle  
19 qu'on a mentionnée précédemment. Donc, c'est la  
20 tendance à l'autoproduction. Si on regarde les  
21 statistiques de production mondiale d'aluminium, en  
22 Chine, la croissance, qui a débuté dans les années  
23 deux mille (2000), qui a apporté la Chine comme  
24 étant le joueur dominant aujourd'hui, s'est faite  
25 principalement avec l'autoproduction. C'est le cas

1 de la plus grosse aluminerie au Monde, en Mongolie-  
2 Intérieure, qui possède sa propre centrale. Et  
3 encore une fois, on a essayé d'apporter juste un  
4 ordre de grandeur du tarif qui pourrait être payé  
5 par une aluminerie qui posséderait ses propres  
6 installations et ça, selon les différentes  
7 références qu'on a été en mesure de dénicher, là,  
8 qui se situeraient environ à cinq sous le  
9 kilowattheure (5 ¢/kW).

10 (13 h 21)

11 Au niveau du secteur du charbon, différent  
12 de celui de l'Inde, on se retrouve, en Inde, très  
13 concentré avec la compagnie d'état qui domine; en  
14 Chine, c'est un secteur qui est beaucoup plus  
15 morcelé, beaucoup de joueurs, beaucoup de petites  
16 mines. Et là, la tendance s'est inversée, donc il y  
17 a eu une croissance et que ce soit pour des raisons  
18 que la croissance énergétique ne s'est pas  
19 matérialisée autant qu'elle devait le faire, on  
20 s'est retrouvé dans un contexte de surcapacité de  
21 production en Chine, si bien que là, le  
22 gouvernement, ou les provinces ont dû intervenir et  
23 compenser des minières pour qu'elles cessent leurs  
24 activités afin d'éviter que le prix du charbon  
25 descende à des niveaux qui mettraient en péril

1 l'exploitation de certaines mines.

2           Donc, encore une fois, comme je l'ai  
3 mentionné, nous n'avons pas été en mesure d'obtenir  
4 les grilles tarifaires officielles; par contre, là,  
5 on a essayé de jumeler ici, dans le graphique  
6 précédent, des informations obtenues à partir de  
7 différentes sources, dont des groupes de  
8 consultants dans le secteur, et, encore une fois,  
9 la grille tarifaire de Beijing, nos coupures de  
10 presse pour Gansu et les estimations de calcul de  
11 coût actualisé.

12           L'intéressant avec ce graphique-là, c'est  
13 d'illustrer un peu la tendance que dans les pays  
14 comme la Chine et l'Inde, la connexion à partir du  
15 réseau est assez, assez dispendieuse et que les  
16 stratégies d'aller vers un contrat d'achat de gros  
17 et ensuite vers une centrale dédiée permettent des  
18 économies mais que la vraie économie serait plus  
19 lorsqu'on est extrêmement verticalement intégré et  
20 possède sa propre installation ou ses propres mines  
21 de charbon afin de réduire ses coûts.

22           Ce qu'on voit sur la droite, c'est un  
23 graphique qui est tiré des états financiers de  
24 Shenhua Energy Company, qui est le plus gros  
25 extracteur privé de charbon en Chine; sa fiche est

1 qu'il est aussi producteur sur le marché du gros.  
2 Donc ce qu'on peut voir, effectivement, c'est qu'il  
3 y a eu une augmentation du prix du charbon qui a  
4 culminé à soixante-dix dollars la tonne (70 \$/t),  
5 pour chuter aujourd'hui dans les quarante-huit  
6 dollars la tonne, US (48 \$US/t).

7 On voit aussi les tarifs électriques donc  
8 qui ont été effectivement affectés par une baisse  
9 du prix du charbon, donc les revenus associés à ce  
10 secteur de l'entreprise ont chuté. Par contre, ça  
11 se situe encore, puis ça, c'est la fourniture  
12 électrique sur le marché du gros par l'entreprise,  
13 se situe, elle, environ à cinquante dollars la  
14 tonne, US (50 \$US/t), là, qui serait environ six  
15 virgule cinq sous canadiens le kilowattheure  
16 (6,5 ¢CA/kWh).

17 Maintenant, si on va au niveau des Émirats  
18 arabes, ou du Conseil de coopération du Golfe, à  
19 partir du réseau, donc deux grilles tarifaires  
20 officielles des deux émirats sont présentés ici. On  
21 s'est surtout concentrés sur celui de Abu Dhabi,  
22 donc qui affichait un tarif de dix virgule quatre  
23 sous (10,4 ¢) lors des périodes de pointe et cinq  
24 virgule six sous (5,6 ¢) hors pointe, donc un  
25 signal différencié ici, là, dans le temps vraiment

1 dissuasif pour consommer pour les grands  
2 industriels dans les périodes de pointe.

3 Môme tendance, les deux plus grandes  
4 alumineries de Dubal et d'Emal, qui sont  
5 construites à partir, avec les fonds souverains,  
6 sont alimentées avec leur propre centrale à partir  
7 du gaz naturel. Et même exercice qu'on a fait  
8 précédemment, donc les coûts approximatifs d'une  
9 centrale dédiée serait de quatre virgule huit sous  
10 à six virgule deux sous le kilowattheures (4,8 -  
11 6,2 ¢/kWh) selon le prix du gaz qui serait, si on  
12 convertit en mètres cubes, là, environ trois sous  
13 le mètre cube à dix-sept sous le mètre cube (3 -  
14 7 ¢/m<sup>3</sup>) environ. Donc c'est des tarifs qui sont  
15 subventionnés par l'État.

16 Par contre, si on s'en vient aux  
17 subventions, puis ça, c'est quand même intéressant  
18 comme constat, donc il y avait l'appréhension que  
19 dans ces deux émirats, qu'il y avait une abondance  
20 de gaz naturel, qui est un sous-produit, si on  
21 veut, de l'exploitation pétrolière, qui était,  
22 avant, envoyé aux torchères et maintenant valorisé,  
23 et qu'on était dans un contexte d'abondance, au  
24 lieu de l'envoyer aux torchères, on est capable de  
25 le valoriser en fabriquant de l'électricité à

1 partir de ce gaz-là.

2 Les tendances ont changé, maintenant, on  
3 utilise aussi le gaz à plusieurs fins, dont la  
4 pressurisation des puits pour augmenter le taux  
5 d'extraction, ou tout simplement aussi pour fournir  
6 en électricité l'ensemble de la clientèle, si bien  
7 qu'aujourd'hui, les deux émirats sont importateurs  
8 nets de gaz naturel.

9 Donc on n'est pas nécessairement dans un  
10 contexte de surabondance qui fait que le gaz  
11 naturel est donné à un coût nul, toutes les mesures  
12 d'aide de l'État, que ce soit pour subventionner le  
13 prix du gaz naturel, viennent à un coût et ce coût-  
14 là était, avant, compensé par les revenus associés  
15 à l'extraction des produits pétroliers.

16 Dans le contexte actuel, où le prix est  
17 bas, l'État commence à manquer les revenus  
18 nécessaires pour justifier ces programmes d'aide,  
19 si bien que là, les programmes de subventions sont  
20 fortement remis en question et des hausses  
21 tarifaires importantes étaient attendues en deux  
22 mille dix-sept (2017). Alors à savoir si les deux  
23 super alumineries de Dubaï et d'Abu Dhabi vont  
24 perdre leurs tarifs préférentiels, ça, c'est une  
25 question beaucoup plus complexe.

1                   Maintenant, Norvège, avant-dernière  
2           juridiction internationale, encore... étrangement,  
3           ici, on n'a pas été en mesure d'obtenir la grille  
4           tarifaire officielle pour les régions convoitées;  
5           par contre, les statistiques d'Eurostat sont quand  
6           même assez précises, ils fournissent assez  
7           d'information pour notre analyse.  
8           (13 h 26)  
9           Donc pour un grand consommateur industriel, entre  
10          soixante-dix et cent cinquante gigawattheures (70 -  
11          150 GWh), on parlait d'un tarif avant taxes de  
12          quatre virgule un sou le kilowattheure (4,1 ¢/kWh);  
13          ce tarif-là se situait plus dans les six virgule  
14          cinq sous (6,5 ¢) avant deux mille treize (2013)  
15          pour chuter et arriver à son point le plus bas en  
16          deux mille quinze (2015). On attribue cette baisse-  
17          là à des programmes, à une baisse de la demande en  
18          raison des programmes d'efficacité énergétique, une  
19          augmentation de l'offre aussi avec des années  
20          hydriques supérieures à la moyenne, donc plus de  
21          capacité de production, et des réseaux de  
22          transmission saturés avec les zones environnantes  
23          qui les empêchent de valoriser à un plein prix leur  
24          électricité dans le marché comme le « North pool ».  
25                    Bien que, de façon générale, en Europe la

1 tendance n'est pas à l'autoproduction, donc  
2 seulement deux pour cent (2 %) en Europe de  
3 l'aluminium qui est produit provient  
4 d'autoproduction. Les réseaux sont évidemment plus  
5 stables, plus fiables. C'est quand même le cas  
6 aussi dans certaines grandes usines en Norvège  
7 qu'on a obtenu, par exemple, l'usine de Sunndal qui  
8 est la possession de Norsk Hydro qui eux, encore  
9 une fois, possèdent leurs propres installations  
10 hydroélectriques.

11 Les rabais et les ententes intéressantes  
12 qu'on a été en mesure d'obtenir en Norvège, donc  
13 les grands secteurs, les secteurs clés, le secteur  
14 de la métallurgie et certains autres grands  
15 consommateurs sont exempts des taxes sur  
16 l'électricité et la certification, des certificats  
17 verts.

18 Donc, si on regarde à partir des  
19 statistiques d'Eurostat, ça donne un rabais  
20 d'environ trente-quatre pour cent (34 %), c'est  
21 quand même assez important.

22 Et ensuite, au niveau des ententes  
23 spéciales, nous n'avons pas mis la main sur  
24 l'entente comme telle, mais à partir de l'analyse  
25 des états financiers d'une usine d'Alcoa en

1 Norvège, les états financiers expliquaient le  
2 processus de partage de risques qui étaient mis en  
3 place sous forme d'ententes spéciales. Donc, on  
4 parlait d'un prix de l'alumine indexé au prix de  
5 l'aluminium et aussi un prix d'approvisionnement  
6 qui était non... en électricité, qui était non  
7 seulement indexé au prix de l'aluminium, mais aussi  
8 en fonction du taux de change, la couronne  
9 norvégienne/dollar américain.

10 Dernier pays au niveau de l'international,  
11 le Chili. Donc, le Chili qui est un des premiers  
12 pays au monde à avoir dérèglementé son secteur  
13 électrique, un grand nombre de joueurs qui sont  
14 privés au niveau de la fourniture. Là ce qu'on  
15 présente ici, c'est le tarif officiel à partir de  
16 la grille de la SING qui assure la fourniture dans  
17 la région où se trouve la plus grande mine de  
18 cuivre au monde. Donc, il affichait un coût de  
19 quinze virgule un sous (15,1 ¢) à dix-sept virgule  
20 un sous le kilowattheure (17,1 ¢/kWh), un prix qui  
21 a connu une croissance assez importante durant les  
22 dernières années, principalement associée à la  
23 restructuration du secteur énergétique de leur  
24 principal fournisseur qui était l'Argentine.

25 Un fait aussi qui est intéressant à

1 mentionner par rapport au Chili. C'est que c'est un  
2 réseau de transport qui est extrêmement... qui est  
3 extrêmement chargé et il y a des congestions  
4 importantes dans le réseau. Donc, la partie où se  
5 trouvent les mines n'est pas nécessairement celle  
6 où au Chili on paye le meilleur prix. Par contre,  
7 on a quand même maintenu notre approche générale  
8 que d'utiliser les tarifs le plus à proximité des  
9 grands secteurs.

10           Donc, juste un résumé succinct avant de  
11 passer aux juridictions nord-américaines. Et  
12 lorsqu'on aura fini les juridictions nord-  
13 américaines, on reviendra sur une comparaison  
14 globale de l'ensemble.

15           Ce qu'on voit ici, c'est que... bien, le  
16 tarif, basé sur le tarif L, au Québec, on aurait un  
17 tarif affiché public, encore une fois, c'est le  
18 tarif public, ce n'est pas nécessairement le tarif  
19 des ententes spéciales. Ce n'est pas le tarif d'une  
20 personne, d'une entreprise, pardon, qui produit  
21 elle-même son électricité ou qui extrait elle-même  
22 son charbon.

23           Donc, en se comparant au tarif publiquement  
24 affiché, le Québec est encore compétitif et suit,  
25 derrière, la Norvège avec un prix qui est

1 extrême­ment inté­ressant. Par contre, ce qu'on peut  
2 voir, c'est que ce prix-là, c'est depuis deux mille  
3 douze (2012) et un petit élé­ment qui a été rajouté  
4 sur ce graphique-là. Ce qu'on a vu, c'est que dans  
5 les derniers mois de l'année deux mille seize  
6 (2016), on voit qu'il y a une remontée du tarif en  
7 Norvège pour se rapprocher à celui du Québec.

8 Au niveau de l'effritement, bien  
9 l'effritement le plus important qu'on a constaté  
10 dans les juridictions internationales, c'est  
11 effectivement par rapport à la Norvège depuis les  
12 années deux mille quatorze (2014) environ. Si on se  
13 compare ensuite par rapport à l'Inde, Chine. Et au  
14 Chili, bien on se retrouverait... on n'a pas  
15 constaté d'effritement à ce niveau-là.

16 Donc, maintenant au niveau des juridictions  
17 nord-américaines, quatre sous-secteurs économiques  
18 ont été utilisés. Encore une fois, avec les  
19 différentes associations sectorielles, par exemple,  
20 l'Association des fonderies américaines, on est en  
21 mesure d'identifier les juridictions qui étaient  
22 les plus appropriées à aller évaluer.

23 Généralement, c'était beaucoup plus au  
24 niveau de zones importantes, donc les États du  
25 Nord-Est des États-Unis et les États du Sud qui

1 nous étaient présentés. Ensuite, à l'aide de  
2 statistique, on essaie de déterminer ceux qui  
3 étaient les plus pertinents.  
4 (13 h 31)  
5 Donc, au niveau des fonderies, on est allé avec  
6 l'Ohio qui est le plus grand... l'État qui possède  
7 le plus d'établissements. Ensuite, au niveau de...  
8 que ce soit au niveau des produits chimiques et du  
9 traitement d'hébergement de données, là, il n'y  
10 avait pas nécessairement d'États qui ressortaient  
11 énormément. Par contre, on nous avait donné la zone  
12 qui était là, donc l'État de New York, Iowa,  
13 l'ensemble de ces États-là. Donc, on a fait un  
14 choix à ce niveau-là. Puis ce qu'on va pouvoir voir  
15 de toute façon, c'est que lorsqu'on regarde les  
16 grilles tarifaires, il n'y a pas de segmentation au  
17 niveau de l'offre. Parfois, au niveau de certains  
18 secteurs, comme les centres de données, il y a des  
19 rabais spéciaux qui leur sont accordés. Mais dans  
20 l'ensemble, de toute façon, pour l'ensemble des  
21 juridictions, c'est les mêmes offres qui sont  
22 présentées. Et pour finir au niveau des pâtes et  
23 papier, la Georgie a été identifiée pour des  
24 raisons d'accès à la fibre, tarif et aussi en  
25 fonction de son nombre d'établissements dans le

1       secteur.

2               On compare les juridictions au niveau du  
3       mixte énergétique. Encore une fois, un bon mixte  
4       énergétique qui est assez varié. Donc, on a deux  
5       États, Ohio, Iowa, qui sont dominés par le charbon.  
6       Et ensuite, la Georgie et New York qui ont une  
7       forte consommation au niveau du gaz naturel. Puis  
8       on va voir, quand on regarde la volatilité des prix  
9       ou les perspectives historiques, l'influence que le  
10      mixte énergétique des deux États ou des deux  
11      groupes d'États ont eu sur les tarifs.

12              Donc, un autre fait intéressant, c'est au  
13      niveau des structures des États étudiés. Donc, on  
14      se retrouve à avoir deux États déréglementés et  
15      deux États réglementés. Les deux États réglementés  
16      sont composés en grande majorité de coopératives de  
17      production et distribution. Par contre, dans chacun  
18      d'eux, il y en a une en Georgie et trois en Iowa,  
19      des compagnies privées qui, elles, sont  
20      réglementées par le Public Service Commission, qui  
21      nous permet d'avoir accès de façon fiable aux  
22      différents documents tarifaires.

23              Donc, la façon dont on a procédé au niveau  
24      des analyses comparatives pour les juridictions  
25      nord-américaines, c'est, encore une fois, on a

1 utilisé les cas types. Si vous regardez dans le  
2 rapport, on part de cinq mégawatts (5 MW) à mille  
3 mégawatts (1000 MW). On est conscient que mille  
4 mégawatts (1000 MW), c'est un chiffre extrêmement  
5 élevé. C'est basé sur la consommation estimée des  
6 super alumineries qu'il y avait en Chine. Donc, on  
7 est conscient que c'est un chiffre qui est très  
8 très très élevé. Par contre, on l'a maintenu dans  
9 le seul but d'illustrer à quel moment les tarifs,  
10 il y a plus de variations au niveau des tarifs.  
11 Plus on consomme, plus, normalement, on pourrait  
12 s'attendre à ce que moins ça coûte cher. Donc, il y  
13 a un prix après lequel l'influence ne se fait plus  
14 sentir.

15           Donc, dans notre cas ce qu'on a observé,  
16 c'est à partir de cinquante mégawatts (50 MW), là,  
17 le prix restait constant. Ce qu'on peut voir  
18 lorsqu'on se compare aux juridictions nord-  
19 américaines, c'est que, encore une fois, le prix  
20 affiché. Et un autre élément important au niveau  
21 des profils types que nous avons utilisés, ce qui  
22 est souvent mentionné ou ce qui nous a été  
23 mentionné, c'est que les tarifs ou la flexibilité  
24 dans les tarifs est un facteur important. Donc, la  
25 capacité à revendre de l'électricité sur le marché

1 du gros lorsqu'on est producteur avec une centrale  
2 au biogaz... à la biomasse. Pardon. Ou d'être  
3 capable de gérer sa propre pointe électrique ferait  
4 en sorte que des économies importantes au niveau de  
5 l'exploitation seraient générées.

6 Nous, on n'a pas été en mesure de vérifier  
7 cela parce que ce qu'on voulait avant tout, c'est  
8 de créer des profils types qui étaient applicables  
9 à l'ensemble des juridictions. Donc, on n'a pas été  
10 dans le raffinement tarifaire lors de l'analyse  
11 comparative.

