

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 14 FÉVRIER 2017

VOLUME 2

JEAN LAROSE
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 PAR M. SYLVAIN AUDETTE	5
PRÉSENTATION PAR M. GABRIEL DESMARAIS	99
PRÉSENTATION D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION	150

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce quatorzième
2 (14e) jour du mois de février :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14)
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. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous demanderais maintenant, Monsieur Audette,
14 de bien vouloir vous présenter, rappeler votre
15 mandat et procéder avec votre présentation. Merci.

16 PRÉSENTATION PAR M. SYLVAIN AUDETTE :

17 Merci, Madame la Présidente. Donc, Sylvain Audette,
18 professeur invité, HEC Montréal, membre associé de
19 la Chaire de gestion secteur de l'énergie. Et en
20 fait, je suis ici pour présenter le rapport qui
21 vise principalement le thème numéro 5.

22 Donc, si on rappelle un petit peu le
23 contexte, on a l'extrait de la lettre du ministre
24 Arcand dans le cadre du dossier qui nous occupe
25 présentement qui disait, bon :

1 [...] Cet avis pourra examiner toutes
2 les avenues et comprendre, au besoin,
3 des constats relatifs à la Loi sur la
4 Régie de l'énergie [...]
5 et à la fin, on voit vraiment notamment
6 [...] au développement de la filière
7 du gaz naturel renouvelable.
8 et proposer
9 [...] des solutions tarifaires qui
10 s'inspirent les meilleures pratiques
11 des autres États et territoires [...]
12 donc, une grosse partie du rapport que je vais vous
13 présenter.
14 On a fait un balisage, je ne veux pas
15 évidemment aller dans tous les détails du balisage.
16 On a considéré qu'on peut aller lire le document
17 parce qu'il y a beaucoup de termes techniques,
18 beaucoup d'acronymes par ailleurs.
19 Donc, je l'ai dit tout à l'heure, dans le
20 cadre du dossier, il y a cinq thèmes, donc le
21 thème... le rapport porte principalement sur le
22 dernier thème, le thème numéro 5 : Gaz naturel -
23 Intégration des nouvelles technologies; gaz naturel
24 renouvelable; autoproduction qui étaient dans
25 l'avis public que la Régie avait émis pour les

1 participants ici présents.

2 Donc, si on focusse un peu plus que le gaz
3 naturel, si on prend un extrait de la Politique
4 énergétique deux mille trente (2030), bon, je ne
5 lirai pas au complet. Ceux qui ont lu la Politique
6 énergétique, vous allez voir. Donc, le gaz naturel
7 fait partie de la solution dans la nouvelle
8 politique énergétique, dans une stratégie de
9 transition énergétique. Et notamment, à la fin, on
10 dit :

11 [...] accroître la production de gaz
12 naturel renouvelable [...]

13 Donc là, le rapport que je vous présente s'inscrit
14 dans cette optique-là.

15 Le rapport qui porte sur le thème numéro 5,
16 bien, évidemment il y a une grosse partie du
17 rapport qui traite du balisage. Ensuite, il y a un
18 diagnostic des modes de tarification qui ont été
19 utilisés au Canada. On va commencer par le Canada,
20 ensuite on va regarder aux États-Unis et on va
21 regarder aussi en Europe. Les principes de base qui
22 pourraient être à la base de l'amélioration des
23 pratiques dans l'objectif de développer les
24 filières du biogaz, notamment du gaz naturel
25 renouvelable. Et des pistes de solutions, on va

1 terminer avec des pistes de solutions tarifaires
2 pour essayer de voir qu'est-ce qu'on pourrait si on
3 veut justement développer cette filière-là au
4 Québec.

5 Avant, bon, avant d'aller dans le détail
6 des principes tarifaires, je pense que c'est
7 important de se rappeler pourquoi on fait les
8 objectifs de la tarification. Donc, évidemment j'ai
9 entendu mes collègues hier citer Bonbright
10 amplement. J'aime bien aussi Tomain et Cudahy qui
11 parlent qu'il y a cinq objectifs principaux au
12 niveau tarifaire : attirer du capital, favoriser
13 les investissements. Donc, si on veut développer
14 des filières, évidemment il faut essayer d'attirer
15 du capital pour favoriser les investissements.

16 Établir des prix raisonnables, donc il faut
17 tenir compte évidemment de la capacité de payer des
18 consommateurs. L'efficience des marchés, donc
19 c'est-à-dire qu'il faut, autant du côté de l'offre,
20 qu'il y ait des rendements intéressants et aussi
21 qu'il y ait une certaine concurrence qu'on
22 n'élimine pas complètement, dans certains cas, la
23 concurrence, notamment pour la production de gaz
24 naturel renouvelable.

25 Contrôler la demande, un certain signal de

1 prix est important aussi quand même pour essayer
2 d'éviter que tous les clients se lancent dans ce
3 nouveau produit-là et qu'aussitôt qu'on retire les
4 subventions, bien il n'y a plus de clients qui sont
5 là et l'industrie tombe.

6 Et le dernier point, on va y revenir à la
7 fin aussi, c'est le transfert de la richesse,
8 l'interfinancement, la socialisation des coûts.
9 Surtout dans un contexte de transition énergétique,
10 bien des fois peut-être qu'on va vouloir socialiser
11 certains coûts, peut-être de manière temporaire,
12 mais au moins pour lancer ces filières-là pour
13 qu'elles se développent un peu plus.

14 Il y a trois grandes approches qu'on peut
15 regarder. Là je cite Conkling, Energy Pricing, les
16 Principes économiques. Je pense que la Régie et les
17 gens qui sont habitués ici d'intervenir à la Régie
18 sont très familiers avec l'approche selon les coûts
19 pour fixer des tarifs.

20 Donc, c'est principalement centré sur
21 l'offre, c'est-à-dire on s'assure d'offrir un
22 service public. On veut favoriser les
23 investissements et l'équité aussi autant au niveau
24 de l'offre et puis il faut que les coûts soient
25 raisonnables évidemment. Et souvent on a un petit

1 objectif sous-jacent, c'est d'avoir les coûts les
2 plus bas possibles quand même. Donc, l'approche
3 basée sur les coûts est beaucoup centrée sur les
4 coûts. C'est une approche... le coût de service
5 notamment est basé sur cette approche-là.

6 L'approche selon la valeur, ça, c'est
7 centré plus sur la demande, c'est jusqu'à quel
8 point les gens donnent une valeur à un produit ou à
9 un service. C'est bien beau couvrir les coûts, mais
10 s'il n'y a pas de valeur dans le marché, bien, les
11 gens vont dire « bien, je vais prendre
12 l'alternative. » On l'a vu un peu avec TransCanada
13 récemment lorsque les tarifs de transport
14 devenaient trop élevés. Bon. Il fallait aussi peut-
15 être y aller selon une approche selon la valeur.

16 (9 h 05)

17 La dernière approche qui est peut-être celle qu'on
18 va devoir explorer davantage, c'est l'approche
19 selon la politique publique, ce qu'on appelle,
20 selon ce que l'auteur mentionne, il appelle ça
21 l'ingénierie sociale. Donc, c'est peut-être cette
22 approche-là qu'il faudrait explorer lorsqu'on veut
23 développer une filière comme celle du gaz naturel
24 renouvelable. On va y revenir.

25 Ici, ce sont les limites de l'approche

1 selon les coûts justement. Une des limites, c'est
2 que, à un moment donné, si l'approche selon les
3 coûts fait en sorte qu'on devient avec des tarifs
4 qui sont jugés déraisonnables ou qui favorisent
5 indûment des industries qui ne devraient pas
6 exister, bien, il faut des fois mettre un petit peu
7 d'approche selon le marché pour s'assurer qu'on ne
8 va pas être pris dans un carcan selon les coûts.

9 Bon. C'est des questions qui se posent en
10 ce moment beaucoup aux États-Unis avec l'événement
11 des énergies renouvelables. Il y a des gens qui se
12 demandent si, avec la spirale de la mort si,
13 éventuellement, on ne pourrait pas être obligé de
14 mettre un petit peu de tarification sur la valeur
15 même si les coûts sont là. À un moment donné, il y
16 a une capacité de payer qu'il faut respecter.

17 La dernière approche qui est l'approche
18 qu'on a parlé tout à l'heure, qui est plus de
19 l'ingénierie sociale, bien, c'est plus celle-là
20 qu'on devrait regarder. Donc, si je cite Conkling :

21 Renewable include wind, biomass,
22 solar, geothermal, and other energy
23 sources. However, by-and-large they
24 are considerably more expensive tu use
25 than conventional oil and gas, and

1 less fiable.

2 C'est un peu le cas du biogaz, gaz naturel

3 renouvelable. Il y a des enjeux qui sont différents

4 du modèle classique en approvisionnement en amont.

5 On le cite. La production de biogaz est influencée

6 par la température. Bon. Il y a la capacité de

7 gérer les nominations, les injections qui ne sont

8 peut-être pas aussi faciles que les modèles

9 classiques. Donc, ça ressemble un peu aux enjeux

10 qu'on voit aussi aux États-Unis de plus en plus au

11 niveau de l'intermittence lorsqu'on veut intégrer

12 de l'énergie renouvelable dans les réseaux.

13 Dans ce cas-là, selon Conkling et selon

14 plusieurs auteurs, bien, il faudrait peut-être

15 penser à mettre un petit peu d'eau dans notre vin

16 puis dire, bien, l'approche selon les coûts, et

17 même l'approche selon le marché pur, ça ne

18 fonctionne peut-être pas, mais est-ce qu'on ne

19 pourrait pas avoir une approche d'ingénierie

20 sociale pour essayer de favoriser le développement

21 de certaines filières.

22 Donc, c'est un peu dans cette optique-là

23 que, lorsque j'ai fait le balisage, je me suis

24 rendu compte que la plupart des autres

25 juridictions, c'est dans ce sens-là qu'ils ont

1 commencé à mettre en place des systèmes.
2 Évidemment, il y a toujours les subventions, mais
3 aussi on a mis des tarifs de rachat garanti pour
4 essayer de protéger un peu du côté de l'offre le
5 producteur, mais on a aussi inclus des modèles avec
6 de la tarification volontaire, donc des gens qui
7 sont prêts à payer pour une valeur d'un produit.

8 Le rapport que... Évidemment, je vais
9 essayer de résumer le cent trente (130) pages en
10 dedans d'une heure. Je vous invite à le lire
11 évidemment. Je sais qu'il y a beaucoup d'éléments
12 détaillés dans le rapport. L'idée, c'était
13 d'essayer de donner le plus d'informations possible
14 à la formation et au personnel pour qu'ils puissent
15 émettre l'avis pour essayer de fouiller un peu. Il
16 y a beaucoup d'exemples. On a mis beaucoup
17 d'exemples pour essayer de voir un peu qu'est-ce
18 qui se fait ailleurs, au Canada, aux États-Unis et
19 en Europe.

20 Donc, vous avez un peu ici la table des
21 matières. Le contexte du mandat, on en a déjà
22 parlé. L'objectif, on en a déjà parlé. Je vais
23 commencer par le sommaire exécutif. En fait, c'est
24 une histoire de conclusion. Après ça, on va
25 regarder un petit peu le rapport. Au moins vous

1 allez retenir ça dans le premier quinze (15)
2 minutes.

3 Il y a des conditions générales pour
4 démarrer les filière qu'on a pu regrouper. Je
5 dirais que j'en ai sorti six suite au balisage
6 qu'on a pu voir. Donc, un élément qui est très
7 important, c'est de stabiliser et clarifier les
8 lois et règlements pour les participants dans le
9 marché, les filières du biogaz. Évidemment, autant
10 du côté de l'offre que de la demande, il faut que
11 les gens soient un peu sécurisés. Donc, si on va
12 vers une tarification volontaire, il ne faudrait
13 pas que le tarif volontaire bouge. On va revenir un
14 peu comme c'est arrivé en Colombie-Britannique.
15 Puis que, là, oui, je suis prêt à faire ma part
16 selon la valeur, mais, là, c'est rendu quatre fois
17 le prix, là, il y a une limite.

18 Et en même temps, bien, si on surprotège,
19 on élimine complètement le risque au niveau des
20 producteurs, bien, on débalance aussi. Mais si les
21 lois sont claires puis les termes sont clairs des
22 contrats, bien, ça favorise pas mal les filières.
23 Donc, ça, je dirais que c'est une condition très
24 importante.

25 (9 h 10)

1 « Offrir des subventions ciblées en amont », donc
2 oui, les subventions il y en a au Québec. Toutes
3 les juridictions qu'on a regardées puis qui
4 voulaient développer la filière de biogaz offrent
5 des subventions. Elles ont toutes commencé par
6 offrir beaucoup de subventions. Tranquillement,
7 elles les ont réduites. Donc l'idée, c'est d'au
8 moins en mettre quelques-unes puis tranquillement,
9 les réduire. Puis ces subventions-là sont modulées
10 aussi. Le mot « modulées » je vais le dire souvent,
11 là, les subventions sont modulées mais les
12 garanties de revenu aussi sont modulées en fonction
13 de la complexité des différentes filières.

14 Toujours en amont, donc les aides
15 directement, donc ça c'est carrément pour éliminer
16 des frais de base, les coûts d'investissement à la
17 base. Ensuite, une tarification... des TRG, des
18 tarifs de rachat garantis. Je vais souvent utiliser
19 le terme TRG, tarifs de rachat garantis. Les FIT,
20 en anglais, « feed in tarif ». Ça, c'est une
21 garantie de revenu. Donc, on donne des subventions
22 ou on donne une garantie de revenus. Donc, on peut
23 donner des subventions pour réduire le coût
24 initial, et ensuite, on offre une garantie de
25 revenus qui fait que quand même, le risque, au

1 niveau de la production, reste là. Donc les gens
2 doivent quand même gérer leurs choses puis ils ont
3 un revenu puis ils essaient de maximiser leurs
4 coûts comme... mais ils ont une certaine garantie
5 de revenus.

6 Une tarification en aval, évidemment, c'est
7 de... en aval de la chaîne de valeurs, donc du côté
8 de la demande, c'est d'offrir des tarifs verts aux
9 consommateurs. Donc là, on vient chercher un peu
10 l'élément de marché, on dit : « Bien oui, s'il y a
11 des gens qui sont prêts à payer, pourquoi pas? »
12 Ils veulent s'afficher, ils veulent avoir... ils
13 veulent mettre un élément dans la fenêtre comme
14 Walmart, par exemple, le fait en Ontario, essayer
15 de dire : « Je suis vert, je suis prêt à payer plus
16 cher, je suis prêt à contribuer. »

17 Laisser la place aux courtiers, bon, ça je
18 vais y revenir mais c'est plus en raison... les
19 endroits où ils ont essayé de faire des TRG, même
20 une tarification vert aux consommateurs. Lorsque
21 les courtiers se sont mêlés des dossiers, il en a
22 qui ont dit : « Bien là, nous qu'est-ce qu'on fait?
23 Si vous mettez tout ça dans le réglementé, nous on
24 est là, on pourrait offrir ça, on pourrait gérer
25 cette valeur-là », donc ceux qui fonctionnent bien,

1 c'est qu'ils n'éliminent pas complètement la place
2 des courtiers, notamment en France, les gens
3 peuvent acheter du gaz vert ou de l'électricité
4 verte avec les courtiers quand même. Et c'est
5 important de répartir le risque dans tous les
6 acteurs, au niveau des producteurs, des
7 distributeurs et au niveau des clients aussi. Donc,
8 peut-être partager le risque. Donc, c'est les six
9 conclusions suite à l'analyse de balisage, ce qui a
10 fonctionné, ce qui a moins fonctionné, que je
11 dirais qui sont générales.

12 Ceux qui s'appliqueraient davantage au
13 Québec, parce qu'on a un contexte particulier,
14 d'abord, c'est d'accepter des hausses tarifaires
15 par rapport aux conditions actuelles. Donc, je
16 pense que si on veut développer la filière gaz
17 naturel renouvelable et biogaz... les filières de
18 biogaz et, notamment, celles de gaz naturel
19 renouvelable, il faut accepter des hausses
20 tarifaires par rapport aux conditions actuelles.
21 Bon, comment? Ça peut être sur la fourniture, ça
22 peut être sous différents éléments, ça peut-être
23 tarif volontaire, mais il faut accepter ce concept-
24 là à la base.

25 Établir un niveau de hausses tarifaires

1 acceptables pour l'injection, oui, si jamais il y a
2 des tarifs de rachat garanti, ils vont être plus
3 cher que le prix du marché, mais comment on
4 pourrait s'assurer que c'est quand même dans une
5 limite du raisonnable?

6 Établir une cible en fonction du seuil de
7 hausse acceptable, c'est-à-dire oui, on pourrait
8 mettre cinquante (50) BCF à trente-deux dollars le
9 gigajoule (32 \$/GJ », mettons. Mais on va voir tout
10 à l'heure qu'au niveau potentiel, ce n'est pas
11 vraiment possible à court terme. Mais là, ça
12 pourrait devenir une cible, par exemple, de
13 cinquante (50) BCF sur deux cents (200) BCF qui
14 serait... qui créerait une pression à la hausse
15 beaucoup trop élevée. Donc c'est important pour le
16 Québec de tenir compte de ça.

17 « Favoriser les usages à haute valeur
18 ajoutée », en Europe, notamment, l'injection et le
19 transport, l'utilisation du gaz naturel
20 renouvelable pour le transport en Californie et en
21 Europe, c'est favorisé.

22 « Favoriser l'injection lorsque possible
23 par rapport au gaz porté, par exemple, ou par
24 rapport à d'autres usages ». Au Québec, encore plus
25 parce que le contexte de l'électricité au Québec on

1 le connaît, on a des surplus d'électricité, on est
2 déjà dans un contexte d'énergie renouvelable au
3 Québec. Donc pour produire l'électricité, le gaz
4 naturel renouvelable, je dirais que ce n'est peut-
5 être pas l'idéal au Québec.

6 « Utiliser les distributeurs de carburant
7 comme point de contact client surtout dans le
8 transport », c'est quelque chose qui se fait de
9 plus en plus et qui pourrait peut-être se faire.
10 C'est déjà débuté au Québec avec Sonic, notamment,
11 qui a commencé à annoncer des projets en ce sens-
12 là. Gaz Métro a été impliquée aussi dans certains
13 projets. Donc, il ne faut pas... il faut prendre
14 acte du fait que ces gens-là ont beaucoup
15 d'expérience au niveau des contacts clients, qu'ils
16 sont habitués de fournir des flottes. Oui, des
17 stations d'essence ça remplit des véhicules légers,
18 mais aussi il y a des stations d'essence dédiées
19 pour des grands véhicules.

20 (9 h 15)

21 Proposer des postes de réception et de
22 livraison stratégiques surtout lorsqu'on est loin
23 du réseau, ce qu'on a vu c'est qu'il y a des
24 endroits au lieu de commencer à injecter partout,
25 si on veut porter le gaz, est-ce qu'on ne pourrait

1 pas aller le porter à des endroits quatre, cinq,
2 six endroits stratégiquement disposés au Québec
3 pour dire, bien, c'est là que vous pourriez
4 toujours injecter votre gaz. Ça c'est tout ce qui
5 touche à la question du gaz porté. Et on a vu, j'ai
6 vu en Europe beaucoup d'endroits où ils essaient
7 justement de dire, bien, les distributeurs de
8 carburant qui sont déjà proche d'une conduite de
9 gaz, bien, ils peuvent livrer, ils peuvent recevoir
10 aussi, donc c'est ce qui est en train de se
11 développer surtout en France, des distributeurs de
12 carburant qui permettent à des gens, des
13 agriculteurs par exemple, qui disent : « Bien, moi
14 j'ai des surplus, j'aimerais ça le vendre. » Ils
15 viennent l'injecter dans des stations-service comme
16 ça.

17 Donc, les trois derniers points sont un peu
18 liés, distributeur de carburant, poste de réception
19 et stratégique. Et les projets de Biogaz de GNR
20 portés lorsque ça ne vaut vraiment pas la peine de
21 faire une extension de réseau.

22 O.K. La chaîne de valeur, vous l'avez dans
23 le rapport. Évidemment, on peut dire qu'il y a
24 trois grandes chaînes de valeur au niveau de la
25 production du biogaz. Il y a celle par captage, je

1 dirais que c'est une technologie qui est beaucoup
2 plus mature, qui est plus maîtrisée, qui est en
3 fait une gestion par enfouissement. Il y a la
4 production de biogaz par digesteur anaérobique.
5 Bon. Celle-là, c'est celle-là qu'on parle beaucoup
6 en ce moment au Québec, c'est notamment comme le
7 projet de Saint-Hyacinthe. La grosse problématique
8 c'est le type d'intrant. Donc, est-ce que ce sont
9 des effluents d'élevage? Est-ce que c'est des
10 matières putrescibles? Est-ce que c'est des boues?
11 Donc, selon l'intrant, la technologie va être plus
12 ou moins bien maîtrisée. Par exemple, les boues, ça
13 commence à être pas mal maîtrisé aux États-Unis,
14 partout. Là, bon, au niveau des effluents, il y a
15 encore un peu d'éléments qui font en sorte que
16 c'est plus ou moins pareil. Donc, quand on parle de
17 digesteur anaérobique, il faut toujours avoir en
18 tête le type d'intrant, c'est primordial. Ici, j'ai
19 mis vingt mètres cubes (20 m³) à huit cents mètres
20 cubes (800 m³) pour une tonne (1 t) de déchets, ça
21 dépend de quel genre de tonne de déchets justement
22 on a, il faut en tenir compte.

23 Et, bon, le dernier qui est là, qui se
24 pointe le bout du nez dans le marché qui est la
25 gazéification de la pyrolyse, un procédé plus

1 thermique qui est, pour le moment, à l'étape de
2 démonstration. Mais on a vu, on a vu des annonces
3 de projets qui se fait, Gaz Métro est impliqué dans
4 certains projets, il y a des compagnies privées
5 aussi qui s'y intéressent dans le coin de La Tuque.
6 Donc, évidemment, ce n'est pas dans les mêmes
7 endroits stratégiques, c'est plus dans des endroits
8 où on a des résidus de bois, alors que les autres
9 digesteurs anaérobiques des matières putrescibles,
10 c'est plus autour des centres urbains. Donc, mais
11 quand même, je dirais que celui qui a plus besoin
12 d'aide en ce moment, c'est celui dans le milieu, le
13 digesteur anaérobie. Et éventuellement, celui qui
14 a encore plus besoin d'aide, plus tard lorsque la
15 technologie va être trouvée, ça serait la
16 gazéification et la pyrolyse.

17 Donc, très rapidement, le captage, bien
18 écoutez, c'est une forme de production de biogaz,
19 mais on utilise le sol. Donc, au lieu d'assister la
20 transformation, bien, ça se fait naturellement, à
21 plus long terme, dans des sites d'enfouissement.

22 Les digesteurs, qui est la deuxième
23 technologie, bien là, on a différentes matières.
24 Comme j'ai dit tout à l'heure, l'intrant est très
25 important, les résidus de culture ou les cultures

1 énergétiques. Les cultures énergétiques, ça, c'est
2 lorsqu'on veut faire pousser certaines cultures
3 pour éventuellement produire du biogaz. Donc, ça,
4 il y a beaucoup d'enjeux, là, au niveau de
5 l'utilisation du sol, du territoire, au niveau de
6 ça. Mais sinon, il y a les résidus de cultures, les
7 lisiers et tout ça. Excusez, les résidus de
8 cultures, c'est au niveau organique, au niveau
9 végétal.

10 Ensuite, il y a les boues d'épuration, le
11 fumier, le lisier, il y a toutes les matières
12 résiduelles résidentielles, commerciales,
13 industrielles, institutionnelles qui peuvent
14 rentrer. Et ensuite, on a un procédé de traitement
15 qui passe par une usine de méthanisation et là, on
16 a deux produits, on a du biogaz qui est à cinquante
17 (50) à soixante-quinze pour cent (75 %) de méthane
18 et on a un digestat qui va faire que le volume
19 initial va être réduit d'à peu près quatre-vingts
20 pour cent (80 %). Évidemment, ce digestat-là, ça
21 devient un peu des matières compostables. Ça c'est
22 un graphique, enfin, que le ministère de l'Énergie
23 et des Ressources naturelles avait produit, je l'ai
24 seulement repris ici pour les besoins de la
25 présentation.

1 Donc, évidemment, lorsqu'on a du biogaz,
2 après ça, on peut l'utiliser directement pour la
3 chauffe, on peut l'utiliser pour produire de
4 l'électricité d'une usine de cogénération, ou on
5 peut l'envoyer dans une unité d'épuration de
6 biogaz. L'usine de cogénération produit de
7 l'électricité, appareils de chauffe, pour produire
8 de la chaleur. Pour diverses raisons, tout au long
9 du rapport, vous allez remarquer que, surtout dans
10 le contexte québécois, l'utilisation du biogaz pour
11 l'usine de cogénération ça se fait, il y en a des
12 projets ici, au niveau des appels d'offres, à neuf
13 ou douze cents le kilowattheure (9-12 ¢/kWh). Mais
14 dans le contexte actuel, ce n'est peut-être pas le
15 meilleur usage du biogaz, l'unité d'épuration du
16 biogaz et lorsque possible, peut-être de la chauffe
17 aussi, mais c'est difficile de produire et d'avoir
18 les mêmes besoins aux mêmes endroits. Donc, c'est
19 pour ça que même en France, là où le prix de
20 l'électricité est élevé, on favorise quand même
21 l'unité d'épuration du biogaz, donc le nettoyage du
22 biogaz pour qu'il devienne du gaz naturel
23 renouvelable...

24 (9 h 20)

25 Bon, commençons le balisage très très

1 rapidement. Dans le balisage, il y a, on a dit tout
2 à l'heure qu'on pourrait toujours, la méthode des
3 coûts, on voit que ça ne fonctionne pas, les coûts
4 sont trop élevés, trop imprévisibles, le risque est
5 trop élevé, donc si on veut vraiment développer
6 cette filière-là, il faut l'aider.

7 On pourrait toujours l'aider avec un
8 mécanisme de marché, et j'ai vu dans les journaux
9 qu'il y en a qui disent : « Bien, on a déjà la taxe
10 carbone, pourquoi, ce n'est pas sûr qu'on pourrait
11 utiliser ça puis ça réglerait tous les problèmes. »
12 C'est sûr que si on a une taxe carbone suffisamment
13 élevée, bien là, peut-être que le gaz naturel
14 renouvelable, par rapport au gaz naturel classique,
15 deviendrait intéressant.

16 Sauf qu'on parle, au Canada, là, si on fait
17 le balisage, on parle de trente dollars la tonne
18 (30 \$/t), monsieur Trudeau parle de cinquante
19 dollars la tonne (50 \$/t), donc si un jour on a un
20 mécanisme de coûts, qu'on est capables de bien
21 mesurer les coûts et qu'on peut les mettre, et
22 qu'on dit, bien, par exemple, une tonne de CO₂, ça
23 vaut trente à cinquante dollars (30 - 50 \$), ou on
24 va voir plus tard qu'on peut même dire jusqu'à deux
25 cents dollars (200 \$), malheureusement, les

1 analyses que j'ai faites montrent que même à cent
2 dollars la tonne (100 \$/t), ce qui est peu
3 probable, bien, il y a des bonnes chances que ça ne
4 serait pas suffisant.

5 Donc je pense qu'au Canada, on peut
6 s'attendre à avoir quelque chose entre trente et
7 cinquante dollars la tonne (30 - 50 \$/t), qui va
8 donner un équivalent de deux, trois dollars le
9 gigajoule (2 - 3 \$/GJ) mais qui ne sera pas
10 suffisant pour certains développements de filières.

11 Au Canada, au niveau du biogaz pour
12 produire l'électricité, il y a certains projets,
13 c'est plus développé que le traitement par GNR,
14 c'est une technologie plus récente. Par contre,
15 utiliser le biogaz pour produire de l'électricité,
16 c'est quelque chose qui est utilisé depuis plus
17 longtemps, même si c'est quand même récent, même en
18 Colombie-Britannique. Donc on a des projets ici, on
19 utilise le biogaz pour produire de l'électricité,
20 principalement par des décrets, un peu comme on l'a
21 vu, vécu au Québec, des appels d'offres, puis on
22 participe dans des appels d'offres d'énergies
23 renouvelables; donc on a quelques projets qui ont
24 eu lieu en Colombie-Britannique.

25 Bon, si on vient, on reste en Colombie-

1 Britannique pour le biogaz pour produire du GNR, il
2 y a FortisBC, qui est celui qui a été, je dirais,
3 un des premiers au Canada à essayer de vraiment
4 faire quelque chose. Suite à tout ce qui s'était
5 dit dans les médias, en deux mille huit (2008), le
6 gouvernement de la Colombie-Britannique voulait
7 vraiment favoriser les énergies renouvelables et
8 donc ils ont proposé, à leur régie, un modèle où
9 ils pouvaient mettre, dans la base de tarification,
10 les « upgrading plants », les « metering monitoring
11 odourizing » puis la transmission/distribution.

12 Donc tout ce qui est en bleu, là, c'est des
13 éléments qu'ils disaient qu'on pouvait mettre dans,
14 ils voulaient mettre dans la base de tarification,
15 sauf qu'il y a certains actifs qui sont recouverts
16 par l'ensemble des clients, donc ce qui est à
17 droite de la ligne pointillée, et il y a des actifs
18 qui vont être recouverts plus au niveau d'un tarif
19 spécial, donc plus dans l'esprit d'une tarification
20 volontaire, donc dans un tarif biogaz...
21 biométhane, excusez.

22 Par contre, les actifs qui sont, comme les
23 « upgrading plants » qui sont à base de
24 tarification sont mis pour le moment dans une base
25 à part, pour les faire payer par les clients. Et

1 même, il n'y a pas de garantie en ce moment pour le
2 distributeur que, qu'est-ce qu'ils vont pouvoir
3 faire par la suite. Et l'« upgrading plant », c'est
4 une option, donc ce n'est pas tous les projets qui
5 vont, que FortisBC va s'occuper d'épurer le gaz. On
6 va y revenir tout à l'heure.

7 Donc le modèle de GNR en Colombie-
8 Britannique, c'est d'avoir une partie des coûts
9 dans la base de tarification, assumer un genre de
10 socialisation des coûts, mais quand même une grande
11 portion de tarification volontaire. Donc les coûts
12 de la tarification volontaire sont récupérés par un
13 tarif, donc évidemment, ça inclut le prix garanti
14 au producteur versus les coûts d'approvisionnement
15 du marché, donc on met les coûts évités, on fait la
16 différence entre les deux; les coûts pour certaines
17 infrastructures d'épuration, on va voir tantôt que
18 ce n'est pas toutes les infrastructures qui sont
19 mises là-dedans; et les coûts en marketing,
20 justement, pour attirer ces clients-là pour être
21 des clients volontaires. Tous ces projets-là
22 doivent être approuvés par le BCUC au cas par cas.

23 Donc vous voyez un peu ce que ça donne en
24 ce moment, on est à zéro virgule vingt-cinq (0,25)
25 BCF, le gouvernement avait fixé une cible de deux

1 virgule quelque chose BCF, on est très loin de
2 cette cible-là pour le moment. Le programme
3 volontaire, vu que le prix du gaz naturel a baissé,
4 le coût du tarif volontaire a augmenté parce qu'il
5 est basé sur les coûts évités. Donc ça a créé, au
6 début, ça a eu un certain succès puis là,
7 tranquillement, il y a eu un peu moins d'adhérents.

8 Mais vous voyez, en gros, ce qu'on voit
9 ici, c'est que l'« upgrade », donc lorsqu'ils ont
10 décidé d'investir, Fortis a décidé d'investir dans
11 l'épuration, c'est principalement dans les sites
12 d'enfouissement, « waste », puis lorsque c'est des
13 sites anaérobiques, c'est plus seulement
14 l'interconnexion qui était dedans.

15 (9 h 25)

16 Ici, vous avez un graphique, vous avez plus
17 de détails dans le rapport aussi, qui montre un peu
18 l'évolution du tarif volontaire. Donc, la ligne en
19 rouge, c'est le tarif volontaire. On était rendu au
20 premier (1er) juillet deux mille quinze (2015) à
21 quatorze dollars le gigajoule (14 \$/GJ). Il y a eu
22 un dossier tarifaire l'année passée durant l'été
23 deux mille seize (2016). Il y a eu une décision qui
24 a dit : Oui, finalement, ça commence à être trop.
25 Donc, ils ont commencé à reprendre des coûts qui

1 étaient dans le tarif volontaire et les remettre
2 plus en socialisation des coûts. Parce que là, à un
3 moment donné, ils voyaient que ça ne fonctionnait
4 pas.

5 Mais quand même, on voit le principe.
6 C'est-à-dire qu'on a le prix du gaz naturel, qui
7 est la ligne en bleu. Plus il baisse, plus l'écart
8 pour le Premium augmente, et il est refile aux
9 clients volontaires. Le problème, c'est que les
10 clients volontaires, lorsqu'ils voient que ça
11 commence à être trop cher, bien, ils peuvent
12 débarquer un peu lorsqu'ils veulent.

13 En Ontario, il y a eu une tentative en deux
14 mille onze deux mille douze (2011-2012), qui est en
15 attente. C'est une décision intérimaire. Donc,
16 Enbridge et Union s'étaient mis ensemble pour
17 essayer d'aller dire, bien, nous autres aussi, on
18 va favoriser l'investissement. C'est un genre de
19 TRG. Donc, les sites d'enfouissement, c'était... il
20 y avait des seuils.

21 Bon. Il y a eu des gros débats. Si vous
22 allez lire ce dossier-là, vous allez voir comment,
23 il y a beaucoup de questions, comment ça se fait
24 qu'il y a cent cinquante mille gigajoules
25 (150 000 GJ), pourquoi cinquante mille (50 000 GJ),

1 pourquoi les courtiers étaient exclus. Bon. Il y a
2 eu beaucoup d'éléments qui font en sorte que la
3 décision est intérimaire, qu'elle a dit, revenez
4 avec plus de jus dans votre demande. Mais ce qu'ils
5 avaient demandé, c'est cent cinquante mille
6 gigajoules (150 000 GJ). Si tu es en dessous de ce
7 seuil-là, puis tu es un site d'enfouissement, on va
8 te garantir treize dollars le gigajoule (13 \$/GJ).
9 Si tu es par-dessus le C, donc si tu es un gros
10 site d'enfouissement, six dollars le gigajoule
11 (6 \$/GJ). C'était quand même un peu plus élevé que
12 le prix du marché.

13 Et biodigesteur, bien, là, c'était
14 cinquante mille (50 000) le seuil. Puis c'était
15 dix-sept dollars le gigajoule (17 \$/GJ) si tu étais
16 sous le seuil de cinquante mille (50 000) et onze
17 dollars (11 \$/GJ) si tu étais par-dessus le seuil.
18 Donc, on voit l'idée de modulation qui était quand
19 même là, mais qui était très très de base, peut-
20 être trop de base dans ce dossier-là.