12 Donc, ce qu'on peut voir, c'est que le  
13 tarif affiché, encore une fois, est compétitif au  
14 Québec par rapport aux juridictions étudiées. Donc,  
15 si on regarde au niveau du temps maintenant, ce  
16 qu'on a fait, c'est qu'on est allé dans chacun des  
17 États, on a pris... on a passé rapidement sur la  
18 diapositive, mais on présentait l'ensemble des  
19 utilités que nous avons étudiées. Donc, on est allé  
20 premièrement sur la juridiction américaine, l'État,  
21 ensuite l'utilité qui fournit l'électricité aux  
22 secteurs industriels étudiés. Et dans leur grille  
23 tarifaire, nous passons nos profils types afin  
24 d'estimer ou de calculer un coût moyen au  
25 kilowattheure.

1                   Donc, ensuite ce qu'on voit ici maintenant,  
2                   ce sont des statistiques qui sont plus d'ordre  
3                   général, qui proviennent d'Energy Information  
4                   Administration aux États-Unis qui donne le prix  
5                   moyen pour le secteur industriel. Cette  
6                   statistique-là, par contre, permet de bien  
7                   illustrer la tendance des prix. Donc, on a les deux  
8                   États où le gaz naturel était le plus important,  
9                   donc l'État de New York et l'État de la Georgie.

10                   Ce qu'on peut voir, c'est que, là, il y a  
11                   une plus grande variabilité. Il y a eu  
12                   effectivement un effritement de la compétitivité  
13                   lorsqu'on parle de deux mille sept (2007) où le  
14                   prix du gaz naturel était à son plus élevé, a chuté  
15                   depuis. Ça fait en sorte que, effectivement, le  
16                   tarif de ces deux États-là se rapprocherait de  
17                   celui du Québec.

18                   (13 h 37)

19                   Par contre, si on regarde au niveau, la moyenne des  
20                   États étudiés, même la moyenne des États-Unis, on a  
21                   un taux de croissance des tarifs d'industriels de  
22                   deux (2) à deux virgule quatre pour cent (2,4 %).  
23                   Et lorsqu'on prend, encore une fois, ceux d'Hydro-  
24                   Québec, tarif L, on se situerait environ d'un  
25                   virgule sept pour cent (1,7 %). Donc, il n'y aurait

1 pas nécessairement un effritement évident à ce  
2 niveau-là.

3           Lorsqu'on a constaté vraiment un  
4 effritement c'est lorsqu'on convertissait les  
5 tarifs américains en tarifs canadiens, évidemment.  
6 Donc, il y a eu une perte de valeur du dollar  
7 canadien par rapport à la devise américaine, qui a  
8 eu son point le plus bas en deux mille onze (2011).  
9 Donc, évidemment, si on regarde les tendances de  
10 deux mille deux (2002) à deux mille onze (2011),  
11 bien, il y a tellement eu une grosse variation au  
12 niveau du taux de change que ça a affecté,  
13 évidemment, la compétitivité du tarif québécois.  
14 Par contre, cette tendance-là, il est à noter  
15 qu'elle s'est inversée depuis.

16           Au niveau des ententes et des rabais. Ce  
17 qu'on a remarqué c'est qu'au niveau des  
18 distributeurs, les tarifs qui sont proposés... dans  
19 l'ensemble des juridictions, on propose certains  
20 tarifs de développement économique. Par contre, ces  
21 tarifs de développement économique là sont  
22 relativement restreints, ce ne sont pas  
23 nécessairement des rabais très, très importants.

24           Le seul endroit où vraiment on a remarqué  
25 un rabais plus important c'est dans l'État New

1 York, pour la simple et bonne raison que le New  
2 York Power Authority possède... et, ça, ça  
3 appartient à l'État, possède des actifs de  
4 production électrique, des barrages  
5 hydroélectriques, est en mesure de fournir de  
6 l'énergie à bas prix parce que, dans cet État-là  
7 particulièrement, il est en contrôle des prix  
8 d'électricité vendue.

9 Deux éléments. Donc, on a le programme  
10 ReCharge New York, qui est offert à l'ensemble de  
11 la clientèle industrielle, qui vise la création  
12 d'emploi, qui permet d'avoir un pourcentage de  
13 rabais sur une fraction de la fourniture  
14 électrique. Et aussi ce qu'on a trouvé c'est une  
15 entente spéciale, encore une fois avec l'aluminerie  
16 Alcoa, qui aurait signé une entente en deux mille  
17 quinze (2015), qui elle est indexée selon le prix  
18 de l'aluminium d'un virgule six (1,6) à cinq  
19 virgule six sous (5,6 ¢) le kilowattheure. Et, en  
20 ce moment, dans le contexte actuel du prix de  
21 l'aluminium, on sait qu'on est plus dans le un  
22 virgule six (1,6) que le cinq virgule (5,6). Donc,  
23 c'est des prix qui sont extrêmement avantageux,  
24 dans ce cas-ci.

25 Au niveau de la Géorgie, encore une fois,

1 on a des... ce qu'on appelle des Industrial  
2 Retention Load Rider. Donc, des... pour être en  
3 mesure de donner des rabais à la clientèle, ce qui  
4 se passe c'est que le Distributeur retransfère à  
5 l'ensemble du reste de la clientèle les surcharges  
6 d'exploitation des différents programmes. Un autre  
7 élément, comme je mentionnais tantôt pour  
8 l'usine... le secteur des pâtes et papier, qui est  
9 relativement important, c'est les contrats d'achat  
10 d'électricité à partir des centrales à la biomasse.  
11 Donc, dans la loi, c'est inscrit que les  
12 distributeurs doivent acheter l'électricité à  
13 quatre virgule sept sous (4,7 ¢), là, qui est forme  
14 d'assistance aux différentes entités. Ensuite, au  
15 niveau de l'Iowa, même chose. Donc, dans  
16 l'ensemble, des petits rabais qui doivent souvent  
17 être appliqués à l'ensemble de la clientèle et non  
18 pas nécessairement à une personne, lorsqu'on parle  
19 à partir du Distributeur.

20 OÙ on a remarqué, là, ça sort un peu du  
21 cadre de notre mandat, qui était vraiment d'essayer  
22 de voir la façon dont... s'il y avait des  
23 programmes incitatifs qui passaient par le tarif,  
24 c'est que, dans les différentes chambres de  
25 commerce ou les organismes qui visent le

1 développement économique dans les États américains,  
2 on parle beaucoup plus de mesures fiscales pour  
3 aider les différents secteurs économiques, il y a  
4 des mesures tarifaires au niveau de l'électricité,  
5 donc des exemptions de taxe, des terrains à coût à  
6 rabais, et caetera.

7           Donc, si on résume l'ensemble des constats  
8 qu'on a été en mesure de formuler à partir de notre  
9 balisage. Encore une fois, notre objectif à nous,  
10 c'était d'identifier un ensemble de juridictions et  
11 d'aller regarder quels étaient les tarifs à  
12 l'intérieur de ces juridictions-là pour voir...  
13 pour alimenter le débat à savoir si le tarif  
14 québécois est compétitif ou non et dans quel  
15 contexte il l'est.

16           Donc, ce qu'on peut voir c'est que le  
17 Québec se situe relativement bien par rapport aux  
18 juridictions étudiées. Où il se situe admirablement  
19 bien, de façon équivalente à la Norvège, c'est  
20 lorsqu'on regarde les émissions, effectivement, de  
21 gaz à effet de serre émises par kilowattheure  
22 produit. Donc, le Québec a une position extrêmement  
23 avantageuse.

24           Donc, encore une fois, les tarifs qui sont  
25 publiquement affichés, on met encore l'emphase là-

1 dessus parce que, effectivement, comme on l'a  
2 mentionné, la tendance est à l'autoproduction pour  
3 les grands joueurs industriels. Donc, lorsqu'on  
4 regarde les tarifs publiquement affichés,  
5 l'information qu'on est en mesure d'obtenir, les  
6 tarifs québécois se... le tarif L, plus  
7 précisément, serait encore compétitif.

8 L'effritement qui a été constaté par  
9 rapport à certains États américains est, en  
10 portion, associé à la baisse du prix du gaz naturel  
11 mais principalement à cause de la dévaluation du  
12 dollar canadien par rapport... ou la prise de  
13 valeur, je devrais dire, de la devise canadienne  
14 par rapport à la devise américaine.

15 (13 h 43)

16 Et puis, un autre fait qui est intéressant  
17 aussi à mentionner, c'est que lorsqu'on se compare  
18 avec d'autres juridictions, on peut voir que le  
19 prix du charbon, par exemple, la chaîne  
20 d'approvisionnement fait en sorte que la grande  
21 volatilité dans les prix, lorsqu'on est dans un  
22 secteur en croissance aussi les prix sont sujets à  
23 de la grande variabilité et le tarif qui est  
24 affiché par rapport à Hydro-Québec est extrêmement  
25 stable depuis, dans sa croissance, depuis les

1 années deux mille (2000).

2 Une autre observation qui découle de notre  
3 analyse c'est, bon, lorsqu'on faisait, on essayait  
4 de voir le balisage, on faisait des recherches sur  
5 certains secteurs économiques, c'est que, bien,  
6 évidemment la compétitivité des entreprises de  
7 défendre un ensemble de facteurs. Là ici l'exercice  
8 ce n'est pas de déterminer quels sont les facteurs  
9 importants, l'exercice c'est vraiment juste  
10 d'illustrer, de façon générale, qu'une immense  
11 quantité de facteurs ou de variables sont à  
12 considérer lorsqu'on veut déterminer la  
13 compétitivité d'une juridiction.

14 Et, le prix de l'énergie, évidemment fait  
15 partie d'une de ces variables-là et ça va même au-  
16 delà du simple prix de l'électricité, ça va aussi,  
17 le prix du charbon : quelle redevance minière faut-  
18 il que je paie pour l'extraction de mon minerai,  
19 pour exploiter mes centrales. Donc ça devient  
20 extrêmement difficile de comparer de façon directe  
21 les tarifs entre les différentes juridictions.

22 Donc, aussi au niveau des constats. Bon.  
23 Encore une fois, on parle d'autoproduction, donc  
24 c'est une tendance qui a été remarquée en Chine, en  
25 Inde, Norvège, les Émirats arabes aussi. Donc,

1 c'est une tendance qui est assez forte et qui  
2 complexifie beaucoup la comparaison directe des  
3 prix.

4 Par contre, un élément qui est important de  
5 mentionner, qui est intéressant d'ajouter ici,  
6 c'est le mythe, si on veut, que produire  
7 l'électricité à partir du charbon, ça donne de  
8 l'électricité gratuite, ce n'est pas vraiment le  
9 cas. Le coût du charbon, le charbon a un coût, un  
10 coût à l'extraire, un coût à construire les  
11 centrales, à opérer les centrales et dans beaucoup  
12 de cas dont la Chine et l'Inde certaines normes  
13 environnementales aussi viennent ajouter des coûts  
14 à l'exploitation des centrales avec des  
15 technologies qui sont dispendieuses, qui à elle  
16 aussi viennent augmenter les coûts d'exploitation.

17 Et, évidemment, on parle encore une fois  
18 des risques d'approvisionnement en énergie primaire  
19 là, qui sont non négligeables. On a vu l'exemple au  
20 Chili, on a vu l'exemple aussi pour l'Inde qui a vu  
21 son secteur, ses prix à l'importation augmenter de  
22 façon importante suite aux restructurations du  
23 secteur de l'exportation en Indonésie.

24 Pour finir sur les constats dans le fond,  
25 c'est que pour l'ensemble des secteurs étudiés, si

1 on parle par exemple du cuivre au Chili, la  
2 vitalité économique du pays est hautement reliée à  
3 l'exploitation de ce minerai. Donc, c'est des  
4 secteurs qui sont extrêmement stratégiques. La  
5 Chine a fait du secteur de l'aluminium un secteur  
6 de développement stratégique, donc on a vent  
7 d'exploitations à perte pour simplement maintenir  
8 l'emploi de certaines alumineries qui seraient non  
9 rentables.

10           Donc, chacune des juridictions qui  
11 étudient, évidemment, considèrent les secteurs  
12 économiques comme étant stratégiques et là  
13 l'assistance que le gouvernement prend ou les  
14 différentes entités prennent pour aider les  
15 différents secteurs économiques, prend plusieurs  
16 formes. Et le tarif a été observé dans certaines  
17 juridictions, mais dans l'ensemble, ça prend  
18 énormément... ça prend différentes formes, que ce  
19 soit des mesures d'aide à l'emploi, des mesures de  
20 subvention à la tonne extraite de cuivre lorsque le  
21 minerai était dans une situation, dans un coût qui  
22 était défavorable.

23           Au niveau des pistes de solution  
24 maintenant. Pistes de solution, vraiment, ce qu'on  
25 veut remettre ici de l'avant, c'est que nous dans

1 le fond notre mandat ça été d'observer un peu ce  
2 qui se passait au niveau des tarifs, de voir,  
3 d'évaluer la compétitivité des tarifs. Donc, les  
4 pistes de solutions ne sont pas des recommandations  
5 comme telle, mais simplement des observations  
6 d'éléments qui ont été apportés ailleurs dans le  
7 but d'alimenter les échanges et la discussion.

8           Donc, au niveau des pistes de solution,  
9 bien, ce qu'on peut voir, c'est que dans d'autres  
10 juridictions, même au niveau des États-Unis, dans  
11 l'état de New York, il y a des contrats spéciaux,  
12 il y a des ententes négociées. Ont fait souvent  
13 état dans les pays comme en Inde ou en Chine, à des  
14 ententes non divulguées, des ententes  
15 confidentielles, donc on est conscient que d'une  
16 certaine façon, lorsque c'est un levier qui est à  
17 la portée des juridictions, d'utiliser la  
18 tarification électrique pour stimuler la croissance  
19 de son secteur, bien, qu'elle est en mesure de  
20 l'utiliser et que dans certains cas elles le font.

21 (13 h 48)

22           L'autre piste de solution, bien c'est  
23 trouver une façon de valoriser l'électricité verte  
24 du Québec pour certains du secteur industriel,  
25 comme par exemple les centres de données. Une

1 valorisation est déjà en place, donc pour eux, pour  
2 leur image de marque, s'installer dans un endroit  
3 où l'électricité est produite à partir de sources  
4 renouvelables, ça a beaucoup d'importance.

5           Maintenant, ce n'est pas nécessairement  
6 facile de faire cette valorisation-là pour  
7 l'ensemble des secteurs industriels, donc il y a  
8 tout un questionnement à savoir comment on est en  
9 mesure, ou comment on pourrait être en mesure de  
10 faire cette valorisation-là parce qu'il y a un très  
11 grand potentiel au Québec, évidemment, vu notre  
12 richesse naturelle.

13           Approche d'allocation de coûts, ici,  
14 c'était aussi un constat de savoir que lorsqu'on se  
15 compare avec les coûts actuellement affichés, avec  
16 les différentes juridictions étudiées, on est  
17 compétitif. Par contre, là, si on continue... quand  
18 nous, ici... ou quand on construit, ou la capacité  
19 de production qui est ajoutée, en ce moment, se  
20 fait à des coûts supérieurs à ce qui se fait  
21 ailleurs, comme on peut voir les coûts des  
22 nouvelles centrales au charbon, là, qui étaient  
23 estimés, ou que ça soit les coûts de centrales au  
24 gaz naturel.

25           Donc, le questionnement est de savoir,

1        lorsqu'on a regardé la consommation du secteur  
2        industriel, sa consommation n'est pas en  
3        croissance, par contre, ce qu'on peut voir, c'est  
4        que l'accroissement des actifs de production, qui  
5        se fait à des coûts supérieurs lorsqu'on se compare  
6        aux juridictions compétitives, donc d'avoir une  
7        réflexion au niveau de l'allocation des coûts de  
8        ces nouvelles unités de production afin de protéger  
9        le secteur industriel et maintenir la compétitivité  
10       des tarifs.

11                Et ensuite, le dernier point, qui est plus  
12       un constat lors de nos échanges, en fait, des  
13       éléments qui nous avaient été mentionnés, qu'on n'a  
14       pas été en mesure de constater lorsqu'on fait  
15       l'analyse des juridictions comme la Chine, l'Inde,  
16       mais plus lorsqu'on vient en Amérique du Nord,  
17       c'est la grande flexibilité au niveau de la  
18       tarification. Donc, l'offre des tarifications  
19       différencié dans le temps, ou de gestion de la  
20       pointe, ou des choses comme ça, qui nous ont été  
21       mentionnées. Malheureusement, on n'a pas pu être en  
22       mesure de confirmer avec notre analyse détaillée,  
23       avec nos analyses de cas types, mais qui faisait...  
24       qui était souvent mentionné comme étant un élément  
25       qui était extrêmement tractif et qui permettait,

1 justement, d'exploiter à moindre coût les  
2 installations. Donc ça conclut la présentation.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci beaucoup. Alors, je commencerais avec une  
5 première question. Vos pistes de solutions parlent  
6 de considérer, continuer de considérer les contrats  
7 spéciaux, les ententes spéciales, parlent de tarifs  
8 différenciés dans le temps. Vos pistes de  
9 réflexion, donc, nous amènent donc à considérer les  
10 tarifs d'électricité comme un moyen pour assurer la  
11 pérennité financière ou la compétitivité d'un  
12 secteur.

13 À la lumière de votre balisage puis de  
14 votre expérience, là, est-ce que vous pourriez  
15 élaborer sur l'efficacité relative de ce moyen-là  
16 par rapport à d'autres moyens, fiscaux,  
17 subventions, soutien, infrastructures, main-  
18 d'oeuvre, là, tout type de moyens qu'on peut voir?  
19 Est-ce que vous pourriez poursuivre vos réflexions  
20 avec nous?

21 M. GABRIEL DESMARAIS :

22 Bien, selon notre balisage que nous avons effectué,  
23 effectivement, c'est très difficile de déterminer  
24 s'il y a une façon de faire qui est plus efficace  
25 que l'autre. Ce qu'on a vu, c'est que ça dépend

1 toujours des leviers qui sont à la portée ou la  
2 disposition des différents États d'intervenir. Dans  
3 des endroits où les actifs de production, ou la  
4 fourniture est assurée par des entreprises privées,  
5 bien l'État a perdu un peu sa capacité à intervenir  
6 sur la tarification.

7           Donc là, il n'est plus en mesure de le  
8 faire, là, au Chili, bien au lieu de se retourner  
9 vers le tarif de l'électricité, ils se retournaient  
10 vers plus une subvention directement selon le  
11 minerai... la quantité de minerai qui était  
12 extraite.