21 Constat au Canada. Il y a des tarifs de
22 garantis dans le modèle B.C. En Ontario, il n'y en
23 a pas vraiment en GNR, il y en a un peu plus au
24 niveau de la production d'électricité. C'est plus
25 au niveau de la production d'électricité qu'il y a

1 des tarifs garantis, souvent par processus d'appel
2 d'offres.

3 Ce qu'on va faire, par exemple, en Ontario,
4 si vous lisez le rapport, vous allez voir que ce
5 qu'on va faire, c'est qu'on va partir du tarif
6 d'électricité puis on va comme ajouter si jamais
7 c'est du biométhane, on va comme ajouter par-dessus
8 l'équivalent. C'est ce qu'on fait un peu ailleurs
9 aussi.

10 Il y a des programmes volontaires. On a vu
11 en Colombie-Britannique principalement. Il y a des
12 incitatifs financiers. Donc, on a le cocktail
13 classique, incitatifs financiers, des formes de
14 garantie pour le producteur, un petit peu de
15 participations volontaires et du TRG pour le
16 producteur.

17 Très rapidement, aux États-Unis, parce
18 qu'on a regardé deux juridictions, parce que,
19 évidemment, les États-Unis, c'est un marché qui
20 favorise le libre marché, sauf en Californie. Donc,
21 on a concentré nos efforts plus en Californie puis
22 au Vermont, parce qu'il était tout près. Ce qu'on
23 peut remarquer en Californie, je pense qu'ils
24 méritent, les TRG matures, par exemple, les sites
25 d'enfouissement, les boues d'épuration, il y en a

1 des projets. Principalement pour produire de
2 l'électricité, mais aussi pour injecter dans les
3 réseaux.

4 Donc, tous les points en bleu que vous
5 voyez sur la carte, ce sont des boues d'épuration
6 qui sont valorisées. Et en jaune, ce sont des sites
7 d'enfouissement. L'agriculture, beaucoup moins
8 valorisée. Donc, c'est peut-être l'élément qui est
9 moins développé à ce moment-là. Mais on pourrait
10 très bien dire que les sites d'enfouissement et les
11 sites de boues d'épuration municipales sont quand
12 même mieux valorisés. Mais c'est beaucoup le privé
13 aux États-Unis.

14 Très rapidement aux États-Unis, il y a des
15 tarifs de rachat garantis un peu comme au Canada;
16 il y a des programmes volontaires aussi; il y a des
17 incitatifs financiers, et accordés aux coûts
18 initiaux d'investissement.

19 En Europe, la production d'électricité avec
20 le biogaz, le champion incontesté, autant biogaz
21 que gaz naturel renouvelable, c'est l'Allemagne.
22 Parce que l'Allemagne a vraiment investi beaucoup
23 pour favoriser le développement de la filière du
24 biogaz et du gaz naturel renouvelable. Donc, pour
25 la production d'électricité, c'est l'Allemagne,

1 suivi de l'Italie. Donc, retenez qu'en Italie, le
2 biogaz est principalement valorisé pour faire
3 l'électricité. Une des raisons, c'est que le prix
4 de l'électricité est vraiment cher en Italie. Je
5 pourrais vous en reparler à un moment donné.

6 Et puis au niveau de la production de
7 biométhane, bien, c'est l'Allemagne qui domine avec
8 cent soixante-dix-huit (178) sites, ensuite la
9 Suède. Mais la Suède, ce sont des sites qui sont
10 dédiés principalement au transport. Après ça, il y
11 a UK; après ça, la Suisse. Donc, la France est loin
12 dans la liste, mais est probablement celle qui est
13 la plus agressive depuis deux mille quinze (2015),
14 deux mille seize (2016) pour essayer de développer.
15 C'est pour ça qu'on va quand même la regarder plus
16 en détail.

17 (9 h 30)

18 Ici, vous avez une carte très intéressante
19 pour voir un peu ce fameux cocktail-là que je vais
20 vous parler, que si on veut développer cette
21 filière-là, selon les intentions du ministre, bien
22 il faut avoir un genre de cocktail. Donc, vous avez
23 ici les principales mesures de soutien au biogaz,
24 les tarifs d'achat d'électricité, tarifs d'achat de
25 biométane, système de certification vert pour

1 valoriser un peu la valeur des certificats verts,
2 politique incitative au gaz naturel pour les
3 véhicules et subventions en investissement. Bon,
4 ici vous avez aussi certains soutiens qui ont été
5 suspendus. Donc, par exemple, prenons la France qui
6 est peut-être plus facile à voir. Il y a trois
7 éléments, il y a tarifs d'achat à l'électricité qui
8 prévaut, mais on a aussi subventions à
9 l'investissement et tarif d'achat de biométane.

10 Par contre, en Allemagne, là, on a une
11 politique incitative au GNV aussi, donc, un peu
12 partout, dépendant où vous regardez, vous allez
13 avoir des cocktails différents. Mais partout,
14 aussi, on va avoir de la modulation. Je dirais que
15 celui qui a eu le plus de succès c'est l'Allemagne
16 parce qu'ils ont eu un cocktail tarif d'achat,
17 électricité, biométane, subventions qui était très
18 généreux et, évidemment, ça a favorisé des
19 investissements comme on l'a vu tout à l'heure dans
20 les principes tarifaires.

21 Très rapidement, aussi, qu'est-ce que ça
22 donne? Bon, si on essaie... les genres de TRG,
23 tarifs de rachat garanti, en France, on parle de...
24 au niveau de la production d'électricité, on parle
25 de huit et soixante-cinq (8,65) à onze cents (11 ¢)

1 euros équivalent, bon, si on le met ça donne vingt-
2 quatre (24) à trente-deux (32) euros le gigajoule
3 équivalent. Et si on regarde au niveau du GNR
4 injecté, on parle plus de quarante-cinq (45) à...
5 quarante-cinq (45) euros le mégawattheure, ce qui
6 vaut à peu près douze (12) à vingt-six (26) euros
7 le gigajoule. Dix-neuf (19) à trente-cinq (35) le
8 gigajoule pour les digestions anaérobiques, puis
9 les boues d'épuration, dix-huit (18) à trente-sept
10 (37). La tendance générale qu'on voit, c'est, plus
11 la technologie est mature, moins on va garantir,
12 évidemment, le tarif aux producteurs. Si vous
13 voulez voir, au tableau 6.28, pour tous les
14 soutiens en amont, les subventions, les
15 différents... qui gère ça, vous avez, au tableau
16 6.28, vous avez tous les autres soutiens au niveau
17 des subventions, les détails, qui gère tout ça.

18 En Allemagne, on parle de... le décret sur
19 la biomasse. En Allemagne, ce n'est pas vraiment
20 sur le biométhane en tant que tel, c'est
21 « Production d'électricité, je te donne tant, mais
22 si tu veux faire du biométhane pour l'injecter, je
23 vais t'en donner un petit surplus. » Donc, décret
24 sur la biomasse de base, c'est seize (16) euros le
25 gigajoule à quarante (40) euros le gigajoule modulé

1 selon la capacité, la grosseur du site. Si c'est la
2 digestion anaérobique, oups, là, on est rendu à
3 trente-sept (37) à quarante-deux (42). Puis si
4 c'est pour les fermes, donc lisier et fumier
5 agricole, qui sont plus difficilement valorisables,
6 on parle de soixante-six (66) euros le gigajoule
7 garanti en TRG.

8 Au niveau de UK, on a l'injection de
9 biométhane, là c'est en livres. Évidemment, en
10 livres, là, bon... j'ai marqué, en bas, pour le
11 taux, à peu près une vingt (1,20), mais à l'époque,
12 c'était une quatre-vingts (1,80). Une livre... là,
13 vous avez vu que la livre a baissé beaucoup, mais
14 c'est quand même dans les ordres de dix-huit (18),
15 dix (10), huit (8), en fonction de la grosseur,
16 modulé selon la grosseur. Encore une fois, en bas,
17 si vous allez lire le rapport, vous allez voir
18 qu'en fait, ils partent de l'idée d'un site de
19 combustion qui produit l'électricité puis ils
20 ajoutent un tarif de rachat garanti supplémentaire
21 si c'est pour l'injection ou du biométhane.

22 Donc, en Europe, on a notre fameux
23 cocktail, on l'a vu dans la carte. Si vous lisez le
24 rapport, vous allez avoir plein d'exemples concrets
25 des projets qui ont eu lieu, qui ont été

1 subventionnés. Il y a un paquet d'acronymes là-
2 dedans. Mais en gros, tarif de rachat ga... pour
3 l'électricité puis le biogaz, des subventions en
4 investissement pour le biogaz et le gaz naturel
5 renouvelable, puis le tarif de rachat pour le
6 biométhane, qui est souvent basé sur celui du
7 kilowattheure équivalent au niveau de
8 l'électricité.

9 C'est modulé selon les intrants et le type
10 d'installation, selon le volume de production, le
11 prix de l'énergie sur le marché, dans certains cas.
12 Surtout pour les gros projets. La Suède est le seul
13 pays européen qui... pas de TRG, mais subventionne
14 fortement plus un usage. Donc eux, ils veulent
15 vraiment favoriser les stations de ravitaillement
16 qui, ça peut aller jusqu'à soixante-six (66) euros
17 au niveau des stations de ravitaillement parce
18 qu'ils veulent que ce soit utilisé principalement
19 dans le transport pour déplacer le diesel,
20 notamment.

21 Une tentative de tableau synthèse du
22 balisage, que vous avez une partie 1 et une partie
23 2 ici. Donc, Colombie-Britannique, Canada, le cadre
24 législatif, c'est important... le cadre législatif,
25 au Canada, c'est le provincial, donc chaque

1 province va avoir un peu son cadre législatif. Il y
2 a une taxe carbone, il y a des subventions en
3 Colombie-Britannique, il y a du biogaz, il y a du
4 GNR, il y a du GNC, GNL aussi qui se fait. Les
5 usages, et on a des mesures tarifaires en aval au
6 niveau du gaz vert, c'est une analyse cas par cas.

7 Donc, je vais vous laisser regarder un peu
8 tout ça, mais en gros, on a toujours les mêmes
9 cocktails et on a, en amont, des incitatifs, donc
10 ce qui est plus essayer de favoriser l'offre. La
11 taxe carbone, c'en est un. Si je prends le Vermont,
12 les RFS et... « renewable fuel standard », donc le
13 F c'est pour fuel puis le P c'est « portfolio
14 standard ». RPS, c'est plus pour la production
15 d'électricité puis le RFS, c'est plus pour
16 favoriser un minimum d'utilisation de fuel dans le
17 transport.

18 (9 h 40)

19 Vous avez les RIN qui sont les « Renewable
20 Identification Number » qui est un outil qui
21 ressemble au certificat vert. Ce sont ces fameux
22 RIN là qui font en sorte que beaucoup de la
23 valorisation du biogaz ou même du biométhane qui
24 est injecté dans les réseaux ici TQM, s'en va en
25 Californie parce qu'il y a une valorisation de base

1 et en plus des RIN qui sont échangés dans le
2 marché, qui valent beaucoup de choses. Donc, les
3 projets de « Waste Management » c'est ce qu'on
4 voit, ils utilisent beaucoup les RIN. Par-dessus
5 les « Renewable fuel standard » et les RIN, il y a
6 aussi les LCFS en Californie et qui sont, encore
7 une fois, qui s'ajoutent, « Low Carbon Fuel
8 Switching ». Donc, on ajoute encore une fois. Donc,
9 c'est pour ça que la valeur du biométhane, même
10 qu'elle est produite partout, avec les jeux de
11 courtiers, bien, on la produit ici, mais on va la
12 vendre, on va la valoriser en Californie parce
13 qu'ils ont tellement de valorisation dans ces
14 éléments-là.

15 En France, plusieurs éléments. Bon.
16 Diagnostic pour le Québec. Au niveau des
17 subventions, si on prend l'esprit du « cocktail »
18 encore une fois. Au niveau des subventions, on a
19 quelques subventions, certains disent qu'il y a des
20 problèmes avec les subventions. On a interviewé
21 beaucoup, pas beaucoup, on a interrogé certaines
22 personnes qui travaillaient dans l'industrie pour
23 avoir un peu leur opinion. Il y a le programme de
24 traitement des matières organiques pour
25 biométhaniser en compostage, le PTMOBC, le

1 « ptmobic », il y a le MAPAQ, le programme Prime-
2 Vert, il y a Hydro-Québec les appels d'offres, bon,
3 pour le moment, ils sont suspendus, mais il y en a
4 encore, là, je veux dire, ils ne sont pas encore
5 remplis. Il y a au niveau fédéral, programme
6 d'infrastructure, le fonds municipal vert, le fonds
7 écoénergétique, écoénergie pour l'électricité
8 renouvelable, vous avez un peu les secteurs qui
9 sont ciblés ici. Donc, au niveau du Québec, il y a
10 possibilité d'aller chercher de l'argent. Le site
11 de Saint-Hyacinthe par exemple, on le voit, il est
12 subventionné à soixante, soixante-dix pour cent
13 (60-70 %) au niveau des coûts.

14 Maintenant, ce n'était pas l'objectif du
15 mandat, l'objectif ce n'était pas de faire un
16 potentiel technicoéconomique, ça aurait pris un
17 tout autre rapport. Mais bon, en regardant un peu
18 ce qui s'est fait, Gaz Métro avait déjà sorti un
19 potentiel entre cinquante et cent millions de
20 mètres cubes (50-100 Mm3) par an, ça s'équivaut à
21 un à deux pour cent (1-2 %) des gaz consommés au
22 Québec. Depuis, ça a été révisé, on parle
23 maintenant de deux cents millions de mètres cubes
24 (200 Mm3). Et c'est sûr que si on inclut les sites
25 d'enfouissement qui, eux, peut-être, on peut-être

1 besoin un peu moins d'aide, peut-être moins besoin
2 d'avoir un niveau TRG plus élevé, bien, on pourrait
3 peut-être faire exploser ce chiffre-là.

4 Mais si on pense à un objectif d'un
5 « cocktail », puis qu'on sait que ce sont plus les
6 filières plus difficiles à développer qui ont
7 besoin d'aide, bien, on peut peut-être avoir des
8 chiffres entre cinquante et deux cents millions de
9 mètres cubes (50-200 Mm3) qui seraient raisonnables
10 à viser avec plus d'aide. Donc, je pense que...
11 Donc, c'est le chiffre que j'ai utilisé pour
12 essayer de faire des scénarios un peu plus tard.

13 Bon. On a dans le rapport une analyse du
14 macro environnement pour le Québec. Je dirais qu'au
15 niveau politique c'est favorable. Au niveau
16 économique c'est un peu défavorable, principalement
17 en raison du prix du gaz naturel et du prix de
18 l'électricité et surtout des surplus d'énergie
19 renouvelable au Québec. C'est important de dire que
20 nous on a des surplus d'énergie, mais qu'en plus
21 notre énergie est déjà renouvelable. Donc, si on se
22 compare à la France, ce n'est pas du tout la même
23 chose, ni aux États-Unis qui produisent plus
24 d'électricité que le gaz naturel avec des
25 centrales.

1 Donc je dirais qu'au point de vue
2 économique c'est défavorable. Ce que ça veut dire
3 concrètement, bien, c'est sûr que si on veut
4 développer notre filière, ça va coûter plus cher.
5 Au niveau social, bien, j'ai dit moyen parce que la
6 conscience citoyenne est là pour mieux gérer les
7 résidus. Tout le monde est d'accord pour essayer
8 d'améliorer les pratiques de gestion des matières
9 résiduelles, par contre lorsqu'on regarde du côté
10 du consommateur, les comportements du consommateur,
11 mon collègue Pierre-Olivier en parle souvent, des
12 fois on est pour quelque chose, mais si ça touche
13 notre comportement, hum... Il faut avoir ça en tête
14 si jamais on a l'idée d'aller à cent pour cent
15 (100 %) vers un tarif volontaire. Je veux dire, je
16 ne pense pas que les gens sont prêts à payer
17 beaucoup, beaucoup plus cher pour dire, bien, moi
18 je peux dire que j'ai du gaz naturel renouvelable.
19 Oui, c'est une option qui est intéressante, mais ce
20 n'est pas l'unique ingrédient dans le « cocktail ».

21 Technologie, captage du biogaz est plus
22 maîtrisé. L'expertise au niveau québécois est
23 encore à développer au niveau de la digestion
24 anaérobique, quelle est la bonne recette, là, si on
25 regarde dans des projets sur la Côte-Nord, on voit,

1 ils cherchent encore la recette. Bon. Cette
2 expertise-là, ça s'est développé en Allemagne, je
3 veux dire, ces gens-là ont fait des expériences,
4 ils ont essayé, ils l'ont développé, au Québec
5 c'est encore à venir, puis la gazification.

6 Au niveau écologique, l'interdiction de
7 l'enfouissement de matières putrescibles c'est là.
8 Le compostage, les villes ont un « deadline » à
9 atteindre, puis là, elles ont à décider, et dans le
10 rapport je cite le fameux maire Tremblay, qui dit :
11 « Bien moi, en 2022, j'ai pris ma décision, je vais
12 aller vers un site de compostage parce que,
13 premièrement, ça coûte moins cher, puis avec la
14 limite qu'on a on n'a pas le temps de commencer à
15 investir ailleurs.

16 (9 h 45)

17 Donc ça veut dire que le compostage, pour
18 se conformer à la loi, devient une concurrence à la
19 valorisation via le biogaz au Québec,
20 principalement à cause de la date limite. Mais
21 c'est, et c'est vrai aussi en Californie mais en
22 Californie, ils ont mis beaucoup de programmes pour
23 essayer d'aider à cette transition-là.

24 Bon, au niveau légal, c'est assez positif,
25 le projet de la Loi 106 clarifie les termes, bon.

1 Au niveau négatif, c'est l'incertitude des
2 investisseurs sur les rôles et les pouvoirs,
3 « Qu'est-ce que le ministère des Ressources va
4 faire? La Régie, qu'est-ce que ça va être, ses
5 pouvoirs? Transition énergétique Québec, est-ce que
6 c'est eux qui vont donner les subventions? Comment
7 ça va être géré, tout ça? Gaz Métro, Gazifère. »
8 Donc ça, c'est quelques discussions, ce n'est pas
9 un échantillon représentatif mais on sent que, oui,
10 c'est vrai, ça va être clair, il va y avoir un
11 objectif, mais : « Comment ça va marcher, cette
12 affaire-là? » Donc ça, il y a encore des
13 incertitudes.

14 Donc je l'ai mentionné, évidemment, pour
15 développer une chaîne de valeurs, il y a les
16 fournisseurs, il y a les producteurs, les
17 distributeurs, les consommateurs. Le compostage est
18 en concurrence dans cette chaîne de valeurs-là au
19 Québec, il va falloir en tenir compte.

20 L'approche tarifaire unique selon les coûts
21 ou la valeur va poser des problèmes, on l'a
22 mentionné au début. Ça veut dire qu'il faut
23 regarder, si on s'inspire de ce qui s'est fait
24 ailleurs et qu'on est prêts à développer cette
25 filière-là un peu comme l'ont essayé les autres

1 juridictions, bien, il va falloir penser que les
2 intrants sont des éléments très importants et qu'il
3 va falloir moduler toutes nos subventions et nos
4 TRG en fonction des intrants, et la manière que
5 c'est collecté dans les chaînes de valeurs.

6 C'est ce qui a été fait ailleurs. Et c'est
7 un peu en ordre hiérarchique, là, les effluents
8 d'élevage sont les plus durs à valoriser, les
9 déchets agroalimentaires, les déchets commerciaux
10 organiques; résidentiels organiques, peut-être
11 qu'on pourrait le mettre un petit peu en haut; les
12 boues d'épuration, un peu plus facile. Biomasse
13 forestière, bon, ça, c'est encore en développement.
14 Puis déchets inorganiques, évidemment, là, on ne
15 parle pas de valorisation encore ici.

16 Il va falloir qu'on ait ça en tête pour
17 essayer de développer des idées et des solutions
18 pour valoriser différentes filières. D'ailleurs,
19 c'est ce qui a été fait ailleurs, donc ce que je
20 dis ici, c'est simplement refléter ce qui a été
21 fait ailleurs.

22 Ça amène à nous poser des questions très
23 importantes au Québec : devons-nous moduler les
24 subventions et les tarifs pour favoriser des
25 filières, si oui, comment, avec quelles variables?

1 Bon, je me suis mouillé un peu là-dedans basé sur
2 toute l'expérience que j'ai eue et que j'ai
3 développée en faisant ce rapport-là, parce qu'on a
4 lu énormément, on a eu énormément d'information, on
5 a contacté beaucoup de gens.

6 Je dirais que selon le type d'intrants ou
7 résidus, je dirais oui, donc les effluents, les
8 déchets résidentiels, commerciaux, industriels,
9 institutionnels n'ont pas la même valeur, et les
10 boues, bien, c'est déjà une technologie qui est
11 plus facile, plus maîtrisée. Donc oui, il ne faut
12 pas, il ne faut pas donner les mêmes subventions,
13 les mêmes tarifs de rachat garantis en fonction des
14 types d'intrants.

15 Selon le volume, oui, gros, petits, moyens
16 sites; partout, je pense que c'est ce qui est fait.
17 Le type de propriétés, au Québec, on discrimine un
18 peu les subventions selon est-ce que c'est un site
19 public, un site privé, municipalité ou pas. Je ne
20 vois pas nécessairement la nécessité de le faire;
21 si on le fait au niveau des intrants puis des
22 volumes, bien, naturellement, ça va se faire, ça
23 fait qu'ici, j'ai risqué un non.

24 Selon les technologies, bien, oui, le
25 captage est plus mature, donc c'est certain, on l'a

1 vu en Ontario, on a vu les sites d'enfouissement,
2 ils étaient moins généreux que le biodigester;
3 puis la gazéification, bien, on pourrait peut-être
4 l'encourager un peu plus si on veut vraiment la
5 développer aussi, donc je dirais oui.

6 Selon les produits, électricité, chaleur,
7 GNR, je l'ai mentionné un peu tout le long du
8 rapport, je le mentionne ici, je pense qu'au
9 Québec, l'électricité n'est pas une bonne avenue
10 pour valoriser le biogaz. Au niveau de la chaleur,
11 lorsque possible, certainement, mais c'est très
12 limité. Donc au niveau du GNR, c'est peut-être
13 l'avenue la plus intéressante si on veut développer
14 cette filière-là au Québec.

15 Selon l'usage final, le transport/GMC/GNL,
16 chauffage, procédé, je dirais oui. À l'instar de la
17 Suède, à l'instar de la Californie, à l'instar de
18 certaines juridictions en Allemagne aussi,
19 favoriser l'usage final, donc ça veut dire bonifier
20 si l'usage final est pour le transport, pourquoi
21 pas.

22 Selon les prix alternatifs dans le marché,
23 bon, si on donne des grilles de subventions, on
24 veut minimiser le risque d'investissement, on veut
25 que les gens puissent faire un plan d'affaires et

1 si ça bouge en dedans d'un an ou deux, c'est très
2 difficile pour les investisseurs de faire des plans
3 d'affaires. Donc c'est ce que j'ai mentionné, c'est
4 oui, éventuellement, il faudrait moduler selon les
5 prix, mais pour les plus petits sites, pour les
6 matières résiduelles plus difficiles à valoriser,
7 je dirais : on pourrait faire une grille, dire
8 cette grille-là va être en vigueur pour trois,
9 quatre ans, et puis après ça, la moduler, donc pour
10 éliminer un peu ce risque-là, surtout pour les plus
11 petits producteurs, et notamment dans le secteur
12 agricole.

13 L'évolution des prix des externalités, le
14 SPEDE, la tonne de CO₂, si jamais elle arrive à
15 deux cents dollars (200 \$), est-ce qu'on devrait
16 modifier? Bien, oui. Bien, pour le moment, on parle
17 plus de trente à cinquante dollars (30 - 50 \$),
18 donc je dirais : attendons, je pense que pour les
19 trois, quatre, cinq, six prochaines années, on est
20 capables de ne pas être obligés de moduler nos
21 grilles en fonction des externalités
22 environnementales pour le moment. Mais,
23 éventuellement, oui, dans une optique de
24 transition.

25 (9 h 50)

1 Les pistes pour le Québec, pour les clients
2 volontaires, on a fait des simulations dans le
3 rapport qui montrent que, bon, ça, c'est un client
4 volontaire, c'est un client qui... c'est un mois
5 précis, c'est le mois d'octobre. J'ai essayé de
6 prendre un mois entre les deux qu'il y a un peu de
7 chauffage, un petit peu été. C'est cent mètres
8 cubes (100 m³), là. Donc, c'est cent mètres cubes
9 (100 m³), ça veut dire que c'est une consommation
10 de mille deux cents mètres cubes (1200 m³).

11 En fait, c'est ma facture à moi, donc je
12 suis au gaz, donc les chiffres sont là. Donc, j'ai
13 consommé cent mètres cubes (100 m³) au mois de...
14 entre le quinze (15) octobre et le quinze (15)
15 novembre. Je ne sais pas s'il y avait un chauffe-
16 piscine là-dedans, je ne sais pas.

17 Donc, on a... ça veut dire que ça me coûte
18 vingt et un et vingt-neuf (21,29 \$). J'ai mis ça en
19 gigajoules pour essayer de donner un meilleur
20 comparable. Dans le rapport, vous l'avez en cents
21 par mètre cube aussi.

22 Donc, évidemment il y a les taxes, la TPS,
23 il y a tout ça. Donc, ça veut dire que ça m'a coûté
24 dans le mois vingt et un dollars le gigajoule
25 (21 \$/GJ). Bon. La facture, c'est dix-huit et

1 cinquante-deux (18,52 \$). Principalement de la
2 fourniture, j'ai mis trois et quarante et un
3 (3,41 \$) qui était le prix que j'avais sur ma
4 facture, le coût de transport, une et soixante-sept
5 (1,67 \$). Donc, vous avez un peu en gigajoules,
6 pour essayer de se donner des ordres de comparaison
7 parce que tout le balisage qu'on a fait, c'était
8 tout en gigajoules. Donc, c'était plus facile de
9 regarder ça. Donc, un client volontaire, c'est sa
10 facture actuelle, vingt et une et vingt-neuf
11 (21,29 \$) avec les taxes.

12 Si on prend des scénarios où on voudrait,
13 par exemple, partir de trois et quarante et un
14 (3,41 \$) la base à huit dollars le gigajoule
15 (8 \$/GJ) au niveau d'un tarif de rachat garanti. Là
16 ici il y a une erreur, ça devrait être TRG et non
17 pas TAG. Donc, huit dollars (8 \$), seize (16 \$),
18 vingt-quatre (24 \$) ou trente-deux dollars (32 \$),
19 bien ça veut dire que ma facture, pour ce mois-là,
20 et là vous multipliez par douze (12) si vous
21 voulez. Évidemment, chaque mois est différent, mais
22 ça nous donne une idée. Donc, ça veut dire qu'elle
23 passerait de vingt et un dollars (21 \$) si
24 finalement, moi, j'achetais du gaz naturel à huit
25 dollars le gigajoule (8 \$/GJ) au lieu de trois et

1 quarante et un (3,41 \$), ma facture passerait à
2 vingt-six (26 \$), à trente-cinq (35 \$), à
3 quarante-quatre (44 \$), à cinquante-quatre (54 \$).

4 Le tableau synthèse, ça veut dire qu'au
5 niveau de la fourniture, en gigajoules, le tarif de
6 rachat garanti à huit dollars (8 \$), ça veut dire
7 que ce serait plus cher pour moi, la composante
8 fourniture serait cent trente-cinq pour cent
9 (135 %) plus cher que le trois et quarante et un
10 (3,41 \$). Trois cent soixante-cinq... trois cent
11 soixante-neuf pour cent (369 %), seize (16) et
12 ainsi de suite.

13 Par contre, l'impact sur ma facture finale,
14 vous voyez, à huit dollars (8 \$), ce serait vingt-
15 cinq pour cent (25 %), soixante-huit pour cent
16 (68 %), cent onze pour cent (111 %) et cent
17 cinquante-six pour cent (156 %). Donc, je dirais
18 que jusqu'à vingt-quatre dollars le gigajoule
19 (24 \$/GJ) comme tarif de rachat garanti.

20 Évidemment, tous ces calculs-là, c'est dans des
21 fichiers, on va pouvoir les rendre disponibles et
22 vous allez pouvoir vous amuser aussi avec vos
23 propres hypothèses.

24 Mais, on double, je dirais, ma facture
25 totale pour dire, bien, je pense que ma maison,

1 elle est chauffée avec du gaz naturel renouvelable
2 maintenant et je peux dire à tout le monde qui
3 vient cogner chez moi « je suis vert », mais ça
4 coûterait à peu près deux fois plus cher au niveau
5 de la facture, dépendamment si on parle de huit
6 dollars (8 \$), seize dollars (16 \$) ou vingt-quatre
7 dollars (24 \$).

8 Ça, ce serait l'idée d'aller vers un tarif
9 volontaire, un peu comme BCUC l'ont essayé. Mais,
10 je vous ai mentionné qu'il y a eu des gros
11 problèmes avec ça parce que c'est basé sur les
12 coûts évités, tout ça puis... Bon. Il y a eu des
13 gros gros problèmes avec ça. Ils ont de la
14 difficulté à atteindre leur cible.

15 Une autre option, c'est la socialisation
16 des coûts qui est un peu le troisième élément qu'on
17 a vu au début de la présentation. Ce qui est fait
18 ici, vous avez un, deux, trois, quatre... vous avez
19 quatre graphiques. Ce que ça tente de faire, c'est-
20 à-dire si jamais on se fixe un objectif, et là vous
21 avez la première ligne la plus basse, c'est vingt-
22 cinq millions de mètres cubes (25 Mm³) d'injection,
23 à terme, en deux mille trente (2030). Cent millions
24 (100 Mm³), cinquante millions (50 Mm³) ou deux cent
25 millions de mètres cubes (200 Mm³). Donc, mettons

1 qu'on va chercher tout le potentiel d'ici deux
2 mille trente (2030), ce serait la ligne du haut.

3 Et vous avez l'impact tarifaire, un impact
4 sur le coût du gaz, donc c'est la fourniture
5 seulement ici. Donc, évidemment, dépendamment quel
6 type de client vous êtes, vous allez avoir plus,
7 vous allez directement avoir plus d'impacts ou
8 moins d'impacts.

9 Impact sur le coût de la fourniture. Et ça,
10 ça présume que tous les clients, un peu comme le
11 SPEDE, payent. Donc, ça veut dire qu'on prend le
12 deux cents (200) BCF au complet. Bien, ça veut dire
13 que si on accepte de répartir la facture, du deux
14 cent millions (200 M) en deux mille trente (2030),
15 deux cent millions de mètres cubes (200 Mm3) à huit
16 dollars le gigajoule (8 \$/GJ) en moyenne, donc, il
17 y a des sites qui auraient moins de subvention, il
18 y en a qui en auraient plus, par mètre cube, bien
19 ça veut dire qu'on serait à peu près à un virgule
20 deux pour cent (1,2 %) d'impact tarifaire si on a
21 deux cents (200) qui équivaut à peu près, si on
22 fait deux cents (200) divisé par vingt-sept (27),
23 ça nous donne à peu près six (6) BCF là-dedans.

24 Par contre, si la moyenne du TRG par mètre
25 cube qu'on a octroyé passe à seize (16), woups!

1 Bien là, si on est à vingt-cinq (25), on est en bas
2 de un pour cent (1 %), si on est à cent... à
3 cinquante (50), on est proche de deux pour cent
4 (2 %) à terme. Et puis éventuellement on est à
5 trois pour cent (3 %) puis, woups! Si on a vraiment
6 deux cents (200) BCF, on serait à sept pour cent
7 (7 %). Sur la fourniture. Donc, évidemment,
8 l'impact global, comme l'exemple tantôt, serait
9 de... il faudrait le refaire.
10 (9 h 55)

11 Et éventuellement si on est en moyenne à
12 vingt-quatre dollars le gigajoules (24 \$/Gj) le TRG
13 garanti à tous les gens qui veulent injecter, bien
14 là, on serait à termes dans un impact autour de
15 douze pour cent (12 %), six pour cent (6 %), deux
16 pour cent (2 %). Ce qu'on peut constater, c'est
17 même si la moyenne atteint vingt-quatre dollars le
18 gigajoule (24 \$/Gj), on a vu dans les autres
19 juridictions que c'est pas mal un chiffre qui va
20 autour de ça, on est à six pour cent (6 %) d'impact
21 tarifaire pour cent millions de mètres cubes
22 (100 Mm³). Cent millions de mètres cubes (100 Mm³),
23 deux, trois BCF, est-ce que c'est raisonnable? La
24 question se pose.

25 Bon. Quand on est rendu en moyenne de TRG à

1 trente-deux dollars (32 \$), bien là, on est rendu
2 peut-être dans des zones, surtout si on va à deux
3 cents (200) BCF, on est rendu à dix-huit pour cent
4 (18 %) d'impact tarifaire sur la fourniture, bien,
5 peut-être qu'on pourrait voir, là, là, on exagère
6 un peu. Par contre, si on est à cent (100), on est
7 huit pour cent (8 %), ce qui pourrait être aussi
8 jugé raisonnable parce que l'impact tarifaire
9 serait différent.

10 Donc l'idée ici, ces courbes-là ont été
11 faites, le petit pic, c'est qu'en deux mille dix-
12 sept (2017), on ne pense pas qu'il va y en avoir
13 beaucoup, donc ça augmente plus rapidement. Ce qui
14 a été fait ici, c'est de dire : si la cible c'est
15 deux cents (200), puis on met une progression
16 graduelle, qui a des projets qui s'ajoutent d'ici
17 deux mille trente (2030), bien, ça donnerait quoi à
18 la fin comme impact? On pourrait dire, bien, le
19 fait d'avoir ça... Et la chose importante, c'est
20 que tous les TRG ici ont été inflationnés. Donc,
21 certains pourraient dire... Donc, tous les coûts
22 ont été inflationnés, le TRG aussi a été
23 inflationné. Mais comme le revenu est plus élevé
24 que les coûts, bien, c'est sûr que ça donne un
25 avantage au Producteur le fait de l'inflationner.

1 Si on décide d'enlever l'inflation, c'est
2 une forme de gel, si on veut, c'est dire, bien, on
3 va commencer puis comme, à mesure que les TRG vont
4 arriver, on va arrêter d'inflationner. Bien là, ça
5 améliorerait les impacts tarifaires, ça
6 transférerait un peu de risques au niveau des
7 producteurs à ce moment-là. Bon. Il y a des
8 juridictions, c'est ce qu'ils ont fait. Ici, j'ai
9 mis l'inflation, mais on pourrait l'enlever si on
10 voudrait aussi.