13           À New-York, bien le levier était encore là,  
14 donc ils l'ont utilisé. C'est difficile à dire s'il  
15 y a une façon plus efficace qu'une autre. Je pense  
16 que ça dépend des stratégies qui sont en place par  
17 les juridictions et des moyens, aussi, qu'ils ont à  
18 leur disposition pour agir. On pourrait faire aussi  
19 le penchant au niveau de l'efficacité énergétique.

20           Par contre, si on regarde interagir au  
21 niveau du tarif, donc baisser les tarifs, ça  
22 pourrait ne pas être favorable à augmenter  
23 l'efficience. Ce n'est pas nécessairement ce qu'on  
24 a observé en Norvège, un endroit où les tarifs  
25 étaient extrêmement bas, donc il y a eu des

1 programmes extrêmement efficaces mis en place.  
2 Donc, c'est difficile se positionner sur la  
3 meilleure façon d'intervenir. Je pense que ça  
4 dépend des leviers qui sont à la disposition des  
5 juridictions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. Maître Turmel?

8 Me SIMON TURMEL :

9 Bonjour Monsieur Desmarais. Ma première question,  
10 je vous écoutais parler du contexte international  
11 puis il y en a une qui m'est venue à la tête qui  
12 n'est peut-être pas... que vous n'avez peut-être  
13 pas les données à jour, mais je vais m'essayer, à  
14 tout événement. Avant le vingt (20) janvier,  
15 j'écoutais dans l'actualité que le nouveau  
16 gouvernement ou président, ou le futur, à l'époque,  
17 président, annonçait la revalorisation ou la  
18 valorisation du charbon vert, ce que j'ai compris,  
19 ou propre.

20 (13 h 53)

21 Depuis, est-ce que vous avez connaissance  
22 de nouvelles actions, ou de mesures ou d'indices,  
23 qui démontrent qu'on s'en va vers un changement de  
24 paradigmes ou un changement aux États-Unis à cet  
25 égard?

1 M. GABRIEL DESMARAIS :

2 Non, je n'ai pas de nouvelles informations.

3 Effectivement, le charbon vert est quelque chose

4 qui a flotté à l'horizon depuis un certain temps.

5 Si on parle ici plus précisément de la capture des

6 émissions pour « CO2 capture », c'est quelque chose

7 qui est encore à son balbutiement, donc je vois mal

8 comment, dans le cadre même de son mandat, la

9 technologie va pouvoir être développée, installée

10 et influencer de façon importante le secteur du

11 charbon.

12 Maintenant, aussi ce qu'il faut dire, c'est

13 que dans certains États, qui ont quand même une

14 forte dominance au charbon, lorsqu'on parle par

15 exemple de New York, c'est, le prix n'est pas

16 nécessairement, le prix de vente aux consommateurs

17 n'est pas nécessairement déterminé en fonction du

18 coût de production de la centrale, c'est le « Local

19 Marginal Price » qui, lui, est déterminé plus par

20 les centrales au gaz naturel.

21 Donc j'ai de la misère à voir à quel point

22 la baisse des coûts du charbon dans certains États

23 américains à tout le moins vont pouvoir faire en

24 sorte que les prix aux consommateurs, eux, vont

25 vraiment baisser de façon significative, j'ai plus

1 l'impression, moi personnellement, que c'est  
2 l'augmentation de la rentabilité de certains  
3 joueurs qui va s'améliorer.

4 Me SIMON TURMEL :

5 Merci. Là, je vais revenir sur votre présentation  
6 par rapport aux contrats spéciaux.

7 M. GABRIEL DESMARAIS :

8 Oui.

9 Me SIMON TURMEL :

10 Vous suggérez de maintenir la pratique des contrats  
11 spéciaux, c'est à la page 43 de votre présentation.  
12 Hydro-Québec, je vais vous citer un extrait du  
13 rapport d'Hydro-Québec, peut-être que vous l'avez  
14 lu mais pas pour vous mettre en contradiction avec  
15 le rapport mais pour commenter une allégation ou  
16 une affirmation d'Hydro-Québec, obtenir votre point  
17 de vue par rapport à cette affirmation; ça se  
18 trouve dans le rapport, à tout événement, c'est la  
19 pièce C-HQD-0004, page 19, Hydro-Québec souligne  
20 par rapport aux contrats spéciaux, alors :

21 Cet ajustement sur le coût de  
22 fourniture réparti aux contrats  
23 spéciaux est effectué de telle sorte  
24 que le tarif fixé par le gouvernement  
25 à l'égard d'un contrat spécial

1 n'affecte pas la clientèle du  
2 Distributeur.

3 Donc ça n'a pas d'impact sur la clientèle générale.  
4 Hydro-Québec ajoute :

5 Toutefois, lorsqu'un client existant  
6 passe du tarif L à un contrat spécial,  
7 le reste de la clientèle doit alors  
8 assumer sa contribution à  
9 l'interfinancement.

10 Donc il y aurait un certain impact, quel est votre,  
11 avez-vous un commentaire par rapport à cette  
12 affirmation-là?

13 M. GABRIEL DESMARAIS :

14 Bien, à l'intrafinancement...

15 Me SIMON TURMEL :

16 Oui.

17 M. GABRIEL DESMARAIS :

18 ... veut dire que c'est le secteur industriel qui  
19 s'aide lui-même pour, lorsqu'il y a un transfert...

20 Me SIMON TURMEL :

21 Lorsqu'il y a un transfert, effectivement.

22 M. GABRIEL DESMARAIS :

23 Bien, tout ce que je peux dire au niveau du  
24 balisage qu'on a observé, c'est que quand on  
25 regardait les tarifs de développement économique

1 dans certains États américains, dans les secteurs  
2 industriels, c'étaient des tarifs qui étaient  
3 distribués aussi aux secteurs, des surcharges qui  
4 étaient distribuées par après aux secteurs  
5 industriels. Donc le secteur industriel stimulait  
6 certains des acteurs du secteur.

7           Donc c'est une pratique qui existe, à  
8 savoir si c'est quelque chose d'extrêmement négatif  
9 dans le contexte actuel, je pense que ça  
10 demanderait une analyse quand même assez  
11 approfondie de la situation.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Monsieur Pilotto?

16 M. LAURENT PILOTTO :

17 Oui, justement, toujours à votre dernier acétate,  
18 là, puis ça apparaissait dans votre rapport, puis  
19 je voulais vous entendre un peu plus précisément  
20 sur la piste de solution. Vous mentionnez qu'il  
21 faudrait peut-être penser à une approche  
22 d'allocation des coûts différente compte tenu que,  
23 dans les dernières années, il y a eu peu de  
24 croissance générée par la clientèle industrielle et  
25 Hydro-Québec doit s'approvisionner auprès de

1 sources d'approvisionnement qui, dont le coût  
2 marginal est supérieur au coût moyen.

3 Est-ce que je comprends bien que votre  
4 proposition, c'est peut-être de prendre ça en  
5 considération dans l'allocation des coûts?

6 M. GABRIEL DESMARAIS :

7 Tout à fait, puis de se positionner aussi, de se  
8 questionner sur, lorsqu'on va ajouter des nouvelles  
9 unités de production, on le fait pour qui puis  
10 d'essayer de faire une allocation des coûts qui est  
11 juste et équitable, encore une fois. Parce que là,  
12 ce qui arrive, si on veut maintenir, parce que,  
13 encore une fois, nos constats et nos pistes de  
14 solutions sont pour maintenir la compétitivité des  
15 tarifs au Québec.

16 Et là, ce qui arrive, c'est que les  
17 nouvelles unités marginales se font à des coûts que  
18 lorsqu'on compare avec les juridictions à  
19 l'international, on ne se retrouverait plus dans  
20 les plus compétitives mais on se retrouverait dans  
21 celles, dans les moins compétitives. Donc c'est de  
22 se poser la question à savoir, quelle est la  
23 meilleure stratégie pour maintenir la compétitivité  
24 des tarifs. Et un des éléments qui peut porter, qui  
25 peut être dangereux, bien, en fait, c'est justement

1 l'ajout des nouvelles capacités de production à des  
2 coûts plus élevés.

3 M. LAURENT PILOTTO :

4 Merci, c'est ce que j'avais compris de votre  
5 proposition. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. Est-ce que monsieur Gonzalez est présent  
8 dans la salle?

9 M. PATRICK GONZALEZ :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors, vous êtes là, alors nous allons reprendre  
13 avec monsieur Gonzalez à quatorze heures quinze  
14 (14 h 15).

15 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17 (14 h 16)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Alors bonjour, Monsieur Gonzalez. Alors je vous  
20 invite à vous présenter, à rappeler votre mandat et  
21 à nous présenter ensuite votre rapport. Merci.

22 PRÉSENTATION PAR M. PATRICK GONZALEZ :

23 Patrick Gonzalez, je suis professeur d'économie au  
24 Département d'économie de l'Université Laval. Alors  
25 le mandat qui m'avait été confié, c'est un mandat

1 qui avait été élaboré suite à des discussions avec  
2 du personnel de la Régie. Ça consistait à étudier  
3 plusieurs juridictions nord-américaines, présenter  
4 ses caractéristiques économiques pertinentes et  
5 exposer comment chacune s'y est prise pour intégrer  
6 les thèmes qui avaient été identifiés, donc :

- 7 - ouverture à la concurrence dans le  
8 marché du détail du gaz naturel et de  
9 l'électricité;
- 10 - compteurs intelligents et gestion de  
11 la demande;
- 12 - l'autoproduction, et là, on faisait  
13 référence au « net metering », micro-  
14 génération;
- 15 - et il y avait une insistance aussi à  
16 aborder la question de la mobilité  
17 électrique.

18 Plusieurs autres thèmes avaient été aussi évoqués,  
19 là, mais on avait retenu ceux-ci pour mieux  
20 circonscrire l'étude en question.

21 Alors dans le rapport, j'ai essayé, j'ai  
22 fait bien attention d'essayer de distinguer ce  
23 qu'on pouvait vraiment apprendre, là, suite à  
24 l'exercice que j'ai mené. Donc le résumé résume,  
25 que je présente dans le rapport en page 2, c'est

1 vraiment des choses sur lesquelles je suis un peu  
2 plus solide, et je vais revenir à ce résumé en fin  
3 de présentation aujourd'hui, ça va faire office de  
4 conclusion. Et donc aujourd'hui, je vais vous  
5 présenter un peu ce que vous retrouvez dans le  
6 rapport mais revenir sur le résumé à la fin.

7 Donc les juridictions qui ont été retenues,  
8 donc on s'en est tenu à l'Amérique du Nord, des  
9 juridictions canadiennes et des juridictions  
10 américaines, alors au Canada, la Colombie-  
11 Britannique, l'Alberta, l'Ontario, le Québec,  
12 évidemment, pour, ensuite aux États-Unis, dans le  
13 Nord-Est, si ma mémoire est bonne, j'ai New York,  
14 j'ai le Vermont, le New Hampshire et le  
15 Massachusetts. L'État du Michigan a été retenu  
16 aussi et enfin, la Californie et le Texas.

17 Alors ce qui a guidé le choix, c'était,  
18 soit que c'étaient des partenaires économiques  
19 importants du Québec, et là, je pense notamment aux  
20 quatre de la Nouvelle-Angleterre, et du Michigan,  
21 ou plutôt en proximité, ou alors que c'étaient  
22 d'importants partenaires, et là, ça serait la  
23 Californie et le Texas, là, qui étaient, qui sont  
24 de très gros États, très peuplés, et qui sont des  
25 gros clients du Québec, des gens avec qui soit

1 qu'on, à qui on ressemble ou avec qui on est en  
2 rapport.

3 Alors en termes de structure économique, le  
4 Québec ressemble beaucoup, lorsque vous regardez la  
5 ventilation des différents secteurs de l'économie,  
6 au Vermont et à l'Ontario. On ne ressemble pas  
7 tellement à l'Alberta ou à la Colombie-Britannique  
8 mais ça demeure, dans l'espace canadien, des  
9 joueurs importants, avec qui on a tendance souvent  
10 à se comparer, alors ils ont été inclus aussi dans  
11 le groupe.

12 Je pense que pour l'exercice que j'ai  
13 essayé de mener ici, ce qui est très important,  
14 c'est de voir les données que j'ai employées, alors  
15 ce sont toutes des... alors il se dit énormément de  
16 choses dans le domaine de l'énergie, il y a des  
17 modes qui émergent continuellement, j'ai essayé de  
18 mener un exercice de sobriété en m'en tenant à ce  
19 qu'on sait vraiment à l'égard de tous ces mots à la  
20 mode, comme « réseau intelligent », « mobilité  
21 électrique », et caetera, pour rendre un portrait  
22 un peu plus neutre du phénomène.

23 Et donc je m'en suis tenu à des données,  
24 pour l'essentiel, à des données publiques validées.  
25 Donc chez Statistique Canada, bon, évidemment, les

1 comptes provinciaux pour l'évaluation du PIB, ça,  
2 c'est pour faire un portrait des juridictions à  
3 l'étude, et sinon, les tableaux qui sont issus de  
4 l'Enquête mensuelle sur l'approvisionnement et  
5 l'écoulement de l'électricité, qui est à  
6 déclaration obligatoire, l'Enquête annuelle sur les  
7 centrales d'énergie électrique, aussi à déclaration  
8 obligatoire, l'Enquête sur les ménages et  
9 l'environnement.

10 Et du côté américain, des données qui  
11 viennent soit, bon, un peu l'équivalent pour le  
12 produit intérieur brut, du Bureau of Economic  
13 Analysis et du US Census Bureau, pour les données  
14 de population, et surtout, comme a dû vous le  
15 présenter ce matin monsieur Pineau, toutes les  
16 formes, la forme EIA-861, dans laquelle tous les  
17 distributeurs d'électricité sont tenus de rapporter  
18 beaucoup d'informations pertinentes, justement sur  
19 les thèmes qui étaient à l'étude, ce qui permettait  
20 de broser un tableau réel et pas simplement de  
21 jouer au jeu du téléphone arabe, là, de dire que, à  
22 droite, on fait ci, ou à gauche, on fait ça, et de  
23 travailler à partir de données plus factuelles.

24 Il y avait aussi de l'information qui  
25 vient, que j'ai pu trouver, là, d'intégrateurs, de

1 régulateurs ou d'agents particuliers, des autorités  
2 comme le MSA, qui est le Market Surveyance  
3 Administration, je pense, en Alberta.

4 (14 h 23)

5 Il y a une liste de références dans le  
6 rapport. C'est un élément important du rapport,  
7 parce que ce n'est pas... comme je vous dis, c'est  
8 un rapport exploratoire. Donc, le rapport a été  
9 fait pour que si les gens sont intéressés à en  
10 avoir davantage, d'avoir des débuts de pistes de  
11 réflexion. Donc, j'ai essayé d'isoler les  
12 références qui m'apparaissaient les plus  
13 pertinentes, les premières sources ou...

14 Il y en a une que je veux mentionner ici,  
15 c'est en ce qui concerne tout le solaire. Le  
16 solaire, on va le voir, est presque inexistant en  
17 Amérique du Nord. Il n'y a rien qui laisse suggérer  
18 qu'ils prennent énormément de place dans un avenir  
19 prochain. Mais de là à conclure que le solaire n'a  
20 pas d'avenir, ce n'est certainement pas un pas que  
21 j'étais prêt à franchir. Je n'ai pas d'opinion sur  
22 ce sujet-là.

23 Et donc ce que j'ai fait, c'est que je m'en  
24 suis tenu à une étude qui a été menée par le MIT il  
25 y a deux ans, le « Futur of Solar Energy ». Alors,

1 à l'égard du solaire et de son potentiel, cette  
2 étude m'apparaissait bien menée, une étude  
3 économique... multidisciplinaire mais menée par un  
4 économiste. Schmalensee, c'est un économiste réputé  
5 en énergie.

6 Et à la base de cette étude-là, alors ces  
7 gens évoquaient qu'avec la technologie actuelle  
8 photovoltaïque, on pourrait satisfaire tous les  
9 besoins en électricité des États-Unis en ne  
10 recouvrant que point zéro quatre pour cent (,04 %)   
11 du territoire américain continental. Je me suis  
12 quand même amusé à calculer ce que ça représentait.  
13 Et c'est quand même assez important. Si vous prenez  
14 le Vermont puis le New Hampshire, point zéro quatre  
15 pour cent (,04 %), bien, c'est quatre-vingts pour  
16 cent (80 %), à peu près quatre-vingts pour cent  
17 (80 %) de cette aire-là.

18 Mais il demeure que sur la base de cet  
19 argument de l'ensoleillement possible, il y a peut-  
20 être, et c'est tout à fait défendable de dire qu'il  
21 y a un avenir radieux pour le solaire, mais c'est  
22 toujours de se rappeler que ces gens-là travaillent  
23 sur l'horizon deux mille cinquante (2050). Ce qui  
24 est probablement un horizon plus loin que ce qui  
25 est considéré ici, et que ça reste très spéculatif.

1 En tout cas, mon point étant que, moi, je n'ai pas  
2 d'opinion technique sur le solaire. Je me suis  
3 référé à cette étude-là pour les opinions  
4 techniques.

5 À l'égard des véhicules électriques, il y a  
6 peut-être un punch que je peux lancer tout de suite  
7 à l'égard de l'étude. C'est que l'exercice qui est  
8 mené ici est mené à peu près partout ailleurs en  
9 Amérique du Nord dans d'autres organismes  
10 réglementaires, qu'il y a même des clubs de  
11 gouverneurs qui font exactement le même exercice.  
12 Tout le monde se pose des questions, à savoir c'est  
13 quoi le futur de l'énergie actuellement. Et donc,  
14 tout le monde demande des études. Tout le monde  
15 consulte des experts.

16 Et comme les délais étaient serrés, bien,  
17 il y a des gens qui se sont spécialisés dans la  
18 tâche. Donc, il y a un groupe de consultants,  
19 Northeast Group, qui, depuis quelques années,  
20 publie une étude spécialisée pour dire où en est  
21 l'évolution des tarifs dans le domaine de la  
22 mobilité électrique. Alors, j'ai suggéré aux gens  
23 de la Régie de dire que, plutôt que réinventer la  
24 roue, puis qu'on ne peut pas tout faire, bien,  
25 pourquoi pas consulter cette étude. C'est ce que

1 j'ai fait à l'égard de la dimension mobilité  
2 électrique du rapport ici.

3           Donc, ce que je rapporte... Bien, j'ai  
4 ajouté des choses à ce que j'ai lu là-dedans. Mais  
5 ce que je rapporte essentiellement, c'est ce qu'on  
6 a pu obtenir de ce consultant-là de Northeast Group  
7 qui publie un rapport pour...