11 Ce qui m'amène à dire, bon, si je garde ces
12 quatre scénarios-là, huit (8), seize (16), vingt-
13 quatre (24) et trente-deux (32) et... Bon. J'ai
14 enlevé le trente-deux (32), là, j'ai pris quatre
15 dollars (4 \$) le gigajoule, huit dollars (8 \$) le
16 gigajoule, dix (10), douze (12), quatorze (14),
17 seize (16), donc si on a des... une grille de
18 subvention de base, ça aurait l'air de quoi? Je me
19 suis basé beaucoup sur les coûts qu'on avait
20 obtenus dans le balisage, je me suis basé sur ce
21 qui se fait ailleurs au niveau des modulations. Ici
22 vous avez une modulation au niveau des subventions,
23 donc remarquez que les subventions partent de
24 soixante-dix pour cent (70 %) des coûts jusqu'à
25 zéro pour cent (0 %) des coûts initiaux. Donc, plus

1 le volume est élevé, moins on donne de subvention,
2 mais on peut quand même donner des TRG. Donc,
3 l'idée c'est tenir compte de la préoccupation du
4 gouvernement qui disait : « Bien, il faut tenir
5 compte des finances publiques, là. Bon. Est-ce que
6 je devrais toujours donner des subventions? »

7 Mais si on ne donne pas de subvention mais
8 qu'on donne des tarifs de rachats garantis et puis
9 que ça donne des impacts tarifaires raisonnables,
10 bien, voici un peu le genre de grille qu'on
11 pourrait penser. Vous avez ici le code de couleur.
12 Je m'excuse d'aller vite. Un TRG dans cette zone
13 risque d'être insuffisant pour attirer les
14 capitaux; un TRG dans cette zone attirerait des
15 investissements requis; un TRG dans cette zone
16 pourrait offrir une rentabilité élevée pour les
17 producteurs; puis un TRG dans cette zone offrirait
18 une rentabilité très élevée, peut-être trop. Donc,
19 ce que vous avez ici, c'est que vous avez une
20 grille qui part d'un peu les plages, puis les
21 plages en vert ça serait comme un genre de
22 proposition, puis en osant me mouiller, c'est un
23 peu à quoi je suis arrivé. Et c'est basé pas mal,
24 c'est un petit peu en bas de tout le balisage qu'on
25 a vu. C'est pas mal moins élevé qu'en Allemagne.

1 Puis vous voyez aussi que si c'est des
2 super gros sites d'enfouissement, bien,
3 éventuellement, les subventions ne sont pas là,
4 puis des TRG, bien, le TRG c'est des coûts évités,
5 c'est le modèle actuel. Ce que ça fait ici, c'est
6 que ça favorise un peu les plus petits producteurs.
7 Et là, on pourrait aussi moduler davantage en
8 fonction des intrants. Donc, ça aussi c'est inspiré
9 un peu de ce qui se fait ailleurs. Donc, on prend
10 la grille qu'on a ici, puis on enlève ou on ajoute
11 des pourcentages. Donc, projets avec effluents
12 d'élevage, on ajoute quarante pour cent (40 %) à
13 cette grille-là. Projets avec des bouts d'usine, on
14 enlève vingt pour cent (20 %). Contrat d'achat avec
15 le Distributeur réglementé, bien, si tu ne passes
16 pas par un courtier, on t'enlève vingt pour cent
17 (20 %) parce que là tu as une garantie, si tu
18 passes par un courtier, on a un élément supérieur.
19 Ça aussi c'est basé sur ce qui se fait ailleurs,
20 notamment en France. Favoriser le transfert du
21 risque en dehors du marché réglementé, donc c'est
22 le courtier qui prendrait ce risque-là. Ça ne veut
23 pas dire que le secteur réglementé ne l'offre pas,
24 mais il y a deux possibilités, une possibilité
25 moins chère et une possibilité un peu plus chère

1 mais raisonnable.

2 Projet avec injection réseau via gaz porté,
3 on ajoute; projet biométhaniseur, on ajoute. Pour
4 les stations multicarburants, on ajoute quarante
5 pour cent (40 %). Projet avec la biomasse
6 (gazéification) on ajoute quarante pour cent
7 (40 %). Vous avez un peu les justifications dans le
8 rapport. Donc, cette grille-là, avec les moyennes
9 qu'on a ici, mettons à seize dollars le gigajoule
10 (16 \$/Gj) qui serait raisonnable de penser que ce
11 serait ça à peu près que ça donnerait, bien, on
12 pourrait aussi moduler avec ça. On arriverait
13 autour de seize dollars le gigajoule (16 \$/Gj).
14 Donc, on arriverait à quelque chose... Mettons
15 qu'on a cent millions de mètres cubes (100 Mm³) en
16 deux mille trente (2030), deux pour cent (2 %),
17 puis mettons que ça va très bien, puis qu'on est
18 obligé de subventionner plein de petits projets,
19 parce que n'oubliez pas qu'il n'y a pas de
20 subventions pour les gros projets, bien là, on
21 arriverait peut-être à un impact de sept pour cent
22 (7 %) maximum.

23 (10 h)

24 Le fameux marché au Québec, le SPEDE, donc
25 ce que j'ai fait ici, j'ai dit : oui, mais

1 éventuellement, est-ce que le SPEDE pourrait se
2 substituer à tout ça? Donc ce que vous avez ici,
3 c'est que vous avez, la ligne en bas, donc
4 concentrez-vous sur la ligne bleue en bas, c'est
5 simplement de penser que, un jour, en deux mille
6 trente (2030), le SPEDE, la tonne de CO2 serait
7 rendue à quarante-trois dollars (43 \$).

8 Donc vous voyez en bas, c'est quarante-
9 trois dollars la tonne (43 \$/t); le scénario fort,
10 c'est cent dollars la tonne de CO2 (100 \$/tCO2),
11 très fort, cent cinquante dollars la tonne de CO2
12 (150 \$/TCO2), et improbable, deux cents dollars la
13 tonne de CO2 (200 \$/TCO2). Ça ferait quoi? Bien si
14 on se rend à deux cents dollars (200 \$), on
15 parlerait de dix dollars le gigajoule (10 \$/GJ)
16 équivalent, qui pourrait être retranché à ce
17 moment-là. Si on est rendu à dix dollars le
18 gigajoule (10 \$/GJ), bien peut-être qu'on a juste
19 besoin de donner un TRG de six dollars (6 \$)
20 supplémentaire; même peut-être qu'on n'a plus
21 besoin d'en donner parce que là, on prend le prix
22 actuel, qui est cinq dollars (5 \$), on rajoute dix
23 dollars (10 \$), on est à quinze dollars (15 \$) en
24 coûts évités.

25 Je ne pense pas ici qu'il y ait beaucoup de

1 monde qui pense qu'on va atteindre le deux cents
2 dollars la tonne de CO2 (200 \$/TCO2); dans le
3 rapport, je mentionne que même les experts ne
4 pensent pas, donc on est plus dans le scénario de,
5 réaliste, donc c'est deux dollars le gigajoule
6 (2 \$/GJ). Ce n'est pas ça qui peut nous aider à
7 court terme pour favoriser le développement de la
8 filière.

9 D'autres questions qu'on discute dans le
10 rapport : est-ce que le tarif de rachat garanti
11 devrait être sur quinze ou vingt ans, est-ce qu'on
12 devrait mettre l'inflation ou non, est-ce qu'on
13 devrait se baser sur un retour sur l'investissement
14 en équité? Est-ce qu'on devrait abandonner
15 progressivement les subventions mais maintenir le
16 TRG, éventuellement dire : « Bien, écoutez, les
17 subventions, c'est pendant trois ans, après ça, ça
18 va disparaître, il va juste rester le TRG. »

19 Les intrants des cultures énergétiques
20 agricoles, est-ce qu'on veut exclure les cultures
21 énergétiques, les agriculteurs qui veulent produire
22 des intrants, faire pousser, utiliser du territoire
23 pour fabriquer du biogaz, certification verte,
24 toutes des questions ici qu'il va falloir se poser.

25 Donc je reviens au début en guise de

1 conclusion. Conditions générales : stabiliser les
2 lois, offrir des subventions, développer une
3 tarification en amont (TRG), offrir une
4 tarification en aval (tarif « verts » aux
5 consommateurs), il faut faire un peu tout ça, là,
6 ces trois affaires-là; laisser une place aux
7 courtiers, j'ai comme suggéré une méthode, là; et
8 répartir le risque justement, dire, bien, il y a un
9 petit peu de risque au producteur, quand même, il y
10 a son risque de production, il y a un petit peu de
11 risque au niveau du client lorsqu'il adhère aussi,
12 puis on a une socialisation des coûts aussi.

13 Au Québec, accepter des hausses tarifaires
14 par rapport aux conditions actuelles, est-ce
15 qu'elles sont raisonnables? Bien, on a vu, là, qu'à
16 cent millions de mètres cubes (100 Mm3), on
17 pourrait qualifier ça de raisonnable; au Québec, on
18 a déjà l'efficacité énergétique qui a un impact
19 tarifaire, là, on parle de développer une filière,
20 on pourrait comparer les deux puis voir si c'est
21 raisonnable.

22 Établir une cible en fonction du seuil
23 acceptable, c'est un peu... Favoriser les usages à
24 haute valeur ajoutée, l'injection, le transport.
25 Utiliser les distributeurs de carburant comme point

1 de contact. Proposer des postes de réception et de
2 livraison stratégiques. Favoriser des projets de
3 gaz porté lorsque ce n'est pas rentable de faire
4 des extensions de réseau.

5 La conclusion, et ça, c'est... qu'il faut
6 se poser ici, puis c'est sûr que je regarde le
7 personnel technique de la Régie, je regarde la
8 Formation, puis tout le monde, je pense que, après
9 ça, vous allez passer, puis vous allez ajouter à ce
10 débat-là, l'objectif, c'est de faire un avis au
11 ministre. C'est sûr qu'il faut sortir un peu de
12 nos... si l'objectif est de développer une filière
13 du biogaz, développer « une filière », des
14 filières, avec un « s », bien, il faut, il va
15 falloir accepter de sortir peut-être de notre
16 paradigme des coûts.

17 Donc les outils actuels de prise en compte
18 des coûts d'externalités, par exemple le SPEDE,
19 sont-ils suffisants pour démarrer une filière de
20 GNR au Québec? Et là, on pourrait dire : bien, basé
21 sur les coûts, comme on le fait, voici les coûts
22 évités, les coûts de transport, tout ça, c'est ça,
23 à cinquante dollars le gigajoule (50 \$/GJ), ça ne
24 fonctionne pas non plus, donc... je veux dire, à
25 cinquante dollars la tonne (50 \$/t), ça ne

1 fonctionne pas non plus, ça donne deux dollars le
2 gigajoule (2 \$/GJ).

3 Puis même si on monte éventuellement, il
4 faudrait monter à deux cents dollars le gigajoule
5 (200 \$/GJ) pour... deux cents dollars la tonne
6 (200 \$/t) pour être rendu à dix dollars le
7 gigajoule (10 \$/GJ). Donc les outils actuels basés
8 sur les coûts ne fonctionnent pas.

9 Sommes-nous prêts à accepter de dévier
10 d'une approche tarifaire classique et basée sur les
11 coûts pour faire de la place aux approches basées
12 sur la valeur perçue? Oui. Moi, je pense qu'il
13 faut, dans le cocktail, mettre ça, il faut offrir,
14 à des clients qui sont prêts à faire leur part, de
15 dire : bien oui, on peut le mettre.

16 Mais sommes-nous prêts aussi à accepter une
17 approche tarifaire d'ingénierie sociale qui
18 inclurait une socialisation de certains coûts pour
19 atteindre les cibles, notamment par des TRG, qui
20 créeraient un impact tarifaire raisonnable, avec
21 une cible autour de cent (100), bon, cent mètres
22 cubes (100 m³) pour commencer, les cinq prochaines
23 années, ou même les dix prochaines années, ce
24 serait quelque chose de raisonnable.

25 Et là, à ce moment-là, on a, basé sur les

1 coûts, hum, ça fonctionne; basé sur le marché, si
2 je me fie à ce que j'ai vu ailleurs, ça
3 n'atteindrait peut-être pas les cibles qu'on veut
4 se fixer; puis basé sur une transition énergétique,
5 bien, c'est sûr qu'il faudrait commencer à donner
6 certaines subventions, comme on a vu ailleurs, un
7 cocktail de subventions TRG et tarif volontaire,
8 ces trois éléments-là qui seraient quelque chose
9 d'intéressant à regarder.

10 J'espère que ce rapport-là, qui évidemment
11 est de cent trente (130) pages, vous avez beaucoup
12 d'exemples dedans, j'ai essayé de le résumer en une
13 heure, pourrait aider au débat, c'est ça
14 l'objectif, puis essayer de voir est-ce que, oui,
15 vraiment, on veut développer cette filière-là. Puis
16 si on veut atteindre certaines cibles puis on veut
17 inclure plusieurs acteurs dans ce maillon-là et pas
18 seulement les sites d'enfouissement, bien, c'est un
19 peu le modèle d'affaires qu'on pourrait développer,
20 qui irait au-delà du modèle qui prévaut
21 actuellement.

22 (10 h 05)

23 Je n'ai pas parlé des assouplissements au
24 niveau des coûts qui sont réglementés actuellement,
25 là, au niveau du tarif de réception. Mais je pense

1 que le tarif de réception fait le travail, il y a
2 peut-être des allégements parce que c'est un tarif
3 qui a été fait pour des grands producteurs. Donc,
4 je pense au niveau de la nomination, entre autres,
5 regrouper la fourniture et le transport, toutes des
6 choses que j'ai vu que les intervenants avaient
7 parlé de ça. Je pense que ça serait quelque chose
8 qu'il faudrait regarder surtout pour les plus
9 petits producteurs. Je vous remercie. Je suis
10 disponible pour répondre aux questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci beaucoup. Monsieur Pilotto?

13 M. LAURENT PILOTTO :

14 Oui, merci. Bonjour monsieur Audette. Oui,
15 effectivement votre rapport était touffu, il n'y a
16 pas juste cent trente (130) pages, il y a
17 énormément de matériel là-dedans, surtout pour un
18 néophyte comme moi dans ce domaine.

19 D'abord, j'aimerais clarifier une chose
20 avec vous. Le potentiel, vous avez parlé tantôt
21 jusqu'à deux cents millions de mètres cubes (200 M
22 m3). Dans votre rapport, à la page 92, on fait état
23 d'un potentiel de l'ordre de cinq pour cent (5 %)
24 des volumes distribués au Québec, ça c'était un
25 potentiel établi par Gaz Métro. Quand on regarde ce

1 que le ministère semble en avoir retenu, on parle
2 plus de vingt-cinq (25) à trente millions de mètres
3 cubes (30 Mm³). Qui dit vrai là-dedans, là? Vous,
4 vous allez jusqu'à deux cents millions de mètres
5 cubes (200 Mm³), qu'est-ce qu'il en est? C'est quoi
6 le vrai potentiel, s'il y en a un?

7 M. SYLVAIN AUDETTE :

8 Bien c'est sûr que c'était... ce que j'ai fait,
9 c'est que j'ai regardé, un peu comme vous, tout ce
10 qui a été dit là-dessus. L'objectif de ce rapport-
11 là n'était pas une étude du potentiel techno-
12 économique, c'était vraiment de regarder les
13 pratiques tarifaires, ce qui se faisait.

14 Selon l'évolution des technologies, on
15 parle... vous voyez la carte que j'ai mise ici,
16 j'ai dit, bien entre cinquante (50) et cent
17 millions de mètres cubes (100 Mm³), à un moment
18 donné, j'ai vu que ça serait un à deux pour cent
19 (2 %) du gaz consommé au Québec. Ensuite, j'ai vu
20 aussi des gens qui allaient jusqu'à deux cents
21 millions de mètres cubes (200 Mm³). En même temps,
22 vous avez, dans le tableau, 7.6 à 7.10, vous avez
23 plein, plein d'informations sur tous les potentiels
24 puis notamment, il y a un élément important, sur un
25 des sites d'enfouissement, on parle de soixante-dix

1 millions de mètres cubes (70 Mm³) juste un seul
2 site. Si on inclut... si c'est vrai qu'on peut
3 produire soixante-dix millions de mètres cubes
4 (70 Mm³) avec un seul site, puis là, ça, ici, ça
5 exclut ce site-là, bien oui, on pourrait se rendre
6 à deux cents millions (200 M) et peut-être même à
7 trois cents millions (300 M).

8 Par contre, lorsque je parle d'un TRG, bien
9 ça exclurait les gros sites comme ça qui ont plus
10 ou moins besoin d'aide parce qu'ils valorisent
11 déjà, bien ils ne seraient pas dans l'application
12 d'une grille de TRG et peut-être qu'ils ne seraient
13 même pas valorisés au Québec aussi, comme c'est le
14 cas actuellement.

15 Donc, je dirais, ce qui vient un peu... qui
16 est difficile à prévoir, c'est deux éléments : le
17 potentiel réel des sites d'enfouissement, qui
18 serait plus ou moins soumis à ce genre de grille
19 là, comme on le regarde, ailleurs c'est moins
20 généreux, disons, comme subventions, comme TRG. Et
21 l'autre élément, c'est la gazéification de la
22 pyrolyse. Donc, est-ce qu'on pourrait,
23 éventuellement, faire du gaz naturel avec ça? Donc
24 ceux qui disent qu'on pourrait aller faire de la
25 pyrolyse, il y en a qui se rendent même jusqu'à

1 cinq cents millions de mètres cubes (500 Mm³).

2 Mais si on se restreint à la digestion
3 anaérobique, on est plus dans les ordres de
4 cinquante millions de mètres cubes (50 Mm³). Et ça,
5 c'est seulement en lisant ce que j'ai lu, en ayant
6 des chiffres partout, parce qu'évidemment, je n'ai
7 pas été en mesure de faire une analyse technico-
8 économique avec des ingénieurs qui vont dire :
9 « Regarde, on va regarder les sites, on va regarder
10 la composante des sites et ainsi de suite. » C'est
11 pour ça que je vous dis, si on part avec un
12 objectif de cent millions de mètres cubes
13 (100 Mm³), le risque c'est de l'atteindre.

14 M. LAURENT PILOTTO :

15 Il y a une autre particularité au Québec, vous le
16 savez, le gaz naturel ce n'est pas la source
17 énergétique la première, là. Évidemment, il y a le
18 diesel dans le transport ou les produits pétroliers
19 en général dans le transport puis évidemment,
20 l'électricité de source renouvelable qui est très
21 répandue, qui sert au chauffage. Donc, outre le
22 débat qu'on pourrait avoir sur le potentiel, n'y a-
23 t-il pas une problématique supplémentaire au Québec
24 due au fait que, un, le réseau de Gaz Métro n'est
25 pas... il ne couvre pas toutes les zones de

1 consommation, puis le nombre de clients en tête de
2 pipe est pas mal plus restreint en pourcentage...
3 disons en pourcentage des ménages, là? Si on
4 suppose qu'il y a quatre millions (4 M) de ménages
5 au Québec, il y a toujours bien juste deux cent
6 mille (200 000) ménages, si on fait des chiffres
7 ronds, la, qui consomment du gaz naturel. Donc,
8 l'effort, si on allait, par exemple, vers une
9 tarification volontaire, l'effort serait réservé à
10 quelques...

11 (10 h 10)

12 M. SYLVAIN AUDETTE :

13 La tarification volontaire, ce n'est pas uniquement
14 aux clients résidentiels. Même s'il y a des CI, il
15 semble plus avoir cette optique-là. Puis on voit
16 aussi que ce n'est pas des gros volumes, là. Je
17 veux dire, il y a zéro virgule deux (0,2). Il n'y a
18 pas grand-chose. Puis les gens débarquent beaucoup
19 de ce programme-là. C'est sûr que si vous ciblez
20 seulement le marché résidentiel, c'est peut-être
21 pas idéal.

22 Par contre, si on regarde ce qui se fait en
23 électricité avec des compagnies comme Bullfrog
24 Energy. J'en parle un peu dans le rapport aussi.
25 Les gens qui valorisent dans le commercial, des

1 gens qui veulent s'afficher dans leur rapport
2 annuel puis qui veulent vraiment attirer des
3 investisseurs, bien, là, à ce moment-là, au Québec,
4 on a quand même un bon volume. On a quand même cent
5 quatre-vingt-dix (190), à nouvel ordre -v'là quatre
6 ans c'était comme ça- cent quatre-vingt-dix (190)
7 BCF dans le commercial industriel institutionnel.
8 Peut-être un dix (10) BCF dans le résidentiel. Ça
9 fait que c'est sûr que, même si on réussit à
10 convaincre cinq pour cent (5 %) du résidentiel, on
11 n'irait pas chercher beaucoup.

12 Mais dans le commercial, ce que j'entends,
13 ce que je lis, c'est qu'il y a des gens qui
14 seraient intéressés. Donc, le tarif volontaire
15 pourrait peut-être aller chercher un petit peu de
16 commercial aussi. Mais je ne pense pas qu'avec le
17 tarif volontaire uniquement. Je pense qu'il faut
18 l'offrir dans une perspective de développer la
19 filière. Mais je ne pense pas qu'il faut seulement
20 se baser là-dessus. Ça ne sera pas suffisant.

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 Puis vous l'avez mentionné tantôt, mais je veux
23 juste que vous le précisiez, vous l'avez évoqué
24 qu'on parle d'un impact tarifaire sur l'ensemble
25 des BCF consommés, donc ça inclut autant les

1 clients qui achètent leur gaz eux-mêmes que ceux
2 qui consomment du gaz de réseau. Votre modèle
3 prévoit que tous les clients qui consomment du gaz
4 naturel au Québec paieraient leur quote-part.

5 M. SYLVAIN AUDETTE :

6 En fait, non, en fait ce que je suggère, c'est un
7 cocktail. Donc, c'est-à-dire, c'est dire, avoir la
8 tarification volontaire qui vient réduire l'impact
9 de socialisation des coûts. Oui, à votre question
10 précisément, oui, ça inclut l'ensemble des...
11 l'effort de socialisation serait requis pour
12 l'ensemble de la clientèle, un peu comme le SPEDE,
13 si on veut. Et c'est ce qui se fait un peu
14 ailleurs. C'est plus le volume qui sert de critère.
15 Mais chaque fois qu'il y a un client volontaire qui
16 embarque, ça vient réduire l'impact tarifaire
17 d'autant.

18 Donc, c'est ça un peu le cocktail. C'est
19 donner les moyens au distributeur ou au courtier
20 d'essayer de valoriser ça le plus possible selon
21 l'approche de marché, selon la valeur, hum, selon
22 la valeur, le deuxième élément. Puis plus qu'ils
23 vont réussir à faire ça, moins l'impact tarifaire
24 sur l'ensemble de la clientèle en socialisation des
25 coûts va être là. L'idée, c'est de l'essayer puis

1 d'essayer, dire, bien à chaque fois qu'on va
2 chercher un client, bien, on enlève l'impact
3 tarifaire. Puis au pire si on ne réussit pas à
4 convaincre aucun client, bien, on va avoir quelque
5 chose comme cinq, six pour cent (5-6 %) si jamais
6 on réussit à aller chercher cent millions de mètres
7 cubes (100 Mm³) au Québec. Avec une moyenne de
8 seize à vingt dollars le gigajoule (16-20 \$/GJ),
9 qui est trois, quatre fois le prix actuel.

10 M. LAURENT PILOTTO :

11 Une dernière question. Puis vous l'avez mentionné à
12 quelques endroits dans votre rapport. Mais de toute
13 évidence, ça semble... Et malgré le fait que vous
14 dites que ça semble, par exemple, la production de
15 biométhane ou de gaz naturel renouvelable à partir
16 de biodigester semble être une technologie
17 nouvelle au Québec, mais éprouvée ailleurs, est-ce
18 que je me trompe?

19 M. SYLVAIN AUDETTE :

20 Bien...

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 En Allemagne, entre autres. Donc, si on a à
23 apprendre en matière de contrôle des recettes, puis
24 des coûts, puis des bons coups, puis des moins bons
25 coups à faire par rapport à ça, les Allemands

1 peuvent nous en montrer. On n'est pas obligés de
2 tout réinventer ici. Est-ce que je comprends bien?

3 M. SYLVAIN AUDETTE :

4 Oui, un peu à l'image, je ne sais pas, n'importe
5 quelle filière qu'on veut développer, par exemple
6 l'éolienne. Bon. T'sais, il y avait des gens qui
7 avaient de l'expertise en éolien. Lorsqu'on a
8 décidé de mettre des décrets d'éolien, il y avait
9 des gens qui sont venus. Mais on a essayé de
10 développer cette compétence-là au Québec. Mais au
11 début, oui, on se retourne vers les endroits qui
12 ont vécu, qui ont eu l'expérience, puis on essaie
13 d'aller voir qu'est-ce qui a fonctionné, qu'est-ce
14 qui a moins bien fonctionné, notamment.

15 M. LAURENT PILOTTO :

16 O.K. Puis ma question, elle tourne autour... Puis
17 vous le mentionnez à quelques endroits dans votre
18 rapport. Mais après ça, vous semblez laisser ça de
19 côté quand on arrive à essayer de quantifier le
20 TRG. Vous dites qu'il y a... la recette compte pour
21 beaucoup dans le coût, dans le coût de la matière
22 produite en bout de ligne. Puis ça ne semble pas
23 être précis les coûts de production associés au
24 biodigester. Ça ne me rentre pas dans la tête que
25 si on a un site comme l'Allemagne qui est très

1 avancé, donc qui est passé à travers la courbe
2 d'apprentissage, donc ça doit être documenté le
3 coût de production avec certaines recettes dans
4 certaines situations?

5 M. SYLVAIN AUDETTE :

6 Il y a notamment à l'Université de Waterloo qui a
7 fait un fichier Excel, les ingénieurs de
8 l'Université de Waterloo qui ont fait un fichier
9 Excel pour essayer de documenter ça. Les analyses
10 que je vous ai montrées...

11 (10 h 15)

12 Dans l'annexe A, donc je n'en ai pas parlé ici,
13 mais dans l'annexe A du rapport, vous avez des
14 scénarios de rentabilité de la valeur actuelle
15 nette. Ces scénarios-là sont basés sur, justement,
16 les coûts qui ont été répertoriés. Dans le rapport,
17 on a des coûts, là, on a des coûts, des fois, bon,
18 pour les lisiers et tout ça. Dans ce fichier Excel
19 là, que vous n'avez pas encore, mais vous avez les
20 résultats des analyses dans l'annexe A, c'est ce
21 que j'ai fait. J'ai essayé de prendre la moyenne
22 des coûts puis d'essayer de dire, bon, bien en
23 Allemagne, c'est à peu près tel coût. J'avais des
24 coûts en Ontario aussi. Puis c'était à peu près
25 dans un certain ordre de grandeur, mais partout,

1 certains types d'intrants c'était beaucoup moins
2 valorisé, là. Si on sort vingt mètres cubes (20 m3)
3 pour un type d'intrant puis on en sort deux cents
4 mètres cubes (200 m3) pour des systèmes de boues
5 d'épuration, bien à la base, vous avez le même
6 procédé, mais vous sortez vingt mètres cubes
7 (20 m3) puis deux cents mètres cubes (200 m3), bien
8 c'est sûr que là c'est plus rentable.

9 Ça fait que dans les analyses que vous avez
10 à la fin, au niveau de la modulation en fonction
11 des types, c'est tenu en compte. Est-ce qu'on a...
12 est-ce que chaque... est-ce qu'on est capable de
13 donner des règles du pouce? La réponse, c'est non.
14 J'ai regardé, là, j'ai regardé partout puis je n'ai
15 pas été capable de trouver des règles du pouce pour
16 les coûts. Sauf que ce qu'ils ont fait ailleurs,
17 c'est qu'ils ont dit : « On va faire ça, on va
18 regarder quels sont les investisseurs qui sont
19 prêts à prendre le risque pour embarquer puis une
20 fois qu'on va avoir des projets, on va les analyser
21 puis là, on va commencer à se faire un peu une tête
22 pour les conditions particulières ici en
23 Allemagne. » Puis là, ce qu'ils ont fait, c'est que
24 là, ils ont commencé avec une première grille. Là,
25 ça fait déjà un bout de temps, ça fait quasiment

1 dix (10) ans qu'ils font ça. Puis là, récemment,
2 ils ont commencé à réajuster leur grille en
3 fonction des vrais coûts. Mais ils ont quand même
4 gardé la garantie de vingt (20) ans, ceux qu'ils
5 avaient déjà donnés. Mais là, ils ont dit : « Bon,
6 à partir de deux mille dix-huit (2018), on va
7 ajuster, on va donner moins pour les boues
8 d'épuration, on va donner plus. » Donc, ils ont eu
9 ce système-là d'essais erreurs.

10 Puis en France, c'est un peu aussi ce
11 qu'ils essaient de faire. Une façon de contourner
12 ça, c'est de faire du cas par cas. Donc c'est un
13 peu... à UK, c'est ce qu'ils font un peu, ils
14 disent : « Bien on va regarder tous les coûts et
15 là, se faire une mini cause tarifaire à chaque fois
16 puis d'essayer de regarder tous les coûts puis là,
17 avoir des TRG qui pourraient être plus élevés pour
18 certains, pour d'autres, en fonction de ce que les
19 gens ont bien voulu nous dire. » Ça fait que c'est
20 pour ça qu'ils ont dit : « Écoutez, pour les petits
21 projets, on ne va pas se mettre à regarder cas par
22 cas pour un million de mètres cubes (1 Mm³), là, ça
23 fait qu'on va dire, regarde, on va y aller comme ça
24 puis on va faire des grilles comme ça puis après
25 ça, on va y aller puis on ajustera par après si

1 jamais... » Mais j'aurais aimé vous donner un beau
2 tableau avec... dire : « Bien voici pour le lisier
3 de porc ce que c'est », mais ça, ça prendrait une
4 étude technicoéconomique pour être capable de le
5 faire en fonction des potentiels puis en fonction
6 des coûts. Une approche selon les coûts.

7 M. LAURENT PILOTTO :

8 Une dernière question là-dessus, puis je vous avoue
9 que ça m'apparaît un peu compliqué d'établir des
10 TRG en fonction des intrants. Là, c'est comme
11 rentrer très « deep » dans le processus alors que
12 ce qui est important de regarder, c'est, en bout de
13 ligne, offrir un TRG qui assure un certain degré de
14 risques que le producteur peut assumer, puis après
15 ça, les gens qui veulent se lancer là-dedans, ils
16 feront leurs devoirs, ils iront voir ce qui se fait
17 ailleurs puis ils détermineront la meilleure
18 recette qui leur garantit une certaine rentabilité,
19 non?

20 M. SYLVAIN AUDETTE :

21 Bien ça, c'est une approche de marché. Mais c'est
22 sûr qu'ailleurs, le balisage que j'ai fait, ce
23 n'est pas comme ça qu'ils l'ont fait parce que ce
24 n'était pas suffisant l'approche de marché. Donc,
25 c'est-à-dire que de laisser les gens voir, après

1 ça, dire : « Bien on va répondre à l'appel
2 d'offres »... Ce qui était plus efficace, ce qui a
3 été plus efficace, c'est dire : « Bien voici,
4 faites votre modèle d'affaires avec une source de
5 revenu garanti à l'avance pendant vingt (20) ans »,
6 puis là, c'est ce qu'ils vont faire, ils vont aller
7 voir, ils vont calculer eux autres puis ils vont
8 soumissionner, ils vont dire : « Ah, je pense que
9 je suis capable de le faire. » Un peu comme on a
10 fait dans l'éolien ici. Donc c'est dire : « Bien
11 voici, un peu, moi je suis capable de participer,
12 je pense que je vais être compétitif. »

13 La différence avec un TRG, c'est de dire,
14 bien, pour les plus petits volumes, pas pour les
15 gros, pour les gros, je pense qu'il faut y aller au
16 cas par cas, bien on dit : « Regarde, si tu es une
17 ferme... puis là, je ne vais pas me mettre à...
18 regarde ce que tu as comme garantie, fais ton
19 modèle d'affaires puis regarde si ça vaut la peine
20 pour toi de le faire. » Il y en a qui vont faire le
21 calcul, ils vont dire : « Bien écoute, moi, là, à
22 seize piastres le gigajoule (16 \$/GJ), je
23 n'embarque pas, ça me prendrait vingt-quatre
24 (24). » « Bien je m'excuse mais toi, dans la
25 grille, c'est seize piastres le gigajoule

1 (16 \$/GJ), est-ce que tu embarques ou pas? » Puis
2 il y a du monde qui embarque. Ceux qui sont les
3 plus rentables embarquent, ceux qui sont moins
4 rentables n'embarquent pas. Donc, tu laisses une
5 impression de marché quand même, mais tu l'aides un
6 peu pour dire : « Bien, écoute, je vais t'aider à
7 embarquer. Là, tu développes de l'expertise, tu
8 deviens meilleur puis tu le fais. »

9 Donc, c'est vraiment un mixte.
10 Subventions... non, évidemment, on enlève tous les
11 coûts à la base, on enlève les coûts des intrants.
12 Après ça, on a le tarif volontaire qui vient dire :
13 « Bien il y a peut-être des gens dans le marché qui
14 sont prêts à le prendre. » Mais ces deux éléments-
15 là, subventions et marché ne semblent pas avoir
16 fonctionné pour vraiment développer des filières de
17 manière importante. Donc, c'est pour ça qu'ils ont
18 acheté plus d'ingénierie sociale en disant : « Bien
19 on va avoir des grilles de TRG garanti, ils vont
20 pouvoir faire leur modèle d'affaires, il y a des
21 gens qui vont regarder ça puis ils vont embarquer
22 ou ils ne vont pas débarquer. Puis après ça, on
23 ajustera, au pire. »

24

25 M. LAURENT PILOTTO :

1 Merci.

2 M. SYLVAIN AUDETTE :

3 De rien.

4 (10 h 25)

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Monsieur Audette, j'aimerais vous entendre un peu
7 plus sur une de vos recommandations qui concerne la
8 filière de valorisation du biogaz par la
9 cogénération d'électricité. Vous dites, dans votre
10 rapport à la page 117, que cette filière ne devrait
11 pas être une priorité au Québec, puis vous
12 ajoutez : « sur la très grande majorité du
13 territoire. »

14 Premièrement, bien, j'aimerais ça vous
15 entendre un peu plus, puis je voudrais savoir
16 quelle place dans les raisons, là, qui soutiennent
17 votre recommandation, quelle place joue le prix de
18 l'électricité puis la présence de surplus, puis le
19 prix du gaz. Est-ce que vous faites cette
20 recommandation en supposant un maintien des prix
21 actuels? Est-ce qu'il y a des considérations de
22 prix qui interviennent dans votre... Ça c'est ma
23 première question, puis on pourra revenir après sur
24 la, quand vous dites « sur la très grande majorité
25 du territoire », là, j'aimerais aussi vous entendre

1 là-dessus.

2 M. SYLVAIN AUDETTE :

3 O.K. Bon. Évidemment, les sites de production de
4 biogaz au niveau des effluants ou des villes sont
5 plus proches des réseaux existants. Il y a peut-
6 être juste la gazéification que là on va s'éloigner
7 un peu parce qu'on va être plus dans le coin des
8 régions forestières. Mais sinon, les sites
9 d'enfouissement, les municipalités sont quand même
10 autour des réseaux électriques et gaziers
11 existants. Donc, c'est ça que je voulais dire par
12 ce terme-là.