8           Et gardez toujours en tête, donc je disais,  
9 le solaire a très peu de pénétration. Au Canada, le  
10 solaire est virtuellement inexistant. C'est-à-dire  
11 que si vous cherchez dans les statistiques, là,  
12 vous êtes en bas du un pour cent (1 %), en bas du  
13 zéro de un dixième de un pour cent. Aux États-Unis  
14 où c'est plus développé, ça ne dépasse pas encore  
15 un pour cent (1 %) d'énergie produite au solaire,  
16 en date d'aujourd'hui. Ça, c'est une chose à garder  
17 en tête.

18           Et on peut faire un peu le même constat à  
19 l'égard de la mobilité électrique, c'est-à-dire les  
20 voitures électriques. Actuellement, moins de un  
21 pour cent (1 %) des ventes aux États-Unis, et je  
22 crois que c'est à peu près similaire au Canada,  
23 sont des voitures électriques. Donc, ça demeure...  
24 Et je pense que c'est... Je lisais dans le train en  
25 m'en venant ce matin le rapport qu'avait fait

1 monsieur Pineau. Il employait le mot « marginal ».  
2 Pour tout ce qu'on va discuter ici, on domine, à  
3 l'exception peut-être près, on va voir la  
4 Californie, on domine dans le monde du marginal. On  
5 est vraiment dans le monde du marginal, dans le  
6 monde des projets pilotes, dans le monde de la  
7 bonne volonté, mais certainement pas dans le monde  
8 de programmes qui ont un effet déterminant. En tout  
9 cas, pas maintenant.

10 Les données de base sur les juridictions  
11 que j'ai évoquées. Alors le mot est choisi par moi  
12 « un Québec pauvre » - ça, c'est peut-être ma  
13 dimension éditoriale, mais j'ai essayé de la  
14 limiter le plus possible - « qui se chauffe à  
15 l'électricité ». Quand on se compare avec les  
16 autres juridictions, on est plus pauvre que tout le  
17 monde. En tout cas, tel que mesuré en PIB par  
18 habitat. Et de manière assez significative. Le  
19 Québec, c'est quarante-six mille dollars (46 000 \$)  
20 de PIB par habitant. Puis nos voisins au sud de la  
21 frontière, l'État de New York, c'est quatre-vingt-  
22 onze mille dollars (91 000 \$). Ça fait mal quand on  
23 lit ça.

24 Et ça varie... Bien, vous pouvez voir dans  
25 la colonne ici, sur la seconde colonne. Les

1 populations varient aussi. Évidemment, quand il y a  
2 de plus grosses populations, bien, on a accès à des  
3 types d'infrastructures qu'on ne pourra  
4 probablement pas s'offrir dans des plus petites  
5 populations.

6 (14 h 26)

7 J'ai essayé de voir s'il y avait des...  
8 j'ai mis en vert ce qui me paraissait les points  
9 les plus intéressants, en tout cas qui  
10 ressortaient. Parce que c'est difficile de tirer  
11 des grandes généralités de quelques chiffres. Le  
12 monde... la réalité c'est qu'on est tous différents  
13 puis, avant de tirer des grandes généralités ou des  
14 tendances qui disparaissent le temps qu'on les  
15 exprime, j'essaie d'être prudent de ce côté-là.  
16 Donc, je pensais peut-être que la dimension... la  
17 colonne IND représentait, je pense, si ma mémoire  
18 est bonne, la part de l'industrie dans l'économie  
19 mais ça ne semble pas déterminant.

20 Ce qui est frappant, quand on regarde, pour  
21 les juridictions que j'ai explorées, des choses que  
22 peut-être beaucoup d'entre vous savez déjà, par  
23 exemple, des curiosités, que le Vermont et le New  
24 Hampshire, se chauffent au mazout, ce qui est une  
25 curiosité en Amérique du Nord. Et c'est vraiment

1 frappant, là, c'est... Que le Québec se chauffe à  
2 l'électricité, ce n'est pas une surprise, mais  
3 c'est une curiosité en Amérique du Nord, on est à  
4 peu près les seuls à faire ça. Évidemment, ce n'est  
5 pas une nouveauté.

6 Et, dans la colonne « Résidentiel », pour  
7 la précision je vous réfère au rapport mais je  
8 crois que c'était la part de l'électricité employée  
9 dans le secteur résidentiel. Oui, c'est ça. Vous  
10 avez les explications ici, là.

11 La consommation d'énergie en énergie per  
12 capita, j'ai mis... j'ai souligné le fait que  
13 l'Alberta est un « outlier » aussi. Les Albertains,  
14 pour une raison que j'ignore, sont  
15 d'extraordinaires consommateurs d'énergie dans le  
16 domaine résidentiel. Ce n'est pas un chiffre qui  
17 inclut, ici, le domaine industriel, donc, a priori,  
18 ça n'a rien à voir avec les sables bitumineux.

19 Autre constat, l'énergie thermique est  
20 reine, sauf au Québec et en Colombie-Britannique.  
21 Je crois que c'est... Alors, c'est un constat,  
22 encore, qui est élémentaire, je sais que je  
23 n'apprends rien à personne ici, mais je pense que  
24 c'est un constat qu'il est important de garder en  
25 tête dans la dimension qui est donnée à l'étude

1       ici, qui était de regarder les différents types de  
2       tarifications ou de manières d'encadrer les  
3       industries. Si on ressemble à quelqu'un, au Québec,  
4       on ressemble à la Colombie-Britannique à cause de  
5       notre structure de production d'électricité très  
6       intégrée et basée sur l'hydroélectricité. Et on va  
7       probablement être amenés à faire les mêmes choix  
8       que la Colombie-Britannique ou, à l'inverse, la  
9       Colombie-Britannique, les mêmes choix que nous. On  
10      est très différents de la plupart des autres  
11      juridictions à cause de ça. On ne pourra pas y  
12      échapper. Notamment, on va voir que... en tout cas,  
13      de mon point de vue, tout ce qui concerne  
14      l'ouverture à la concurrence, je pense que ça ne  
15      nous concerne pas, même si ça peut être très  
16      important et très intéressant pour d'autres  
17      juridictions en Amérique du Nord.

18                Donc, l'électricité de source thermique,  
19      comme je disais, c'est vraiment la règle partout,  
20      sauf au Québec. Alors, ça atteint quatre-vingt-  
21      quinze pour cent (95 %) au Massachusetts. Ici, s'il  
22      y a une transition énergétique qui est en cours,  
23      là, ce n'est certainement pas vers... en tout cas,  
24      en date d'aujourd'hui, ce n'est certainement pas  
25      vers le solaire ou l'éolien. S'il y a une

1 transition énergétique en cours c'est vers le gaz  
2 naturel. C'est-à-dire, c'est le changement...  
3 passer d'un monde, dans plusieurs juridictions  
4 américaines où on produisait de l'électricité au  
5 charbon, vers un monde où on produit l'électricité  
6 au gaz naturel. Ça c'est une vraie transition  
7 énergétique. Ce n'est pas que, l'autre, ça ne  
8 serait pas vrai mais celle-là, elle se produit.

9 Il faut quand même mentionner que la  
10 Californie se distingue, encore là, dans le lot  
11 mais... et je crois qu'il est quand même assez  
12 représentatif, là, s'il y avait... si j'avais vu un  
13 manque dans le choix des juridictions, j'en aurais  
14 rajouté mais... La Californie est vraiment  
15 « outlier », c'est vraiment... parmi les  
16 juridictions, s'il y en a une qui parvient à  
17 afficher un portefeuille relativement diversifié,  
18 c'est bien la Californie. Mais la Californie est  
19 quand même aux deux tiers sur l'énergie thermique,  
20 là. Mais ils sont héroïques, là, parce que je pense  
21 qu'ils ont encore augmenté leur cible pour d'ici  
22 quelques années, d'augmenter le port d'énergie  
23 renouvelable. Mais, évidemment, ils ne nous  
24 rattraperont jamais, là. Parce que, nous, on est à  
25 l'hydro... Mais il y a vraiment une grosse

1 différence quand vous comparez la Californie, je ne  
2 sais pas, avec le Texas ou le Michigan. Huit pour  
3 cent (8 %) d'éolien, huit pour cent (8 %) de  
4 solaire en puissance, trois pour cent (3 %) en  
5 géothermie, en Californie, il n'y a pas  
6 d'équivalent dans le reste, en Amérique du Nord.

7           Alors, dans la génération, évidemment, ce  
8 n'est pas les mêmes chiffres, là, parce que les  
9 facteurs de charge ne sont pas les mêmes dans les  
10 différentes sources. Ce qui est frappant c'est que  
11 le... alors, moi, il y a peut-être de plus grands  
12 spécialistes ici, des gens d'Hydro-Québec, qui  
13 pourraient m'expliquer ça. Moi, je... les chiffres  
14 qui sont rapportés là, pour le Québec, sont ceux  
15 pour le Québec pour deux mille quinze (2015), c'est  
16 les chiffres officiels qui apparaissent, en tout  
17 cas chez Statistique Canada. Alors, on a peut-être,  
18 au Québec... je reviens en arrière, là, on a peut-  
19 être cinq pour cent (5 %) en puissance. Et je  
20 comprends que le facteur de charge pour l'éolien,  
21 ce n'est pas la même chose. Mais on produit des  
22 « peanuts » avec l'éolien. En deux mille quinze  
23 (2015), en tout cas, et ce n'était pas davantage  
24 avant, là, ça ne franchit pas la barre du demi pour  
25 cent et c'est pour ça qu'il n'apparaît pas dans la

1 génération ici. La règle que j'emploie, je n'ai pas  
2 mis de virgule, donc si c'est marqué zéro pour cent  
3 (0 %) de production génération en éolien, en fait,  
4 c'est point zéro quatre pour cent (0,04 %), puis si  
5 ça avait été point zéro cinquante et un pour cent  
6 (0,051 %), j'aurais mis un pour cent (1 %), mais à  
7 point zéro quatre pour cent (0,04 %) ça n'apparaît  
8 pas. Je ne sais pas ce qui se passe, pourquoi  
9 l'éolien n'apparaît pas davantage.  
10 (14 h 31)

11           Donc, au Québec, notre électricité, on  
12 fonctionne à l'hydro, à l'hydro, à l'hydro, un peu  
13 comme la Colombie-Britannique qui est à quatre-  
14 vingt-dix-sept pour cent (97 %) avec les mêmes  
15 mesures et ils ont un peu de gaz aussi.  
16 L'Alberta... Alors, s'il y a du travail à faire au  
17 Canada, évidemment, c'est en Alberta qui est  
18 toujours à soixante-huit pour cent (68 %) de  
19 génération d'électricité au charbon. Alors c'est  
20 vraiment là, en matière de développement vers les  
21 énergies propres là, c'est vraiment du côté  
22 albertain qu'il faut se retourner. Et la  
23 Californie, comme je disais, soixante-trois pour  
24 cent (63 %) de son énergie, malgré le fait que je  
25 suis le premier à reconnaître que la Californie

1 sont les champions toutes catégories d'énergie  
2 renouvelable là, mis à part la chance que la  
3 Colombie-Britannique et le Québec avons pour la  
4 disponibilité de l'hydroélectricité, la Californie  
5 est quand même aux deux tiers... produit son  
6 électricité à partir du gaz naturel.

7 Les institutions. Bon. Se sont encore  
8 des... Ce que j'évoque ici, se sont des... Comment  
9 je pourrais-dire? Je ne veux pas dire des banalités  
10 là, mais c'est des trucs de base. Mais, évidemment,  
11 quand on, chacun fonctionne dans sa juridiction,  
12 donc, puis on n'est pas toujours allé voir ce qu'il  
13 y a chez les autres là, mais des trucs de base pour  
14 comprendre un peu comment fonctionne chacun des  
15 marchés d'énergie. Donc, en général, il y a  
16 toujours un monopole naturel qu'il y ait  
17 concurrence ou non, la distribution est demeurée un  
18 monopole naturel à peu près partout là, donc cette  
19 dimension-là est partout réglementée. S'il y a  
20 lieu, c'est-à-dire quand il y a concurrence, il y a  
21 un intégrateur de marché qui a été créé, c'est dans  
22 les juridictions américaines, quoi qu'il y en a à  
23 quelques endroits au Canada, qui va superviser la  
24 concurrence. Et, encore une fois, le Québec et la  
25 Colombie-Britannique se distinguent parce que

1 Hydro-Québec et BC Hydro font à la fois office  
2 d'intégrateurs et de distributeurs, ce qui est très  
3 particulier à la structure de notre marché  
4 énergétique là, ce n'est pas du tout la structure  
5 qu'on observe ailleurs. Donc, j'ai fait le  
6 recensement de qui était l'intégrateur dans les  
7 différentes juridictions, qui était la Régie, qui  
8 était le Distributeur, qui était éventuellement le  
9 Distributeur ou les producteurs d'électricité. Et  
10 donc, encore là, il y a de la variabilité partout,  
11 mais qu'est-ce qu'on peut retenir de frappant,  
12 c'est le fait que Québec et la Colombie-Britannique  
13 sont des oiseaux rares. Donc, à l'égard de  
14 l'ouverture à la concurrence, ce n'est pas moi qui  
15 a choisi ce thème-là, on a pris le thème tel qu'il  
16 nous est apparu, puis je l'ai interprété de la  
17 manière la plus traditionnelle. Le thème étant  
18 qu'on pourrait envisager d'avoir de la concurrence  
19 dans la production, certainement pas dans la  
20 distribution, mais dans la production d'électricité  
21 et-ou de gaz naturel. Alors, ma conclusion et puis  
22 c'est que c'est un modèle qui est inapplicable au  
23 Québec en électricité et qu'on ne peut pas  
24 recommander dans le gaz. Je ne peux pas ne pas  
25 le... Je n'ai pas d'opinion claire, mais il n'y a

1 pas vraiment d'avantages qui pourraient dire, je le  
2 recommande dans le gaz et je vous promets des  
3 économies mirobolantes là, il n'y a aucune donnée  
4 probante, en tout cas, dans ce que j'ai pu observer  
5 dans le cadre de cette étude-là.

6 D'une part, de la concurrence dans la  
7 production ou la vente d'électricité, il y en a à  
8 certains endroits en Amérique du Nord. Et dans le  
9 gaz c'est la même chose, il y a certains endroits  
10 où la concurrence est présente, il y a d'autres  
11 endroits où elle n'est pas présente.

12 Dans les juridictions que j'ai étudiées,  
13 celles qui se distinguent c'est vraiment l'Alberta  
14 où on a la concurrence dans les deux secteurs et  
15 une réelle concurrence, c'est-à-dire que l'Alberta  
16 peut bien... Alors, eux se désolent qu'il n'y ait  
17 pas davantage de concurrence mais ils ont plus de  
18 concurrence que tout le monde là, dans le domaine  
19 du gaz puis de... Et leurs programmes de  
20 concurrence, c'est-à-dire que les consommateurs ont  
21 le choix d'acheter du Distributeur ou d'acheter  
22 d'un vendeur, leurs programmes sont encore en  
23 croissance.

24 Ils ont développé des institutions, je  
25 mentionnais la MSA en début de présentation, qui

1 font le monitoring de cette... de ces marchés-là.  
2 En tout cas, sur le papier, dans ce que j'en ai vu,  
3 se sont des programmes qui sont comme j'ai dit  
4 toujours en croissance, qui les préoccupent  
5 beaucoup, et qui semblent très vibrants, très  
6 actifs.

7 Il existe, et on observe la même chose dans  
8 le domaine d'électricité au Texas, pas dans le gaz,  
9 le gaz n'est pas dérèglementé, mais dans le domaine  
10 de l'électricité c'est le cas et aussi, ils ont des  
11 taux de participation de soixante-six pour cent  
12 (66 %), les deux tiers du marché sont sous le plan  
13 concurrentiel. Donc, ça existe de la concurrence,  
14 je ne veux pas dire que ça n'existe pas, ça existe  
15 et l'Alberta et le Texas étant des exemples  
16 vibrants. Donc si vraiment on voulait absolument  
17 développer ça, ça serait les premiers endroits moi,  
18 où j'enverrai des gens étudier un peu comment ça se  
19 passe.

20 (14 h 37)

21 Maintenant, ça été implanté dans les vingt (20)  
22 dernières années dans d'autres juridictions qui  
23 sont présentes dans notre échantillon ici,  
24 notamment dans l'état de New York et ça rend, en  
25 Ontario aussi, en Alberta... en Colombie-

1 Britannique ils essaient, ça rame beaucoup plus.  
2 C'est actif et c'est présent puis là, ça devient  
3 une question de degré puis une question  
4 d'appréciation qu'on peut avoir de la santé de ces  
5 marchés concurrentiels, par exemple, dans l'État de  
6 New York. Mais il faut comprendre que contrairement  
7 au Texas et à l'Alberta, il y a moins de joueurs et  
8 il semble y avoir davantage de problèmes de ce  
9 qu'on qualifierait comme économistes de concurrence  
10 imparfaite. Beaucoup de problèmes. Le constat qui  
11 revient souvent, c'est qu'on a troqué... oui, on a  
12 eu de la concurrence, mais on s'est acheté un  
13 paquet de problèmes de protection du consommateur,  
14 là. Et notamment, il y eu des sorties du gouverneur  
15 dans l'État de New York l'an dernier, là, des  
16 scandales qui émergent, des pratiques douteuses  
17 puis là on disait : « Ça oblige le politique à  
18 intervenir ». Donc, concurrence imparfaite avec des  
19 problèmes de protection du consommateur.

20 Maintenant, pourquoi j'ai dit, en début...  
21 et à d'autres endroits, tout simplement pas de  
22 concurrence. Il y a plusieurs juridictions, on  
23 n'est pas les seuls à ne pas avoir de concurrence,  
24 il y a d'autres endroits, que ce soit au Québec ou  
25 au Vermont, par exemple, il n'y a aucune

1 concurrence. C'est-à-dire que vous avez un  
2 distributeur où vous achetez de ce distributeur-là,  
3 ou alors, vous avez des aménagements... et ici, je  
4 fais référence au résidentiel, là. Par exemple, Gaz  
5 Métro, ici, il n'y a rien qui empêche, dans le  
6 domaine commercial ou industriel, d'un producteur  
7 d'acheter son gaz d'ailleurs... d'un consommateur  
8 d'acheter son gaz d'ailleurs, là. Mais de manière  
9 générale, c'est plus le modèle de distributeur  
10 monopole naturel qui est employé.

11 Pourquoi je dis que ça me semble sans objet  
12 l'idée d'avoir de la concurrence dans le domaine de  
13 l'électricité ici? Je veux simplement évoquer, pour  
14 ceux qui ne sont pas familiers, comment ça s'est  
15 développé, et de manière très schématisée, comment  
16 s'est développée cette expérience qui, comme je l'ai  
17 dit, fonctionne très bien dans certains états, aux  
18 États-Unis? C'est que le modèle traditionnel de  
19 provisions d'électricité - je le fais sur  
20 l'électricité mais ça serait un peu la même logique  
21 pour le gaz - c'est que vous avez plusieurs  
22 municipalités ou plusieurs localités, chacune dotée  
23 d'un M représentant un petit monopole naturel qui a  
24 sa petite clientèle. Et pour chacune de ces petites  
25 clientèles, bien il va... j'ai mis une espèce de

1 triangle qui représente les biens et services qui  
2 vont être produits. On peut distinguer la  
3 distribution qui serait, si vous voulez, le cadre  
4 rouge, et puis en orange, l'intérieur, qui serait  
5 le produit lui-même, là, c'est-à-dire le gaz ou  
6 l'électricité, le cas échéant.

7 Évidemment, ça place tous ces petits  
8 consommateurs dans chacune de ces petites localités  
9 en situation de désavantage par rapport à ce  
10 monopole naturel local. Et ça oblige la  
11 constitution de régie ou de « public commission »,  
12 comme on a ici, pour encadrer ces activités et  
13 tarifer... réglementer et tarifer les prix.

14 Donc, l'idée d'introduire la concurrence  
15 c'est une excellente idée, c'est de... et ce que  
16 j'évoque là, ce n'est rien de nouveau, là, ça a été  
17 fait il y a une vingtaine d'années ou même bientôt  
18 trente (30) ans... vingt-cinq (25) ans au moins  
19 dans plusieurs juridictions américaines, c'est de  
20 dire : « Oui, mais on n'est peut-être pas obligé de  
21 réglementer tout là-dedans » et c'est qu'on sort  
22 tout ce qui est soit l'électricité ou le gaz, on va  
23 continuer à réglementer la distribution. Mais on  
24 dit : « Il n'y a pas obligation nécessairement de  
25 réglementer l'énergie elle-même. Alors vous voyez,

1 j'ai sorti tout ce qui était le marché... mais  
2 disons que c'est de l'électricité, je l'ai sorti  
3 complètement, je n'ai laissé que la distribution  
4 qui elle, va continuer à être réglementée. Et là,  
5 maintenant, mes petits consommateurs ils vont... on  
6 va faire... on va d'abord créer ou ils vont se  
7 créer par génération spontanée - puis je peux vous  
8 garantir qu'il y a assez d'intérêts financiers pour  
9 faire générer de manière spontanée ces entreprises-  
10 là - mais on va créer ce qu'on appelle des  
11 « marketers », donc j'ai V pour « vendeurs » ici,  
12 qui vont être des acheteurs ou des intermédiaires  
13 d'électricité, qui vont aller acheter de  
14 l'électricité pour la vendre aux consommateurs. Et  
15 je vais en avoir potentiellement plusieurs, donc il  
16 existe plusieurs compagnies, aux États-Unis, qui  
17 sont spécialisées puis elles vont vendre aux  
18 consommateurs qui vont faire tous les efforts de  
19 démarchage pour aller chercher des consommateurs,  
20 créer des plans, et caetera. Et ça, ça va  
21 représenter la demande du marché. Et ces différents  
22 vendeurs, contrairement à la situation initiale,  
23 ils n'ont pas à être associés, ils ne sont pas en  
24 situation de monopole par rapport à toute la  
25 clientèle. Maintenant, tous mes consommateurs de

1 mon état, par exemple, ils ne sont plus forcément  
2 obligés d'acheter d'une seule entreprise locale,  
3 ils peuvent très bien acheter... Les verts peuvent  
4 acheter du vendeur vert, les jaunes peuvent acheter  
5 du vendeur gris, du vendeur jaune, peuvent acheter  
6 de tout le monde. Donc, on se retrouve dans une  
7 dimension plus concurrentielle dans cette relation  
8 entre les vendeurs et la population en générale. Et  
9 ça, ça va générer une demande de marché. Une  
10 demande, là, qu'on peut potentiellement juger  
11 concurrentielle s'il y a suffisamment de  
12 « marketers ». Et puis là, on peut utiliser les  
13 méthodes standard qu'il y aurait dans le Bureau de  
14 la concurrence pour déterminer si vraiment le  
15 marché fonctionne bien ou non.

16 (14 h 43)

17 On peut utiliser les méthodes standards pour juger  
18 de la Loi sur la protection du consommateur pour  
19 savoir si effectivement les règles sont... de loi  
20 sont appliquées. On peut s'inspirer de ce qui peut  
21 se faire au Bureau de la concurrence pour être  
22 certain que s'il y a des fusions entre ces  
23 vendeurs-là, elles sont bien cashers.

24 On a une demande de marchés qui est large  
25 qui est diversifiée. Et de l'autre côté, bien

1       chacune de nos petits monopoles locaux, maintenant  
2       ils ne vendent plus. Ils ont gardé cette dimension  
3       monopole naturel pour la distribution, mais pour ce  
4       qui est de la vente, ils ne vendent plus à  
5       proprement parler.

6                Dans toutes les juridictions en général, il  
7       y a une espèce de dernier recours de fourniture de  
8       base à tarif fixé, là, mais pour l'essentiel, ces  
9       gens-là ne vendent plus aux consommateurs. Ils vont  
10      produire de l'énergie et c'est cet intégrateur  
11      qu'on va créer qui va administrer ce marché sur  
12      lequel l'offre va égaler la demande et c'est à ce  
13      prix-là que va se négocier la fourniture elle-même.

14             Donc, ça fonctionne très bien. Les  
15      avantages et les inconvénients, bien l'avantage,  
16      c'est qu'il n'y a plus besoin de faire la  
17      supervision du prix, c'est le marché qui s'en  
18      occupe. Il y a une efficacité pour les raisons  
19      économiques traditionnelles dans la provision.

20             Il y a une meilleure différenciation  
21      potentiellement pour les consommateurs. Comme les  
22      vendeurs peuvent vouloir se démarquer, par exemple,  
23      quand vient le temps de dire qu'un vendeur veut  
24      vendre de l'énergie verte, il y en a un qui peut se  
25      spécialiser là-dedans, en acheter. Je peux garantir

1 que je n'achète que de producteurs verts. Un autre  
2 peu se spécialiser dans d'autres domaines, au moins  
3 cher possible. En tout cas, je vous donne... Il y  
4 en a un qui peut vous donner une facture écrite en  
5 lettre d'or.

6 Je rigole parce que ça peut être aussi une  
7 des questions qu'on peut se poser de dire : quels  
8 sont les véritables avantages d'aller là-dedans,  
9 là. Mais, à priori, il peut y avoir des meilleurs  
10 plans de différenciations.

11 Ils peuvent donner, par exemple, des tarifs  
12 fixes. C'est souvent une avenue qui est employée.  
13 On va proposer aux consommateurs un plan stable. Au  
14 lieu d'être, par exemple, chez Gaz Métro avec un  
15 prix qui fluctue, hein, on peut vous donner un plan  
16 stable pour cinq ans, évidemment à un tarif ajusté  
17 en conséquence.

18 Les avantages éventuels évidemment  
19 dépendent du succès du programme. Donc, c'est  
20 toujours important de regarder est-ce que le marché  
21 va fonctionner ou pas. Si le marché fonctionne  
22 comme ça marche en Alberta ou au Texas, tant mieux.  
23 Si ça bat de l'aile comme c'est le cas actuellement  
24 en Ontario, bien là c'est moins une réussite.

25 S'il y a des avantages, il y a des coûts.

1 Il faut organiser le marché, donc il faut créer de  
2 nouvelles institutions, ce qu'ils appellent ISO  
3 « Independent System Operator ». Il y a une demande  
4 de protection accrue du consommateur comme je l'ai  
5 évoquée. Donc, autrement dit, il y a une partie de  
6 la supervision qui était faite par les « Public  
7 Commission » ou la Régie qui est reportée là-  
8 dessus. Et comme j'ai dit, tous les programmes  
9 maintiennent le régime par défaut et donc la  
10 nécessité de réguler une portion du marché.

11 Maintenant, pourquoi c'est « impossible »,  
12 entre guillemets, parce que tout est possible au  
13 Québec, c'est parce que dans cette histoire-là, au  
14 Québec, quand vous arrivez du côté de l'offre, ça  
15 coince, on en a juste un, on n'en a pas... À moins  
16 d'imaginer de faire exploser Hydro-Québec  
17 Production ou Distribution, Hydro-Québec Production  
18 en myriades de petits barrages, là, on dirait, je  
19 ne sais pas moi, la Romaine, c'est la compagnie la  
20 Romaine puis revenir soixante-dix (70) ans en  
21 arrière, là, ça ne peut pas marcher. Parce que là  
22 tu te ramasses avec un monopole, tes « marketers »  
23 ils n'iront pas, ils n'iront pas...

24 Dans nos cours de micro de base, on  
25 enseigne aux gens qu'un monopole, ça n'a pas de

1 courbe d'offres, ça fixe son prix. Donc, on n'est  
2 pas plus avancé puis il faut quand même avoir une  
3 Régie à ce moment-là pour dire au monopole quoi  
4 faire. Donc, pour moi, c'est sans objet, là, à  
5 moins...

6 Alors, évidemment je n'ai pas considéré la  
7 possibilité de faire exploser Hydro-Québec et je ne  
8 l'ai pas considéré, mais c'est... je crois que ce  
9 n'est pas réaliste,, en tout cas, politiquement  
10 réaliste. Mettez le qualificatif que vous voulez  
11 là-dessus.

12 C'est d'ailleurs une critique qui a été  
13 évoquée. Pourquoi la concurrence n'a pas tellement  
14 bien marché en Ontario? Bien, j'ai vu des auteurs  
15 qui ont dit « bien, parce que les gens n'étaient  
16 pas prêts à faire exploser BC Hydro » pas BC Hydro,  
17 mais Hydro One, ils n'étaient pas prêts à toucher à  
18 ça.

19 Donc, vous avez plus de coûts et moins  
20 d'avantages si vous allez dans cette direction-là  
21 parce que vous rajoutez toute cette couche de  
22 marketer, avec tous les problèmes potentiels qu'il  
23 peut amener, sans avoir aucune des bénéfices qui  
24 est celui de se retirer complètement, pardon, qui  
25 est de se retirer complètement du domaine de la

1 régulation des prix et de laisser les forces du  
2 marché agir.

3           Donc, maintenant qu'est-ce qui se passe du  
4 côté du gaz naturel? À priori, il n'y aurait rien  
5 qui empêcherait de le faire du côté du gaz naturel  
6 parce que Gaz Métro n'est pas... n'a pas de  
7 production dans le gaz naturel. Sauf qu'il n'y a  
8 pas d'évidence empirique très forte aux États-Unis  
9 que d'introduire la concurrence, c'est-à-dire de  
10 sortir d'un modèle où, pour ce qui est de la  
11 clientèle résidentielle en général, c'est le  
12 distributeur qui va être réglementé puis il va  
13 distribuer... le gaz, par exemple, on ne leur  
14 permet pas de faire de profits sur la molécule. Il  
15 n'y a pas d'évidence que là où on a entré de la  
16 concurrence, ça a amené à long terme des prix  
17 tellement plus bas pour les consommateurs.

18 (14 h 48)

19 Donc ça fait beaucoup de bruit pour rien, là. Je  
20 veux dire, l'argument que j'ai fait ici, là, comme  
21 j'ai dit, n'empêche pas, on pourrait envisager  
22 d'ouvrir davantage les portes à ces compagnies  
23 souvent américaines, certaines canadiennes, qui  
24 voudraient bien vendre du gaz à des consommateurs,  
25 leur offrir des plans, ce n'est pas, c'est

1 concevable, c'est juste difficile de voir en quoi  
2 ça serait si profitable pour les Québécois, c'est  
3 juste ça.

4 Oui, je veux mentionner quelque chose qui  
5 est évoqué, je l'ai évoqué dans le rapport parce  
6 que ça tournait autour de ce thème de dire : que  
7 font les autres? Bien, que font les autres en  
8 matière de tarification pour les nouvelles, que  
9 font les autres en matière de tarification pour les  
10 nouvelles énergies, que font les autres, que font  
11 nos voisins?

12 Il se passe beaucoup de choses, il se dit  
13 beaucoup de choses actuellement dans l'État de New  
14 York. Il y a un programme, qui s'appelle REV, qui  
15 s'appelle « Reforming the Energy Vision », qui est  
16 extrêmement ambitieux, en tout cas en mots, mais  
17 pour lequel, et qui est extrêmement complexe, et  
18 pour lequel on se pose des questions. Parce que,  
19 honnêtement, je vais vous parler franchement, je  
20 lisais la Politique énergétique du Québec puis  
21 l'avis qui a été rendu public, là, pour, et qui a  
22 été demandé à la Régie, j'ai beaucoup de difficulté  
23 personnellement, très personnellement, à comprendre  
24 exactement où les intentions puis les volontés du  
25 gouvernement du Québec, puis beaucoup de tentatives

1 de faire du « reverse engineering » puis de dire :  
2 « De qui s'inspirent-ils? »

3 Et donc à cet égard-là, le REV peut être  
4 intéressant parce que, j'entendais David Murray,  
5 président d'Hydro-Québec Distribution, qui parlait  
6 de doubler, je crois, les revenus d'Hydro-Québec  
7 dans les quinze prochaines années, Distribution,  
8 d'être, « ... be a benchmark in customer  
9 service... », de contribuer au développement  
10 économique, de développer des nouvelles avenues de  
11 croissance, en tout cas, un paquet de thèmes, il y  
12 a tout un discours qui est organisé là-dessus qui  
13 dit que l'avenir, c'est, je ne sais pas, moi, c'est  
14 les espèces de UBER de l'énergie future, il y a  
15 beaucoup beaucoup de choses qui se disent.

16 Et quand vous regardez ce que fait l'État  
17 de New York, on a l'impression qu'ils sont  
18 jusqu'aux coudes là-dedans. Et là, ce que je vais  
19 vous montrer, c'est des extraits de documents  
20 réglementaires, je n'ai jamais vu ce ton-là dans  
21 les documents réglementaires mais, par exemple,  
22 dans le NYPSC :

23 Drawing from an exhaustive...  
24 ça, c'est dans un rapport très très discuté qui a  
25 été déposé l'an dernier,

1 Drawing from an exhaustive analysis of  
2 trends and technology, markets, and  
3 environmental policy, the  
4 Commission...

5 ça, ça serait vos pairs,  
6 ... has concluded that its core  
7 statutory duties can no longer be met  
8 with the utility regulatory model of  
9 the previous century.

10 Autrement dit, c'est la révolution, là, c'est...  
11 on... c'est comme si la Régie ici disait, vous  
12 rendiez vos toges, là, « On n'est plus capables, il  
13 faut changer, il faut tout changer, il faut changer  
14 l'avis. » Ça, c'est ce qui se passe à New York  
15 actuellement.

16 J'ai été feuilleter, regardé les documents  
17 qui s'écrivent, ce n'est pas inintéressant mais  
18 j'en aurais pour trois, j'en aurait pour un bon six  
19 mois, puis avec un petit voyage peut-être de deux  
20 semaines pour aller comprendre, puis je ne suis pas  
21 le seul à dire : « Qu'est-ce que ça va vouloir  
22 dire, tout ça? »

23 Mais je pense que c'est important ici, dans  
24 le cadre du mandat, de mentionner que, à New York,  
25 il se passe beaucoup de choses et que c'est

1           potentiellement, mais ça, d'autres citations, si ça  
2           vous intéresse, là, vous pourrez les lire dans le  
3           rapport, là, ça peut résonner avec certains, avec  
4           une manière de voir la transition énergétique.

5                        Et dans le rapport, je mentionne aussi des  
6           textes qui ont été publiés par l'IEA, où il y a  
7           aussi cette idée de, des idées européennes, là,  
8           qu'on pourrait faire en sorte qu'il y ait  
9           énormément de valeur ajoutée à créer dans la  
10          manière d'interagir avec le consommateur, de  
11          proposer des nouveaux services; alors on voit que  
12          David Murray ici a de grandes ambitions de doubler  
13          les revenus en quinze ans, quatre point sept pour  
14          cent (4,7 %) par année, il faut y aller, là.

15                       Bon, alors il y a de, si on a cette vision-  
16          là, et je ne suis pas un juge des visions, là, je  
17          ne veux pas caricaturer quoi que ce soit, ça  
18          concorde avec ce qu'on observe, avec ce que, les  
19          visées de ce qui se passe à New York actuellement.  
20          Et c'est des choses qui se passent actuellement,  
21          ça, donc c'est difficile de porter un constat, il  
22          n'y a pas, je ne peux pas savoir si ça a marché ou  
23          pas, on reviendra dans cinq ans, peut-être qu'on  
24          pourra vous dire ça a marché ou c'était du vent,  
25          mais pour l'instant, c'est des choses qui se

1 passent, qui se discutent.

2 (14 h 53)

3 Comme j'ai dit, pour le gaz, la  
4 concurrence, le modèle est applicable à Gaz Métro,  
5 il existe de toute façon déjà pour les ICI, et là,  
6 je parle de la concurrence dans la provision de la  
7 molécule. Mais c'est quoi la différenciation  
8 possible? Certainement, on peut imaginer que, peut-  
9 être, comme je l'ai mentionné tantôt, des... je  
10 cherche mes mots pour « marketer » en français, des  
11 négociants, pourraient peut-être offrir des plans,  
12 comme on le voit ailleurs au Canada, notamment en  
13 Alberta, peut-être à prix fixe. Ça, je peux le  
14 voir.

15 Par contre, je vois mal comment on  
16 pourrait... Encore que, non. Je me trompe. Peut-  
17 être que certains négociants pourraient offrir du  
18 gaz naturel plus vert que d'autres. Au lieu d'être  
19 du gaz de schiste, ce serait du gaz -comment ça  
20 s'appelle- du gaz NGR. Bon. Ce n'est pas  
21 impensable.

22 Comme je l'ai mentionné, l'expérience  
23 américaine historique, ça, c'est une histoire de  
24 vingt-cinq (25) ans, est plutôt défavorable. Puis  
25 au final, il faut regarder le marché qui marche

1 bien, c'est l'Alberta. Et ça a évolué vers un  
2 oligopole. Tu pars d'un monopole, puis après une  
3 couple d'années, tu reviens avec deux, trois  
4 grosses entreprises. Ce n'est pas évident que ce  
5 soit un gros progrès. En tout cas! J'ai fait mes  
6 classes, là, mais, ça, c'est à quoi ça ressemble.