13 Mais oui, le prix de l'électricité au
14 Québec, donc ça veut dire qu'il faudrait donner un
15 TRG, par exemple, comme on l'a fait dans les
16 documents d'appel d'offres pour l'éolien ou pour le
17 biogaz, on pourrait quand même donner, bien, je ne
18 sais pas, moi, l'équivalent de seize dollars le
19 gigajoule (16 \$/GJ), on pourrait donner douze cents
20 le kilowattheure (12 ¢/kWh), quinze cents le
21 kilowattheure (15 ¢/kWh) à ces petits producteurs
22 là, pour se brancher sur le réseau électrique. Sauf
23 que là, on a déjà des surplus.

24 Donc, là peut-être que j'anticipe votre
25 deuxième question, c'est de dire : le prix

1 d'électricité, c'est la première raison. La
2 deuxième raison, c'est qu'on a déjà de l'énergie
3 renouvelable au Québec, on est déjà en situation de
4 surplus, on tente de l'écouler en ce moment. J'ai
5 vu qu'Hydro-Québec veut essayer de voir une
6 certification écologo aussi là, peut-être même
7 inclure de la tarification volontaire, même, c'est
8 ce que j'ai vu dans la dernière cause tarifaire.

9 Et la troisième raison, qui n'est pas
10 négligeable, c'est celle qui est invoquée en
11 Europe, qui dit : bien, au niveau de l'efficacité
12 énergétique pure, au niveau de l'utilisation de la
13 production d'énergie, c'est mieux de l'utiliser en
14 gaz naturel, parce que là, sinon, il faut trouver
15 l'adéquation parfaite entre la production en
16 électricité et l'usage de toute cette chaleur-là à
17 côté. À côté. Oui, il y a certains petits projets
18 qui peuvent se faire, mais sinon on ne va pas
19 chercher toute la valorisation du biogaz en raison
20 de l'efficacité énergétique. Et en Europe, en
21 France notamment, avec la nouvelle, ils appellent
22 ça transition énergétique en France, même chose
23 qu'ici, ils disent : on favorise ça. Donc, ils
24 donnent plus de subventions à cet élément-là.
25 L'électricité, moins. Le prix de l'électricité est

1 élevé en France. Malgré ça, ils favorisent quand
2 même le GNR, en transport notamment, encore plus.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Quand vous dites : « sur la très grande majorité du
5 territoire », vous considérez donc que votre
6 recommandation, c'est sans modification de
7 l'étendue des réseaux, là. Vous supposez que les
8 réseaux demeurent tels quels et puis que... Et
9 c'est pour ça que vous dites : pas partout, où les
10 réseaux sont déjà existants pour la distribution du
11 gaz notamment.

12 M. SYLVAIN AUDETTE :

13 Oui. Surtout les déchets putrescibles. Bon. C'est
14 des endroits qui sont assez habités, là, le volume
15 de déchets suffisamment pour générer un
16 investissement qui a de l'allure, c'est plus à ce
17 niveau-là. Sinon, il y a dans la zone agricole, la
18 zone agricole, c'est plus la Vallée-du-Saint-
19 Laurent. Oui, avec le réseau existant, autour de la
20 Vallée-du-Saint-Laurent.

21 Sinon, des projets de gaz porté, ça se fait
22 ailleurs, avec des postes d'injection stratégiques.
23 Un projet d'une usine sur la Côte-Nord entre
24 autres, bien là, ça ne vaut pas la peine d'étendre
25 le réseau là. Est-ce qu'on ne pourrait pas à ce

1 moment-là plus le transporter, puis essayer de
2 l'injecter un peu plus bas à deux cents kilomètres
3 (200 km), soit en le transportant par GNL ou soit
4 en le transportant par GNC, mais plus par GNL au
5 niveau des coûts.

6 Oui, ça devient plus cher, mais si donne un
7 TRG pour encourager la valorisation et éliminer les
8 émissions de méthane en même temps, bien, on
9 réussirait à faire ça aussi. Donc, oui, le réseau
10 existant, c'est une variable que j'ai tenue en
11 compte en ce moment. Mais si jamais on a une région
12 éloignée, je m'excuse, région éloignée où là
13 vraiment le transport par GNL ça n'a pas d'allure,
14 puis le transport par pipeline non plus, tout ça,
15 pour remplacer de l'électricité qui coûte peut-être
16 treize, quatorze, quinze sous le kilowattheure (13-
17 14-15 ¢/kWh), bien oui. Mais c'est marginal, selon
18 moi.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Maître Turmel.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Bonjour Monsieur Audette.

23 M. SYLVAIN AUDETTE :

24 Bonjour.

25

1 (10 h 30)

2 Me SIMON TURMEL :

3 J'avais plusieurs questions, mais il y a des petits
4 bouts que vous avez répondu. Alors je vais y aller
5 dans le désordre. Si vous avez déjà répondu, vous
6 précisez.

7 Alors, la première, bien, je vais faire du
8 pouce sur ce que mes collègues de droite ont
9 soulevé comme question et ça me venait à l'idée,
10 partout sur le territoire du Québec. C'était la
11 dernière question de la Présidente, cogénération de
12 l'électricité à partir du biogaz, autoproduction,
13 et caetera, sur le territoire du Québec, c'est là-
14 dessus que vous avez parlé, mais est-ce que vous
15 avez parlé de la question des réseaux autonomes?
16 Est-ce que c'est, il y a de l'avenir de GNR dans
17 les réseaux autonomes?

18 M. SYLVAIN AUDETTE :

19 Si... si l'alternative production de biogaz et
20 production d'électricité est intéressante, oui, je
21 dirais qu'on pourrait très bien avoir un TRG pour
22 les réseaux autonomes, on pourrait dire, la
23 Présidente l'a bien mentionné, c'est sur la grande
24 majorité du territoire. Mais les réseaux autonomes,
25 je pense qu'on pourrait vraiment dire oui, on

1 devrait peut-être favoriser la valorisation des
2 déchets.

3 Le problème que je vois, c'est la quantité
4 de matière première qu'il va y avoir dans ces
5 régions autonomes là. Là, on revient au potentiel
6 technicoéconomique mais la population de ces
7 régions-là n'est pas très élevée, donc ça veut dire
8 qu'ils ne génèrent pas les intrants suffisants,
9 indépendamment du type d'intrants. Souvent, les
10 régions autonomes ne sont pas des régions
11 agricoles, ça fait qu'on peut déjà éliminer les
12 fermes, donc il reste les sites, puis s'il y a
13 mille (1 000) habitants, ça ne produit pas beaucoup
14 de tonnes d'intrants non plus. C'est pour ça que
15 j'ai mes doutes...

16 Me SIMON TURMEL :

17 Oui.

18 M. SYLVAIN AUDETTE :

19 ... même à ça, mais il n'y a rien qui empêche, si
20 jamais ça concurrence l'électricité de le faire, et
21 même de donner des TRG, parce que ça déplace du
22 diesel par exemple, au-delà du SPEDE.

23 Me SIMON TURMEL :

24 J'ai compris qu'il y a beaucoup de neige là-bas
25 mais ce n'est pas des sources de...

1 M. SYLVAIN AUDETTE :

2 Pas encore.

3 Me SIMON TURMEL :

4 O.K. Alors dites-moi aussi, également dans le

5 tableau, dans votre présentation, page 25, vous

6 savez, c'est la carte de balisage aux États-Unis,

7 je voyais qu'il y avait beaucoup de points... oui,

8 celle-là... est-ce que c'est de l'autoproduction,

9 est-ce que c'est des gens qui, parce qu'il y en a

10 plusieurs, est-ce que c'est des gens qui

11 bénéficient de, vous avez parlé de différents

12 outils, ou d'un cocktail d'aides, est-ce que,

13 pourquoi autant, si proches de chez nous

14 d'ailleurs, ou à cause des coûts, qui sont plus

15 élevés?

16 M. SYLVAIN AUDETTE :

17 C'est principalement parce que c'est la technologie

18 de captage des sites d'enfouissement, elle est

19 maîtrisée, elle a été maîtrisée parce qu'il y a eu

20 des règlements qui faisaient en sorte qu'on devait

21 maintenant s'assurer de réduire les émissions de

22 méthane dans l'air, donc les compagnies,

23 principalement les compagnies privées, beaucoup aux

24 États-Unis, la gestion des déchets, c'est par des

25 « waste managements » de ce monde, des BfE, des

1 compagnies privées; il y en a ici aussi.

2 Donc eux, bien, par une contrainte légale,
3 ils ont dit, bon bien, ils ont développé cette
4 expertise-là depuis vingt ans, là, on a parlé à des
5 gens qui travaillent dans l'industrie, ils ont
6 dit : « Nous autres, ça fait depuis deux mille
7 trois (2003) qu'on fait ça, aux États-Unis, ça fait
8 longtemps qu'on fait ça... », donc du captage sur
9 sites d'enfouissement, c'est une technologie qui
10 est assez maîtrisée.

11 Par contre, si vous regardez en Californie,
12 dans la section sur la Californie, la Californie a
13 aussi mis, d'ici deux mille vingt-deux (2022),
14 l'interdiction d'enfouir les matières putrescibles.
15 Donc en Californie, ils disent : « Bien, on va...
16 on va tranquillement essayer d'éloigner
17 l'enfouissement des matières putrescibles dans les
18 sites d'enfouissement », donc vouloir les valoriser
19 avec la digestion anaérobique tranquillement.

20 Donc ils sont en train de faire ça aussi
21 aux États-Unis. Donc ces points-là, selon la
22 Californie, en Californie, sont appelés à
23 disparaître d'ici un horizon de dix à vingt ans,
24 pour s'en aller davantage vers la digestion,
25 biodigestion, vers des sites qui vraiment vont

1 accueillir. Et là, il y a un tri, hein, vous savez,
2 il y a un tri des matières putrescibles, il y a des
3 bonnes matières putrescibles, que tu as besoin dans
4 ta recette, par exemple des matières, des résidus
5 de lait, ça, c'est bon, il y a beaucoup de
6 bactéries, puis tu mélanges ça avec quelque chose
7 qui a un peu moins de valeur, là, ils font une
8 recette.

9 Ça fait que ce qu'ils font, c'est que, en
10 Californie, c'est qu'ils vont essayer de concentrer
11 ces éléments-là pour essayer de faire la bonne
12 recette optimale puis d'empêcher l'enfouissement
13 dans les sites d'enfouissement des matières
14 putrescibles. Donc tout ce qui va rester dans les
15 sites d'enfouissement, c'est l'inorganique.

16 Me SIMON TURMEL :

17 Par rapport également, j'ai compris qu'il y avait
18 beaucoup de défis, hein, pour cette filière-là?

19 M. SYLVAIN AUDETTE :

20 Oui.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Et, je ne veux pas sortir de votre champ
23 d'expertise, mais par rapport à d'autres, si vous
24 avez une connaissance là-dessus par rapport à
25 d'autres technologies vertes, ou énergies vertes,

1 si j'exclus notre électricité, ou le gaz naturel,
2 est-ce qu'il y a une problématique... je dis « une
3 problématique », est-ce que c'est désavantagé, par
4 exemple, par rapport au solaire, par rapport à
5 l'éolienne, par rapport à... je cherche les noms,
6 là, mais d'autres types d'énergies?

7 M. SYLVAIN AUDETTE :

8 Bien, l'éolienne est un bel, l'industrie, la
9 filière éolienne s'est développée à coup de TRG, ou
10 appels d'offres; un appel d'offres, c'est un TRG
11 d'une certaine forme mais qui n'est pas
12 standardisé. Donc cette filière-là s'est développée
13 de cette manière-là et après un bout de temps, les
14 coûts sont devenus compétitifs. Bien, aujourd'hui,
15 on parle que l'éolien est compétitif, autour de
16 sept, huit sous le kilowattheures (7 - 8 ¢/kWh),
17 peut-être pas au Québec, là, mais ailleurs, il
18 l'est.

19 Le solaire, il ne l'est pas encore, il y
20 a... qui s'en vient, mais il y a des gens qui
21 disent que d'ici cinq ans, ça pourrait l'être au
22 niveau de la production d'électricité. On a vu que
23 toutes les subventions qui sont données pour
24 développer la filière biogaz et GNR, c'est sûr
25 qu'elles sont plus élevées en kilowattheures

1 équivalents que toutes les autres sources.

2 On ajoute aux sources d'énergies
3 renouvelables. Donc en ce moment, basé sur ce que
4 je vois au niveau économique, peut-être pas, je ne
5 suis peut-être pas un ingénieur, c'est sûr qu'en ce
6 moment, les coûts sont plus élevés, surtout pour la
7 digestion anaérobique.

8 Ce n'est pas la même chose pour le captage.
9 Le captage, on voit qu'il y a beaucoup de points,
10 ils sont capables déjà de le valoriser. C'est aidé
11 par les certificats, là, parce que, en transport,
12 puis les gens, tout s'en va en Californie, tout ce
13 qui est bi-GNR, ça s'en va beaucoup en Californie,
14 s'il y a quelqu'un qui sait compter, il dit :
15 « Aye! on va l'envoyer là-bas. »

16 (10 h 35)

17 Mais, la digestion anaérobique, ce n'est
18 pas encore maîtrisé. Celle qui est maîtrisée, c'est
19 les boues d'épuration, ça fait que, ça, on les voit
20 là.

21 Là les matières putrescibles, bien là on
22 commence à développer cette expertise-là, les
23 villes commencent et ça commence à se faire en
24 Amérique du Nord. En Europe, les Allemands ont
25 développé cette expertise-là, les Italiens aussi

1 l'ont développée dans des petites fermes, à petite
2 échelle.

3 Mais, c'est toute la question... si on
4 revient à la question des coûts, c'est : est-ce que
5 de laisser du lisier dans le champ, l'émission de
6 méthane, tout ça, est-ce que comme coût futur, on
7 pense qu'on devrait le valoriser, on devrait le
8 prendre? Et c'est comme une façon de dire « bien,
9 on va aider parce que comme la tonne de CO2 ne
10 tient pas compte du fait que le méthane est vingt-
11 cinq (25) fois plus polluant que les autres, bien,
12 le fait de donner vingt-cinq (25) fois l'équivalent
13 d'une tonne de CO2, pourquoi pas? »

14 Ça fait qu'il y a des gens qui ont raisonné
15 comme ça dans ce que j'ai lu. Ils ont dit : « Bien,
16 c'est vingt-cinq (25) fois plus polluant. » Bon.
17 Évidemment, le méthane, ça reste moins longtemps
18 dans l'air, sinon le CO2, ça va rester sur une
19 période de cent (100) ans.

20 Il y a des gens qui ont dit « écoutez,
21 c'est quoi le coût de ne pas capter ce méthane-là
22 et pas le valoriser? Si nos générations futures
23 pensent que ça vaut le coup, pourquoi pas donner
24 jusqu'à dix (10) fois la tonne de CO2? » Parce que
25 c'est ça. C'est deux dollars (2 \$) la tonne de CO2

1 à quarante-trois dollars (43 \$). On est rendu à
2 quinze dollars le gigajoule (15 \$M/GJ) comme norme.
3 Bien, on dit « bien, vingt-cinq (25) fois, pourquoi
4 pas? »

5 C'est un choix social, c'est un choix
6 d'ingénierie sociale qui a été fait et c'est une de
7 mes conditions « est-ce que le Québec, c'est une
8 des premières questions, est-ce que le Québec est
9 prêt à accepter des hausses tarifaires pour
10 favoriser ces filières-là? Oui ou non? »

11 Me SIMON TURMEL :

12 J'aurais une dernière question, c'est par rapport à
13 votre rapport. Et monsieur Pilotto a traité du
14 point en partie, par rapport au recensement
15 officiel sur l'ensemble des projets de valorisation
16 que vous traitez à la page 95.

17 M. SYLVAIN AUDETTE :

18 Hum, hum.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Vous n'avez pas besoin d'y aller, mais vous dites
21 qu'il y a une absence d'informations et vous
22 aimeriez avoir un genre de déclaration ou de
23 production de biogaz. En gros, ça ressemblerait à
24 quoi? C'est quoi les informations, les éléments que
25 vous avez besoin? Est-ce que ça doit être, par

1 exemple, la proximité des sites électriques,
2 gaziers, je dis des « sites », des réseaux plutôt,
3 et le délai pour bâtir, combien de temps croyez-
4 vous que ça peut prendre pour bâtir un tel registre
5 d'informations?

6 M. SYLVAIN AUDETTE :

7 Dans une des références, il y a ce que les français
8 essaient de faire en ce moment à ce niveau-là.
9 Donc, tout le monde dit « c'est important d'avoir
10 un registre de production ». Donc, ce qu'ils
11 essaient, eux, ce qu'ils ont fait, c'est qu'ils
12 l'ont confié je dirais à l'équivalent de la TEQ
13 ici, là, éventuellement la Transition énergétique
14 Québec.

15 Donc, c'est-à-dire qu'il y a une
16 déclaration obligatoire qui est faite et, en même
17 temps, je veux dire, le fait de déclarer fait
18 aussi... S'il y a une subvention, bien c'est
19 automatique. Donc, ce qu'ils ont fait, c'est qu'ils
20 ont confié ça à un organisme qui supervisait la
21 transition énergétique en France et puis c'est à
22 eux qu'ils l'avaient confié.

23 Déjà s'il y a une subvention qui est
24 donnée, bien, automatiquement ils sont enregistrés.
25 Mais même ceux qui n'étaient pas enregistrés, ils

1 devaient s'enregistrer. Puis ils avaient décidé de
2 rassembler tout ça. Parce qu'avant, il y en avait
3 qui étaient au niveau des distributeurs, tout ça.

4 Ça fait que ce qu'ils ont fait récemment,
5 c'est qu'ils ont créé cette entité-là, avec une
6 loi. Dans la loi, il y a une déclaration
7 obligatoire de production de biométhane.

8 Me SIMON TURMEL :

9 Et le contenu des informations, avez-vous idée? Et
10 le délai pour compiler tout ça, c'est... est-ce
11 qu'on parle de mois, d'années, de...?

12 M. SYLVAIN AUDETTE :

13 Bien là, c'est toujours est-ce qu'on veut être
14 rétroactif?

15 Me SIMON TURMEL :

16 Oui.

17 M. SYLVAIN AUDETTE :

18 Ce que j'ai cru comprendre, et là ça fait longtemps
19 que je l'ai lu, celui-là.

20 Me SIMON TURMEL :

21 O.K.

22 M. SYLVAIN AUDETTE :

23 Peut-être au mois d'octobre, mais... De mémoire,
24 c'est qu'ils ont commencé à implanter ça en deux
25 mille quinze (2015) et là aujourd'hui ils pensent

1 qu'ils ont un bon portrait de la situation.

2 Me SIMON TURMEL :

3 O.K.

4 M. SYLVAIN AUDETTE :

5 Donc, vous voyez deux mille quinze (2015), deux
6 mille seize (2016), c'est l'année passée, donc un
7 an, un an et demi. Mais, l'important, c'est de dire
8 clairement qui va être responsable d'avoir ça. Ça
9 pourrait être la Régie, dépendamment des contextes.
10 Mais, en France, ils ont décidé de le donner à un
11 organisme un peu proche du ministère, mais qui
12 n'est pas en même temps le ministère, qui est comme
13 un organisme indépendant qui, en même temps, gère
14 les subventions. Ça fait que là, t'sais...

15 Me SIMON TURMEL :

16 Hum, hum. Hum, hum.

17 M. SYLVAIN AUDETTE :

18 ... si tu fais une demande, bien tu y vas en même
19 temps.

20 Me SIMON TURMEL :

21 Merci bien, Monsieur Audette.

22 M. SYLVAIN AUDETTE :

23 De rien.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, merci, Monsieur Audette. Nous allons prendre

1 une pause et reprendre à onze heures (11 h 00).

2 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

3 REPRISE DE L'AUDIENCE

4 (11 h)

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bonjour, Monsieur Desmarais. Je vous demanderais à
7 nouveau de vous présenter, rappeler votre mandat et
8 présenter votre deuxième rapport. Merci beaucoup.

9 PRÉSENTATION PAR M. GABRIEL DESMARAIS :

10 Bonjour. Je m'appelle Gabriel Desmarais. Je
11 travaille pour la compagnie de consultants
12 québécoise Econoler qui oeuvre dans le marché de
13 l'énergie, efficacité énergétique et énergie
14 renouvelable.

15 Donc, nous avons été mandatés par la Régie
16 de l'énergie afin de faire un balisage, encore une
17 fois, des structures et des options tarifaires des
18 distributeurs gaziers nord-américains, balisage
19 duquel découleraient des constats et des pistes de
20 solution, principalement associé à la simplicité,
21 donc pour simplifier la facturation et ainsi
22 améliorer la situation des consommateurs québécois.

23 Le plan de travail que je propose
24 aujourd'hui, en fait, c'est de couvrir la première
25 étape de la sélection d'un nombre, d'un échantillon

1 c'est-à-dire de distributeurs nord-américains.
2 Ensuite, à l'intérieur de notre mandat, ce qui nous
3 était demandé, c'est, à partir de cas types, de
4 faire une analyse comparative selon les différentes
5 structures tarifaires applicables.

6 Donc première étape : de faire le mécanisme
7 et le processus que nous avons utilisés afin de
8 faire la sélection des échantillons représentatifs;
9 ensuite, l'analyse comparative de ces distributeurs
10 à partir des cas types; et pour finir, les constats
11 et les pistes de solution qui vont résumer
12 l'ensemble des observations qui auront été
13 formulées tout au cours de la présentation.

14 Donc, si on débute par la sélection des
15 échantillons. Donc, un des premiers éléments qu'on
16 a constatés, c'est qu'au niveau, bon, du Canada, on
17 est... l'accès à l'information est un petit peu
18 moins facile qu'aux États-Unis. On va voir qu'aux
19 États-Unis, avec l'Energy Information
20 Administration, on a accès à beaucoup de données.
21 Donc, au niveau du Canada, le processus utilisé
22 pour sélectionner les juridictions est relativement
23 simple. Donc, on s'est limité à deux provinces
24 canadiennes, excepté évidemment le Québec, donc
25 deux provinces canadiennes en fonction des volumes

1 de ventes, la grosseur de leur marché. Et les
2 utilités ont été choisies en fonction de leur part
3 de marché respective pour aller chercher les plus
4 gros joueurs sur le marché.

5 Maintenant, comme j'ai mentionné, au niveau
6 des États-Unis, la tendance est assez différente.
7 Donc, l'accès à l'information avec l'Energy
8 Information Administration est facilité. Donc, de
9 façon annuelle, il y a des sondages qui sont
10 publiés qui recueillent des informations
11 pertinentes dans le cadre de dossiers. Donc, on
12 recueille les volumes de ventes par secteur, donc
13 commercial, résidentiel, industriel. On recueille
14 aussi les volumes de ventes et revenus associés à
15 ces secteurs lorsque le distributeur gazier
16 n'assure que la distribution. Donc la fourniture
17 est faite par une tierce partie.

18 On récolte aussi, pour les transporteurs,
19 les volumes de ventes qui sont vendus par le
20 transporteur à certains groupes de clients
21 industriels. Et pour finir, aussi on récolte de
22 façon annuelle l'ensemble du réseau qui est la
23 possession des différentes utilités, l'ensemble des
24 kilométrages de réseau.

25 Donc, avec l'ensemble de cette information-

1 là qui était à notre disposition, et le marché
2 gazier américain qui est quand même un très gros
3 marché, on est en mesure de faire... on a mis en
4 place, si vous voulez, un processus de sélection
5 qui est un peu plus élaboré. Donc, la première
6 étape visait à choisir dix juridictions. Dans le
7 cas des États-Unis, on parle évidemment de dix
8 États américains. Le processus de sélection s'est
9 fait sur essayer de trouver des juridictions qui
10 étaient similaires et des marchés dynamiques. Par
11 conditions similaires, ce qu'on entendait, c'est la
12 répartition des volumes de ventes. Donc, on voulait
13 avoir une certaine forme de dominance du secteur
14 industriel dans la répartition des volumes de
15 ventes et aussi des degrés-jours de chauffage
16 relativement similaires qui, d'une certaine façon,
17 induisent un peu l'usage typique qui est fait du
18 gaz dans les juridictions étudiées.

19 Ensuite, au niveau du dynamisme de marché,
20 dans le fond ce qu'on voulait, c'est aller chercher
21 des juridictions où on pensait qu'il y avait la
22 plus grande probabilité d'avoir un certain
23 dynamisme dans les processus de création et de mise
24 en place des tarifs. Et la façon dont on a mis cela
25 en place, c'est tout simplement en regardant les

1 volumes de ventes, donc les États où il y avait la
2 plus grande consommation gazière et aussi le plus
3 grand nombre de distributeurs. Encore une fois,
4 avec la logique comme si un grand nombre de
5 distributeurs est présent, automatiquement on
6 devrait avoir un processus et un système de
7 tarification qui est plus simple.

8 (11 h 05)

9 À l'intérieur de chacune de ces
10 juridictions-là, il fallait aller se choisir,
11 encore une fois, un distributeur. On va voir dans
12 les diapositives qui s'en viennent, dans les états
13 américains, là, on retrouve des quantités quand
14 même assez importantes de distributeurs, donc il
15 fallait faire un choix. Et la façon dont on a
16 choisi, encore une fois, là, c'était vraiment
17 d'aller chercher quelque chose de plus similaire
18 possible. On va voir qu'on a beaucoup de
19 juridictions, mais en termes d'étalon, ce qu'on a
20 utilisé, évidemment, c'est Gaz Métro qui représente
21 la plus grande part de gaz distribué au Québec.

22 Donc, c'était d'aller chercher des ratios
23 similaires, soit des ratios de mètres cubes au
24 kilomètre de réseau, des ratios de kilomètres par
25 client et la répartition, encore une fois, des

1 volumes de vente, donc une dominance du secteur
2 industriel dans la répartition des volumes.

3 Ce que ça a donné comme échantillon, donc
4 si on peut voir, c'est qu'on se situe évidemment
5 dans les états du Nord-Est, aux États-Unis,
6 principalement ceci en raison de la similitude des
7 degrés-jours de chauffage. Si nous nous étions
8 attardés uniquement au volume de ventes, on aurait
9 aussi introduit la Californie, le Texas, peut-être
10 même du Mexique. Par contre, vraiment, ce qu'on
11 voulait, c'est avoir une similitude, donc les
12 degrés-jours de chauffage ont fait en sorte qu'on
13 s'est vraiment concentrés sur le Nord-Est des
14 États-Unis. Un échantillon qui, somme toute, inclut
15 différents systèmes, donc des états qui ont
16 déréglementé, d'autres qui sont en train de
17 déréglementer ou d'autres qui ne l'ont pas fait au
18 niveau des marchés gaziers. Donc, un échantillon
19 assez complet.

20 Ce qu'on peut voir ici, c'est, pour chacun
21 des états américains, les utilités qui ont été
22 sélectionnées et comme je l'ai mentionné, là, pour
23 le Québec, en termes de référence, ce que nous
24 avons utilisé, c'est Gaz Métro qui représente
25 quatre-vingt-dix-sept pour cent (97 %) du gaz

1 naturel consommé au Québec.

2 Donc ici, on ne passera pas les dix (10) ou
3 les douze (12) juridictions que nous avons
4 étudiées. L'objectif est tout simplement
5 d'illustrer un peu ce qui se retrouve à l'intérieur
6 du rapport et certains constats préliminaires. Ce
7 qu'on peut voir, c'est que dans les états
8 américains que nous avons étudiés, à tout le moins,
9 là, il y a un très grand nombre d'utilités. Là, on
10 se retrouve jusqu'à quatre-vingt-neuf (89) en
11 Illinois. Donc, c'est des marchés qui ont beaucoup
12 de joueurs.

13 Lorsqu'on regarde, au niveau de l'état et
14 la... si on compare, dans son ensemble, la
15 consommation gazière, on voit que c'est largement
16 supérieur à ce qui se fait ici au Québec. Par
17 contre, lorsqu'on regarde au niveau des utilités,
18 bien on est relativement... on a été en mesure,
19 avec notre échantillon, de trouver des
20 consommations ou des volumes de ventes, devrais-je
21 dire, qui sont assez similaires et pour des
22 étendues de réseau aussi assez similaires.

23 Un point important à mentionner, c'est que
24 nous, dans le fond, à partir des statistiques qu'on
25 a obtenues de l'Association gazière américaine, qui

1 interprète les données qui proviennent des sondages
2 de l'AIA, les données de réseau incluaient de
3 l'entrée du distributeur jusqu'à la porte du
4 client. Donc, si on compare avec ce que Gaz Métro
5 possède, on est dans le quinze mille kilomètres
6 (15 000 km) de réseau et non pas le dix mille
7 (10 000) qui est souvent disponible, qui représente
8 seulement les kilomètres de « maine ».

9 Donc encore une fois, les ratios
10 similaires, on est en mesure de trouver des
11 utilités avec une dominance du secteur... une
12 domination du secteur industriel dans les volumes
13 de ventes. Par contre, de façon généralisée, les
14 secteurs résidentiels sont beaucoup plus
15 importants, c'est compréhensible lorsque le gaz
16 naturel est utilisé aussi à des fins...
17 principalement à des fins de chauffage dans le
18 secteur industriel, comparé à ici où l'électricité
19 assure cette fin.

20 Et aussi, il y a une autre tendance, là,
21 qu'on va voir, qui est que, dans le fond, certains
22 consommateurs, gros consommateurs industriels se
23 connectent directement au transporteur de gaz et
24 non pas nécessairement au distributeur, ce qui
25 vient, évidemment, dans certains cas, diminuer

1 cette portion du mixte de volumes de vente.

2 Donc, ratio lorsqu'on regarde l'ensemble
3 des utilités, encore une fois, il faut garder en
4 tête qu'aux États-Unis il y a beaucoup de très
5 petites utilités, donc ça peut faire en sorte que
6 les ratios soient un peu non représentatifs, là.
7 Nous, ce qu'on a gardé, c'est l'ensemble de ces
8 dernières dans nos statistiques, mais ce qu'on peut
9 voir, c'est que de façon générale, le réseau de Gaz
10 Métro est quand même assez utilisé en mètres cubes
11 par kilomètre et de façon relativement normale en
12 termes de clients au kilomètre. Et encore une fois,
13 les échantillons que nous avons été en mesure, ou
14 les juridictions... les utilités, pardon, que nous
15 avons sélectionnées pour le balisage correspondent
16 bien aux ratios qui sont présentés de Gaz Métro.

17 Troisième constat à partir des statistiques
18 gazières américaines et des statistiques mises à
19 jour sur CANSIM, qui nous ont été partagées par
20 l'Association gazière canadienne, ce qu'on peut
21 voir, c'est qu'aux États-Unis, il y a une forte
22 proportion des clients industriels qui étaient
23 répertoriés dans le sondage de l'AIA qui sont
24 connectés directement au réseau de transport. Ce
25 pourcentage-là de soixante pour cent (60 %) réduit

1 à quarante pour cent (40 %) lorsqu'on exclut les
2 producteurs d'électricité à partir de centrales au
3 gaz naturel, mais somme toute, ça reste quand même
4 un chiffre qui est assez important, qui explique
5 peut-être la difficulté qu'on a eue de trouver des
6 distributeurs qui avaient une si forte domination
7 du secteur industriel comme c'est le cas au Québec.
8 (11 h 10)

9 Donc au niveau des premières observations,
10 on est en mesure de trouver, au niveau de la
11 particularité, là, on est en mesure de trouver des
12 juridictions qui sont assez bien représentatives.
13 Et un des premiers éléments d'observation qu'on a
14 fait, c'est évidemment l'approvisionnement
15 industriel, qui se fait, dans certains cas,
16 directement à partir du réseau de transport.

17 Ensuite, ce qu'on a été faire à partir des
18 dix... des douze, devrais-je dire, distributeurs
19 identifiés, ce qu'on a fait afin de créer une base
20 comparative pour, justement, mettre dans un même
21 tableau l'ensemble des tarifs répertoriés, ce que
22 nous avons utilisé, c'est la segmentation qui est
23 présentée ici.

24 Donc on a introduit la notion de
25 distribution de base, qui peut sembler relativement

1 similaire à celle fixe, je vais expliquer les
2 détails, là, qui justifient les deux. Donc la
3 distribution de base, ce qu'on entend par
4 distribution de base, c'est tout simplement les
5 frais mensuels qui reviennent de façon récurrente
6 et les frais de compteurs; les frais variables sont
7 ceux qui sont dépendants du volume retiré, et les
8 frais fixes, qui dépendent de l'entente, comme si
9 on se compare à Gaz Métro, qui sont associés aux
10 volumes souscrits.

11 Alors ensuite, on a créé une catégorie de
12 fourniture, transport, équilibrage et ajustements
13 aux inventaires. Les coûts de programmes et autres
14 cavaliers tarifaires, on va voir que l'usage des
15 cavaliers tarifaires est extrêmement répandu aux
16 États-Unis dans les utilités que nous avons
17 étudiées.

18 Pour finir, les taxes; dans le rapport, on
19 présente les taxes, on ne rentre pas dans les
20 détails aujourd'hui mais ce qui est présenté dans
21 le rapport, c'est seulement les taxes, là, qui
22 excluent les taxes à valeur ajoutée, ce qui se
23 concentre sur les taxes municipales ou les taxes
24 pour droits de passage, et caetera.

25 Donc sans rentrer dans l'ensemble des

1 détails ici, l'essentiel à retirer du tableau qui
2 est présenté ici, c'est que lorsqu'on épluche les
3 documents tarifaires de certaines utilités
4 américaines, on se retrouve à vraiment être
5 ensevelis de différentes informations, que ce soit
6 de tarifs ou de cavaliers tarifaires.

7 Au niveau des cavaliers tarifaires, encore
8 une fois, là, ici, ce qu'on peut voir, c'est que
9 les noms ne sont pas nécessairement explicites,
10 donc un Rider A d'une compagnie, le Rider A d'une
11 autre, évidemment, sont différents; c'est
12 difficile, je n'aurais pas la prétention de dire
13 que je me rappelle par coeur de l'ensemble de ces
14 derniers, sans rentrer dans les détails, on va
15 voir, dans le sous-échantillon pour l'analyse
16 comparative qu'on a utilisée, là, on explique un
17 peu plus les Riders qui sont applicables.

18 Un point à mentionner, par contre, c'est
19 que les Riders ne s'appliquent pas à l'ensemble des
20 tarifs. Donc un client résidentiel de Duke Energy
21 ne verra pas l'ensemble de ses Riders sur sa
22 facture, il va en voir un certain nombre, limité.
23 Par contre, le premier constat, c'est, de prime
24 abord, lorsqu'on essaie d'éplucher le document
25 tarifaire de certaines utilités américaines, on se

1 options tarifaires si on se compare aux États
2 américains, donc le General Service, qui est une
3 entente qui n'a pas de volumes contractuels
4 établis. On a une entente avec Firm Volume
5 Delivery, qui inclut une partie fixe, qui découle
6 d'une entente contractuelle et de l'interruptible.

7 Et lorsqu'on va se comparer avec les
8 options tarifaires qui sont offertes ailleurs, on
9 va voir que, en termes de volumes d'options, Gaz
10 Métro se, est relativement similaire avec ce que
11 nous avons été en mesure d'observer ailleurs.

12 Une façon qu'on a procédé, si on peut
13 regarder le premier exemple de UGI Utilities, c'est
14 que le détail souvent est extrêmement explosé mais
15 dans l'ensemble, peu de tarifs sont offerts; donc
16 si on regarde le Rate résidentiel et la version RT,
17 ce sont tout simplement des permutations de tarifs
18 dans lesquels le distributeur n'assure pas la
19 fourniture et que, dans certains États, il faut que
20 ce soit fait selon une entente contractuelle
21 séparée, particulière. Donc c'est des tarifs qui
22 sont différents mais essentiellement, les tarifs
23 sont les mêmes.

24 Donc, à ce moment-là, on vient déjà de
25 réduire, de un, le nombre vraiment de tarifs

1 Energy, ce qu'on voit, c'est qu'aussi il y a
2 maintenant une segmentation au niveau des ménages à
3 faible revenu, donc il y a des tarifs spéciaux qui
4 s'ajoutent. Donc, l'option tarifaire LI qui est là
5 permet à certaines classes de consommateurs
6 résidentiels d'avoir accès à des tarifs ménages à
7 faible revenu.

8 De façon générale, je dirais qu'au niveau
9 des observations qu'on a faites là-dessus, c'est
10 que les utilités américaines ont tendance à
11 exploser les tarifs. Donc on a un tarif D1 qui a
12 beaucoup de paliers à l'intérieur et aux États-Unis
13 ça va se transformer en plusieurs tarifs, donc
14 « low », « mid » puis « high use ». Mais
15 essentiellement, ça reste une seule option
16 tarifaire qui est le General Service, qui n'a pas
17 d'entente contractuelle fixe.

18 D'autres éléments, d'autres constats qu'on
19 peut formuler, là, si on regarde à ce moment-là sur
20 la diapositive précédente, on voyait que,
21 effectivement, il y avait beaucoup de tarifs, pas
22 nécessairement énormément d'options tarifaires,
23 mais beaucoup de tarifs distincts. Là, ce qu'on
24 voit, certaines utilités dont, par exemple,
25 l'exemple le plus concret, Michigan Gas Utilities,

1 un nombre extrêmement restreint de tarifs
2 résidentiels, un « small general service » « large
3 general service », il n'y a pas d'entente selon un
4 volume contractuel, c'est tout simplement, on paie
5 un prix fixe pour le volume retiré et selon notre
6 consommation annuelle, on rentre dans un tarif
7 versus un autre. Donc, une structure qui, somme
8 toute, est extrêmement simple ici.

9 Un autre élément de segmentation qu'on a
10 apporté dans notre balisage, c'est la segmentation
11 géographique. Donc, ce qu'on peut voir, que
12 certains distributeurs gaziers, là, ont des tarifs
13 qui varient selon les régions.

14 Donc, au niveau des observations, bien, au
15 niveau du nombre de tarifs, effectivement, Gaz
16 Métro a quand même une simplicité, donc très peu de
17 tarifs comparé à certains distributeurs américains.
18 Par contre, au nombre d'options tarifaires, là on
19 est relativement similaires, « general service »,
20 « firm delivery » et de l'interruptible. Dans
21 certains autres distributeurs, on a des tarifs qui
22 permettent une différenciation sur l'usage, donc si
23 c'est pour le chauffage ou si c'est pour des
24 besoins autres, cette vérification-là n'est pas
25 faite sur le profil de consommation mais sur les

1 équipements qui sont installés. Donc lors de la
2 connexion, des inspecteurs vont sur place,
3 vérifient c'est quoi les équipements qui sont
4 installés et la différente tarification s'applique.
5 Il y a de la différenciation aussi qui est faite
6 parfois sur les tarifs saisonniers. Donc, un tarif
7 préférentiel durant la période estivale pour
8 certains types de consommateurs. On a qu'à penser à
9 certains consommateurs dans le secteur agricole qui
10 peuvent se servir du gaz naturel pour sécher
11 certains éléments de leur récolte, là, qui
12 possèdent à ce moment-là un tarif qui est
13 préférentiel durant la période estivale.

14 Une autre observation, évidemment, est que
15 pour la grande majorité des utilités que nous avons
16 étudiées, c'est qu'il y a un tarif résidentiel qui
17 est dédié au secteur résidentiel.

18 Ensuite, au niveau des obligations
19 contractuelles, dans l'ensemble des douze (12)
20 utilités, bien, des onze (11), excluant Gaz Métro,
21 là, qui ont été étudiés dans notre balisage, deux
22 avaient des obligations contractuelles comme Gaz
23 Métro au niveau du volume souscrit. Donc, on signe
24 une entente avec un certain volume en début
25 d'année. Et deux autres avaient des volumes, des

1 mécanismes qui étaient un peu plus près de celui
2 d'Hydro-Québec, là, qui étaient en fonction de la
3 pointe de consommation d'une certaine période de
4 référence et on avait une portion à ce moment-là
5 fixe et une portion variable de tarification selon
6 ces deux éléments-là.

7 Comme j'ai mentionné, tarif saisonnier
8 aussi. Tarif de base, pour la majeure partie, les
9 tarifs de base sont fixes. Donc on a un tarif
10 mensuel qui est fixe pour le type de client. Cette
11 différence-là découle probablement du fait que,
12 bon, Gaz Métro a un tarif D1 qui englobe
13 l'équivalent qui serait du « low », « mid »,
14 « high use » et le « low », « mid », « high use »
15 ont tous des différenciations au niveau des tarifs
16 de base qui fait en sorte qu'en « mergeant » les
17 tarifs ou en agglomérant les tarifs, bien, on se
18 retrouve à aussi avoir un tarif de base qui est
19 progressif, là, dans le cas de Gaz Métro.

20 Donc au niveau de la complexité, de prime
21 abord, évidemment lorsqu'on regarde les documents
22 des utilités américaines, là, il y a beaucoup
23 d'informations qui sont présentées, beaucoup de
24 cavaliers tarifaires, c'est difficile d'avoir une
25 idée d'ensemble. Par contre c'est important de

1 mentionner qu'il y a une certaine forme de guide
2 qui est fait pour l'utilisateur, à savoir quel
3 cavalier tarifaire s'applique avec quel tarif. Ça
4 fait que ça, on est capable quand même de s'y
5 retrouver relativement facilement.

6 Les cavaliers tarifaires, on va les voir,
7 offrent un certain niveau de transparence qui peut
8 être avantageux. Le nombre de paliers est plus
9 élevé de façon générale, avec des tarifs D1 de Gaz
10 Métro, là, qui comptent neuf paliers, qui comptent
11 généralement beaucoup plus de paliers que les
12 tarifs équivalents des utilités américaines, qui
13 souvent n'ont pas du tout de palier, donc un tarif
14 fixe pour les « low », un tarif pour les « mid »,
15 et caetera.

16 Dans certains cas, je dirais, que ça a été
17 un petit peu difficile, particulièrement par
18 exemple dans le cas de Enbridge, d'identifier le
19 tarif qui était le plus applicable et on va le voir
20 par rapport aux cas types. De façon générale, c'est
21 relativement simple, une segmentation sur le
22 volume, on est capable de trouver le bon tarif.
23 Dans certains autres cas, où il y a plus de tarifs
24 offerts, c'est là qu'il y a une évaluation, par
25 exemple, de la tolérance au risque de l'entreprise

1 à évaluer, à savoir quel type de tarif est le mieux
2 applicable à l'entreprise mais, somme toute, de
3 façon générale, c'est relativement simple.

4 (11 h 25)

5 Donc, au niveau de la complexité d'un tarif
6 au niveau de Gaz Métro, bon, le D1 est
7 extrêmement... est extrêmement simple, par contre,
8 il y a beaucoup de paliers, ce qui fait en sorte
9 qu'un chiffrier Excel est pratiquement requis pour,
10 lorsqu'on consomme de façon importante, pour
11 essayer d'estimer les coûts de consommation.

12 Lorsqu'on regarde au niveau des volumes
13 souscrits, le mécanisme n'est pas nécessairement de
14 façon... de ne pas expliciter la façon d'optimiser
15 le volume souscrit, souvent c'est en collaboration.
16 Ce qui nous a été expliqué, là, c'est que c'est en
17 collaboration avec des représentants à la clientèle
18 que ce volume-là est établi. Donc, au niveau de ce
19 mécanisme-là, c'était peut-être un peu plus
20 complexe qu'ailleurs, où le mécanisme est explicité
21 dans le document contractuel.

22 Donc, maintenant, ce que nous allons faire,
23 c'est que nous allons passer au travers d'un sous-
24 échantillon. Donc, on a été avec douze (12)
25 utilités. On a regardé de façon générale un peu les

1 tarifs, les différentes options tarifaires qui sont
2 offertes aux clients, les cavaliers tarifaires. Et
3 ce que nous allons faire, c'est qu'à l'intérieur
4 de ce bassin-là, rechoisir cinq utilités pour faire
5 une analyse comparative, encore une fois, qui
6 repose sur l'usage de cas types.

7 Donc, nous avons conservé évidemment les
8 deux utilités canadiennes qui ont une certaine
9 forme de séniorité avec le Québec et trois utilités
10 américaines. Michigan Gaz Utilities, UGI Utilities,
11 pour des raisons de leur similarité au niveau du
12 mixte des volumes de vente, donc très fortement
13 dominés par le secteur industriel. Et le dernier,
14 Citizens Energy Group qui a été sélectionnée pour
15 sa simplicité. On va voir que Michigan Gaz
16 Utilities aussi est extrêmement... est extrêmement
17 simple dans sa structure.

18 Donc, quatre cas types ont été utilisés, ce
19 sont des profils types qui proviennent... que Gaz
20 Métro a partagés avec nous. Donc, ce sont des
21 profils résidentiels, commerciaux, saisonnier
22 stable et industriel.

23 Donc, le premier profil, c'est le profil
24 résidentiel qu'on voit ici, donc qui est utilisé à
25 des fins de chauffage principalement avec

1 consommation de pointe durant la période hivernale.

2 Le deuxième profil, les deuxième et
3 troisième profils sont les profils de consommation
4 d'organisation au niveau commercial qui consomment
5 quatre cent mille mètres cubes (400 000 m3) par
6 année. Donc, dans le commercial, évidemment on
7 entend commercial institutionnel ici. Donc, on
8 s'entend que ce n'est pas un commerce au détail
9 nécessairement qui va consommer ce genre de volume.

10 Intéressant la différence entre les deux,
11 on va voir l'impact que ça a sur la facturation.
12 Donc, un qui est plus utilisé pour le chauffage
13 durant la période hivernale qui culmine avec deux
14 mille six cents mètres cubes par jour
15 (2600 m3/jour) et les autres qui ont une
16 consommation relativement stable au travers...
17 durant toute la période estivale.

18 La raison... Dans l'année. Pardon. La
19 raison pour laquelle on présente ces profils types
20 là, c'est qu'évidemment, comme on l'a mentionné,
21 certaines utilisations américaines ont des ententes,
22 des « firm volume delivery » ou des volumes qu'ils
23 facturent selon la pointe de consommation durant
24 les douze (12) derniers mois. Donc, on a utilisé
25 ces profils-là pour aller établir quelle est la

1 pointe ou quel est le mécanisme de fixation de la
2 partie ferme ou de la partie fixe de la facturation
3 qui est applicable selon les différentes utilités.
4 Et le dernier profil, le profil industriel avec un
5 million de mètres cubes (1 Mm³) par année.

6 Donc, maintenant, si on regarde les tarifs
7 que nous avons utilisés qui sont applicables, ça va
8 permettre de mettre en... d'exposer un peu les
9 variations au niveau des différents tarifs de
10 distribution.

11 Donc, le D1 qu'on voyait que j'ai mentionné
12 déjà qui a un taux dégressif à neuf paliers. La
13 particularité, donc le fait d'avoir un taux
14 dégressif au niveau de la partie distribution
15 variable est relativement fréquent. Je dirais que
16 deux sur cinq des utilités, on va le voir, ont des
17 taux qui sont dégressifs.

18 Par contre, où c'était assez unique, c'est
19 le taux progressif à sept paliers pour la
20 distribution, la partie de base pour les frais de
21 compteurs. Donc, ça, ce n'est pas quelque chose
22 qu'on a observé ailleurs.

23 Au niveau des tarifs D3, D4 pour les
24 consommations constantes, là ce qu'on avait, ce
25 qu'on a utilisé, bon, c'est le... on voit qu'il y a

1 une structure complexe, relativement complexe, mais
2 qui s'apparente à ce qui se fait, par exemple, en
3 Ontario. La seule différence est, entre les deux
4 provinces, au niveau des volumes, des volumes
5 interdits. Donc ce qui se passe en Ontario
6 lorsqu'il y a des dépassements trop importants des
7 volumes souscrits contractuels, c'est qu'il y a
8 tout simplement un ajustement du volume souscrit
9 qui est appliqué de façon rétroactive sur l'année
10 en cours.

11 Donc, c'est un mécanisme de dissuasion
12 évidemment pour empêcher les gens de dépasser, de
13 façon trop élevée, les volumes contractuels
14 entendus. Sinon, la structure est relativement
15 similaire. La particularité, c'est au niveau des
16 frais de distribution fixes. Donc, lorsqu'on
17 calcule le volume souscrit, bien là on a, encore
18 une fois, un taux dégressif à neuf paliers. Donc,
19 beaucoup de taux dégressifs ou de calculs à faire
20 dans l'établissement des coûts de distribution.

21 Enfin, si on regarde le dernier élément,
22 ATCO Gas, qui est quand même une utilité qui est
23 extrêmement simple. C'est, on a trois tarifs,
24 c'est : « Low, Mid, High Use » c'est un taux
25 unitaire fixe, tout simplement, qui est appliqué

1 aux clients. Et on tombe automatiquement dans une
2 entente contractuelle, si on veut, lorsqu'on
3 devient un « High Use ». Et là on est facturé selon
4 un volume, un volume entendu contractuel qui dépend
5 de la période de consommation des douze (12)
6 derniers mois.

7 (11 h 30)

8 Les trois utilités américaines similaires
9 Atco Gas aussi dans le sens qu'on a des frais de
10 base qui sont fixes. Le seul qui a des frais de
11 base qui ont varié... qui varient, c'est-à-dire,
12 c'est Citizens Energy Group qui, dans le fond,
13 affiche un prix par type de compteur. Mais sinon,
14 de façon générale, c'est un tarif qui est très
15 simple, avec un frais de base fixe. Pour les frais
16 de distribution variables, à ce moment-là, on est
17 avec des taux unitaires fixes dans certains cas,
18 des taux dégressifs à deux, trois paliers. Donc un
19 certain nombre de paliers, mais à toutes fins
20 pratiques, là, assez limité. Et UGI qui offre un
21 mécanisme, là, le plus similaire, si on veut, à
22 celui de Gaz Métro au niveau de l'entente avec les
23 volumes souscrits, donc un taux unitaire dégressif
24 à deux paliers, et pour les volumes de dépassement.

25 Maintenant, si on rentre... là, c'est là

1 qu'on rentre un peu plus en détail dans les
2 cavaliers tarifaires. Donc, ce qu'on a fait, c'est
3 que pour chacune des utilités, de façon assez
4 facile, on est en mesure d'obtenir quels sont les
5 tarifs qui sont... quels sont les cavaliers
6 tarifaires qui sont applicables aux tarifs. Donc,
7 on est en mesure de s'y retrouver, somme toute,
8 assez facilement. Là, ce qu'on peut voir, on ne
9 rentrera pas nécessairement dans l'ensemble des
10 détails de chacun des cavaliers tarifaires,
11 l'objectif, ici, c'est vraiment de présenter un peu
12 l'usage de ces différents cavaliers tarifaires, à
13 quoi ils servent et quelles sont leurs
14 particularités, les différentes variations qui sont
15 présentées.

16 Donc, de façon générale, on a quand même
17 l'équivalent de la fourniture transport qui est
18 présenté sur les factures. Ce qu'on peut voir,
19 déjà, avec Michigan Gas Utilities, et c'est une
20 tendance qui se répète, là, très rarement, voire
21 peu d'utilités, ils ont des notions de... des
22 « riders », si on veut, ou des cavaliers tarifaires
23 pour l'équilibrage et l'ajustement. Le tout est
24 directement mis dans les « riders » de transport et
25 de fourniture.

1 Un autre constat qui va se déplacer dans
2 l'ensemble des utilités, surtout les utilités
3 américaines, ce qu'on peut voir, c'est que les
4 coûts de programmes sont directement affichés et
5 transmis au client sous forme de cavaliers
6 tarifaires. Donc, on a ici un programme
7 d'efficacité énergétique avec un prix au mètre
8 cube. Donc, si... là, si on met un ensemble, ou que
9 ça s'applique à l'ensemble, mais par contre, il
10 faut évidemment comprendre que chacun des tarifs a
11 un taux différent les uns des autres, là.

12 Ensuite, si on regarde au niveau de
13 Citizens Energy Group, encore une structure
14 extrêmement simple, un seul « rider » pour
15 fourniture, transport, équilibrage, ajustement qui
16 recouvre l'ensemble de ces différents paliers de
17 coûts. On affiche encore une fois les « riders » de
18 programmes d'efficacité énergétique, des « riders »
19 au niveau de l'accès pour les ménages à faible
20 revenu. Et ce qu'on peut voir, déjà, qu'il y a
21 encore une fois des segmentations pour les grands
22 consommateurs qui sont parfois exempts de certains
23 programmes. Donc, c'est le cas ici où le secteur
24 des « large volume delivery services » sont exempts
25 de payer les cavaliers tarifaires associés aux

1 programmes d'efficacité énergétique.

2 Le dernier « rider » qu'on veut constater
3 ici, qui est un « rider » aussi qu'on retrouve en
4 Ontario, est un « rider » au niveau de l'ajustement
5 des variations des degrés-jours de chauffage dans
6 l'année. Donc, si les volumes de ventes diminuent
7 parce que ça a été un hiver plutôt clément, bien à
8 ce moment-là, c'est la façon dont on va passer la
9 facture aux différents consommateurs.

10 Au niveau de UGI Utilities, même constant,
11 donc on a différents « riders » pour la fourniture,
12 transport, aucun pour l'équilibrage, ajustements.
13 Dans certains cas, ce qu'on arrive... lorsqu'on
14 arrive dans les « large volume delivery », aucune
15 fourniture n'est fournie, donc le client doit
16 assurer à partir d'une tierce partie.

17 Même constat au niveau des différents coûts
18 de programmes, donc ce qu'on peut constater, c'est
19 que là, dans le cas de UGI Gas Utilities, les
20 clients qui consomment des larges volumes sont
21 exempts des coûts de programmes pour les ménages à
22 faible revenu.

23 Au niveau de l'analyse d'Atco Gas, une
24 structure extrêmement simple du fait que... pour la
25 simple et bonne raison qu'aucune fourniture n'est

1 fournie par Atco Gas, donc c'est toujours des
2 tierces parties ou des fournisseurs qui doivent
3 assurer la fourniture, transport. De façon
4 générale, lorsque nous avons fait notre analyse,
5 évidemment, nous prenions les tarifs dans lesquels
6 les utilités assuraient elles-mêmes... assuraient
7 elles-mêmes le transport lorsque c'était possible.
8 Dans le cas d'Atco Gas, évidemment, comme on vient
9 de le mentionner, ce n'est pas une chose possible,
10 il faut absolument faire affaire avec une tierce
11 partie.

12 Le dernier cavalier tarifaire qui est le
13 « interim rider », qui est un peu, je dirais, un
14 « rider fourre-tout », là, si vous me permettez
15 l'expression, qui permet de mettre plein d'éléments
16 de correction de la facturation, que ce soit les
17 degrés-jours de chauffage, que ce soit de corriger
18 le taux fixe, le taux variable, c'est un « rider »
19 qui permet de faire une quantité importante de
20 corrections qui est assez générique dans sa
21 description.

22 (11 h 35)

23 Le dernier, Enbridge, qui encore une fois,
24 est celui qui ressemble, qui nous est apparu
25 ressembler le plus à Gaz Métro en termes d'éléments

1 qui sont présentés. Donc, c'est le seul qui
2 présentait un élément qui nous semblait être
3 équivalent à ce qui est présenté comme équilibrage
4 par Gaz Métro et qui avait de façon explicite, là,
5 un ajustement, un ajustement aux inventaires aussi
6 qui était présenté, donc assez similaire. Ce qu'on
7 peut voir aussi, un autre « rider » un autre type
8 de « rider » qui était sur la restauration et
9 l'entretien des sites. Il y en a qui ne sont pas
10 présentés ici, mais par contre, on a pu remarquer
11 dans certains États, par exemple, la filière de gaz
12 naturel renouvelable qui, dans les coûts de
13 programme, sont présentés comme un « rider »
14 particulier pour annoncer aux consommateurs les
15 prix qu'ils paient pour ces certains services.

16 Donc, au niveau des observations, ce qu'on
17 peut voir c'est, bon, encore une fois quatre sur
18 cinq des distributeurs offrent, des distributeurs
19 qu'on a fait une analyse plus détaillée, offrent un
20 tarif réservé au secteur résidentiel. Donc, se sont
21 des tarifs spécifiques aux tarifs résidentiels qui
22 sont généralement très simples, un taux unitaire
23 fixe avec un taux de base fixe, donc des tarifs
24 très simples. La distinction se fait généralement
25 entre les volumes minimaux de consommation. Donc

1 lorsqu'on a contacté certaines des utilités pour
2 essayer de voir c'est quoi les mécanismes qui
3 étaient en place, pour avoir un peu l'équivalent,
4 de s'assurer que les consommateurs qui adhèrent à
5 un certain tarif, respectaient le volume qui était
6 entendu selon le tarif. Bien, c'est tout
7 simplement : puisque les tarifs sont segmentés
8 entre « low », « mid », « high use », si le client
9 s'inscrit au « mid use » et qu'il vient à consommer
10 moins, bien, automatiquement il est transféré au
11 « low use » qui transfère l'entièreté de sa
12 consommation à un tarif qui, au mètre cube ou a
13 pied cube, est plus élevé, donc qui est pénalisant.
14 Par contre, il n'y avait pas de mécanisme, outre
15 les mécanismes qu'on a présentés pour les utilités
16 là, les utilités américaines avec des parties
17 fixes, il n'y avait pas de mécanisme pour pénaliser
18 les dépassements.

19 Au niveau des frais de distribution de
20 base, encore une fois, généralement ces frais-là
21 sont fixes, donc c'est un frais qui est récurrent à
22 chaque mois. Dans certains cas, ça dépend des
23 compteurs, mais en aucun cas ça n'a été dépendant
24 des volumes, ça été généralement selon le type de
25 compteur.

1 Au niveau de la distribution variable,
2 encore une fois, qui dépend des volumes consommés,
3 donc ce qu'on a été en mesure de constater c'est
4 que, bon, deux sur cinq des distributeurs offrent
5 des tarifs résidentiels et commerciaux avec des
6 taux régressifs, donc des paliers. Deux sur cinq
7 qui varient de deux à six paliers, donc un nombre
8 restreint de paliers. Par contre, l'ensemble des
9 autres distributeurs offre un tarif fixe
10 extrêmement simple pour l'ensemble de la
11 consommation d'un consommateur là qui se situe sur
12 un « low », « mid » ou « high use ». Au niveau
13 industriel ou des grands consommateurs ou des
14 grands volumes, on se trouvait deux sur cinq encore
15 avec un nombre restreint de paliers. Donc, somme
16 toute, une simplicité au niveau des calculs qui
17 était un petit peu... un petit peu à améliorer là,
18 par rapport à ce qu'on obtient lorsqu'on a un tarif
19 avec plusieurs paliers.

20 Les frais de distributions fixes qui
21 incluent, dans le fond, les frais, encore une fois,
22 d'entente contractuelle et ceux qui découlent d'un
23 système là, qui pourrait facturer selon la pointe
24 de consommation durant les douze (12) derniers
25 mois. Donc, ce qu'on a ici, c'est deux sur cinq qui

1 avaient effectivement une facturation selon une
2 consommation contractuelle, et deux sur cinq qui
3 avaient des mécanismes selon la pointe de
4 consommation des douze (12) derniers mois.

5 Ensuite, ce que nous avons fait, c'est à
6 partir des cas types et de l'analyse de la grille
7 tarifaire, c'est de passer au travers des calculs
8 des grilles tarifaires les différents cas types
9 qu'on a présentés là, soit résidentiel, commercial,
10 commercial stable, industriel stable. Dans le
11 rapport on peut avoir l'ensemble du calcul, donc on
12 inclut aussi la partie des différents cavaliers
13 tarifaires, la fourniture des fois avec les
14 estimations, comme par exemple, Atco Gas, il a
15 fallu estimer puisque ce n'est pas des informations
16 qui sont, puisque Atco Gas n'assure pas la
17 distribution, la fourniture pardon, il a fallu
18 estimer à peu près le prix dans la région, donc, on
19 l'explique bien dans le rapport.

20 L'objectif n'est pas nécessairement de
21 travailler sur la fourniture ni le transport parce
22 qu'on est un peu tributaire de l'endroit où on se
23 trouve, évidemment, par rapport à ces deux points-
24 là. Donc, on a plus mis l'accent ou on voulait plus
25 mettre l'accent dans la présentation, c'est-à-dire

1 sur la partie distribution uniquement. Donc, ce
2 qu'on peut constater, c'est avec le petit volume de
3 consommation de notre cas type, là, pour le tarif
4 résidentiel, on est dans la première « bracket »,
5 là, de tarification, donc qui fait en sorte qu'on
6 est un peu plus élevé que Gaz Métro. Par contre, au
7 niveau des frais de base là, c'est relativement
8 similaire.

9 Une observation qui est intéressante, c'est
10 l'impact de passer d'un tarif qui est, comme je
11 l'ai mentionné, un « general use » à un « firm
12 delivery service », parce que lorsqu'on passe du
13 tarif D1 à D3 avec le profil de consommation
14 commercial variable et stable, donc on peut voir
15 que le client va effectivement bénéficier de
16 rabais, mais par contre, ce rabais-là évidemment,
17 vient avec l'exposition à un risque plus élevé de
18 pénalités ou de payer pour un gaz qui ne serait pas
19 nécessairement consommé, si, advenant le cas où le
20 client verrait sa consommation pour une raison ou
21 pour une autre réduire durant certaines périodes.

22 (11 h 40)

23 Donc, encore une fois, on voit qu'il y a
24 une certaine forme de rabais qui est obtenu ici.
25 Lorsqu'on regarde les ratios par contre, ce qu'on

1 peut remarquer, c'est que la partie fixe de la
2 facture est extrêmement forte par rapport aux
3 autres juridictions ou des mécanismes relativement
4 similaires était mis en place. Donc, on a qu'à
5 regarder EGD, UGI et Citizens. Ce qu'on peut voir,
6 c'est que la partie souscrite ou la partie qui
7 dépend du volume de pointe consommé dans les douze
8 (12) derniers mois et la proportion est moins forte
9 par rapport à celle de Gaz Métro où une très forte
10 proportion provient du tarif du volume souscrit.

11 Donc, au niveau des constats et des pistes
12 de solutions. Donc, ce qu'on va faire ici, c'est un
13 peu un résumé des différents constats qui ont été
14 reformulés. Encore une fois, qui s'inspirent des
15 pratiques des juridictions étudiées et qui visent
16 une simplification des options offertes aux
17 clients. Donc, vraiment les constats principalement
18 associés à simplifier la facture, simplifier la
19 compréhension de la facture et qui visent, de façon
20 générale, à améliorer la situation des
21 consommateurs de gaz naturel.

22 Donc, avant de rentrer dans le constat
23 particulier, c'est sûr que, de façon générale, ce
24 qu'on a remarqué, c'est que ce n'est pas
25 nécessairement une chose facile que de se retrouver

1 dans les différents documents tarifaires. Il y a
2 peu d'introductions aux tarifs. Il y a peu de mises
3 en contexte des tarifs. Souvent, on lance le tarif
4 et il faut... c'est suite à l'analyse complète du
5 document qu'on est en mesure de mieux comprendre la
6 nature, l'applicabilité, à qui est-ce qu'il
7 s'adresse.

8 Donc, lorsque c'est des structures
9 extrêmement simples, « General Service, low, mid,
10 high use », on s'y retrouve parce que, là, c'est
11 assez intelligible. La seule notion du tarif est
12 intelligible. Par contre, lorsqu'on tombe dans des
13 tarifs comme Enbridge qui, là, il y a des
14 subtilités, bien à ce moment-là c'est un peu plus
15 difficile s'y retrouver.

16 Même chose au niveau des cavaliers
17 tarifaires, la description varie. Il y a des
18 petites subtilités entre les différentes
19 juridictions. Donc, avant de bien comprendre ce que
20 représente un cavalier tarifaire, il faut vraiment
21 entrer dans le sujet. Donc, si on se met dans
22 les... dans la peau d'un... surtout d'un client
23 résidentiel, bien ça devient quand même assez
24 complexe s'y retrouver à l'intérieur de ces
25 documents-là. Ça devient difficile de comprendre

1 les tenants et aboutissants des différentes parties
2 de la tarification présentées.

3 (11 h 45)

4 Donc, un des premiers constats, bien, c'est
5 effectivement que la majorité des utilités ont des
6 tarifs qui sont dédiés au secteur résidentiel, des
7 tarifs qui sont somme toute relativement simples et
8 qui ont quand même la vertu de s'appeler « tarifs
9 résidentiels ». Donc, une personne qui... le client
10 résidentiel sait d'emblée que c'est le tarif qui
11 s'adresse à lui. Même si on a des permutations
12 après au niveau de, est-ce que c'est pour le
13 chauffage, est-ce que c'est pour d'autres besoins,
14 est-ce que c'est pour un ménage à faible revenu,
15 c'est relativement bien identifié.

16 Donc, pour un commercial, industriel qui
17 investit généralement plus d'énergie dans l'analyse
18 et la compréhension de sa facture, bien que ce ne
19 soit pas nécessairement toujours bien explicité, il
20 s'en sort quand même. Il va aller chercher le
21 support pour le résidentiel. C'est peut-être un peu
22 plus compliqué pour lui. Donc, force est de
23 constater qu'il y a des tarifs qui sont dédiés
24 justement à ce secteur-là. Donc, une piste de
25 solution qui serait envisageable, bien,

1 effectivement, ce serait de créer un tarif
2 résidentiel avec un nombre réduit de paliers et
3 aussi un montant de base, qui serait le taux, le
4 frais au compteur, qui serait fixe et ainsi créer
5 vraiment une tarification qui serait comme toute
6 extrêmement simple et applicable, encore une fois,
7 au secteur résidentiel.

8 Au niveau des constats et pistes de
9 solution. Donc, un autre constat, c'est que la
10 majeure partie des distributeurs ont des tarifs
11 avec moins de six paliers. Augmenter le nombre de
12 paliers augmente relativement la complexité. Je
13 pense qu'à partir de six paliers ou de quatre
14 paliers même, ça devient difficile de faire un
15 calcul mental pour déterminer quel est le prix
16 moyen payé pour le gaz naturel. Donc,
17 automatiquement, on tombe dans des chiffriers.

18 Donc, de passer de neuf à six, je pense que
19 c'est une réflexion plus qu'une piste de solution à
20 y avoir. Parce que, évidemment, ça vient avec toute
21 la problématique de dire, si on réduit le nombre de
22 palier, certains clients qui pourraient voir leur
23 facture augmenter, d'autres diminuer, c'est une...
24 en fait une piste de réflexion à savoir si les
25 différents intervenants valoriseraient un nombre

1 réduit de paliers pour simplifier leur
2 compréhension de la facturation.

3 Je pense que... Où l'élément peut-être est
4 intéressant aussi à regarder au niveau des paliers
5 tarifaires, c'est lorsqu'on regarde le tarif de D3,
6 D4 où il y a des paliers au niveau du tarif, des
7 volumes de dépassement du tarif du volume souscrit.
8 Donc, on arrive avec beaucoup de paliers. Ça
9 devient peut-être un peu complexe s'y retrouver.
10 Donc, voir si on n'est pas en mesure de simplifier
11 cet élément-là en se basant encore une fois sur le
12 balisage que nous avons fait et remarquer que,
13 effectivement, il y a moins de paliers dans les
14 différentes juridictions étudiées.

15 Autres constats et pistes de solution. Bon.
16 Le nombre d'items facturés aux clients de Gaz Métro
17 est moins élevé que celui de distributeurs gaziers.
18 Dans certains cas, il y a beaucoup de « riders ».
19 Mais comme on l'a vu, une fois qu'on rentre à
20 l'intérieur d'un tarif spécifique, effectivement,
21 ce n'est pas extrêmement plus élevé. Gaz Métro a
22 certains éléments qui lui sont particuliers. On a
23 qu'à penser aux ajustements, aux inventaires,
24 l'équilibrage, qui ne sont pas nécessairement
25 présentés dans différents États américains. Par

1 contre, ne présentent pas nécessairement tous les
2 coûts de programme de façon séparée sous forme de
3 « rider ».

4 Donc, pistes de solution, ou de réflexion à
5 tout le moins à des fins de transparence, si les
6 différents acteurs évidemment voient une certaine
7 valeur ajoutée à obtenir cette information-là.
8 Parce que, encore une fois, l'information qui est
9 divulguée, qui n'est pas nécessairement utile à la
10 prise de décision ou qui n'éduque pas le
11 consommateur ou qui ne permet pas de mieux
12 comprendre les éléments lorsqu'on se fait donner
13 tout simplement un chiffre, donc pourrait donner
14 soixante-quinze (75) « riders » avec des chiffres
15 constants. Ça n'aiderait pas nécessairement à mieux
16 comprendre la facturation. Donc, à des fins de
17 transparence, certains éléments, donc par exemple
18 les coûts de programme qui pourraient être
19 intéressants à divulguer.

20 Et la dernière piste de solution, et le
21 dernier constat et piste de solution qui est
22 vraiment, encore une fois qui découle d'une
23 observation, observation générale, à partir des
24 données américaines, c'est qu'aux États-Unis, il
25 semble y avoir une forte proportion de l'industriel

1 qui se connecte directement au réseau de transport.

2 Donc, une piste de discussion à tout le
3 moins à y avoir avec certains groupes, c'est si les
4 groupes industriels voient une certaine forme
5 d'intérêt à assurer leur propre approvisionnement à
6 partir du réseau de transport leur permettant,
7 entre autres, d'amener des stratégies de gestion de
8 risque qui leur sont propres. Dans certains
9 secteurs industriels ce qui nous a été témoigné,
10 c'est que ce qui était valorisé, c'était vraiment
11 leur capacité justement à prévoir, à gérer leur
12 risque, gérer leur exposition. Et peut-être que
13 d'aller vers cette option-là, à tout le moins
14 d'entamer des discussions avec certains groupes
15 dans certaines conditions, encore une fois,
16 permettrait d'améliorer les conditions.