7 O.K. Je vais passer au thème « tarification  
8 Time-of-Use ». Donc, ça, c'est l'idée de tarifer  
9 différemment à différentes heures de la journée.  
10 Encore là, dans le cadre du mandat, c'est dire  
11 qu'est-ce qui se fait ailleurs, qu'est-ce qu'on  
12 doit changer. Alors, le point, c'est qu'il n'y a  
13 rien qui a émergé encore. Donc, pour répondre à la  
14 question dire, est-ce qu'il y a un modèle qu'on  
15 doit suivre, on doit s'aligner, il n'y a rien qui a  
16 émergé puis il y a des complications potentielles  
17 en jeu en vue. Ça, c'est pour les statistiques.

18 Comme j'ai mentionné, grâce à la forme,  
19 l'EIA que j'ai mentionné dans mes sources au début,  
20 on a beaucoup d'informations, qui a été rapporté  
21 d'ailleurs dans le rapport de monsieur Pineau ce  
22 matin, sur ce qui se passe en matière de Time-of-  
23 Use aux États-Unis. J'ai beaucoup moins  
24 d'informations ce qui se passe au Canada.

25 Un prérequis pour faire du Time-of-Use,

1 c'est d'avoir des compteurs intelligents. Parce  
2 que, là, on veut mesurer la consommation le matin,  
3 le midi, le soir, là, puis déterminer à ce moment-  
4 là quel est le tarif qui va être appliqué. En  
5 matière de compteurs intelligents, le Canada est en  
6 avance à peu près partout sur les Américains.

7 C'est assez frappant de voir que, par  
8 exemple, un État comme New York qui veut aller très  
9 loin en matière de réforme réglementaire n'a  
10 pratiquement pas de compteurs intelligents  
11 d'installés. Ils ont des AMR, des Advanced Meter  
12 Reading qui est l'ancienne génération. Mais ils  
13 sont très en retard.

14 Même comme le Massachussets, même chose.  
15 Bon. C'est sans doute explicable au fait qu'ils ont  
16 été en avancé à une certaine époque. Puis, là,  
17 c'est eux qui sont en retard par rapport à nous qui  
18 avons installé des compteurs plus récemment. Mais  
19 vraiment, on n'a pas à rougir par rapport à  
20 personne. Sauf l'Alberta, Colombie-Britannique,  
21 Ontario, Québec sont vraiment à la fine pointe en  
22 matière de compteurs intelligents. Évidemment, la  
23 Californie aussi est très bien dotée en cette  
24 matière-là.

25 Le Time-of-Use, il n'est présent, n'est

1 obligatoire qu'en Ontario. J'ai pu en déduire  
2 d'après qu'il y a à peu près quatre-vingt-dix pour  
3 cent (90 %) de la clientèle est sur le Time-of-Use  
4 en Ontario. Ailleurs, on parle de deux, trois pour  
5 cent (3 %) en Californie, deux pour cent (2 %).  
6 Évidemment, dans le secteur commercial ou  
7 industriel, c'est différent. En Californie, le  
8 secteur commercial... les ICI sont à soixante-huit  
9 pour cent (68 %) sur le Time-of-Use. Dans le  
10 secteur résidentiel, ce n'est pas vraiment présent.

11 Et, là, pour dire, est-ce que ça a un  
12 avenir ou pas? On pourra en discuter dans les  
13 questions après. Ça devient certainement important  
14 quand on va parler, par exemple, de mobilité  
15 électrique. Parce que les voitures électriques, il  
16 faut les charger. Puis les charger à sept heures  
17 (7 h) le matin en février, c'est peut-être pas la  
18 meilleure idée. Il y a d'autres moments donnés dans  
19 la journée pour les charger. Puis pour donner les  
20 bonnes incitations, bien, dans le cadre de la  
21 mobilité électrique, le Time-of-Use prend tout son  
22 sens à mon sens. Mais pour le reste, je suis moins  
23 convaincu. On verra. En tout cas, on pourra en  
24 reparler. Souvent, les gens se posent des questions  
25 avec le Time.

1                   En Colombie-Britannique, je sais que, par  
2                   exemple, ils ne sont pas trop fort sur le Time-of-  
3                   Use, sauf pour la mobilité électrique où, là, ils  
4                   sont prêts à regarder ce qui est en cause. Donc,  
5                   très peu présent non plus, Time-of-Use, sauf en  
6                   Ontario où, là, c'est obligatoire. Il y a des  
7                   vellétés de le rendre, de le généraliser en  
8                   Californie. Mais ils ne sont pas rendus là encore.  
9                   Bon. Ça résume un peu ce que je viens de vous  
10                  évoquer.

11                  Des choses qu'on apprend, que des  
12                  expériences ont montré que si vous le mettez par  
13                  défaut, ça encourage fortement son adoption. Mais  
14                  je connais ce type d'étude. N'importe quoi que vous  
15                  mettez par défaut, ça encourage son adoption.  
16                  Qu'est-ce que vous voulez, on est paresseux par  
17                  nature. On a tous tendance à prendre le défaut,  
18                  quel que soit ce qu'on nous propose. C'est-à-dire  
19                  que dans certaines juridictions, vous pouvez avoir  
20                  le Time-of-Use si vous cochez la petite case. Et,  
21                  là, on vous dit : bien, si vous faisiez le  
22                  contraire, c'est-à-dire que vous n'aurez pas le  
23                  Time-of-Use si vous cochez la petite case, bien,  
24                  tout d'un coup, les taux de Time-of-Use augmentent.  
25                  Mais c'est vrai pour... si vous voulez donner vos

1 reins, ce n'est pas une grosse surprise.

2 (14 h 58)

3 Quand je disais qu'il n'y a pas de... ça  
4 n'existe pas encore une bonne pratique, là. C'est  
5 qu'il y a une diversité, c'est un vrai bestiaire  
6 cette affaire-là, il y a des endroits, il y a... la  
7 pointe, c'est deux périodes de la journée, il y a  
8 d'autres endroits c'est trois périodes de la  
9 journée. Il y a des endroits c'est le même prix  
10 mais à différentes heures de la journée ou... en  
11 tout cas, toutes les combinaisons possibles, on les  
12 retrouve, là, tu sais. Par exemple, en Nouvelle-  
13 Angleterre, ça peut être deux ou trois périodes de  
14 pointe, des fois il y a des frais fixes plus  
15 élevés, les pointes peuvent être journalières ou  
16 saisonnières. La définition des pointes varie  
17 beaucoup d'une juridiction à l'autre.

18 J'ai même vu une compagnie où c'était  
19 écrit, dans le processus réglementaire, que la  
20 pointe c'était quatre heures déterminées par la  
21 compagnie. Tu sais, c'est... c'est elle qui choisit  
22 c'est quand la pointe au jour le jour, là. Il y a  
23 toutes sortes d'affaires. Il existe toutes sortes  
24 de machins.

25 Il y a des tarifs pour voiture... eau

1       chaude. Voitures électriques, ça je l'ai mentionné.  
2       Chauffe-eau aussi. J'ai mentionné tantôt voitures  
3       électriques, chauffe-eau et, potentiellement aussi,  
4       une autre avenue où il peut y avoir... ça peut  
5       avoir un rôle très intéressant.

6               Il peut y avoir aussi des tarifs... on peut  
7       vouloir tarifer la puissance plutôt que de tarifer  
8       l'énergie. Ce qui est sans doute aussi quelque  
9       chose d'intéressant. Si c'est vraiment la pointe  
10      qui nous intéresse, c'est peut-être... aller de ce  
11      côté-là.

12             Et il y a eu aussi une... mentionné, quand  
13      je disais, complications potentielles en vue, comme  
14      j'ai dit, la Californie a fait des efforts pour  
15      aller davantage vers ça, ils ont été obligés de  
16      changer certaines dispositions réglementaires et il  
17      y a une tension qui est apparue entre discriminer  
18      selon la quantité, la tarification par paliers ou  
19      volumétrique, là, qu'on a ici, qui favorise  
20      généralement les plus démunis, et le « Time-of-  
21      Use », qui incite au changement d'habitudes.  
22      L'adoption de « Time-of-Use » peut être perçue  
23      comme une mesure régressive. On reviendra sur ce  
24      thème dans un cadre plus général après là-dessus.  
25      Bien, dans le cadre plus général, ça va être dans

1 le cadre de l'autoproduction un peu.

2           Donc, j'aborde l'autoproduction. Elle est,  
3 encore là, faible là où elle est disponible, très  
4 controversée. On a actuellement des « solar wars »,  
5 c'est le terme consacré actuellement aux États-Unis  
6 depuis un an à peu près, là où elle prend un peu  
7 d'ampleur. Elle serait inefficace. Par  
8 autoproduction, je veux surtout me concentrer sur  
9 le solaire.

10           Alors, il y a des endroits, comme en  
11 Alberta, où, par exemple, il y a de  
12 l'autoproduction dans l'éolien, qui a une certaine  
13 importance. Évidemment, il y a beaucoup d'endroits  
14 où on va utiliser les combustibles fossiles pour  
15 l'autoproduction mais la plupart des programmes  
16 qu'on emploie ici excluent ce cas-là. On fait plus  
17 référence aux panneaux solaires sur les maisons.

18           Alors, la microgénération, elle est micro.  
19 Il y a Fortis BC, un programme de « net metering »,  
20 en Colombie-Britannique. Tout le monde offre des  
21 programmes de microgénération. Même Hydro-Québec,  
22 là, vous pouvez aller sur le site d'Hydro-Québec,  
23 il y en a un bien caché, là, dans leur site. Mais,  
24 tu sais... ça, j'ai trouvé ça sur un site d'Hydro-  
25 Québec :

1                   Vous êtes un précurseur en matière de  
2                   technologies liées à l'autoproduction?  
3                   Vous désirez bénéficier d'une certaine  
4                   autonomie sur le plan énergétique?

5           Et ça c'est la plus belle :

6                   Vous êtes prêt à investir pour  
7                   produire de l'électricité?

8                   L'autoproduction vous permet d'agir  
9                   selon vos convictions et d'optimiser  
10                  la gestion de votre consommation.

11           « Agir selon vos convictions ». Bref, tout le monde  
12           des pour ça puis tout le monde offre un programme  
13           mais, quand on va regarder, effectivement, comment  
14           ça se pratique... je me moque volontairement  
15           d'Hydro-Québec mais j'aurais pu me moquer de  
16           n'importe quelle autre juridiction. C'est toujours  
17           le même ton, et caetera. Il n'y en a pratiquement  
18           pas, là. C'est des « peanuts ».

19                  Par exemple, prenez la Californie, là, en  
20           termes de génération, il s'est fait cinquante-neuf  
21           mille mégawattheures (59 000 MWh) comparer à trois  
22           cent quatre-vingt-douze térawattheures (392 TWh),  
23           c'est point zéro quinze pour cent (.015 %). C'est  
24           minuscule ce qui est produit actuellement en  
25           Amérique du Nord en matière d'autoproduction.

1           Vraiment, vraiment, vraiment. Et la participation  
2           est très, très faible, là.

3                        La Californie, encore une fois, c'est les  
4           champions, quatre pour cent (4 %) de la clientèle  
5           résidentielle est dans l'autoproduction. Ce qui est  
6           très bon. On parle d'une personne sur vingt-cinq  
7           (25). Un ménage sur vingt-cinq (25), là, c'est  
8           vraiment très bon. Mais, ailleurs, là, c'est... au  
9           Vermont, c'est deux pour cent (2 %), un pour cent  
10          (1 %) ... deux pour cent (2 %), c'est la personne  
11          relativement assez riche ou qui s'est bâti une  
12          maison récemment ou qui a fait construire des  
13          panneaux solaires.

14                      C'est... on peut se poser la... Je n'avais  
15          pas de statistiques pour le Canada puis c'est pour  
16          ça que je n'en ai pas mis. Sinon, pour l'éolien en  
17          Alberta, quatorze pour cent (14 %) avec l'éolien en  
18          Alberta. Ils tiennent des statistiques un peu plus  
19          serrées. Encore là, des chiffres vraiment presque  
20          inexistants. Donc, très, très faible pour  
21          l'instant.

22                      Ça s'est donc développé, puis on l'a vu aux  
23          États-Unis, leur production d'énergie solaire  
24          atteint presque un pour cent (1 %). J'ai dit  
25          qu'elle ne l'atteignait pas, c'est vrai, elle ne

1 l'atteint pas mais elle est à point neuf sept (.97)  
2 ou, en tout cas, ils sont presque rendus à un pour  
3 cent (1 %). Au Canada, c'est le désert pour  
4 l'instant, il n'y a pratiquement rien.  
5 (15 h 04)

6 Alors, qu'est-ce qui a fait qu'il y a eu de  
7 l'autoproduction en matière de panneaux solaires  
8 aux États-Unis? Deux raisons, qui sont expliquées  
9 dans le rapport. D'abord, il y a la politique de  
10 « net metering » qui fait en sorte que, si vous  
11 installez des panneaux solaires puis vous produisez  
12 plus puis vous réinjectez dans le réseau, on va  
13 vous compenser pour ce que vous allez compenser  
14 dans le réseau. Donc le « net metering » ça a joué  
15 un rôle et il y a d'importants crédits fiscaux qui  
16 sont donnés depuis plusieurs années. Ça, on oublie  
17 souvent de le mentionner, là, c'est vrai que les  
18 panneaux solaires coûtent de moins en moins cher,  
19 là, mais c'est vrai aussi que les crédits fiscaux,  
20 ça compense à peu près pour cinquante pour cent  
21 (50 %) du prix de l'installation. Donc, sans  
22 support, sans les crédits fiscaux qui ont été  
23 amenés, là, l'industrie n'existerait pas aux États-  
24 Unis. Donc la combinaison de ces deux éléments-là a  
25 joué pour beaucoup pour le développement qui

1 demeure très limité aux États-Unis.

2 L'autoproduction n'est pas économique. Un  
3 kilowatt, actuellement... est-ce que ce sera la  
4 même chose dans vingt (20) ans, mais actuellement,  
5 un kilowattheure (1 kWh) produit dans une ferme  
6 solaire coûte deux fois moins cher que celui qui  
7 est produit sur le toit d'une maison. Ça fait que  
8 si une société veut faire du solaire, bien, elle  
9 serait mieux d'aller vers les fermes solaires, ça  
10 coûterait pas mal moins cher. Et ça je le  
11 mentionne, c'est pour ça que moi, je mentionnais  
12 tantôt, là, au début de ma présentation, le Québec,  
13 c'est une province pauvre. Quand on est pauvre, on  
14 fait attention à nos cennes, puis on choisit les  
15 méthodes les plus économiques. C'est pas mal plus  
16 économique actuellement de faire des fermes  
17 solaires que de permettre aux gens d'installer des  
18 panneaux sur leur maison.

19 On ne sait pas trop ce que ça... En termes  
20 de, au Québec, je ne vois pas trop la logique  
21 d'installer du solaire sur le toit des maisons ou  
22 même de faire du solaire, parce que la logique du  
23 solaire en général, c'est que ça déplace une  
24 énergie qui cause des gaz à effet de serre. Mais  
25 ici, la seule énergie que ça peut déplacer c'est de

1 l'hydroélectricité, donc ça... on ne voit pas, la  
2 contribution au sort de la planète ne me semble pas  
3 très, pas évidente.

4 Tout ce que j'évoque là changerait de  
5 manière assez radicale, puis c'est pour ça que dans  
6 la littérature, puis dans ce qu'on lit, ça revient  
7 souvent, si la technologie sur le stockage change.  
8 Un des gros problèmes du solaire comme pour de  
9 l'éolien, c'est l'intermittence. Si le problème  
10 d'intermittence, la technologie dans les piles  
11 change, ça peut considérablement changer  
12 l'équation, puis bien des conclusions devraient  
13 être revues à ce moment-là. Mais, bon. Là, c'est  
14 comme dans le reste, pour l'instant il y a des gens  
15 que vous pouvez dire que c'est des vendeurs de  
16 rêves ou que c'est des visionnaires, ça dépend de  
17 l'opinion qu'on en a. Il y a des ingénieurs des  
18 deux côtés, mais pour l'instant ces batteries  
19 spectaculaires ne sont pas, n'existent... en tout  
20 cas, abordables. Il y a des efforts, il y a des  
21 moyens de stocker de l'énergie, il y a des stations  
22 de pompage, toutes sortes de choses comme ça, mais  
23 encore là, ça demeure marginal, on n'a pas, on n'a  
24 rien qui aurait la faculté d'être reproductible,  
25 là, facilement encore à un coût économique.

1                   Oui. Puis il y a un problème. Je veux  
2 insister un peu sur le problème, là, que monsieur  
3 Pineau évoquait un peu ce matin et c'est revenu.  
4 Donc, j'en parle un peu dans le rapport, c'est le  
5 problème de la spirale de la mort, donc ça fait  
6 peur à bien des gens, là, qui disent : « Avec le  
7 développement du solaire, les utilités  
8 traditionnelles pour leur avenir pourraient être  
9 mises en péril pour le paiement de leurs frais  
10 fixes, et caetera. » Je crois qu'il y a un réel  
11 problème là. Je n'ai pas de conclusion définitive,  
12 mais effectivement je pense que la préoccupation  
13 doit être prise en compte par des organismes  
14 réglementaires.

15                   Donc, j'ai rajouté quelque chose ici juste  
16 pour donner un peu la saveur de l'argument. C'est  
17 que, et le problème est lié au fait que la manière  
18 dont on tarifie l'électricité. C'est-à-dire que  
19 l'électricité est tarifée au coût moyen, c'est la  
20 particularité, là, on l'oublie parfois, mais elle  
21 essentiellement tarifée au coût moyen. Donc, une  
22 partie importante du tarif est une contribution au  
23 paiement des coûts fixes dans tout ce que paient  
24 les gens. Et plus un individu consomme, plus il  
25 paie au paiement des coûts fixes. Puis à l'égard de

1 la justice sociale, on présume en général que plus  
2 un individu est fortuné, plus il consomme, puis  
3 plus il contribue au paiement des coûts fixes. Et  
4 comme l'efficacité énergétique, le « net metering »  
5 ça permet justement à un consommateur de se libérer  
6 de cette obligation financière là.