17 Maintenant, évidemment, ce qu'il faut
18 comprendre, c'est que, là, si certains
19 consommateurs sortent du réseau de distribution,
20 bien, les coûts vont augmenter pour tous les
21 autres. Alors, ce n'est pas... disons que ce n'est
22 pas... on insiste, ce n'est pas une recommandation,
23 loin de là. C'est une observation qu'on a faite
24 qu'il y avait certains clients qui se connectaient
25 au réseau de transport et qu'il pourrait peut-être

1 être intéressant éventuellement de regarder cette
2 possibilité-là au Québec. Donc, ça conclut ma
3 présentation.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci.

6 (11 h 50)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. Alors nous aurons quelques questions, en
9 effet. Monsieur Pilotto?

10 M. LAURENT PILOTTO :

11 Oui, on va aller tout de suite dans vos pistes de
12 solutions. Vous proposez de créer, dans le cas de
13 Gaz Métro, parce que dans le cas de Gazifère, c'est
14 déjà... c'est déjà fait, là, ça existe, mais vous
15 proposez de créer un tarif résidentiel, est-ce
16 qu'on n'arriverait pas au même résultat tout
17 simplement en, juste en simplifiant le nombre de
18 paliers puis, parce que le fait que le client soit
19 résidentiel ou qu'il soit un petit consommateur, on
20 arrive au même résultat, là, est-ce que je
21 comprends bien votre piste de solutions, vous
22 sembliez focuser sur le fait que, comme vous avez
23 constaté que c'était la pratique ailleurs, c'est ce
24 que vous recommandez, mais est-ce qu'on
25 n'arriverait pas au même résultat avec juste un

1 petit consommateur?

2 M. GABRIEL DESMARAIS :

3 Oui, comme j'ai mentionné, au niveau du, réduction
4 du nombre de paliers, je pense que ça va être un
5 calcul qui va être... qui va être complexe à faire
6 parce que, automatiquement, on réduit le nombre de
7 paliers, ça se peut que les revenus ou les coûts de
8 certains consommateurs diminuent ou d'autres
9 augmentent. Ça fait que là, à ce moment-là, ça va
10 être un débat qui va être complexe.

11 À ce moment-là, si on fait juste créer un
12 tarif résidentiel, avec un coût similaire à ce
13 qu'il y a actuellement, bien, on ne change
14 absolument rien sur les revenus de, que ce soit Gaz
15 Métro ou les coûts des différents consommateurs,
16 tout ce que ça vient faire, c'est de façon
17 explicite mentionner le tarif qui est applicable
18 aux clients résidentiels. Donc c'est une forme
19 vraiment de simplification, qui n'a pas
20 nécessairement d'impacts très complexes, là, sur la
21 distribution des coûts.

22 M. LAURENT PILOTTO :

23 Merci. Ma seconde question, c'est aussi dans vos
24 pistes de solutions, puis vous l'avez fait
25 remarquer tantôt, là, il y a plusieurs juridictions

1 qui favorisent l'utilisation du Rider, là.

2 M. GABRIEL DESMARAIS :

3 Oui.

4 M. LAURENT PILOTTO :

5 Certains en abusent, même, je dirais.

6 M. GABRIEL DESMARAIS :

7 Oui.

8 M. LAURENT PILOTTO :

9 Le, puis là, il y a... il y a comme un équilibre à
10 trouver entre, entre la transparence et la
11 simplicité, vers quel côté de la balance penchez-
12 vous?

13 M. GABRIEL DESMARAIS :

14 C'est une bonne question. En fait, c'est sûr que
15 j'aurais tendance personnellement à dire que
16 l'information qui est présentée doit être utile,
17 sinon on noie le poisson. Donc, d'une certaine
18 façon, il faut que ça porte le consommateur à être
19 mieux éduqué sur certains éléments, ou à prendre
20 des décisions éclairées.

21 Donc l'équilibre, je pense, dépend de la
22 situation, dépend des objectifs, on n'a qu'à penser
23 à la Stratégie du gouvernement d'ici deux mille
24 trente (2030), donc est-ce que, dans certains
25 éléments de coûts, peuvent être présentés des

1 éléments qui stimuleraient certains comportements?
2 Difficile à dire mais, encore une fois, l'équilibre
3 entre simplicité et complexité, je pense que la
4 complexité sans valeur ajoutée n'apporte...
5 n'apporte effectivement pas de valeur ajoutée, donc
6 ça vient juste mêler les cartes.

7 Donc d'aller vers une structure simple, je
8 pense que ça aide. Un autre élément qui n'a peut-
9 être pas été mentionné mais, dans certains cas, on
10 a peut-être plus accès à de l'information au niveau
11 de Gaz Métro qui explique peut-être un peu mieux,
12 je trouvais, les structures tarifaires comparé à
13 d'autres juridictions.

14 Donc lorsqu'on ajoute une, de la
15 complexité, donc si ajoutais, par exemple, des
16 cavaliers tarifaires, au-delà de l'accès à cette
17 information-là, je pense que c'est la, de bien
18 rendre l'information compréhensible aux
19 consommateurs pour justement leur expliquer la
20 nature même de cette information-là qui serait
21 importante.

22 Donc il n'y a pas vraiment d'exemple qui
23 est parfait dans ce qu'on a, dans notre balisage,
24 il n'y a pas de réponse parfaite à cette question-
25 là, malheureusement, je pense que ça dépend des

1 objectifs et de ce qu'on veut apporter le
2 consommateur à faire avec l'information qui lui est
3 divulguée.

4 M. LAURENT PILOTTO :

5 Je suis d'accord avec vous que ce n'est pas les
6 rédacteurs de livres tarifaires qui vont gagner des
7 prix littéraires, pour ce qui est de la clarté des
8 choses, ni de la simplicité. Un dernier... un
9 dernier commentaire, une dernière question
10 concernant, vous l'avez effleuré mais, avez-vous un
11 commentaire particulier à faire sur le tarif
12 d'équilibrage de Gaz Métro, vous semblez avoir
13 remarqué...

14 M. GABRIEL DESMARAIS :

15 Oui.

16 M. LAURENT PILOTTO :

17 ... que c'est une particularité québécoise?

18 M. GABRIEL DESMARAIS :

19 Tout à fait. Et puis là, on revient dans le
20 contexte, c'est une particularité donc il faut
21 essayer de la comprendre. Est-ce qu'on a les outils
22 qui sont à notre disposition pour bien la
23 comprendre? Puis on peut regarder puis trouver
24 assez facilement, lorsqu'on fait nos recherches sur
25 qu'est-ce que ça représente, l'équation, ou

1 pourquoi cet élément-là est mis en place.

2 Donc dans un contexte d'allocation de
3 coûts, ce qu'on comprend de cet élément-là, c'est
4 justement pour dire : les consommateurs qui ont un
5 tarif qui, une consommation qui varie beaucoup dans
6 le temps engendre des coûts qui lui sont propres.
7 Donc on donne un peu l'explication, la formule, à
8 savoir comment est-ce que cette allocation-là de
9 coûts est faite, et on la retransmet.

10 On n'a qu'à penser aux différents
11 intervenants qui présentaient des éléments, qui
12 disaient : « Bien, on veut envoyer le signal de
13 consommation de puissance aux différents
14 intervenants pour qu'ils comprennent, justement,
15 l'impact que ça a sur leur facturation. » Bien que
16 c'est effectivement un élément qui est assez
17 unique, je dirais qu'il est relativement bien
18 expliqué dans les documents, puis il y a même des
19 ressources parallèles, des présentations qui sont
20 disponibles, qui viennent aussi rajouter à
21 l'explication du pourquoi cet élément-là est
22 présenté et comment il est déterminé.

23 Donc bien qu'il soit unique, j'ai
24 l'impression qu'il apporte quand même quelque chose
25 d'utile au consommateur, qui va effectivement

1 essayer de comprendre l'impact de son profil de
2 consommation sur sa facture.

3 M. LAURENT PILOTTO :

4 Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

5 (11 h 55)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 J'en aurais une pour vous. En fait, qui est aussi
8 liée à aux constats et pistes de solution. Vous
9 énoncez quatre constats en nous disant que vous
10 vous inspirez du balisage et des meilleures
11 pratiques, la simplification, mais le troisième
12 m'intéresse en particulier vise l'amélioration de
13 la situation des consommateurs québécois de gaz
14 naturel.

15 Dans cette perspective-là en particulier,
16 si on devait... si on envisageait de favoriser la
17 mise en oeuvre de vos pistes de solution, est-ce
18 qu'il y en aurait à considérer prioritaire ou à
19 plus court terme?

20 M. GABRIEL DESMARAIS :

21 Bien, comme on l'a mentionné, il y en a certaines
22 qui sont assez complexes, comme par exemple le
23 réseau de transport qui, encore une fois, pas une
24 recommandation, mais un élément à étudier, je
25 pense, la plus simple qui vise un peu l'objectif du

1 mandat aussi qui était de trouver des pistes de
2 solution pour simplifier la vie des différents
3 consommateurs. Donc, au niveau résidentiel, de
4 créer le tarif résidentiel, je pense que c'est
5 quelque chose qui n'est pas nécessairement
6 compliqué, encore une fois, qui ne va pas, si on
7 applique les mêmes paliers, qui ne va pas envoyer,
8 qui ne va pas affecter les revenus ou les dépenses
9 des différents intervenants. Donc, au niveau
10 clarté, simplicité, c'est quelque chose qui est
11 relativement simple.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Est-ce que je dois considérer que les autres
14 constats et pistes de solution sont placés dans
15 l'ordre de priorité également, d'abord le tarif
16 résidentiel, ensuite le nombre d'items facturés aux
17 clients? Est-ce que pour vous ils sont dans l'ordre
18 de...

19 M. GABRIEL DESMARAIS :

20 Oui, bien je dirais que...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... d'interventions?

23 M. GABRIEL DESMARAIS :

24 ... le nombre de... le nombre d'items facturés aux
25 clients, encore une fois, ça a comme des

1 répercussions du moment... Pardon. Le nombre de
2 paliers, ça a comme des répercussions, donc ça va
3 demander peut-être une analyse à plus long terme
4 pour s'assurer que certains clients ne sont pas
5 outrageusement pénalisés par la réduction du nombre
6 de paliers. Donc, ça, c'est assez compliqué.

7 Je pense celles au niveau de la
8 transparence, par contre, qui si l'information est
9 disponible, évidemment n'engendrerait pas
10 nécessairement une très haute complexité, dans le
11 sens que c'est des coûts qui sont disponibles et
12 qui pourraient être divulgués.

13 Par contre, c'est sûr que là en ce moment
14 ils sont imbriqués dans différents tarifs, donc il
15 faudrait les retirer puis ça aurait des impacts sur
16 l'ensemble des tarifs présentés.

17 Et au niveau de la transparence, c'est
18 quelque chose qui pourrait être envisagé. Donc, le
19 tarif résidentiel et transparence, c'est deux
20 éléments qui sont les plus simples, je dirais, à
21 apporter, là.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci beaucoup. Alors, ça complète l'exercice.

24 Merci beaucoup.

25

1 M. GABRIEL DESMARAIS :

2 Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Nous reprendrons tel que prévu à treize heures
5 trente (13 h 30). Merci.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7 REPRISE DE L'AUDIENCE

8 (13 h 30)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bonjour à tous. Bonjour à vous d'Hydro-Québec. Je
11 pense que je vais vous demander de vous présenter
12 avant de commencer tous les quatre, de vous
13 présenter avec votre fonction et puis le rôle que
14 vous avez joué dans la préparation du rapport que
15 nous recevons aujourd'hui. Et ensuite celui d'entre
16 vous qui est désigné pourra reprendre la parole en
17 s'identifiant à nouveau pour les fins de
18 l'enregistrement. Alors bienvenue. La parole est à
19 vous.

20 PRÉSENTATION D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION

21 M. RICHARD LAGRANGE :

22 Alors, bonjour. Je vais me présenter, Richard
23 Lagrange, chef Planification et Fiabilité à Hydro-
24 Québec Distribution. J'ai participé au niveau de
25 l'avis déposé en prenant connaissance du document

1 dans son entièreté. Et je suis ici également en
2 remplacement de mon patron, monsieur Hani Zayat,
3 directeur qui couvre l'ensemble de l'oeuvre
4 Approvisionnement en électricité ainsi que
5 directeur Tarifs et Conditions de service.

6 Si vous me permettez, je vais présenter, à
7 ma gauche, j'ai monsieur François Huppé, conseiller
8 Stratégie tarifaire qui a travaillé à concevoir
9 l'avis en question qui a été déposé en décembre
10 dernier; ensuite ma collègue Louise Trépanier, chef
11 Tarification -je ne sais pas s'il y a un autre...

12 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

13 Et Analyse économique.

14 M. RICHARD LAGRANGE :

15 ... et Analyse économique. Excusez! Qui est la
16 personne vraiment responsable du dossier de l'avis
17 qui a été déposé en décembre; et à mon extrême
18 gauche, Jacques Fréchet, conseiller Stratégie
19 tarifaire, également qui a travaillé à produire le
20 document qui est ici présent.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci. Alors la présentation. Vous allez rappeler
23 peut-être le sommaire de votre mandat et procéder
24 ensuite à la présentation. C'est ça?

25

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 Oui. Bonjour tout le monde. Ça nous fait plaisir
3 d'être ici cet après-midi pour vous présenter nos
4 constats et positions sur la demande de la Régie de
5 produire un rapport du Distributeur sur les
6 différents thèmes identifiés par la Régie dans le
7 cadre de l'avis au gouvernement. Donc, c'est ça, de
8 mon côté donc, on a préparé l'ensemble du rapport
9 du Distributeur. On a également supervisé deux
10 experts qui ont préparé des rapports qu'on a joints
11 à notre rapport. Mes collègues ici ont été
12 impliqués de façon très importante au niveau de la
13 rédaction et des discussions entourant l'ensemble
14 de l'oeuvre. Je pense que ça complète.

15 Donc, je vais commencer avec, dans un
16 premier temps vous présenter les principaux
17 objectifs de la présentation. Donc, on va vous
18 présenter nos constats et positions qui sont
19 d'ailleurs, si vous référez à notre rapport, sont
20 présentés à la section 2 du rapport. Comme je le
21 disais tout à l'heure, nos constats et positions
22 ont été faits aussi à la lumière des rapports de
23 nos experts. Donc, vous avez sûrement tous lu notre
24 document. Et on fait référence à l'occasion à leurs
25 constats donc qu'ils ont faits dans leur rapport.

1 La firme Christensen nous a... on a donné
2 un mandat de revoir, nous faire une revue des
3 tarifs d'Hydro-Québec à la lumière des principes
4 tarifaires qui sont reconnus dans l'industrie et
5 aussi à la lumière des meilleures pratiques dans
6 l'industrie donc, pour pouvoir évaluer notre offre
7 tarifaire, comment elle se compare aux autres
8 distributeurs essentiellement nord-américains.

9 Du côté de KPMG, ce qu'on leur a demandé,
10 c'est de faire un portrait des secteurs d'activité
11 qui sont représentatifs des grandes industries au
12 Québec, consommatrices d'électricité. L'idée aussi
13 c'était d'essayer de faire ressortir quels étaient
14 les principaux facteurs, les tendances du marché
15 puis les facteurs, les critères finalement de
16 localisation. Donc, les critères, les facteurs
17 finalement auxquels les entreprises étaient
18 sensibles pour maintenir ou faire des activités au
19 Québec.

20 Les principaux sujets abordés. Donc, je
21 vais passer vite là-dessus. Donc, le cadre
22 d'établissement des tarifs; les tarifs et options
23 tarifaires; les clientèles à besoins particuliers
24 qui ont été identifiés par le ministre; la
25 compétitivité des tarifs offerts aux clients

1 industriels; et finalement les nouvelles
2 technologies.

3 (13 h 40)

4 À la base de notre travail de tarificateur, donc il
5 y a un ensemble de principes qui sont reconnus dans
6 l'industrie et le... plusieurs... d'ailleurs, les
7 experts, même hier, en ont fait part, on réfère
8 souvent à Bonbright qui est le précurseur et le...
9 donc au niveau de la tarification, pour avoir un
10 regard objectif sur la conception tarifaire, ce
11 sont les principaux principes qui nous guident.
12 Donc, on parle de récupération des coûts, d'équité,
13 de signal de prix, simplicité, stabilité et
14 continuité tarifaire. Donc en termes de
15 récupération des coûts, effectivement, donc on
16 s'assure de récupérer nos revenus requis. L'équité,
17 l'équité économique, donc, d'établir les tarifs sur
18 la base des coûts associés au service.

19 Signal de prix, donc on se fie sur les
20 coûts moyens, mais également sur notre structure de
21 coûts évités.

22 Simplicité, simplicité qui est un principe
23 important dont on a discuté beaucoup aussi l'année
24 passée dans le cadre de la révision des tarifs
25 domestiques, notamment. Simplicité qui se traduit

1 aussi par une bonne compréhension, ou qui vise une
2 bonne compréhension par la clientèle des tarifs
3 puis qui est essentielle si on veut qu'ils
4 répondent à notre signal de prix.

5 Stabilité tarifaire, donc quand on fait des
6 changements, on veut s'assurer qu'ils soient faits
7 de façon graduelle, notamment, et que les tarifs
8 évoluent, donc, de façon assez stable à travers le
9 temps.

10 Continuité tarifaire, donc s'assurer que
11 les clients, à différents tarifs, puissent passer
12 d'un tarif à l'autre, qu'il y ait une certaine...
13 que ça soit fait de façon harmonieuse, là, au
14 niveau des tarifs. Le cadre réglementaire, donc on
15 veut s'assurer... bien non, je vais reprendre. Le
16 cadre réglementaire actuel, vous l'avez vu dans
17 notre rapport, on a fait un survol au cours des
18 années de ce qui a été fait. Le cadre nous a permis
19 de faire évoluer les tarifs. Les contextes
20 économiques énergétiques changent avec le temps, on
21 a pu, à travers le cadre actuel, faire évoluer,
22 donc, nos tarifs et sur la base des principes
23 reconnus.

24 Situation d'interfinancement, de ce côté-
25 là, je pense qu'inévitablement, à la... bien

1 d'ailleurs, c'est à la demande du ministre, quand
2 on parle de compétitivité, de ménages à faible
3 revenu dont il faut respecter la capacité de payer,
4 inévitablement, je pense que la question de
5 l'interfinancement se pose.

6 De notre côté, on s'en est tenu à... on
7 s'en remet finalement au gouvernement, on pense que
8 c'est un enjeu qui est une question sociale, là,
9 que le gouvernement doit trancher. Donc, ce n'est
10 pas au Distributeur de proposer des modifications à
11 cet effet-là.

12 Au niveau des tarifs, options tarifaires,
13 donc ce qu'on voulait faire, c'est vous présenter,
14 finalement... bien, ce qu'on a fait dans le
15 rapport, c'est de vous présenter l'ensemble de nos
16 tarifs, nos structures et nos options tarifaires.
17 Donc, ce qu'on remarque, et je pense qui est évoqué
18 par à peu près tout le monde, ce qui caractérise
19 nos tarifs, c'est le fait qu'ils sont bas,
20 justement, on a des bas tarifs en Amérique du Nord.
21 D'ailleurs, au tarif domestique, on a les tarifs
22 les plus bas quand on se compare... on fait une
23 comparaison des prix annuelle et bon an mal an, on
24 est les premiers. Donc, on a aussi un engagement de
25 hausse inférieure ou égale à l'inflation, donc on

1 devrait évoluer à travers les années avec des
2 tarifs qui vont demeurer assez bas et qui vont
3 continuer de nous apporter à tous les Québécois un
4 avantage comparatif.

5 Nos structures, les experts l'ont remarqué,
6 donc quand on se compare, on le constate, nos
7 structures sont simples et tiennent compte des
8 particularités des clients visés. Par exemple,
9 quand on parle des tarifs domestiques dont la
10 puissance est facturée au-delà de cinquante
11 kilowatts (50 KW), et aussi, c'est vrai au tarif G,
12 là, il y a eu une période où le tarif G était
13 facturé au-delà de trente kilowatts (30 KW), on a
14 eu des discussions à cet effet-là, c'est une
15 clientèle qui est moins sophistiquée en termes de
16 gestion de la puissance, donc on avait, à cette
17 époque-là, décidé de favoriser la... c'est-à-dire
18 de focuser sur la facturation de la puissance
19 plus... pour les plus grands clients. Donc, ce qui
20 fait qu'au tarif D, au tarif G, nos clients ne sont
21 pas facturés en puissance en bas de cinquante
22 kilowatts (50 KW) mais on récupère nos coûts fixes
23 notamment via la redevance.

24 C'est également pour garder nos structures
25 ou de refléter la particularité des clients, je

1 devrais dire, qu'on a, par exemple, au tarif M,
2 introduit une puissance à facturer minimale au
3 niveau de la puissance alors qu'il y avait une
4 puissance souscrite avant, donc c'est un élément
5 qui a fait en sorte, donc, qui, à cause du type de
6 clientèle, c'était un mécanisme automatique qui
7 était beaucoup plus approprié pour cette clientèle.

8 (13 h 45)

9 On a un éventail d'options tarifaires, je pense que
10 ça a été évoqué aussi, notamment par notre
11 consultant, complétées de mesures en efficacité
12 énergétique, incluant des programmes de gestion de
13 la puissance. Ces options-là sont très importantes,
14 notamment pour les clients, ça leur permet de
15 réduire leur facture, au niveau de l'efficacité
16 énergétique.

17 Les programmes de gestion de la puissance,
18 qu'on veut utiliser de plus en plus aussi,
19 permettent aux clients de, en retour d'un
20 changement de comportement, donc de pouvoir
21 bénéficier de crédits et de réduction de leur
22 facture. C'est important aussi pour les entreprises
23 parce que ça leur permet aussi, par ricochet,
24 d'améliorer leur compétitivité.

25 Tarification dynamique, on a beaucoup parlé

1 de tarification dynamique, beaucoup reviennent avec
2 ce concept. Pour Hydro-Québec, la tarification
3 dynamique, ça passe par le tarif DT, un tarif qui
4 est là depuis de nombreuses années, qui évolue, ou
5 qui est établi en fonction de la température, et
6 c'est un outil adapté à notre réalité climatique,
7 qui répond à nos besoins, qui nous donne autour de
8 six cents mégawatts par années (600 MW/a) pour
9 faire face à la pointe.

10 Et, également, les options d'électricité
11 interruptible et les programmes de gestion de la
12 demande en puissance, donc des outils simples,
13 efficaces, adaptés à notre réalité climatique, les
14 options interruptibles sont là depuis de nombreuses
15 années, on va chercher, avec l'interruptible, à la
16 grande puissance, une capacité d'environ mille
17 mégawatts (1 000 MW), donc c'est vraiment des
18 outils très ciblés et qui nous permettent, là, de
19 répondre à notre réalité.

20 Et on a eu, par le passé, des projets
21 pilotes sur la tarification différenciée dans le
22 temps notamment et nos constats, c'est que ces
23 mesures-là permettaient très peu d'effacement, mais
24 ce qu'on a constaté, c'est que c'est surtout
25 l'aspect pointe critique, là, pour laquelle les

1 clients réagissaient. Et à travers nos options,
2 c'est un peu cet aspect-là qu'on va chercher, donc
3 un signal à la pointe pour favoriser l'effacement.

4 Et donc, voilà, ce sont des mesures, les
5 programmes de gestion de la consommation aussi,
6 qu'on veut utiliser, notamment au secteur
7 résidentiel, on a des projets pilotes en cours, qui
8 ont été discutés, d'ailleurs, dans le cadre du
9 dossier tarifaire.

10 La conception, l'offre tarifaire, les
11 experts hier, on les a écoutés, en arrivent aux
12 mêmes conclusions que notre offre tarifaire est
13 conforme à ce qui se fait dans l'industrie. Donc on
14 a globalement des tarifs de base qui sont, qu'on
15 retrouve ailleurs à peu près sous la même forme,
16 avec des options tarifaires pour répondre à des
17 particularités précises, là, de, ou des besoins
18 particuliers.

19 Un enjeu qui se profile et qui, sur
20 lequel... qu'on a abordé dans le document, c'est le
21 défi de la récupération des coûts fixes. Dans le
22 contexte actuel, donc de baisse des ventes, baisse
23 de la croissance des ventes je devrais dire, avec
24 la venue éventuelle de la production distribuée
25 notamment, c'est vraiment une particularité des

1 tarifs qu'on devra aborder.

2 D'ailleurs, au niveau de la Stratégie
3 tarifaire, au tarif domestique, on l'a évoqué,
4 c'est, ça nous amène à remettre un peu en question
5 notre approche et de remettre en cause
6 l'élimination de la redevance notamment, parce
7 qu'au tarif domestique, on pense que c'est peut-
8 être le meilleur moyen, là, de pouvoir adresser
9 cette problématique-là.

10 Au cours des années, donc je le disais
11 tantôt, dans le cadre réglementaire actuel, donc
12 notre offre a évolué, dépendant de différents
13 enjeux, contextes économiques, énergétiques. Je
14 pense, en deux mille quatorze (2014), où on a
15 introduit le tarif de développement économique, où
16 on a amorcé un rééquilibrage des tarifs généraux,
17 notamment pour tenir compte de l'avantage
18 concurrentiel moindre de la clientèle aux tarifs
19 généraux.

20 Donc notre offre a évolué puis ce qu'on
21 espère, c'est de pouvoir continuer à la faire
22 évoluer dans un cadre, dans un cadre qui nous
23 permet de le faire, et pour répondre à différents
24 enjeux, là, de tout temps, il y a eu des enjeux qui
25 sont apparus et auxquels on a pu répondre grâce à

1 nos tarifs.
2 (13 h 50)
3 Au niveau des clientèles à besoins particuliers qui
4 ont été identifiées par le ministre, d'abord les
5 ménages à faible revenu, ce qu'on fait depuis de
6 nombreuses années, c'est des mesures sur trois
7 axes, je dirais. On a eu... bien, premièrement, on
8 a eu beaucoup de discussions avec la clientèle dans
9 le cadre de tables ou groupes de travail pour faire
10 évoluer les différentes mesures ciblées pour cette
11 clientèle-là.

12 On a notamment mis beaucoup d'efforts au
13 niveau des ententes pour aider la clientèle en
14 difficulté financière. On met beaucoup d'efforts
15 aussi au niveau des mesures en efficacité
16 énergétique. C'est très important pour cette
17 clientèle-là aussi de... ça leur permet ultimement
18 de réduire leur facture d'électricité.

19 Et au niveau de la stratégie tarifaire, on
20 en a discuté nommément dans le cadre des séances de
21 travail sur la révision des tarifs domestiques. Ça
22 demeure une avenue qui est peu ciblée pour adresser
23 les problématiques des ménages à faible revenu.
24 Bien sûr, ils bénéficient du fait que la première
25 tranche est à prix plus faible. Mais, malgré tout,

1 ça demeure un moyen qui n'est pas ciblé et qui...
2 c'est pour ça qu'on met beaucoup d'efforts aussi à
3 d'autres niveaux pour cette clientèle-là.

4 Les serres et les stations de ski. Donc, au
5 niveau de ces deux secteurs d'activités-là et c'est
6 vrai aussi pour les autres secteurs d'activités, ce
7 qu'on constate, c'est que nos tarifs sont
8 compétitifs par rapport aux autres juridictions. On
9 a amorcé avec, notamment pour ces deux secteurs-là,
10 des discussions qui portent fruits, des travaux
11 avec eux.

12 Ils ont un service d'accompagnement, donc
13 il y a quelqu'un qui est identifié pour les
14 accompagner au niveau de la gestion électrique, au
15 niveau des programmes d'efficacité énergétique pour
16 leur permettre de bien exploiter l'offre tarifaire
17 et commercial du Distributeur et en tirer profit
18 finalement en termes de réduction de facture. Donc,
19 il y a beaucoup de choses qui ont été faites.

20 Vous l'avez sûrement vu aussi notamment
21 avec le rapport de l'ASSQ, l'Association des
22 stations de ski, je pense au guide des meilleures
23 pratiques, je pense, c'est des outils qui sont très
24 porteurs, structurants, qui permettent aux clients
25 de mieux comprendre comment fonctionne la

1 tarification de l'électricité et de prendre des
2 mesures pour pouvoir bien gérer leur consommation.
3 Puis par ricochet, avoir... réduire leur facture
4 d'électricité.

5 La relation est très bonne aussi avec
6 Hydro-Québec, donc on pense que c'est une avenue
7 qui est très intéressante puis qu'on doit continuer
8 de favoriser.

9 La même chose pour les serres. Il y a eu
10 beaucoup de... Oui, bien sûr, on a mis en place des
11 mesures au niveau des tarifs en deux mille quatorze
12 (2014), une mesure... donc l'option d'électricité
13 additionnelle pour... qui vise la photosynthèse,
14 qui visait les... qui vise les grandes serres. On
15 croit que ça... Bien, à date ce qu'on constate,
16 c'est qu'il y a eu une croissance de la
17 consommation, donc c'est intéressant.

18 On continue de suivre cette option-là et on
19 verra comment la faire évoluer aux besoins, mais on
20 pense que c'est un bon moyen pour inciter ou
21 favoriser la croissance des serres au Québec.

22 Au niveau des serres aussi, il y a tout
23 l'aspect chauffage, donc le tarif DT qui a été
24 ouvert au niveau des serres, on travaille à voir
25 comment, comment aider les producteurs à mieux

1 comprendre cette option-là et voir avec eux comment
2 les aider à participer à l'option, au tarif en
3 fait. Donc, ces mesures-là, comme je disais tout à
4 l'heure, portent fruits. On pense, c'est très
5 important de continuer dans cette voie-là.

6 On parle de compétitivité des secteurs
7 d'activités, mais on comprendra que ce n'est pas
8 réservé qu'aux tarifs. Donc, ça ne se limite pas à
9 des considérations tarifaires. Donc, on a,
10 notamment dans le rapport de KPMG, fait un survol
11 des deux secteurs d'activités. Et ce qu'on
12 comprend, c'est qu'il y a beaucoup de
13 problématiques qui sont... qui vont au-delà des
14 tarifs. On est, bien sûr, très ouvert à travailler
15 avec eux. On est sensible à leur réalité. Mais, ce
16 qu'on pense aussi, c'est qu'une approche concertée
17 pour... avec d'autres acteurs, notamment le
18 gouvernement, semble plus appropriée pour adresser
19 d'autres problématiques qu'ils ont.

20 Notamment, on parle des centres de ski, en
21 termes de financement. Au niveau des serres, c'est
22 une problématique qui a été relevée, c'est la
23 fragmentation du marché notamment. Donc, il y a
24 beaucoup de problématiques sur lesquelles le
25 Distributeur a moins de possibilités d'intervenir

1 et donc je pense qu'il faut vraiment travailler en
2 collaboration avec d'autres... notamment avec le
3 gouvernement pour adresser les problématiques de
4 ces secteurs d'activités. Il y a des groupes de
5 travail d'ailleurs qui ont été mis en place
6 notamment avec le MERN et d'autres intervenants
7 gouvernementaux pour essayer de voir qu'est-ce
8 qu'on pourrait faire au niveau des serres. Donc, je
9 pense que ces mesures-là vont permettre là,
10 d'évoluer à ce niveau là.

11 (13 h 55)

12 Il ne faut pas oublier aussi que, quand on
13 parle d'allégement tarifaire ou de donner des...
14 pas donner, mais, c'est ça, permettre des
15 allègements tarifaires à certains secteurs
16 d'activités, on peut, si on veut être rigoureux,
17 puis respecter nos principes de base en termes de
18 tarification, un allègement devrait juste se
19 justifier sur la base des coûts et ça permet de
20 préserver l'équité entre les consommateurs.

21 Donc, il n'est pas justifié de donner à un
22 secteur d'activités, puis je pense que la plupart
23 des intervenants à date, bien, en conviennent, ce
24 n'est pas l'approche à favoriser. Si on permet de
25 réduire la facture, il faut que ça se concrétise

1 aussi au niveau de nos coûts. Donc, ça fait partie
2 là des principes qu'on doit, l'équité finalement et
3 qu'on doit respecter en termes de, lorsqu'on a des
4 demandes visant des allègements de tarifs.

5 Tout allègement également doit être
6 récupéré, tout manque à gagner doit être récupéré
7 auprès des autres clients ou de l'actionnaire, donc
8 c'est... Donc, en termes d'équité, il faut
9 s'assurer que les mesures soient justifiées et
10 soient fondées en fonction de nos principes.

11 Et comme je le disais tantôt, le rôle de
12 l'État est important aussi, donc la réglementation
13 économique nous apprend que le Distributeur ne doit
14 pas se substituer à l'État pour subventionner des
15 secteurs d'activités. Mais comme je le disais, je
16 pense qu'il y a un consensus à l'effet que ça ne
17 devrait pas se faire à travers les tarifs.

18 Donc, l'approche qu'on préconise, c'est
19 vraiment de poursuivre avec ces différentes
20 clientèles, nos efforts d'accompagnement, ça passe
21 par l'éducation au niveau des tarifs, ça passe par
22 les aider à mieux comprendre là, leur consommation
23 électrique. Donc, optimiser les performances
24 électriques et tirer partie de l'offre tarifaire et
25 commerciale afin d'alléger leur facture

1 d'électricité.

2 Solution concertée face à divers enjeux,
3 donc comme je le disais, s'asseoir aussi avec
4 d'autres intervenants pour voir comment, et avec
5 les associations, pour voir comment mieux répondre
6 à leurs préoccupations. Des mesures structurantes
7 là, qui répondent vraiment aux besoins des clients.
8 Par exemple, je pense aux centres de ski, ce qu'on
9 constate c'est qu'il y a vraiment un besoin de
10 financement, donc il faut essayer de voir comment
11 mettre en place des mesures qui seraient
12 structurantes, par exemple, au niveau de leurs
13 équipements pour leur permettre de bénéficier de
14 baisse de facture à plus long terme et vraiment
15 viser ou cibler les problématiques.

16 Les tarifs applicables aux clients
17 industriels, on a présenté dans nos, dans notre
18 rapport, plusieurs balisages, d'ailleurs hier on
19 suivait les discussions avec Econoler, donc je
20 pense que tout le monde arrive aux mêmes
21 conclusions, nos tarifs d'électricité sont
22 compétitifs.

23 En fait, il y a vraiment un avantage, je
24 pense que personne ne remet en question là, des
25 tarifs puis des caractéristiques du service

1 électrique. Les tarifs bas, donc je le disais
2 tantôt également, on a un engagement de hausser les
3 tarifs, en fait, avoir des hausses inférieures ou
4 égales à l'inflation, donc ça nous permettra de
5 maintenir la compétitivité de nos tarifs
6 industriels.

7 Nos tarifs prévisibles stables, je pense
8 que c'est une caractéristique que les clients
9 apprécient. On a démontré dans un des graphiques
10 dans notre rapport justement comment le prix de
11 l'électricité au cours des années a crû de façon
12 relativement stable par rapport à l'inflation alors
13 que quand on regarde les autres distributeurs, on
14 voit qu'il y a vraiment beaucoup de volatilité au
15 niveau des prix.

16 On a présenté des balisages, notamment à
17 partir de données en Amérique du Nord de Edison
18 Electric Institute qui montrent que nos tarifs sont
19 les plus bas pour les différents niveaux de
20 consommation analysés et avec aussi les données de
21 Eurostat en Europe, donc on peut constater qu'on
22 est parmi les plus bas. Ce que Econoler d'ailleurs,
23 ce que faisait état Econoler hier justement.

24 (14 h)

25 Un autre avantage, c'est qu'il y a

1 plusieurs options tarifaires, des mesures
2 d'efficacité énergétique aussi qui permettent aux
3 clients de réduire leurs factures et d'améliorer la
4 compétitivité des entreprises. On parle notamment
5 de l'option d'électricité interruptible, l'option
6 d'électricité additionnelle qui sont très utilisées
7 et qui permettent aux grandes entreprises
8 consommatrices d'électricité... qui ont un effet
9 tangible en fait pour eux étant donné leur forte
10 intensité électrique.

11 Tarif de développement économique aussi
12 dont on a prolongé la période d'application
13 récemment, ou on a proposé de la prolonger dans le
14 cadre du dernier dossier tarifaire. Donc, on trouve
15 que c'est une mesure porteuse qui... Il y a déjà
16 plusieurs clients, notamment des centres de données
17 qui vont pouvoir en bénéficier. Je pense que c'est
18 au bénéfice de l'ensemble de la clientèle que, au
19 niveau des ventes industrielles, on puisse
20 maintenir notre capacité industrielle et
21 l'accroître, donc diversifier notre clientèle. Et
22 le tarif de développement économique, on l'espère,
23 pourra nous permettre ça.

24 Parmi les caractéristiques aussi que
25 recherchent les entreprises, et on l'a vu ça dans

1 le rapport de Secor, donc dépendant de chacune des
2 industries, il y a des facteurs qui sont aussi très
3 déterminants au niveau de l'attractivité du Québec.
4 Et on parle notamment... Bien, en fait,
5 l'attractivité ou non du Québec. Donc, dépendant
6 des secteurs, il y a beaucoup de critères, par
7 exemple, au niveau des règles environnementales.
8 Donc, il y a plusieurs facteurs qui peuvent faire
9 en sorte que les entreprises choisissent ou non un
10 endroit pour s'installer.

11 Les tendances du marché aussi, il ne faut
12 pas oublier, qui sont déterminantes aussi. En fait,
13 ça vient mettre un peu de nuance sur les tarifs
14 d'électricité. C'est sûr que c'est un aspect
15 important pour ces entreprises-là. Mais ce n'est
16 pas que le seul élément qui fait qu'une entreprise
17 s'installe à un endroit donné.

18 Les tarifs doivent demeurer compétitifs
19 pour permettre à l'ensemble de la clientèle de
20 bénéficier de l'impact... à la fois au niveau du
21 partage des coûts fixes que des retombées
22 économiques que nous apporte la grande industrie.
23 Donc, c'est vraiment un objectif pour nous de
24 maintenir, développer nos ventes industrielles en
25 s'inspirant des meilleures pratiques.

1 Et s'assurer aussi, ça, avec la
2 collaboration des différentes associations, avec la
3 clientèle, de garder une offre tarifaire optimale
4 qui réponde aux besoins des clients, qui contribue
5 à l'efficacité énergétique. Et tout ça combiné aux
6 différentes actions gouvernementales pourront faire
7 en sorte qu'on maintienne des entreprises, les
8 entreprises au Québec et qu'on puisse développer
9 notre base de clients.

10 Les nouvelles technologies. On parle de
11 transformation du marché de l'énergie. Je pense que
12 tout le monde qui consulte les... qui consulte
13 Internet notamment se rend compte qu'il y a
14 beaucoup de choses qui se disent à ce niveau-là. Je
15 pense que la question, ce n'est pas de, si ça va
16 arriver, mais plutôt quand. Il y a beaucoup de
17 choses au niveau du marché qui se passent. Nous, on
18 voit ça comme des opportunités. Oui, il y a des
19 risques mais aussi des opportunités.

20 Notamment, c'est sûr que quand on parle de
21 l'émergence de la production distribuée, notamment
22 à partir du solaire, c'est sûr que ça peut avoir un
23 impact sur nos ventes puis aussi sur le profil de
24 consommation. Donc, ça amènera des nouveaux enjeux
25 qu'il faudra adresser notamment au niveau de la

1 gestion du réseau, au niveau aussi de la baisse des
2 ventes. Le stockage, au niveau de la gestion du
3 réseau, pourra nous aider à... justement à
4 équilibrer ou à mieux gérer notre pointe.

5 C'est sûr qu'il y a beaucoup d'évolution au
6 niveau de la technologie. À ce moment-ci, on ne
7 sait pas encore comment ça va se... la rapidité de
8 pénétration de ces nouvelles sources d'énergie-là.
9 Ce qu'on voit ailleurs, c'est que, dans certaines
10 juridictions où le prix est très élevé, le prix de
11 l'électricité est très élevé, donc il y a quand
12 même une pénétration qui est quand même importante
13 et qui amène déjà certains distributeurs à se
14 questionner au niveau notamment de la couverture
15 des coûts fixes et au niveau de la gestion du
16 réseau.

17 (14 h 10)

18 Donc, il y a des mesures qui ont déjà été
19 mises en place. De notre côté, on s'assure de
20 rester vigilant face à ces nouvelles technologies.
21 On essaie de suivre ce qui se passe ailleurs et
22 s'inspirer des meilleures pratiques pour pouvoir
23 faire évoluer nos tarifs lorsque le moment sera
24 requis. On parle notamment de l'option de mesurage
25 net et... où il faudrait s'assurer, comme ailleurs,

1 qu'il n'y ait pas de transfert de coût entre les
2 différentes clientèles, les participants versus les
3 non-participants.

4 Donc, c'est également le cas au niveau des
5 véhicules électriques où on voit que, oui, c'est un
6 usage intéressant au niveau des ventes
7 additionnelles que ça va nous apporter. Il y a
8 encore beaucoup d'évolution au niveau de la
9 technologie, au niveau des habitudes de recharge,
10 au niveau des pratiques tarifaires ailleurs.

11 Donc, c'est, de notre côté, à ce moment-ci,
12 ce qu'on... bien on a amorcé un projet pilote, là,
13 au niveau des recharges... de la recharge publique.
14 La recharge, je devrais dire, à quatre cents volts
15 (400 V)... quatre cents kilowatts (400 KW)...
16 voyons, cinquante (50)... les bornes de cinquante
17 kilowatts (50 KW) et plus de quatre cents volts
18 (400 V). Donc, dans le cas d'un projet pilote sur
19 les bornes de recharge, on va essayer de documenter
20 cet usage-là puis surtout faire évoluer la
21 tarification.

22 Au niveau de l'usage à domicile, on veut
23 documenter cet usage-là et s'assurer avant de
24 mettre en place ou de faire évoluer nos tarifs,
25 d'avoir vraiment un portrait plus clair de la

1 situation. Pour l'instant, au niveau de la recharge
2 à domicile, nos tarifs font l'affaire, donc les
3 clients... donc ça s'ajoute à leur consommation.

4 Il faut voir aussi au niveau des véhicules
5 électriques, on parle beaucoup de l'impact à la
6 pointe. C'est sûr qu'il va y avoir une diversité
7 qui va demeurer. Est-ce qu'il faudra mettre en
8 place différents moyens? Pour l'instant, ce qu'on
9 prône ou vers où on se dirige, c'est plutôt d'y
10 aller avec des programmes de gestion de la demande
11 en puissance à l'image des projets pilotes qu'on a
12 mis en place.

13 Donc, on pense que c'est des moyens qui
14 sont... qui évitent qu'il y ait des perdants,
15 finalement, par rapport à une option tarifaire, et
16 qui ciblent vraiment nos besoins et notre réalité
17 et qui peuvent, donc, être des moyens aussi par
18 lesquels la clientèle, en changeant son
19 comportement, peut réduire sa facture. Donc,
20 s'adapter en continuant à s'inspirer des meilleures
21 pratiques, ce qu'on a fait, finalement, au cours
22 des dernières années et qu'on... donc, qu'on
23 continue de prôner.

24 Dans notre rapport, on a vraiment... on a
25 porté un regard sur ce qu'on a fait dans le passé

1 et là, je pense qu'il faut voir aussi vers
2 l'avenir, là, vers où on s'en va. Donc, les choses
3 qu'on voulait faire ressortir, c'est vraiment nos
4 tarifs, on a vraiment un avantage comparatif au
5 Québec important, là. L'ensemble des consommateurs
6 Québécois bénéficie de tarifs d'électricité bas
7 puis ces tarifs-là, donc, doivent continuer d'être
8 une force pour le Québec.

9 Au niveau de l'évolution des tarifs, on
10 pense que le cadre réglementaire, le processus
11 réglementaire doivent nous permettre d'adapter les
12 tarifs en fonction des contextes énergétique,
13 économique, changeant, et des nouvelles
14 technologies. Le cadre réglementaire actuel nous a
15 permis de faire ça.

16 Ce qu'on voudrait éviter c'est qu'il n'y
17 ait pas de changements qui viennent contraindre...
18 apporter des contraintes additionnelles, là, au
19 niveau du cadre réglementaire. Puis au niveau du
20 processus aussi, s'assurer d'avoir une certaine
21 vitesse pour pouvoir répondre rapidement aux
22 divers enjeux qui pourraient survenir et donc,
23 s'assurer d'avoir... d'être agile à ce niveau-là.

24 Et ce qu'on... le message, aussi, qu'on
25 voulait passer, c'est qu'il faut vraiment s'assurer

1 d'être rigoureux au niveau de la tarification, donc
2 répondre aux différents enjeux en respect des
3 principes reconnus. On pense que c'est essentiel,
4 il y a... on a, effectivement, intérêt à faire de
5 même pour éviter des dérapages et... Donc, on veut
6 vraiment s'assurer que les choses se fassent de la
7 bonne façon et de façon rigoureuse. Et au niveau de
8 la clientèle, pour les différents, les différentes
9 problématiques, là, soulevées par les clients, donc
10 on trouve qu'il est très porteur de continuer de
11 rechercher des solutions avec la clientèle,
12 notamment ceux ciblés par le ministre, oui, en
13 collaboration avec les partenaires clés, et leur
14 offrir des mesures qui répondent à leurs besoins.
15 (14 h 15)

16 Donc c'est vraiment, je pense, un sommaire,
17 là, de notre rapport et les principaux messages,
18 là, qu'on voulait vous présenter aujourd'hui. Donc
19 nous sommes disponibles pour répondre à vos
20 questions. Merci beaucoup.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci. Alors nous avons, en effet, quelques
23 questions. D'abord, monsieur Pilotto?

24 M. LAURENT PILOTTO :

25 Êtes-vous surpris? J'ai des questions.

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 Non, on n'est pas surpris.

3 M. LAURENT PILOTTO :

4 Bonjour à vous tous. Monsieur Fréchet, monsieur
5 Huppé, c'est des personnes que je connais depuis
6 longtemps, que je n'ai pas vues depuis longtemps,
7 madame Trépanier aussi. Monsieur Lagrange, je n'ai
8 pas l'honneur de vous connaître mais... oui, j'ai
9 effectivement plusieurs questions.

10 Vous avez dû, je ne pense pas que vous
11 étiez dans la salle mais vous avez sûrement écouté
12 les experts qui sont passés hier, dont monsieur
13 Pineau entre autres, qui proposent une tarification
14 de la puissance. Je sais, je ne suis pas dans ce
15 dossier-là mais je sais que dans le dossier
16 tarifaire tout récent, qui est en délibéré, vous
17 avez proposé l'introduction du tarif DP, donc on
18 parle de tarification de la puissance au-delà de
19 cinquante kilowatts (50 kW).

20 Dans un premier temps, pouvez-vous nous
21 donner des exemples concrets de ce qu'un client
22 résidentiel ou agricole qui est facturé pour la
23 puissance, qu'est-ce qu'il peut faire pour agir sur
24 son appel de puissance, à l'heure actuelle? C'est
25 une sorte de mise en bouche, là.

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

2 Vous parlez, ceux actuellement qui sont au-delà de
3 cinquante kilowatts (50 kW)?

4 M. LAURENT PILOTTO :

5 Oui, on va commencer avec eux.

6 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

7 C'est ça. Bien, premièrement, c'est une clientèle
8 au-delà de cinquante kilowatts (50 kW) qui, comme
9 je le disais tantôt, ils ont probablement, grâce à
10 la, justement, c'est des clients un peu plus
11 grands, qui disposent, notamment les agriculteurs,
12 de moyens, par exemple, ils pourraient avoir des
13 contrôleurs de charge ou, donc ils ont des, ils ont
14 plus de moyens pour pouvoir... pour pouvoir
15 répondre au signal de prix de la puissance.

16 Ils ont différents équipements sur lesquels
17 ils peuvent agir pour réduire leur pointe, leur
18 appel de puissance maximal du mois. Je ne sais pas
19 si... au niveau... oui... mais vous parlez plus au
20 domestique?

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 Oui, bien, domestique et agricole, là, on s'entend,
23 ceux qui sont... ceux qui sont tarifés au tarif D.
24 En fait, la question, c'est, je connais l'évolution
25 des tarifs, je sais pourquoi on les a amenés

1 tranquille­ment pour apparier le G et le D vers
2 cinquante kilowatts (50 kW), puis le principe
3 derrière ça, c'est, bon, ces clients-là, certains
4 parmi ceux-là, ceux qui ont les appels de puissance
5 les plus élevés sont en mesure d'agir sur leur
6 puissance, ils peuvent contrôler leur charge,
7 essayer de réduire ces appels de puissance là, donc
8 on les suppose plus aptes à répondre au signal de
9 prix.

10 On a fixé un seuil à cinquante (50), à
11 mesure que des technologies deviennent disponibles,
12 puis là, quand je pense à des technologies, je ne
13 pense pas à des technologies d'autoproduction mais
14 plus à des technologies d'information de gestion de
15 la charge, je pense à la domotique, ce genre de
16 choses. Est-ce que, dans cette perspective-là, pour
17 des « early adapters », est-ce que ce n'est pas
18 pensable de descendre le seuil de cinquante (50) à,
19 plus bas, et tranquillement offrir cette option-là
20 à des gens qui seraient prêts à jouer le jeu?
21 Monsieur Huppé, je vous sens dubitatif.

22 M. FRANÇOIS HUPPÉ :

23 Bonjour. Je vais, la question qui est posée, en
24 fait, peut-être vous pouvez la préciser aussi,
25 c'est que, la question, c'est de savoir si on le

1 fait de façon optionnelle ou obligatoire. À partir
2 du moment où c'est obligatoire, vous comprendrez
3 que si on applique la facturation de la puissance,
4 puis là, dans une réponse aux demandes de
5 renseignements, on a essayé d'expliquer un peu ça,
6 c'est que pour la plupart des clients de tous les
7 jours, et là, vous comprendrez qu'en bas de
8 cinquante kilowatts (50 kW), c'est des entrées de
9 deux cents ampères (200 A), donc c'est des maisons
10 ordinaires, si on descend le seuil puis on commence
11 à facturer, ce n'est pas évident que l'ensemble de
12 la clientèle résidentielle va comprendre le
13 message.

14 (14 h 20)

15 Maintenant, est-ce que, de façon
16 optionnelle, là, c'est une hypothèse, là, de façon
17 optionnelle, que des clients puissent réagir à ce
18 genre de signal-là, évidemment. Maintenant, l'appel
19 de puissance maximum d'un client résidentiel n'est
20 pas nécessairement coïncident avec la pointe du
21 réseau. Il y a une très très grande diversité de
22 clientèle au résidentiel. Vous pouvez avoir un
23 chalet et sa pointe le week-end. Votre maison, vous
24 faites vos... vous faites vos corvées, votre ménage
25 le week-end, c'est là le maximum. Mais, peut-être

1 que la pointe du réseau va être le mercredi.

2 C'est pour ça que l'approche qu'on a
3 préconisée jusqu'à présent, c'est plutôt de, au
4 lieu d'introduire dans le tarif des éléments de
5 gestion de puissance, c'est de dire au client
6 « reste au tarif D, mais on va te proposer des
7 moyens de gestion de la pointe, ce qui va faire
8 qu'on va te compenser si tu réduis ton appel de
9 puissance. »

10 Là à ce moment-là, monsieur peut-être...
11 Richard... monsieur Lagrange peut peut-être
12 compléter, mais au lieu d'aller affecter tous les
13 clients, les trois millions (3 M) de clients, un
14 grand nombre de clients qui a une composante en
15 puissance, on préfère viser des clientèles qui sont
16 en mesure de nous donner cette capacité-là et de
17 l'exploiter. Donc, on préfère y aller de façon
18 ciblée.

19 M. LAURENT PILOTTO :

20 Je m'excuse, c'était évident dans mon esprit qu'on
21 parlait d'abord d'une approche optionnelle, c'est
22 pour ça que je parlais de « early adaptor ». C'est
23 évident qu'il y a des gens qui, demain matin, puis
24 j'en connais certains, qui sont justement des
25 « early adaptor », des gens qui sont prêts à jouer

1 le jeu et qui disposent aujourd'hui de technologies
2 qui n'existaient pas il y a à peine cinq ans.

3 Vous avez tous un téléphone intelligent,
4 vous êtes donc tous conscients comme moi des
5 capacités de la connectivité, donc de l'information
6 qui peut être cumulée par une intelligence
7 artificielle, par un algorithme, par un automate à
8 l'intérieur d'une maison.

9 On ne parle pas de Rocket Science, on parle
10 de choses qui sont disponibles aujourd'hui. Les
11 thermostat Nest, là, c'est une réalité, ça existe,
12 hein! Il y a des gens au Québec qui en achètent.
13 Bon.

14 M. RICHARD LAGRANGE :

15 Vous m'ouvrez la porte, on va faire connaissance.
16 Je vais faire, je vais suivre dans les propos de
17 François. On préfère préconiser une approche un peu
18 sur une base de volontariat au niveau de la GDP.
19 L'exemple que vous amenez est tout à fait
20 pertinent, les thermostats Nest. On a annoncé dans
21 le cadre de la tarifaire l'été dernier qu'on allait
22 lancer un pilote. Et on est en négociation presque
23 finale avec Nest justement pour justement voir les
24 possibilités offertes par un système central de
25 chauffe.

1 En fait, ce qu'on veut faire, c'est de la
2 GDP chez les clients résidentiels au niveau de la
3 chauffe de l'air. On a tenté de faire le chauffage
4 de l'eau dans les dernières années. On a des petits
5 écueils, on ne lâche pas. Mais, en parallèle, on
6 veut s'attaquer au chauffage de l'air. Donc, on a
7 trois projets pilotes cet hiver, de front, dont un
8 qui touche... qui va toucher les thermostats
9 centraux. On en a un autre qui touche les plinthes
10 électriques. Là aussi avec tout, sous forme de
11 domotique. C'est plus contraignant parce que ça
12 implique plusieurs thermostats pour contrôler la
13 charge globale d'une résidence. Donc, il y a des
14 effets croisés qui doivent être gérés. Mais, on
15 attaque également ce volet-là.

16 Et le troisième, tout à l'heure Louise en a
17 parlé, le DT. Le DT, pour vraiment s'assurer que ce
18 programme commercial là est ciblé en fonction des
19 besoins du réseau. On approche, on amène une
20 approche différente au DT, dans le sens qu'il va
21 basculer à l'autre source d'énergie, pas en
22 fonction d'une température, à moins douze (-12) ou
23 moins quinze (-15), là, mais en fonction des
24 besoins du réseau. Et c'est un peu ça que François
25 vient de mentionner.

1 La coïncidence des charges chez des clients
2 versus celle du réseau n'est pas toujours la même.
3 Il arrive plusieurs fois, pour le tarif DT par
4 exemple, il bascule à peu près sept cents (700)
5 heures par année, là, qu'au niveau du réseau, moi
6 là, parce que le chapeau que je porte, c'est plus
7 en approvisionnement, je n'en ai pas de besoin.
8 Donc, même s'il fait moins douze (-12) ou moins
9 treize (-13), moins quatorze (-14), je n'en ai pas
10 de besoin.

11 Alors, la beauté de cette option tarifaire-
12 là qu'on va... ou de ce programme commercial plutôt
13 qu'on va introduire, c'est que s'il n'y a pas de
14 besoin sur le réseau, même s'il fait moins quinze
15 (-15), on va le laisser à l'électricité au bas
16 tarif.

17 Par contre, lorsqu'il y aura un besoin,
18 s'il fait moins vingt (-20) ou peu importe la
19 température, là par une action de domotique ou
20 de... avec les moyens d'aujourd'hui, on va faire
21 basculer le système. Donc, vraiment essayer de plus
22 en plus d'amener ces programmes commerciaux là à
23 offrir un service qui a une valeur pour le
24 Distributeur en fonction de la pointe que l'on doit
25 contenir plutôt que d'avoir une approche

1 généralisée.

2 M. LAURENT PILOTTO :

3 Content d'entendre ça. D'ailleurs, par rapport au
4 tarif DT, il faudra s'assurer de passer le bon
5 message. Je vous le dis parce que j'ai lu un
6 article dans La Presse dernièrement qui citait
7 votre président puis qui parlait qu'il voulait
8 rentrer dans le marché du mazout. Puis je comprends
9 que ce qu'il visait, c'est les utilisateurs
10 industriels de mazout, mais ce n'était pas précisé,
11 donc ça peut être confondant pour les gens qui sont
12 au tarif DT puis qui ont une fournaise au mazout.
13 Enfin, je vous dis ça en passant.

14 (14 h 25)

15 Poursuivons dans cette voie-là, donc. Donc
16 ça veut dire qu'un tarif optionnel qui viserait
17 l'effacement de certains clients qui voudraient
18 participer à l'exercice avec des puissances
19 appelées inférieures à cinquante kilowatts (50 KW)
20 puis j'en conviens, là, la plupart des gens ont une
21 entrée électrique de deux cents ampères (200 A),
22 donc qui leur permet de tirer quarante-huit
23 kilowatts (48 KW). Mais dans les faits, personne ne
24 tire quarante-huit kilowatts (48 KW), là. Mais il y
25 en a, ceux qui ont des maisons plus cossues, qui

1 peuvent tirer facilement vingt (20), vingt-cinq
2 kilowatts (25 KW) puis peut-être qu'il y a un cinq
3 kilowatts (5 KW) qu'ils pourraient effacer sans
4 problème. Il suffit qu'ils aient le signal de prix
5 puis qu'on leur donne la bonne information et le
6 pouvoir d'agir. Mais vous acquiescez, donc...

7 M. RICHARD LAGRANGE :

8 Oui, bien je vais faire un parallèle. Fort de
9 l'expérience pilote qu'on vit cet hiver avec...
10 appelons ça le DT interruptible, là, on veut
11 également élargir l'offre un peu sur l'idée que
12 vous amenez. C'est-à-dire que des clients qui,
13 volontairement, seraient prêts à effacer une partie
14 de leur charge lorsqu'on le demande, on voudrait
15 les rémunérer.

16 Un peu sur la base de ce qu'on fait
17 présentement depuis le premier (1er) avril. On a un
18 ouvert un programme le premier (1er) avril deux
19 mille seize (2016) au niveau de la clientèle
20 commerciale, institutionnelle et industrielle, qui
21 connaît, d'ailleurs, un fort succès, et le principe
22 est très simple, on demande à ces clients-là, qui
23 adhèrent sur une base volontaire, d'abaisser leur
24 charge lorsqu'on leur envoie un signal. Le moyen ne
25 nous importe peu. C'est en fonction de leur réalité

1 à eux et ça va super bien. Et ce qu'on envisage,
2 dans un avenir rapproché, c'est de faire la même
3 chose, mais pour d'autres clientèles.

4 M. LAURENT PILOTTO :

5 Vous devancez une de mes questions parce que ça
6 c'est quelque chose que j'ai déjà observé il y a
7 longtemps, ça existait, ça s'appelait... c'était
8 « Commonwealth Edison », c'était les « Energy
9 Coop » où l'utilité, dans le fond, Commonwealth,
10 faisait affaire avec un intégrateur qui était un
11 intermédiaire qui... souvent des firmes de génie-
12 conseils, qui avaient plusieurs clients déjà dans
13 son... dans sa liste de clients habituels puis cet
14 intégrateur-là jouait le rôle d'intermédiaire pour
15 cumuler un certain nombre de charges coïncidentes
16 mais à différents endroits dans la ville, par
17 exemple. Alors, c'est ce que vous regardez, ce que
18 vous envisagez?

19 M. RICHARD LAGRANGE :

20 Oui, c'est ce qu'on regarde. D'ailleurs, dans le
21 programme qui existe présentement du côté CII,
22 commercial, institutionnel et industriel, il y a
23 certains des... appelons ça des clients qui sont
24 des... appelons-les des agrégateurs ou des
25 intégrateurs. Ça existe déjà, là, au niveau...

1 M. LAURENT PILOTTO :
2 Energy Service Company?
3 M. RICHARD LAGRANGE :
4 Yes. Si.
5 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :
6 Je voudrais juste rajouter aussi, par rapport à
7 d'autres mesures, bien mettons qui ne seraient pas
8 optionnelles ou même si c'est optionnel, là,
9 l'important, avec ces programmes-là, aussi, ce
10 qu'on trouve intéressant c'est que les clients,
11 bien premièrement, sont volontaires puis il n'y a
12 pas de perdant. Donc, au minimum, tu ne fais pas
13 d'efforts puis tu as zéro base de... ou zéro
14 réduction de facture. Mais contrairement à d'autres
15 options, par exemple, où... je pense à Heure juste,
16 le projet qui avait eu lieu où il y a des gens qui
17 avaient l'impression qu'ils avaient fait beaucoup
18 d'efforts puis, finalement, se retrouvaient avec
19 très peu de gains ou même certaines pertes. Donc
20 l'avantage de ces programmes-là, de ces approches-
21 là, c'est ça, c'est que c'est ciblé, donc ça répond
22 à nos besoins. Puis en même temps, pour le client,
23 c'est intéressant parce qu'il peut bénéficier de
24 crédits. Mais au minimum, au moins, il n'aura pas
25 de pertes. Donc c'est « win win », finalement,

1 c'est intéressant à ce niveau-là.

2 M. LAURENT PILOTTO :

3 Ça peut même être un petit peu coercitif puis être
4 pénalisé quand tu ne joues pas. Enfin... Justement,
5 bien je pense qu'on en a traité, attendez que je
6 regarde ma question... on a abordé cette question-
7 là, justement, des conclusions du projet Heure
8 juste puis des impacts tarifaires... oui, on l'a
9 regardé. Le projet LRD, là, ça y est? Hein? On peut
10 dire que c'est fait, à peu près?

11 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

12 On peut dire, oui.

13 M. LAURENT PILOTTO :

14 Oui? En deux mille dix (2010), dans le dossier
15 tarifaire 3740-2010, le Distributeur concluait, par
16 rapport à des options de tarification dynamique, le
17 Distributeur propose pour l'instant de maintenir le
18 statu quo en matière de tarification dynamique,
19 mais, puis là, je vous fais grâce de toute la
20 citation mais ça finit par : « C'est pourquoi le
21 Distributeur envisage d'offrir en option une
22 tarification dynamique aux clients résidentiels dès
23 que les nouveaux compteurs seront installés. » Ça y
24 est. C'est fait. Bravo! Alors donc, si vous n'avez
25 pas changé d'idée, je comprends que ça s'en vient?

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 Est-ce qu'on a signé ça avec notre sang? Je ne le

3 sais pas...

4 M. LAURENT PILOTTO :

5 Ah bien, en tout cas, c'est déposé dans le SDI de

6 la Régie, 3740-2010.

7 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

8 Non, je connais le passage, mais je reviens avec ce

9 que je disais tout à l'heure. Avec l'approche d'un

10 programme, d'ailleurs, là, que ça fait quelques

11 expériences qu'on a puis on... donc je reviens avec

12 les arguments de tout à l'heure, c'est très ciblé

13 par rapport à nos besoins. On a un réseau qui

14 pointe en hiver. Est-ce qu'en été... Par rapport...

15 la tarification dynamique ou TDT, comme on

16 l'entend, aux États-Unis, il y a beaucoup...

17 pendant l'été, beaucoup de variations de prix

18 quotidiens

19 (14 h 30)

20 Nous, au niveau de notre réseau, c'est moins

21 important, mais on a la pointe d'hiver, puis les

22 meilleurs moyens, ou les outils les plus efficaces

23 qu'on utilise, donc notamment les options

24 interruptibles, donc c'est un peu cette voie-là

25 qu'on aimerait emprunter.

1 Notamment aussi pour les véhicules
2 électriques, parce que vous parliez de domotique,
3 de différents moyens de contrôler, finalement, sa
4 consommation, donc on ne voit pas pourquoi, pour
5 les véhicules électriques, ça ne pourrait pas être
6 une avenue également au niveau de la recharge à la
7 maison par exemple, où un client pourrait se... ou
8 adhérer à un programme comme ça puis s'effacer
9 lorsqu'on le lui demande, donc ou retarder sa
10 recharge et programmer son auto, par exemple, pour
11 qu'elle parte un peu plus tard. Donc ça pourrait
12 être fait également pour cet usage-là au niveau de
13 la recharge de véhicules électriques à la maison.

14 M. LAURENT PILOTTO :

15 Oui, puis ça répondrait, d'ailleurs, à une
16 problématique qui était soulevée par monsieur
17 Pineau hier, parce qu'il disait, la TDT, ça, pour
18 les véhicules électriques, c'est absolument
19 essentiel, mais évidemment, ça supposerait
20 l'installation d'un deuxième compteur. Je ne pense
21 pas que ça soit nécessaire, là, je pense qu'il y a
22 moyen de faire ça plus simplement.

23 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

24 Et ce qu'on voit ailleurs, c'est ça, il y en a qui
25 ont des compteurs séparés, mais il y en a, c'est

1 toute la maison, mais est-ce que, c'est ça, tu veux
2 inciter le client, finalement, à gérer toute sa
3 consommation alors qu'il a juste, qu'il a un
4 véhicule, finalement, là, c'est pour ça que dans
5 certains cas, il cible juste le véhicule et non pas
6 toute la maison, là, mais...

7 M. LAURENT PILOTTO :

8 J'entends ça mais ce que je vous demande de garder
9 en tête, c'est, pensons intelligence artificielle,
10 pensons algorithme, il y a, aujourd'hui, des
11 technologies disponibles qui sont capables de gérer
12 la consommation d'une bâtisse, ce qui n'était pas
13 le cas il y a à peine cinq ans, mais ça existe,
14 c'est là. Alors on n'est pas obligés de mesurer
15 séparément l'alimentation de l'auto mais c'est
16 possible de gérer toute la... toute la consommation
17 et la charge d'une maison.

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

19 Bien, un élément aussi qu'il ne faut pas oublier,
20 c'est que, au tarif D, la deuxième tranche est plus
21 élevée, donc les clients qui diminuent leur
22 consommation, ils ont aussi un intérêt à ce niveau-
23 là, donc ils peuvent... c'est ça...

24 M. LAURENT PILOTTO :

25 C'est vrai.

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 ... réduire leur consommation puis à l'aide de la

3 domotique, donc faire une meilleure gestion de leur

4 consommation.

5 M. RICHARD LAGRANGE :

6 Si je peux me permettre de...

7 M. LAURENT PILOTTO :

8 Oui.

9 M. RICHARD LAGRANGE :

10 ... d'apporter un complément à la réponse de

11 Louise, on est au fait, oui, des possibilités de la

12 domotique, de l'intelligence artificielle, des

13 algorithmes; d'ailleurs, on est, je pense que ça a

14 été dit, là, on est à finaliser l'installation de

15 tout ce qui peut s'acheter aujourd'hui en termes

16 d'équipements de fine pointe, qu'on va mettre en

17 opération sur nos deux maisons au LTEE; on vise le

18 premier (1er) avril avoir terminé ça, donc tout ce

19 que vous pouvez imaginer, là, panneaux solaires, on

20 a un véhicule qui va être branché sur la maison,

21 toute l'intelligence artificielle au niveau des

22 appareils électroménagers pour qu'il y ait des

23 transferts de charge à des moments opportuns,

24 vraiment la charge de la maison, à quel moment

25 qu'elle pousse sur le réseau versus si elle tire du

1 réseau.

2 Donc toute cette intelligence-là, on la
3 teste dans un projet, là, qui... qui va débiter
4 dans les prochaines semaines. Il y avait déjà
5 beaucoup d'équipements dans ces maisons-là mais là,
6 on met vraiment tout ce qu'on peut trouver, pour se
7 faire une connaissance au niveau d'Hydro-Québec par
8 rapport à ça puis voir qu'est-ce que ça pourrait
9 nous amener au niveau du développement, par exemple
10 plus tard, soit d'options tarifaires ou de
11 programmes ou des choses comme ça.

12 M. LAURENT PILOTTO :

13 Là, je comprends mieux ce que votre président
14 voulait dire par : « Le but, ce n'est pas de
15 fabriquer, de vendre ou d'installer des panneaux
16 solaires, mais de devenir un intégrateur », alors
17 c'est à ce niveau-là, intégrateur, c'est ce que je
18 comprends, ou il a autre chose en tête?

19 M. LAURENT PILOTTO :

20 Bon, là, je vais laisser à David Murray le soin de
21 préciser sa pensée, mais nous, tout ce que je peux
22 vous dire, c'est que d'un point de vue
23 connaissances de toutes ces, parce qu'on lit
24 beaucoup, hein, tout à l'heure, mes collègues l'ont
25 mentionné, il y a énormément d'effervescence sur

1 Internet, on se tient à l'affût de tout ce qui
2 bouge.

3 C'est beau le lire, là, mais il faut
4 tester. Dans la réalité du Québec, comment vont
5 réagir des panneaux solaires lorsqu'on a des
6 températures qui passent de moins vingt (- 20) à
7 plus cinq (+ 5), le givre, la neige, comment ça va
8 réagir dans notre contexte à nous. On veut être un
9 propriétaire averti et ensuite, on verra sur quoi
10 ça... ça ouvre.