7           Alors, tant que c'était de l'efficacité  
8 énergétique, puis que c'était marginal, ça ne  
9 posait pas trop de problèmes. Mais là ce que  
10 j'évoque, c'est des préoccupations qui existent  
11 chez les régulateurs dans les juridictions que j'ai  
12 consultées. Tant que c'était petit, ça n'évoquait  
13 pas. Mais là, actuellement, il y a des entreprises,  
14 des « utilities » qui viennent puis ils pleurent,  
15 puis ils angoissent, là. Ils disent : « Là, moi,  
16 si... », les panneaux solaires, autrement dit, une  
17 bonne manière d'y penser, c'est une super  
18 efficacité énergétique. Vous installez des panneaux  
19 solaires, puis votre consommation vient de baisser  
20 de trente-cinq pour cent (35 %) ou de quarante pour  
21 cent (40 %). Bien ce faisant, vous ne payez plus la  
22 part de coûts fixes qui étaient associés à ce  
23 quarante pour cent (40 %) parce que, qu'on vous  
24 rembourse le « net metering » ou pas, même s'il n'y  
25 avait pas ce problème de fait que vous remettez de

1 l'énergie sur le réseau, le fait même que vous  
2 diminuez votre consommation et qu'elle est tarifée  
3 votre consommation au coût moyen, fait en sorte que  
4 vous avez trouvé un moyen pratique et généralement  
5 parce que vous êtes plus riche, d'éviter de payer  
6 votre quote-part au coût fixe. Et ça, il y a  
7 plusieurs utilités, ce qu'ils vont dire : « Vous  
8 n'avez pas vu mes ta... moi, l'essentiel de ma  
9 business, ça vient d'une fraction de ma clientèle  
10 qui consomme énormément d'énergie. » Puis  
11 évidemment, c'est les premiers à aller faire de  
12 l'efficacité énergétique ou les premiers à aller  
13 s'installer des panneaux solaires. Et là, ça crée  
14 un problème financier important.

15 (15 h 09)

16 Avant de con... je ne veux pas donner... je  
17 ne veux pas dire que les utilités ont parfaitement  
18 raison de se plaindre comme ça parce que ce n'est  
19 pas la seule industrie qui est affectée par les  
20 changements technologiques, il y a beaucoup  
21 d'industries, à un moment donné, qui voient la  
22 valeur de leur capital baisser parce qu'il y a eu  
23 un changement technologique puis les goûts des  
24 consommateurs changent. Mais à cause de  
25 l'encadrement réglementaire puis de la manière dont

1 c'est tarifé, il y a matière à réflexion à cette  
2 question-là.

3 Alors la spirale de la mort, à proprement  
4 parler, c'est qu'une fois que ce phénomène-là est  
5 en place, bien la réduction de la demande, parce  
6 qu'il y a des gens qui vont s'installer de panneaux  
7 de solaires, et caetera, pour le Distributeur, ça  
8 amène une hausse du coût fixe moyen parce que c'est  
9 reporté sur les autres consommateurs, ce qui va  
10 amener une hausse des tarifs, ce qui va accroître  
11 l'intérêt pour les consommateurs, éventuellement,  
12 d'aller dans cette direction-là, les panneaux  
13 solaires et ces choses-là et c'est une spirale qui  
14 fait en sorte que les coûts montent, les coûts  
15 montent, les coûts montent puis... alors on va  
16 parler de « stranded asset ». La réponse, en  
17 fait... et ça prend une coloration très  
18 particulière dans le cas de l'électricité au Québec  
19 parce que les « stranded assets » en question, bien  
20 ils appartiennent à toute la communauté, là. Et  
21 donc, quand vous rentrez dans cette spirale-là,  
22 bien si vous permettez aux gens d'éviter de payer,  
23 finalement, pour les coûts d'Hydro-Québec, bien il  
24 va falloir les payer pareil, là. C'est... donc, ce  
25 n'est pas juste un acteur quelconque, là.

1                   Donc, là-dessus, à mon avis, le problème  
2 est réel. Je n'ai pas de conclusion finale, mais ça  
3 vaut la peine d'y réfléchir beaucoup puis c'est une  
4 préoccupation majeure. Je vais accélérer parce  
5 qu'il me reste une dizaine de minutes, cinq  
6 minutes.

7                   Sur la mobilité électrique, comme je l'ai  
8 dit, je me suis beaucoup basé sur un rapport qui  
9 est périodiquement produit et vendu à grand prix -  
10 alors rassurez-vous, je n'ai pas pris de marge, là,  
11 j'ai simplement reporté le coût - qui est vendu à  
12 grand prix par des consultants, qui, finalement,  
13 vous lisez le rapport et je dois être délicat en le  
14 citant. Même genre de conclusion, la mobilité  
15 électrique, tout le monde en parle, très peu le  
16 font. Il n'y a pratiquement pas de tarifs  
17 uniformes, de pratiques réglementaires dont on  
18 pourrait s'inspirer. Donc, il y a seulement huit  
19 pour cent (8%) des producteurs d'électricité, soit  
20 vingt-huit (28) aux États-Unis, qui, actuellement,  
21 offrent des tarifs spécifiques pour les véhicules  
22 électriques. Ça c'est en deux mille quinze (2015).  
23 Et on les retrouve surtout en Californie parce que  
24 c'est les plus avancés et sans surprise, au  
25 Michigan à cause de leur industrie de l'automobile,

1 c'est sûr que ça les intéresse beaucoup.

2 En général les tarifs escomptés, donc, sont  
3 très escomptés, c'est quarante-cinq pour cent  
4 (45 %) mais ça va être couplé avec du « time of  
5 use », là, c'est-à-dire que la tarification selon  
6 l'heure de la journée va compter beaucoup. La  
7 logique, c'est de vouloir que les voitures se  
8 rechargent la nuit alors que les besoins du réseau  
9 sont moins forts. Il y a toutes sortes de formes  
10 qui existent. Bon, j'en évoque quelques-uns ici.  
11 Encore là, des diversités dans la définition des  
12 pointes, selon l'heure, la saison. Il y a la  
13 question de savoir « Est-ce qu'on utilise un  
14 compteur unique ou un compteur dédié pour ce genre  
15 d'exercice là? »

16 Alors, moi je ne suis pas ingénieur ici, je  
17 ne sais pas qu'est-ce que permettent les compteurs  
18 d'Hydro-Québec, mais c'est sûr que plus vous avez  
19 un compteur sophistiqué, ou plus vous avez de  
20 compteurs, plus ça permet d'avoir de la subtilité  
21 puis de raffinement dans les politiques  
22 réglementaires. Si vous n'avez qu'un seul compteur,  
23 par exemple, ça peut être plus compliqué. Si vous  
24 êtes... et là, comme je dis, je ne connais pas les  
25 détails, mais c'est vraiment ça, c'est un enjeu qui

1 est déterminant.

2 Par exemple, compte tenu qu'on voudrait  
3 probablement tarifer pour d'autres raisons de  
4 manière très particulière les voitures électriques,  
5 ça serait très intéressant si on avait un compteur  
6 juste pour ça ou si on était capable d'isoler la  
7 tarification pour les voitures électriques sur la  
8 facture du client. Ça permet beaucoup de  
9 possibilités qui ne seront pas permises si tout  
10 doit être mis sur la même facture.

11 Enfin, en Californie, en particulier, il y  
12 a une controverse quant à la... Ça, ça va  
13 potentiellement vous revenir comme débat, là,  
14 c'est, « Qui doit développer le réseau? » Alors  
15 ici, on a vu qu'Hydro-Québec a développé une partie  
16 du réseau, d'autres compagnies ont développé une  
17 partie du réseau. Est-ce que le réseau qu'on  
18 développe... d'abord, est-ce que ça devrait être au  
19 distributeur de développer le réseau? Est-ce que ça  
20 ne serait pas mieux si c'était des compagnies qui  
21 connaissent mieux les besoins des clients? Il y a  
22 deux écoles de pensée. Il y a ceux qui pensent que  
23 d'autres compagnies que le distributeur connaissent  
24 mieux les besoins de la clientèle, là. « Où est-ce  
25 qu'ils aimeraient avoir une borne? », « À quelle

1 heure elle devrait être ouverte? », « Quelle  
2 couleur elle devrait être? » Puis si elle devrait  
3 donner des bonus. Puis il y a une autre école qui  
4 dit : « Non, c'est le distributeur parce qu'il  
5 connaît mieux comment le réseau est structuré, où  
6 est-ce que c'est les meilleurs endroits pour amener  
7 l'énergie, et caetera. » Ça, c'est deux écoles. Et  
8 à ça se rajoute la question de savoir, c'est de  
9 dire : est-ce que ça passe dans la base tarifaire  
10 ou non? Bon. Ça, c'est une autre question qui est  
11 discutée en Californie là-dessus. Mais, encore là,  
12 à savoir s'il existe une meilleure pratique? Non  
13 parce que ça se fait actuellement et il n'y a rien  
14 qui a émergé comme étant la meilleure pratique sur  
15 laquelle le Québec devrait s'aligner.

16 (15 h 14)

17 Donc, ma conclusion qui reprend ce que vous  
18 avez dans la première page de mon texte, c'est que  
19 « Ouverture à la concurrence », comme la Colombie-  
20 Britannique, le Québec est différent. Je ne pense  
21 pas que ça nous concerne beaucoup. En tout cas, pas  
22 le type de concurrence tel qu'on l'a vu ailleurs en  
23 Amérique du Nord.

24 L'État de New York veut révolutionner le  
25 modèle réglementaire. Donc, si on veut faire une

1 transition énergétique révolutionnaire, bien ça  
2 vaudrait peut-être la peine... Moi, j'ai pu voir  
3 qu'il se passait quelque chose de sérieux là-bas,  
4 mais il faudrait aller plus loin pour voir un peu  
5 quelles seraient toutes les implications du  
6 changement du modèle réglementaire qui est évoqué  
7 là-bas.

8 La tarification aux heures de la journée  
9 « Time of Use » est généralisée qu'en Ontario, à  
10 venir potentiellement en Californie.

11 Le développement du solaire est toujours  
12 embryonnaire. Les fermes solaires sont plus  
13 économiques que les installations résidentielles.  
14 Attention à la spirale de la mort. Ça, c'est une  
15 attention, je ne veux pas dire que c'est... mais il  
16 faut y être attentif. Et la tarification des bornes  
17 électriques demeure encore expérimentale.

18 Je vous remercie.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Monsieur Pilotto?

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 Bonjour, Monsieur Gonzalez. Je veux revenir  
23 justement sur la spirale de la mort parce que, à  
24 mon avis, il y a même un phénomène que vous n'avez  
25 pas évoqué, mais qui rend la chose encore plus

1 problématique, c'est le fait que ces gens-là qui  
2 autoproduisent, ils veulent quand même rester  
3 branchés au réseau et probablement consommer aux  
4 pires heures pour le réseau. Donc, il y a toute la  
5 problématique de racheter leur énergie qu'ils  
6 produisent à un moment donné de la journée où le  
7 réseau n'en a peut-être pas besoin et à quel prix  
8 leur acheter. Mais, il y a aussi combien faut-il  
9 charger leur dépendance maintenue à  
10 l'approvisionnement du réseau?

11 M. PATRICK GONZALEZ :

12 Vous avez entièrement raison. Et je dirais que ce  
13 que vous évoquez, c'est l'argument sophistiqué.  
14 Mais, l'argument que j'évoque ici, c'est l'argument  
15 plus brutal encore, là. C'est-à-dire au début, et  
16 même la littérature est avec vous, les papiers les  
17 plus sophistiqués ont été dans ce sens-là. Ils  
18 produisent de l'énergie à un moment donné où on en  
19 a moins besoin, où sa valeur, s'il fallait mettre  
20 un prix à chaque kilowattheure, n'est pas la même  
21 qu'une autre journée.

22 Ça, c'est juste, c'est juste, mais le pire  
23 c'est que le... ils se font rembourser sur la base  
24 que... ils se font rembourser sur la base qu'ils  
25 économisent de l'énergie, mais ils économisent

1 effectivement pas grand-chose s'ils ont besoin  
2 d'être connectés sur le réseau, puis l'essentiel du  
3 réseau, c'est un coût fixe qui a été financé via  
4 une tarification au coût moyen. Et cette dimension  
5 est encore plus brutale.

6 Autrement dit, ce que vous évoqué se  
7 poserait même si on était tarifié au coût marginal.  
8 Vous me corrigerez. Ce que vous évoquez, c'est plus  
9 subtile, mais vous avez raison. Vous avez raison,  
10 c'est présent. Mais, je pense que le problème qui  
11 est là m'apparaît plus lourd que celui que j'ai  
12 évoqué.

13 M. LAURENT PILOTTO :

14 O.K. Vous évoquez aussi également et je veux que  
15 vous précisiez votre pensée là-dessus, sur le « net  
16 metering » que vous comparez à l'efficacité  
17 énergétique...

18 M. PATRICK GONZALEZ :

19 Hum, hum.

20 M. LAURENT PILOTTO :

21 ... c'est-à-dire à cette espèce de subvention de la  
22 masse vers quelques « happy few ».

23 M. PATRICK GONZALEZ :

24 Oui.

25

1 M. LAURENT PILOTTO :

2 Et pourtant, c'est... en général, c'est comme ça,  
3 c'est comme ça que les nouvelles technologies  
4 émergent ou, en tout cas, dans notre domaine de  
5 l'électricité, de l'énergie, c'est souvent comme  
6 ça. L'efficacité énergétique a produit de bons  
7 résultats par ces interventions-là?

8 M. PATRICK GONZALEZ :

9 Bien, première des choses. Dans la plupart des  
10 juridictions à l'égard du « net metering » par  
11 exemple, il y a des caps, ça a été... des plafonds  
12 qui ont été mis en fonction de la pointe. Par  
13 exemple, la plupart des programmes, c'est mentionné  
14 dans le rapport, ce sont des programmes de « net  
15 metering ». On va dire on laisse un pour cent (1 %)  
16 ou trois, jusqu'à trois (3 %), à concurrence de  
17 trois pour cent (3 %) de la pointe peut être du  
18 « net metering », mais pas au-delà de ça. Il y a  
19 des limites qui ont été faites. Il n'y a  
20 personne...

21 (15 h 19)

22 Ce sont tous des programmes qui ont été  
23 faits parce que c'était... effectivement tout le  
24 monde est pour le progrès, c'est dans l'ère du  
25 temps. On veut aller là-dedans. Ce qui inquiète les

1 gens ici, puis j'ai parlé à des gens, des  
2 discussions que j'ai eues avec certaines personnes  
3 d'Hydro-Québec, c'est l'idée que ça puisse se  
4 généraliser.

5           Alors, comme j'ai dit, il n'y a pas de  
6 panique en la demeure actuellement parce que, de  
7 toute façon, il n'y a pratiquement pas  
8 d'électricité qui est produite là-dessus même si on  
9 en parle beaucoup, mais les gens disent : « S'il  
10 fallait que tout le monde fasse comme ça, ça ne  
11 marche plus. »

12           Et ce qui inquiète aussi les gens, c'est  
13 qu'il y a eu des programmes importants de  
14 subventions aux États-Unis, comme j'ai dit jusqu'à  
15 la moitié de l'installation était subventionnée, il  
16 y a eu des compagnies spécialisées qui ont pris en  
17 charge à peu près tous les coûts de transactions  
18 que ça pouvait représenter pour le consommateur,  
19 dont qui vont faire du démarchage, qui vont aller  
20 chez des gens, des gens assez fortunés en général,  
21 là, dans des banlieues cossues, et qui vont dire :  
22 « On va mettre des panneaux... », un peu comme ils  
23 ont fait en Ontario sur des granges, là : « On va  
24 mettre des panneaux sur votre toit, vous avez juste  
25 à signer ici, vous n'avez pas un sou à payer, puis

1 nous, on vous garantit tant par année... bla...

2 bla... bla... puis... »

3 Alors là, ça se fait très rapidement parce  
4 que les compagnies qui font ça ont un intérêt, et  
5 eux vont se débrouiller avec tous les crédits  
6 d'impôt puis les crédits machins que ça peut  
7 donner. Et donc là, ça se développe relativement  
8 beaucoup plus rapidement, là, ce n'est pas comme le  
9 site web d'Hydro-Québec, où on vous dit : « Vous  
10 êtes un consommateur... », non, non, là, il y a du  
11 démarchage actif.

12 Et donc c'est dans cette perspective-là où  
13 les gens disent : « Wo! Wo! », les utilités  
14 disent : « Si ça s'était généralisé, là, là,  
15 j'étais peut-être d'accord, là, pour le petit  
16 programme à... où point zéro cinq (0,05) de ma  
17 pointe était en jeu, là, mais là, je ne suis pas  
18 d'accord à aller dans cette direction-là si ça  
19 devait éventuellement se généraliser. »

20 Et vous avez raison aussi de dire que c'est  
21 la destruction créative, là, s'il y a une meilleure  
22 technologie qui arrive, il faut être prudent avant  
23 de tout bloquer, là. C'est pour ça que j'ai réservé  
24 mon jugement mais il y a un problème, il y a quand  
25 même quelque chose qui se passe là du fait que

1 l'électricité, c'est un gros coût fixe avec des  
2 coûts marginaux, bien ça, c'est exactement ce que  
3 mentionnait aussi monsieur Pineau ce matin, c'est  
4 un gros coût fixe qu'on a choisi, de manière assez  
5 logique, de répartir en fonction de coûts moyens,  
6 de sorte que ceux qui consomment plus paient une  
7 plus grosse portion de coûts fixes.

8 Et tout d'un coup, vous donnez une avenue  
9 pour des gens de se sortir, bien, il y en a qui en  
10 profitent, qui sortent implicitement, là, qui ne la  
11 paient plus, cette portion du coût fixe. Puis en  
12 plus, ils peuvent se mettre la main sur le coeur  
13 puis dire : « Je suis vert, je consomme moins  
14 d'électricité », ce qui n'est pas vrai, ce qui  
15 n'est pas vrai parce que le gros des ressources  
16 dépensées, ce n'est pas dans le fait qu'ils ont  
17 fermé leurs lumières ou qu'ils ne les ont pas  
18 fermées, c'est, c'était de bâtir le fichu barrage,  
19 le barrage est toujours là, lui, là, puis il n'est  
20 pas payé en attendant, ça fait que...

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 Je vous remercie.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Sur le même thème.

25

1 M. PATRICK GONZALEZ :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors advenant le développement, là, de ces  
5 énergies-là, décentralisées au solaire, à cause des  
6 effets du démarchage ou la recherche d'une approche  
7 verte, quelles précautions à prendre, qu'est-ce que  
8 vous nous conseillez, comment en tirer le meilleur  
9 parti ou bien quelles précautions à prendre pour  
10 baliser le phénomène?

11 M. PATRICK GONZALEZ :

12 Bien, il y a deux, deux dimensions, d'une part, ce  
13 n'est pas le seul problème qui se pose, il y a des  
14 problèmes qui ont été évoqués, là, qui étaient  
15 recommandés, je lisais dans le train, comme je le  
16 rappelais, le truc de monsieur Pineau, je pense  
17 qu'il a parfaitement raison à l'idée de penser à,  
18 actuellement, ce qui se fait aux États-Unis, c'est  
19 de plus en plus augmenter la part de frais fixes;  
20 une manière d'augmenter la part de frais fixes,  
21 c'est de faire payer pour la puissance, ce qui  
22 était proposé ce matin.

23 Ça, c'est certainement quelque chose qui  
24 est envisageable, qui est probablement moderne puis  
25 qui se ferait, devrait se faire relativement de

1 manière aisée, là, tu sais, tu dis : « On ne va  
2 plus rien que, on en va plus juste tarifer  
3 l'énergie, là, mais on va tarifer ce qu'on  
4 t'installe. » Puis la même, puis on devrait  
5 restaurer un peu de la même logique, c'est-à-dire  
6 que les plus riches vont payer plus parce qu'ils  
7 vont vouloir plus de puissance, c'est...puis c'est  
8 la même logique que quand on achète un ordinateur,  
9 quand on veut plus de puissance, il nous coûte plus  
10 cher.

11           Donc, en soi, ça, je pense que c'est une  
12 avenue. L'autre avenue, c'est de réfléchir, dire :  
13 « Qu'est-ce qui se passerait... », parce que là,  
14 c'est là, la Régie, je pense qu'il y a une  
15 réflexion à faire, bon, c'est quoi le rôle de la  
16 Régie, il y a toutes sortes de régies, toutes  
17 sortes de rôles, mais une des manières de voir le  
18 rôle de la Régie, c'est de faire, vos actions  
19 devraient faire en sorte que ça se comporte un peu  
20 comme dans un vrai marché, si le marché pouvait  
21 exister; ça peut être une manière d'interprétation.

22           Alors dans un vrai marché, quand ce genre  
23 d'événement-là arrive, ça arrive quand une  
24 compagnie, par exemple, je ne sais pas, moi,  
25 Polaroid se bâtit une usine puis vend des

1 Polaroids, puis tout d'un coup arrive la photo  
2 électronique, là, puis là, il n'y a plus, les gens  
3 ne vendent plus de Polaroids, puis là, eux autres,  
4 il faut qu'ils continuent à payer, puis il y a  
5 moins de clients, puis là, ça monte puis à un  
6 moment donné, ils font faillite, bon.

7 Bien, la conséquence de ça, c'est que les  
8 actions de Polaroid, elles chutent, ceux qui paient  
9 la facture, c'est les actionnaires de Polaroid,  
10 puis c'est ça la destruction créatrice, ça marche  
11 de même, c'est le progrès. Ce qui est particulier  
12 ici, c'est que la spirale de la mort, c'est parce  
13 qu'on commence, les gens se présentent, disent :  
14 « Ah! bien là, ça me coûte plus cher », puis il n'y  
15 a pas qu'ici où ça se passe, là, il y a, les  
16 infrastructures vieillissantes, il y en a beaucoup,  
17 là, qui sont réglementées.

18 (15 h 24)

19 Là, on se présente devant la Régie puis on dit :  
20 « Ah! bien oui, ça coûte plus cher, il va falloir  
21 faire payer plus cher les autres. » Puis là, en  
22 particulier, les autres, c'est souvent les plus  
23 pauvres, les derniers rentrés dans les nouvelles  
24 technologies. C'est là qu'il faut faire attention  
25 un petit peu, là, parce que, a priori, tu dirais :

1 « Bien là, regarde, il est rentré une nouvelle  
2 technologie, bien là, c'est plate, là, mais ta base  
3 de tarification qui valait tant, elle vaut moins,  
4 là, parce que s'il existait un marché, le marché  
5 aurait dit : "Bien, elle moins intéressante  
6 qu'avant." »

7 Si tu fais baisser la base de tarification,  
8 il n'y a pas de raison que les tarifs montent, à  
9 prime abord, tu sais, ça devrait, autrement dit,  
10 c'est les actionnaires qui devraient absorber ça,  
11 là, pas forcément les clients. Mais là, c'est là  
12 que ça devient plus compliqué, c'est que les  
13 actionnaires au Québec, c'est les Québécois, ça  
14 fait que là, il y a, là, ça devient pas mal  
15 politique, parce que là, tu dis : « Écoute donc, on  
16 va-tu laisser, je ne sais pas, moi, des compagnies  
17 américaines ici venir chercher de la clientèle pour  
18 qu'ils fassent des sous sur notre dos puis en plus,  
19 quand même... », là, on deviendrait d'un coup les  
20 dindons de la farce, il me semble, là.

21 Donc j'ai l'impression que très vite, la  
22 question deviendrait assez politique, il y aurait  
23 des intérêts nationaux qui seraient en cause, là,  
24 sur cette question-là. Mais je pense avoir donné  
25 des pistes, là, au fait de dire : qu'est-ce qui se

1 passerait dans un vrai marché? Parce qu'il y a un  
2 équilibre à trouver, là, c'est sûr qu'on ne veut  
3 pas être hyper conservateurs non plus, puis il faut  
4 garder en tête aussi que c'est le, c'est bien  
5 gentil de dire que ça peut être attrayant mais  
6 actuellement, une installation solaire, en dollars  
7 canadiens, c'est à peu près vingt mille dollars  
8 (20 000 \$), une installation standard, c'est quinze  
9 mille US (15 000 \$US) à peu près, vingt mille  
10 dollars (20 000 \$) ici.

11           Moi, j'ai bien employé le mot  
12 « financier », là, c'est une obligation financière,  
13 là, parce qu'en termes économiques, là, nos  
14 barrages sont bâtis, là, ça fait qu'en termes  
15 économiques, c'est mieux de continuer à exploiter  
16 nos barrages que de dépenser vingt mille piastres  
17 (20 000 \$) de plus pour mettre des panneaux, là.  
18 Donc ce n'est pas parce que quelqu'un ne veut pas  
19 payer son coût fixe, le coût marginal, autrement  
20 dit, le coût marginal, je crois, est encore plus  
21 bas que ces installations solaires-là, tu sais,  
22 ça...

23           Donc il apparaît, ça apparaît une aubaine  
24 pour ces gens-là parce que ça permet de sauver ce  
25 tarif qui leur paraît élevé, là, mais ce tarif est

1 élevé simplement parce qu'il faut remplir une  
2 obligation financière. Mais du point de vue  
3 purement économique, il n'y a pas vraiment, à mon  
4 avis, de logique d'aller précipitamment pour  
5 permettre...

6           Maintenant, si quelqu'un, comme fait Hydro-  
7 Québec, si quelqu'un veut absolument se payer ça,  
8 moi, je n'ai rien contre, mais là, qu'il paie les  
9 coûts, là, qu'il paie, puis il va continuer, puis  
10 probablement, il faudrait se débrouiller pour qu'il  
11 paie sa quote-part d'être relié au réseau. C'est  
12 sûr que si quelqu'un va s'installer au milieu du  
13 parc de la Gaspésie puis il n'est pas branché nulle  
14 part, bien là, je ne vois pas de problème à ce  
15 qu'il s'installe tous les panneaux qu'il veut puis  
16 qu'il se tarifie lui-même le prix qu'il veut, là,  
17 mais c'est clair que les, c'est clair que le  
18 système électrique, même de gaz naturel au Québec,  
19 c'est plus que la valeur, le montant qu'on peut  
20 mettre soit sur la molécule ou soit sur le  
21 kilowattheure.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Bonjour. Bon, je vais poursuivre sur la spirale de

1 la mort.

2 M. PATRICK GONZALEZ :

3 Hum-hum.

4 Me SIMON TURMEL :

5 Qui est un thème qui est, j'allais dire  
6 « rafraîchissant » mais plutôt intéressant. Est-ce  
7 que, là, je vais essayer de formuler une question  
8 en fonction de ce que j'entends, parce que je fais  
9 du pouce sur ce que vous avez répondu à mes  
10 collègues.

11 Au début de votre exposé, vous avez dit que  
12 c'est vraiment très lointain, que c'était  
13 spéculatif, horizon lointain, vous n'aviez pas  
14 d'opinion, donc c'est vraiment hypothétique  
15 lorsqu'on parle de ce volet-là, juste un second  
16 point : est-ce que c'est encore plus hypothétique,  
17 et ce n'est pas que je le nie, je voudrais juste  
18 explorer, pour le Québec, où les tarifs sont,  
19 suivant l'exposé de monsieur Pineau ce matin, assez  
20 bas, est-ce qu'il y a un danger aussi réel qu'en  
21 Californie où les tarifs sont très élevés?

22 M. PATRICK GONZALEZ :

23 Bien, c'est sûr que plus les tarifs sont bas, plus  
24 ça devient hypothétique, parce que ça demeure, puis  
25 en plus que, à ce que je sache, il n'y a pas de

1 politique de subventions agressive des panneaux  
2 solaires ou de l'installation des panneaux solaires  
3 ici, là. Comme je disais, les programmes fédéraux  
4 aux États-Unis sont très importants dans ce marché-  
5 là, c'est... et, oui, je le répète, effectivement,  
6 actuellement, il n'y a pas panique en la demeure  
7 parce que ça demeure marginal.

8 Puis ultimement aussi, je crois qu'il n'y a  
9 pas panique en la demeure parce que je pense, je ne  
10 vois pas comment ça pourrait se développer sans que  
11 ça passe par ici avant. Donc clairement, ça ne sera  
12 pas une tempête qui va venir de l'extérieur, là, à  
13 moins que quelqu'un se coupe complètement du  
14 réseau, là, mais je pense qu'on n'est pas rendus  
15 là.

16 Donc je pense que la Régie, le  
17 gouvernement, tous les acteurs dans la société  
18 n'ont pas à angoisser parce que tous les  
19 instruments sont dans nos mains dans ce cas-là  
20 particulier, là. On n'est pas obligés de développer  
21 des programmes de subventions pour ce genre de  
22 technologie-là ici.

23 (15 h 29)

24 Me SIMON TURMEL :

25 Ma seconde question peut avoir l'air paradoxale

1 avec ma première, mais au départ, vous soulignez  
2 que c'est marginal. C'est vrai, lorsqu'on regarde  
3 les chiffres, c'est vraiment marginal. Puis des  
4 chiffres pour deux mille cinquante (2050), moins un  
5 pour cent (1 %) dans le domaine solaire. C'est...

6 M. PATRICK GONZALEZ :

7 Ça, c'est aujourd'hui ça.

8 Me SIMON TURMEL :

9 Oui, c'est très faible?

10 M. PATRICK GONZALEZ :

11 Oui.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Mais lorsque je lis, je suis peut-être contaminé  
14 par la lecture, la littérature, parce que ce qu'on  
15 lit, nous autres ici, c'est souvent axé sur  
16 l'énergie, en fait toujours axé sur l'énergie, j'ai  
17 l'impression qu'ils en parlent à tous les jours,  
18 tout le monde a l'air à chercher des nouvelles  
19 batteries, des nouveaux appareils, du nouveau  
20 développement. C'est comme si c'était... Et, là, ma  
21 question arrive. C'est : Est-ce que vous abondez  
22 dans le sens de monsieur Pineau ce matin ou est-ce  
23 que vous voyez une tendance lourde même si c'est  
24 marginal, irréversible? Dans le sens qu'on est  
25 parti vers des autos électriques, on est parti vers

1 du solaire, on est parti vers quelque chose.

2 M. PATRICK GONZALEZ :

3 Bien, je n'étais pas là ce matin. Je ne sais pas ce  
4 que monsieur Pineau a répondu. Mais j'ai déjà posé  
5 la question en décembre. On était ensemble dans un  
6 colloque. Mais honnêtement je me refuse, je ne vois  
7 pas... Je ne devine pas. Je n'ai pas confiance  
8 en... Je ne le sais pas. Je ne le sais pas si, dans  
9 vingt (20) ans, on va être au solaire ou on ne le  
10 sera pas.

11 Ce que j'ai évoqué... Puis je pense qu'il  
12 faut être très prudent. C'est pour ça que j'ai mis  
13 l'acétate au début. J'ai dit, ce qui guide ma  
14 réflexion, c'est cette étude du MIT, où justement  
15 ils ont essayé de faire attention de prendre des  
16 personnes qui avaient un jugement plus réservé. Je  
17 connais bien, je connais de réputation  
18 l'économiste. J'ai entièrement confiance. Il est  
19 entouré de physiciens, d'ingénieurs, et caetera.  
20 J'ai lu l'étude. Puis j'ai été chercher ce passage-  
21 là où il dit explicitement, ils expliquent que, de  
22 leur point de vue, l'énergie solaire a de l'avenir  
23 parce que... Puis, semble-t-il, ce qui est vrai aux  
24 États-Unis le serait au Québec et au Canada en  
25 général. On a énormément d'expositions au soleil,

1       puis qu'il y a moyen. O.K.

2               Donc, en théorie, ces gens-là disent, c'est  
3 possible. Mais Schmalensee, par exemple, dans son  
4 étude, dit, il faudrait peut-être arrêter de  
5 subventionner l'installation de panneaux puis de  
6 subventionner ceux qui génèrent quelque chose avec  
7 ça. Ça, c'est une des conclusions de leur étude,  
8 par exemple. Ils disent que les crédits fédéraux,  
9 c'est peut-être pas une bonne idée, justement,  
10 t'sais.

11               Et dans cette étude-là, la seule chose  
12 pourquoi ils vont dans cette direction-là, c'est  
13 qu'ils vous disent, potentiellement, ça a de  
14 l'allure, ça a du sens. Physiquement, oui, on  
15 pourrait imaginer. Mais eux disent, ils s'en  
16 sortent en disant, de toute façon, nous, on  
17 travaille sur deux mille cinquante (2050). Bon.  
18 Mais pour le reste, moi, c'est pour ça que j'ai  
19 fait l'exercice, allons voir les statistiques. Les  
20 statistiques sont disponibles. Les statistiques de  
21 l'EIA sont disponibles. Les statistiques de Stat-  
22 Can sont disponibles.

23               Et vous avez raison qu'il y a de la  
24 contamination. Parce que j'ai parlé à des gens  
25 d'Hydro-Québec. Ils ne les connaissaient pas ces

1 statistiques-là. Les bras leur en tombaient quand  
2 je leur montrais sous le nez. Moi, je trouve que  
3 c'est bon d'être un peu... Ce n'est pas être trop  
4 conservateur que d'utiliser des statistiques  
5 officielles. Je pense que c'est un conservatisme de  
6 bon aloi ça. C'est ce que je fais, là.

7 Me SIMON TURMEL :

8 Une dernière question, mais je présume de la  
9 réponse. Elle portait sur l'ouverture de la  
10 concurrence au Québec. Vous avez dit au départ, ça  
11 ne nous concerne pas.

12 M. PATRICK GONZALEZ :

13 Hum, hum.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Mais je veux juste m'assurer. Est-ce que vous avez  
16 parlé uniquement pour le volet du gaz naturel et le  
17 volet de l'électricité ou vous parliez de toutes  
18 les technologies?

19 M. PATRICK GONZALEZ :

20 O.K. J'ai parlé de l'électricité. Parce que j'ai  
21 dit, pour le gaz naturel... l'argument que j'avais  
22 pour l'électricité, on pourrait très bien faire...  
23 il ne s'applique pas. Donc, a priori, il n'y a rien  
24 qui empêcherait d'avoir, dans le secteur  
25 résidentiel, parce que dans le commercial,

1 industriel, ça existe déjà, il n'y a rien qui  
2 empêcherait d'ouvrir la porte à ces compagnies qui  
3 aimeraient probablement bien faire des affaires au  
4 Québec, puisqu'ils en font en Ontario, puisqu'ils  
5 en font en Alberta, puisqu'ils vont probablement en  
6 faire en Colombie-Britannique ou qu'ils commencent  
7 à en faire.

8 J'ai simplement mentionné que, comme  
9 économiste, ce n'est pas évident de voir le pactole  
10 qui... je pense que ça va rester micro. Mais il n'y  
11 a rien qui, en soi, dans le gaz naturel me  
12 permettrait professionnellement vous dire, ce n'est  
13 pas la chose à faire.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Et les autres technologies, solaire et autres?

16 M. PATRICK GONZALEZ :

17 Qu'est-ce que vous avez en tête précisément?

18 Me SIMON TURMEL :

19 Vous avez parlé de ferme. Vous avez parlé...

20 M. PATRICK GONZALEZ :

21 Ah, bien, c'est que c'est sûr que, c'est sûr que  
22 si... il n'y a pas juste la dimension de la  
23 clientèle. Pour le solaire, par exemple, on  
24 pourrait dire, on veut être dans le solaire.  
25 Mettons Québec, là, puis le ministère des

1       Ressources naturelles, puis... on veut être quelque  
2       part dans le solaire. Bien, ce que j'ai voulu  
3       envoyer ici comme message, c'est que, actuellement,  
4       puis ça pourrait être changé aussi dans l'avenir,  
5       mais actuellement les meilleures études que j'ai pu  
6       voir sur le solaire, c'est que ça coûte deux fois  
7       moins cher de faire une ferme que de faire des  
8       panneaux.

9               Ça fait que si on veut faire ça, ça me  
10       semble pas mal plus simple à ce moment-là, plutôt  
11       que d'inventer, créer de la concurrence, de dire,  
12       donner un mandat, bien, comme on l'a fait pour les  
13       éoliennes, bien, achetez-nous, une firme... Je  
14       crois que TransCanada en font des fermes solaires,  
15       là. Achetez-nous une ferme solaire! Puis a  
16       priori... Puis il ne doit pas manquer de  
17       spécialistes de fermes solaires. Puis ça doit aussi  
18       évoluer rapidement là.

19               Mais qu'actuellement ça coûte beaucoup  
20       moins cher de faire ça. Quand on est dans une  
21       économie relativement moins riche que les autres,  
22       là, bien, on a tendance à aller vers les solutions  
23       qui semblent les plus économiques. Les solutions  
24       les plus économiques, c'est de passer par la ferme  
25       pour l'instant.

1 Me SIMON TURMEL :

2 Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors, ça complète l'exercice pour aujourd'hui.

5 Nous reprenons demain neuf heures (9 h). Merci.

6 AJOURNEMENT

7

8

9 SERMENT D'OFFICE :

10 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,  
11 certifie sous mon serment d'office, que les pages  
12 qui précèdent sont et contiennent la transcription  
13 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au  
14 moyen du sténomasque, le tout conformément à la  
15 Loi.

16

17 ET J'AI SIGNE:

18

19

20

---

Sténographe officiel. 200569-7