11 M. LAURENT PILOTTO :

12 Merci. Je vais passer la parole, mais je vais
13 revenir.

14 (14 h 40)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bonjour. Alors, j'ai quelques questions en relation
17 avec votre mémoire, puis d'autres aussi avec mes
18 lectures de mémoires d'autres intervenants. La
19 première d'ailleurs, elle m'est inspirée par le
20 mémoire d'UC qui dit que la solution aux problèmes
21 de compétitivité des grands industriels devrait
22 passer par les contrats spéciaux ou à partage de
23 risques. Vous nous avez déjà dit en préambule de ce
24 que vous estimiez être le rôle des parties, mais
25 j'aimerais vous entendre sur quels sont les enjeux

1 d'une telle approche pour le Distributeur et
2 l'ensemble de la clientèle?
3 Mme LOUISE TREPANIER :
4 Bien, on a mentionné dans notre rapport que, bon,
5 oui, effectivement c'est une possibilité que le
6 gouvernement a, que c'est prévu au cadre
7 réglementaire là, qu'ils puissent offrir des
8 contrats spéciaux. Puis dans certains cas,
9 probablement qu'il y a une... C'est peut-être
10 correct que ça soit lui finalement qui prenne cette
11 décision-là. Au niveau des... bien, de la
12 clientèle, comme on le disait, si c'est un client
13 existant qui, bon, qui sort finalement du
14 réglementé, effectivement ça fait un de moins pour
15 partager la tarte, partager les coûts. Donc,
16 ultimement, effectivement si cette approche-là est
17 à l'extrême, bien, ça signifie un repartage des
18 coûts entre moins de clients. Donc, c'est un effet
19 je dirais qui peut être constaté là, avec une
20 grande, par exemple, le fait d'aller de façon large
21 avec cette approche-là. Mettons à l'extrême, qu'il
22 n'y aurait plus de tarifs L là, ça veut dire, c'est
23 ça, il y aurait les M, les D pour partager les
24 coûts.
25

1 M. RICHARD LAGRANGE :

2 Puis il y a un impact aussi à mentionner, excuse-

3 moi Louise juste un complément, c'est que si on

4 perd ces clients-là, on va perdre

5 l'interfinancement qu'il procurait aux autres. On

6 sait que l'interfinancement est, pour les clients

7 au L, au M, bien, on l'a vu dans les données qui

8 ont été présentées, on parle de vingt-huit pour

9 cent (28 %) d'interfinancement pour les M, si on

10 les perd, on perd cet interfinancement-là qui

11 bénéficie aux autres clients.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 O.K. Ça complète?

14 Mme LOUISE TREPANIER :

15 Oui. C'est bon.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 En fait, sur le même sujet mais, puis vous y avez

18 en partie répondu, mais je m'interrogeais sur le

19 sens d'une expression que vous utilisez dans votre

20 mémoire à la page 19, sur le même sujet des

21 contrats spéciaux. Vous y dites : « Le manque à

22 gagner au surplus entre les revenus requis des

23 contrats spéciaux et les revenus qu'ils génèrent

24 est transféré à l'actionnaire. » Donc, le manque à

25 gagner est transféré à l'actionnaire. La phrase

1 suivante vous dites : « Toutefois, lorsqu'un client
2 existant passe au tarif L à un contrat spécial »,
3 donc c'est une autre situation : « le reste de la
4 clientèle doit alors assumer sa contribution au
5 financement. » Je voulais savoir, c'était qui le
6 reste de la clientèle dans votre esprit? D'autres
7 clients de la même catégorie?

8 Mme LOUISE TREPANIER :

9 C'est comme disait Richard tout à l'heure, c'est
10 l'ensemble de la clientèle, en fait, le client part
11 avec ses coûts puis avec ses revenus, mais donc
12 toute la partie de l'interfinancement...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 N'est plus disponible.

15 Mme LOUISE TREPANIER :

16 À laquelle il contribuait, n'est plus disponible
17 pour le reste de la clientèle.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 D'accord. Toujours dans votre mémoire, à propos de
20 l'interfinancement, vous dites : « Plus de
21 souplesse à l'égard de l'interfinancement pourrait
22 permettre », alors : « Plus de souplesse par
23 rapport à l'interfinancement pourrait permettre de
24 tenir compte des enjeux inhérents à chaque
25 catégorie des consommateurs et d'assurer un

1 meilleur reflet des coûts. » Dans l'hypothèse où il
2 y avait plus de souplesse à l'égard de
3 l'interfinancement et que ça permettait de dégager
4 une marge de manoeuvre. Je comprends le partage des
5 rôles entre le gouvernement, mais l'avis c'est pour
6 donner un conseil au gouvernement. Alors, je vous
7 demande votre éclairage, dans l'hypothèse où il y
8 aurait plus de souplesse à l'égard de
9 l'interfinancement et que ça permettait de dégager
10 une certaine marge de manoeuvre, quel secteur
11 d'activités ou quel tarif faudrait-il examiner le
12 cas échéant? Ou quel serait le plan de travail s'il
13 y avait plus de souplesse?

14 (14 h 45)

15 Je vous dirais, ça dépend un peu de l'objectif de
16 lever cette contrainte-là. Est-ce que c'est
17 d'améliorer la compétitivité des clients
18 industriels? Est-ce que c'est de niveler les
19 différents...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 « Nous conseillons sur l'usage ». Donc, quel serait
22 le meilleur objectif selon vous? Ou est-ce qu'il y
23 en a un qui, de votre point de vue, est plus
24 intéressant qu'un autre à estimer? Je comprends que
25 ça dépend de l'objectif. Mais y en a-t-il des

1 enjeux à examiner prioritairement de votre point de
2 vue? Pour qu'on conseille le gouvernement, ce que
3 je cherche, c'est votre éclairage pour conseiller
4 le gouvernement.

5 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

6 Écoutez, on ne sent pas... Comme je vous disais
7 tantôt, il y a différents objectifs. Puis on
8 préfère...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je ne veux pas que vous...

11 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

12 Non, c'est ça. Non, mais on ne pense pas que le
13 Distributeur doit... que c'est un choix qui relève
14 du Distributeur en fait. C'est une question, une
15 question de... une question sociale.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 D'accord.

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

19 Comme on le disait tantôt, on s'en remet au
20 gouvernement d'établir aussi les... s'il juge
21 approprié de faire ça, d'établir les objectifs et
22 comment ça devrait se faire. Donc ça relève du
23 gouvernement.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui, je suis d'accord.

1 M. JACQUES FRÉCHET :
2 Oui. Quand on dit, en fait c'est un peu théorique
3 qu'on l'a écrit cette phrase-là, on peut toujours
4 se référer peut-être à l'exemple du rééquilibrage
5 des tarifs généraux. Quand on est arrivé pour
6 présenter ça, on avait la question de la Loi 116,
7 je crois, qui amenait l'augmentation du tarif
8 patrimonial, puis on voulait apporter l'exemption
9 au tarif L. Et, là, ça nous obligeait aussi à créer
10 le LG, et tout. Et, là, on regardait dans toute la
11 situation à ce moment-là puis on se disait, non
12 seulement il y avait des problèmes disons de
13 continuité de distorsion entre les tarifs qu'on
14 voyait apparaître, mais aussi on disait, il y a à
15 l'époque des... on trouvait que les... c'était
16 l'année deux mille neuf (2009), c'était la
17 récession, et caetera, là, on disait, bien, si on
18 pouvait utiliser disons le lien entre les trois
19 tarifs généraux pour dire, est-ce qu'on pourrait
20 juste en rééquilibrage favoriser un peu le tarif M,
21 puis que les autres catégories soient mises à
22 contribution un peu pour aplanir un peu la
23 continuité tarifaire et également aider le tarif M,
24 c'est-à-dire les industriels du tarif M à avoir une
25 meilleure concurrence... c'est-à-dire position

1 concurrentielle.

2 Ça fait qu'on a fait, on a présenté cette
3 situation-là. On ne savait d'ailleurs pas comment
4 la Régie allait l'accepter. Puis elle a
5 effectivement convenu que le risque qui était
6 supporté par la catégorie M était intéressant et
7 qu'il faudrait peut-être effectivement donc
8 corriger, pas corriger mais aller dans ce sens-là.
9 Et donc, c'est ça qu'on a appelé rééquilibrage. Ça
10 s'est fait très très lentement. On n'a pas pu...
11 C'est-à-dire que l'objectif, ce n'était pas de
12 changer les indices d'interfinancement, mais quand
13 même c'était d'accroître la concurrence tarifaire,
14 mais c'était tout léger.

15 Alors, imaginez-vous... Là, présentement,
16 on dit, touchez à rien, ne faites rien. Ça fait
17 qu'on a aucune... On ne peut pas jouer aucunement
18 là-dedans. On ne dit pas à l'heure actuelle, bien,
19 on a un objectif à aller atteindre, je ne sais pas,
20 au tarif L, au tarif M. Ce n'est pas ça qu'on a
21 pour l'instant. Mais il faut juste être conscient
22 qu'on n'a pas... C'est-à-dire le Distributeur et la
23 Régie n'ont aucune marge de manoeuvre, aucune marge
24 de manoeuvre.

25 Donc, est-ce que ça serait bon de regarder

1 ça pour s'en donner davantage? C'est un peu ça
2 qu'on a voulu juste soulever. Mais outre de là,
3 nous, présentement, on ne veut pas nécessairement
4 prendre partie pour une catégorie ou une autre.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je cherchais à comprendre votre commentaire. Là, je
7 comprends mieux. Je vous remercie beaucoup.

8 M. JACQUES FRÉCHET :

9 D'accord.

10 (14 h 50)

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Maître Turmel.

13 Me SIMON TURMEL :

14 Bonjour Madame, bonjour Messieurs. D'abord, je vais
15 faire une série de questions sur... qui découlent
16 de votre présentation. Après, j'en aurai d'autres
17 que j'avais vues à partir de la lecture de votre
18 mémoire. À la page 4 de votre présentation, qui
19 sont les tarifs... intitulée « Tarifs et options
20 tarifaires », vous parlez de la récupération, on
21 l'a mis au tableau? Oui? Récupération... « Défi de
22 récupération des coûts fixes », lesquels découlent
23 de la production distribuée. Vous en avez reparlé
24 également à la fin. Est-ce que c'est un défi
25 d'avenir ou c'est un défi actuel? Est-ce que vous

1 le vivez? Est-ce que vous le percevez au sein du
2 réseau? Est-ce qu'il y a un effritement, je dirais,
3 au niveau des coûts fixes? Est-ce que vous percevez
4 quelque chose?

5 M. FRANÇOIS HUPPE :

6 Lorsqu'on fait de la tarification, c'est toujours
7 pour le dossier prochain. Et lorsqu'on fait des
8 réformes de structures tarifaires, c'est souvent
9 pour les dix (10) prochaines années, là. Je pense
10 au dossier, au tarif domestique où on fait une
11 réforme puis ce qui a été mis sur la table, c'est
12 une réforme sur neuf ans.

13 Donc inévitablement, quand on parle de
14 réforme tarifaire, on est obligé de regarder à
15 l'horizon et tenter de deviner ou tenter de voir où
16 on s'en va. C'est pour ça qu'une des premières
17 tâches d'un tarificateur, c'est vraiment de définir
18 le contexte auquel il fera face au cours des
19 prochaines années. Donc, on est un peu comme vous,
20 là, on essaie de le mesurer. Et il faut le faire du
21 mieux qu'on peut, réagir à ça. Donc, je serais
22 porté à croire que c'est un... la tarification
23 c'est un grand navire qu'il faut déplacer et il
24 faut regarder au loin et commencer à voir où on
25 s'en va pour commencer à l'y amener tranquillement,

1 pour éviter les chocs tarifaires.

2 Me SIMON TURMEL :

3 Et pour compléter, peut-être, est-ce que vous
4 percevez quelque chose actuellement dans le marché?
5 Est-ce que vous sentez qu'il y a un déplacement,
6 qu'il y a l'arrivée de ces nouvelles technologies?

7 M. RICHARD LAGRANGE :

8 On a la chance, au Québec, d'avoir une structure de
9 coûts qui est tellement favorable par rapport à
10 l'ensemble du marché nord-américain qu'on peut voir
11 ailleurs ce qui se passe et inévitablement, tantôt,
12 quelqu'un l'a dit, ce n'est pas une question de
13 « Est-ce que ça va arriver? », c'est une question
14 de « Quand ça va arriver? ». Exemple... donc oui,
15 on voit des choses, on voit... menaces,
16 opportunités, j'aime mieux voir le mot
17 « opportunités », mais il y a une transformation du
18 marché au niveau de la production décentralisée.

19 On voit, dans les états voisins, les
20 impacts que ça a eu sur les structures de... sur la
21 récupération des coûts fixes. Pour répondre
22 spécifiquement à votre question, est-ce que c'est
23 une menace aujourd'hui? Non. On a juste cent vingt-
24 sept (127) clients sur le mesurage net, là, ce
25 n'est pas ça qui... Mais par contre, comme François

1 vient de le dire, il faut... on a un rôle, on a un
2 rôle de préserver ce que l'on a bâti au fil des
3 années, des décennies, et de voir devant.

4 Donc, il faut, aujourd'hui, se positionner
5 par rapport à ce qui s'en vient. Et c'est clair que
6 ça va arriver au Québec incessamment, d'ailleurs
7 c'est commencé. Il y a de nos concurrents, sur le
8 marché québécois, qui offrent des panneaux solaires
9 à notre clientèle. Alors, ce n'est pas quelque
10 chose qu'on pense qui va arriver demain matin, là,
11 c'est déjà à nos portes. Il faut donc voir à tenir
12 compte de cette nouvelle réalité-là qui n'était pas
13 présente il y a de ça seulement douze (12) mois et
14 d'ajuster en conséquence nos tarifs et nos options
15 tarifaires.

16 Me SIMON TURMEL :

17 Et Madame Trépanier... c'est ça, Madame Trépanier
18 vous avez dit que vous suivez les meilleures
19 pratiques dans le domaine, surtout au niveau du
20 mesurage net. Vous avez identifié une meilleure
21 pratique qui était de s'assurer qu'il n'y ait pas
22 un coût assumé par les non-participants. Est-ce
23 qu'il y a d'autres meilleures pratiques que vous
24 avez identifiées à l'heure actuelle?

25

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 Bien ce qu'on observe, notamment dans les États où

3 la production distribuée notamment le solaire est

4 très présente, là, l'enjeu c'est effectivement le

5 fait que par exemple, quelqu'un qui... avec la

6 production distribuée, qui ne consomme pas, par

7 exemple, avec le solaire, qui ne consomme pas de la

8 journée, mais que là, il arrive à la période de

9 pointe puis là, il est présent, donc vous avez vu

10 le « duck curve », là, donc il y a effectivement

11 cet enjeu-là de dire « Est-ce que les gens qui

12 gardent quand même un service de « stanby », je

13 dirais ça comme ça, est-ce qu'ils devraient assumer

14 certains coûts, un certain coût fixe? »

15 Donc, la question, puis notre expert en a

16 parlé, qui se discute beaucoup, c'est, « C'est quoi

17 la valeur de ce qui est injecté sur le réseau par

18 rapport à... » Donc, le mesurage net ça attribue

19 une valeur, la même valeur à ce qui est injecté sur

20 le réseau à la valeur de la consommation, donc au

21 prix de détail. Donc, est-ce que c'est le bon prix,

22 justement, pour tenir compte de cet effet-là qui a

23 quand même une utilisation des actifs, là, du

24 réseau, finalement, puis... Donc, la valeur c'est

25 peut-être plus au niveau de la fourniture.

1 Donc c'est beaucoup, ça, une question de
2 qui doit partager, finalement, les coûts, les coûts
3 du réseau. Parce qu'ultimement, quelqu'un qui se
4 détache du réseau, à la limite... là, il n'est plus
5 là, mais quelqu'un qui reste branché, mais qui
6 consomme peu, est-ce qu'on doit lui facturer
7 quelque chose de plus, là, pour ce service-là?
8 Donc, ça remet en question un peu les... aussi
9 toute cette transformation de marché, là, nos...
10 (14 h 55)

11 Ça va avoir un effet sur nos tarifs, il va
12 falloir repenser, là, justement, est-ce qu'il y
13 aura des services comme ça qu'il faudra facturer.
14 Mais donc, comme vous le disiez, on regarde ce qui
15 se fait ailleurs. Avec nos bas tarifs, on pense que
16 ça va, ça va arriver ici probablement plus tard
17 mais donc on a la chance, comme le disait Richard,
18 là, de voir ce qui se fait ailleurs, les débats,
19 les discussions, les positionnements, les
20 justifications, donc c'est quelque chose qu'on
21 suit, là, qu'on regarde.

22 M. RICHARD LAGRANGE :

23 Je compléterais, Louise. Il y a plusieurs éléments,
24 ça a été exprimé dans le rapport de notre expert,
25 comme Louise vient de le mentionner, le

1 kilowattheure qu'on livre chez le client, nous, ce
2 qui est livré, c'est la production qui est
3 derrière, c'est le transport, c'est la
4 distribution, c'est l'infrastructure, c'est le
5 mesurage, c'est le service à la clientèle, c'est un
6 tout, là.

7 Ce qu'on reçoit en échange des
8 kilowattheures, présentement, on accorde la même
9 valeur à ce kilowattheure-là, on assure de la
10 fiabilité également, là, on se doit d'assurer la
11 fiabilité du réseau intégré comme les réseaux
12 autonomes. Donc nous, le kilowattheure qu'on va
13 porter chez le client intègre tout ça. Ce qu'on
14 reçoit, présentement, on lui a attribué la même
15 valeur avec l'option tarifaire mais c'est ce qu'on
16 dit, il faut revoir ça, d'une part.

17 D'autre part, compte tenu qu'on a la chance
18 de voir ce qui se passe ailleurs dans les autres
19 réseaux, il y a certains réseaux, dans le sud, au
20 sud du Québec, qui ont là, qui ont une réalité
21 différente de la nôtre. Si on parle du solaire, ils
22 ont une coïncidence plus forte de la part du
23 solaire par rapport à la pointe du réseau. Le
24 solaire est présent dans le jour alors que les
25 fortes charges dans ces réseaux-là, la

1 climatisation, sont dans le jour.

2 Alors ils ont une situation qui est peut-
3 être, bien, pas qui est peut-être, qui est
4 différente, il y a une coïncidence plus forte entre
5 l'apport de cette source d'énergie renouvelable-là
6 par rapport à la réalité de leur réseau versus
7 nous. Nous, ce qui coûte très cher à Hydro-Québec,
8 vous le savez, c'est la fine pointe. Bien, l'hiver,
9 entre six heures et huit heures (6 - 8 h) le matin,
10 quand il fait moins vingt-cinq (- 25), il n'y a pas
11 de soleil; le soir, quand les gens retournent à la
12 maison, entre dix-sept heures et dix-neuf heures
13 (17 - 19 h), il n'y a pas de soleil.

14 Alors un client, à la limite, qui aurait
15 des capacités solaires suffisantes pour, en termes
16 d'énergie, éliminer complètement sa charge n'aurait
17 aucune contribution aux frais fixes que l'ensemble
18 des clients doivent assumer, à cause du fameux
19 « duck curve », là, et c'est ça qu'il faut qu'on
20 capte; là, comme je vous dis, on a cent vingt-sept
21 (127) clients, là, mais ailleurs, on voit, c'est
22 une question d'offre et de demande, là, plus les
23 prix des utilités augmentent, plus ces énergies
24 renouvelables-là, les coûts descendent, plus il y a
25 un attrait, et plus il y a des gens qui

1 s'inscrivent à ces options-là. On est chanceux, on
2 en a peu, mais il faut réagir.

3 Me SIMON TURMEL :

4 Je vais changer un peu le registre, en embarquant
5 cette fois-ci sur la tarification de la puissance.
6 Je n'avais pas de question là-dessus mais je
7 voudrais compléter certaines informations que mon
8 collègue, monsieur Pilotto, a posées, et vous avez
9 bien vu qu'il a, c'est un sujet qui l'intéressait
10 beaucoup, tout ce qui tourne autour des compteurs.

11 Et je pose la question parce qu'on a un
12 avis à livrer, hein, c'est différent de, je dirais,
13 une cause, une cause standard. Si elle était
14 obligatoire, la tarification de la puissance, vingt
15 (20), trente (30), quarante (40), cinquante (50),
16 elle est déjà à cinquante (50) mais inférieure à
17 cinquante (50), certains pourront vous dire :
18 « Écoutez, Hydro-Québec a des problèmes avec la
19 puissance au Québec, c'est un manque de puissance
20 qu'on a et non pas d'énergie. »

21 Plusieurs personnes utilisent la puissance
22 et ne s'effaceront pas, ceux qui sont à cinquante
23 (50), je présume qu'ils n'arrêteront pas de
24 chauffer leur trottoir pour l'automobile, même s'il
25 y a un incitatif, ils ne s'effaceront pas, c'est

1 immatériel, leur réduction. Il y en a qui vont vous
2 parler aussi de l'effet environnemental, les
3 avantages de s'effacer dans le bon moment.

4 Est-ce que ce n'est pas un incitatif pour
5 Hydro-Québec d'explorer la possibilité de, ou de,
6 je ne sais pas quelle économie que ça peut aller
7 chercher, quelle quantité qu'on peut aller
8 chercher, mais s'il y a trois millions (3 M) de
9 foyers qui, bien renseignés, a un avantage
10 économique de se retirer lorsque Hydro-Québec le
11 désire, est-ce que ce n'est pas avantageux pour
12 Hydro-Québec?

13 Je crois que l'Ontario l'ont fait de
14 manière obligatoire, à moins que je ne me trompe,
15 mais je pose comme ça la question pour qu'on ait un
16 portrait global.

17 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

18 Mais ce qu'on a évoqué dans notre réponse, c'était,
19 au niveau de l'appel de puissance, c'est difficile
20 pour un client, là, de, un petit client aussi, de
21 percevoir son appel de puissance, comme François
22 disait, ça peut être la fin de semaine puis il
23 n'est pas nécessairement, en plus, à la pointe, là.
24 Donc ce qu'on, bien, notre expert, d'ailleurs, en a
25 parlé, il y a d'autres possibilités peut-être qui,

1 par exemple, au niveau, je pense qu'on en a parlé
2 aussi dans notre réponse, au niveau de la capacité,
3 est-ce qu'il devrait y avoir une modulation en
4 fonction de la capacité installée, ou de la
5 capacité utilisée, mais il y a-tu d'autres pistes à
6 ce niveau-là? Au niveau de l'ampérage ou... Plutôt
7 que de dire, c'est sur l'appel de puissance du
8 mois?

9 (15 h 00)

10 Me SIMON TURMEL :

11 Hum, hum. C'est tout ça que je voulais explorer,
12 mais vous avez répondu en partie à monsieur Pilotto
13 tout à l'heure, mais je me fiais beaucoup aux
14 nouvelles technologies comme il les a énumérées.
15 Voyez-vous, moi, ça sonne sur mon cellulaire
16 lorsque la ligne verte ne fonctionne pas. Ça a
17 sonné beaucoup dans les derniers mois d'ailleurs,
18 mais... Alors, c'est un indicatif. Alors, c'est
19 rendu... c'est rendu standard chez moi. Je sais
20 quelle ligne prendre, quelle route prendre, et
21 caetera.

22 Autre question. Vous avez parlé de
23 l'interfinancement que vous ne vouliez pas vous, je
24 dirais, donner l'orientation. Toutefois, si je ne
25 me trompe pas, c'était une question qu'on avait

1 dans la lettre du ministre.

2 Sans vous demander de vous prononcer, je
3 voulais juste vérifier quelque chose que vous aviez
4 indiqué à la page 9 de notre mémoire. Vous pouvez y
5 aller si vous voulez, mais je vais vous le lire.
6 C'est le point 7, c'est indiqué :

7 Toute correction de
8 l'interfinancement, même partielle,
9 permettrait de dégager une marge de
10 manoeuvre plus grande pour améliorer
11 l'avantage concurrentiel des tarifs
12 généraux et industriels.

13 Et vous parlez d'avantage « concurrentiel des
14 tarifs » je vais prendre juste industriels. Et je
15 regardais à l'acétate... l'acétate 7, la page 7, je
16 vois que les tarifs industriels, au deuxième... au
17 troisième point, les :

18 - tarifs industriels sont au 1er
19 rang en Amérique du Nord et
20 classés fortement en Europe.

21 Donc, ce que je comprends, vous me direz si je me
22 trompe, ils ont déjà un avantage concurrentiel
23 malgré l'interfinancement? Ça ne peut qu'améliorer
24 par-dessus l'amélioration qui est déjà bien. Est-ce
25 que je me trompe?

- 1 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :
2 C'est vrai pour toutes les catégories.
3 Me SIMON TURMEL :
4 Pour toutes les catégories.
5 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :
6 Même le M dont on parlait tantôt, en quelque part,
7 on présente l'avantage concurrentiel. Ils ont un
8 avantage concurrentiel, mais il est moindre par
9 rapport aux autres juridictions j'entends.
10 Me SIMON TURMEL :
11 O.K.
12 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :
13 Quand on parle aussi de marge de manoeuvre,
14 nécessairement c'est sûr si on ouvre cette
15 question-là que, par exemple, on parlait tantôt du
16 rééquilibrage.
17 Me SIMON TURMEL :
18 Oui.
19 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :
20 Effectivement, ça laisse une marge de manoeuvre
21 plus grande que de se... se circonscrire à une
22 catégorie donnée ou entre le G, le M et LG, on
23 redistribue...
24 Me SIMON TURMEL :
25 Oui.

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 ... les montants. Mais, effectivement, pour
3 répondre à votre question, donc c'est toutes les
4 catégories, là, qui ont un avantage.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Je vais vous poser une autre question et après je
7 vais revenir à mes dernières questions que j'avais
8 préparées en fonction de l'étude. Monsieur Pineau a
9 parlé hier, et si vous n'avez pas la réponse, ce
10 n'est pas très grave, je voulais juste le voir.

11 D'autant plus qu'il a dit que ce n'était peut-être
12 pas une recommandation, une de ses premières
13 recommandations. Il parlait de la première tranche
14 de la tarification, le premier trente
15 kilowattheures (30 kWh). Il parlait d'une iniquité
16 régionale en raison des zones climatiques. Il fait
17 plus froid, donc les gens de Montréal sont plus
18 chanceux, eux autres, avant qu'ils touchent à leur
19 trente kilowattheures (30 kWh), ça va être plus
20 long que le type qui demeure sur la côté nord, la
21 haute côte nord. Monsieur Pilotto a parlé hier
22 qu'il y avait...

23 M. LAURENT PILOTTO :

24 La basse.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 La basse. Pardon. C'est vrai, la basse est en haut.

3 Alors, est-ce que vous avez des commentaires?

4 M. FRANÇOIS HUPPÉ :

5 J'écoutais moi aussi les audiences et je pense,
6 c'est monsieur Pilotto qui faisait référence que,
7 dans un même village ou à quelques kilomètres de
8 près ou de loin, on a des grands écarts de
9 température. C'est un enjeu si on voulait aller
10 vers là, là. Il ne faut jamais oublier
11 l'applicabilité de ces trucs-là et ce n'est pas
12 facile de discriminer.

13 Vous savez, il suffit que quelqu'un soit de
14 l'autre bord de la butte, allez, ceux qui
15 connaissent le vin, vous allez en France, il y a...
16 de l'autre bord de la rue, le vin est meilleur
17 parce qu'il y a du soleil. L'autre, il ne l'a pas,
18 il est moins bon. Bon. Imaginez ici, on pourrait
19 avoir ce genre de discussions pour le seuil. Et là
20 ce n'est pas un seuil, c'est deux seuils, c'est
21 trois seuils. Bon. Si on peut s'éviter ça, moi, je
22 suggère qu'on va éviter du temps à la Régie de
23 discuter sur des... ce genre de détails-là.

24 M. JACQUES FRÉCHET :

25 Je pourrais juste rajouter, Monsieur, c'est sûr que

1 lorsqu'on entre dans ce genre de débat, on regarde
2 en région Montréal et versus et caetera, et
3 caetera. Ce qu'il faut quand même ne pas oublier,
4 c'est qu'il y a d'autres éléments de coûts dans le
5 réseau qui sont importants à considérer. Moi, ce
6 qui me fascine toujours, c'est le cent... par
7 exemple, quand on dit qu'il y a cent douze mille
8 kilomètres (112 000 km) de lignes au Québec, le
9 réseau de distribution partout, là. Vous avez dans
10 le Nord, vous avez dans le territoire des réseaux
11 de distribution ou des lignes de distribution qui
12 s'étirent sur de nombreux kilomètres.

13 Un des avantages que les gens dans le Nord,
14 dans la région, ont c'est justement d'avoir le même
15 tarif qu'à Montréal. S'il fallait regarder cet
16 élément de coût et dire « ah! Bien, on devrait être
17 plus près de nos coûts », bien on irait dans
18 l'autre sens. Donc, on veut toujours trouver une
19 façon de dire « bon, les gens de Montréal sont
20 avantagés ou dans d'autres choses ils sont
21 désavantagés. »

22 On parle par exemple le sous-terrain versus
23 l'aérien, ce serait une autre dimension aussi qu'on
24 pourrait regarder. Donc, je trouve ça toujours
25 dangereux quand on regarde, quand on compare des

1 régions par rapport à d'autres régions. C'est un
2 terrain glissant disons.

3 (15 h 05)

4 Me SIMON TURMEL :

5 Il est important pour nous de poser la question
6 considérant que vous savez que ce n'était pas un
7 débat que je cherchais à faire, c'était plus... La
8 question nous est soumise et comment la traiter?
9 Alors...

10 M. JACQUES FRÉCHET :

11 Oui. Cherchez des arguments.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Oui, exactement. La prochaine concerne... juste une
14 minute pour voir si elle est toujours... Oui.

15 L'introduction de la puissance qui était, bon,
16 c'est arrivé en deux mille neuf (2009), autour...
17 dans ces eaux-là. Certains intervenants ont suggéré
18 de maintenir une différenciation saisonnière dans
19 la prime de puissance dont l'UPA qui demande en
20 particulier que le coût de puissance soit inférieur
21 en été. Est-ce que vous avez vu ces propos? Est-ce
22 que vous avez une position?

23 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

24 En fait, bien, premièrement, c'est ça.

25 Actuellement, c'est différencié parce que ce qu'on

1 voulait, c'est atteindre à terme la prime, donc une
2 prime uniforme. Et l'idée derrière ça, c'était de
3 s'assurer de donner un bon appel de puissance, un
4 bon signal en puissance en tout temps, toute
5 l'année. Effectivement, en été aussi, à cause du
6 mécanisme automatique, il y en a qui sont facturés
7 sur la base de leur appel qu'ils ont eu pendant
8 l'hiver, mais cet effet-là, c'est un peu comme un
9 mode de versements égaux, là.

10 Dans le fond, on charge la puissance, bien,
11 le mécanisme automatique fait en sorte qu'on étale
12 sur l'année les montants, la facturation de la
13 puissance. Donc, si on le faisait mois par mois,
14 par exemple, il faudrait revoir la facture ou la
15 prime de puissance. Je ne sais pas si ça répond.

16 Me SIMON TURMEL :

17 Ça répond. Autre question un petit peu plus
18 technique, mais si vous n'avez pas les réponses,
19 quitte à ce qu'on procède par production
20 ultérieure, mais je vous écoutais puis vous avez
21 plusieurs des réponses, mais là vu qu'il y a des
22 chiffres, allons-y. L'UPA, vous avez vu le mémoire
23 de l'UPA, il est indiqué que la consommation
24 d'énergie, pour le tarif option électricité
25 additionnelle pourrait tripler durant les trois

1 prochaines années qu'il pourrait passer de
2 cinquante à cent soixante et onze gigawattheures
3 (50-171 GWH).

4 Là, je le lis parce qu'il y a quelques
5 chiffres, je veux que vous les reteniez. Depuis son
6 instauration, l'option pour l'éclairage de
7 photosynthèse demeure déficitaire pour le
8 Distributeur. C'est ce qui est écrit. Perte d'un
9 million (1 M\$) en deux mille quinze (2015), perte
10 de huit cent mille (800 000 \$) en deux mille seize
11 (2016). Alors, la question : ces pertes sont dues à
12 quoi?

13 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

14 En fait, ces montants-là, c'est... puis d'ailleurs,
15 on fait un suivi à chaque année à la Régie, là, de
16 cette mesure. Ça correspond à l'impact... On
17 compare, en fait, ce qui est facturé versus ce qui
18 aurait été facturé au tarif régulier.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Hum, hum.

21 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

22 Donc, c'est le manque à gagner par rapport au tarif
23 régulier.

24 Me SIMON TURMEL :

25 O.K.

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 Ce qu'il faut voir avec cette option-là, en fait,
3 aussi c'est la croissance de la consommation. Je
4 pense qu'on avait évoqué qu'il y avait eu autour de
5 vingt pour cent (20 %) de croissance, là.

6 Mais, malgré tout, chez certains des
7 participants, certains qui avaient cette option-là,
8 il y avait eu même des baisses de consommation.
9 Puis il y en a un, je pense, qui était resté
10 stable.

11 Donc, on fait le suivi à chaque année, mais
12 c'est ça. Ce qu'on dit, c'est qu'il faut être
13 prudent aussi. Oui, ça incite certains, là, à avoir
14 une consommation additionnelle puis c'est ça qu'on
15 souhaite. L'idée de ce tarif-là, c'était
16 d'augmenter les ventes puis d'être un levier
17 finalement à l'augmentation de la consommation.

18 Donc, c'est ça. C'est pas blanc ou noir,
19 mais... Donc, effectivement, si ça peut aider les
20 entreprises à accroître, c'est une bonne chose.
21 Mais, en même temps, ce qu'on constate, c'est ça,
22 qu'au niveau de la croissance de la consommation,
23 ce n'est pas vrai pour tous les participants.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Et si la croissance atteignait cent soixante et

1 onze gigawattheures (171 GWH), comme le suggère ou
2 comme l'espère l'UPA, est-ce qu'on pourrait
3 imaginer une rentabilité avec cette option?
4 (15 h 10)

5 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

6 Écoutez, je ne peux pas vous répondre en termes de
7 chiffre, là.

8 M. JACQUES FRÉCHET :

9 Évidemment, c'est un tarif... c'est-à-dire l'option
10 d'électricité additionnelle pour la photosynthèse a
11 été introduite dans le cadre de la politique, je
12 pense, de souveraineté alimentaire, et caetera. On
13 l'a présentée comme une option, comment dirais-je,
14 comme un outil pour s'assurer d'accroître les
15 ventes de ce secteur-là. Mais la prémisse de base,
16 c'est que la photosynthèse, ce n'est pas un usage
17 comme n'importe quel autre. C'est un usage, c'est
18 des lumières. On dit, si les gens sont capables de
19 la gérer, donc on peut considérer donc que c'est un
20 usage qui n'a pas nécessairement besoin du même
21 type de tarif qu'un client, disons, qui serait
22 qualifié de ferme, client ferme, donc qui serait
23 alimenté via un service ferme.

24 Donc, au début, nos premières indications
25 qu'on avait, c'est que, bon, on ne savait pas trop

1 si c'était possible pour ces gens-là de
2 s'interrompre. Est-ce qu'ils peuvent s'effacer?
3 Est-ce qu'ils peuvent consommer pas du tout durant
4 un mois, par exemple s'il arrivait des pénuries, et
5 caetera? Donc, au départ, on a dit, on va les
6 rentrer dans ce tarif-là et on va voir s'il y a
7 croissance, et tout. Puis si on arrive à vraiment
8 générer, comment dirais-je, l'effervescence, la
9 croissance qu'on aurait de cette charge-là, bien,
10 c'est tant mieux. Mais ce qu'on espère, c'est que
11 cette industrie-là rentre, en ayant dans l'esprit
12 qu'elle doit gérer cette charge, elle doit gérer sa
13 consommation.

14 Donc, dans ce contexte-là, il faut voir que
15 cette option-là, finalement, ce n'est pas
16 nécessairement le même coût de base. Donc, ce n'est
17 pas la même structure. Donc, quand on dit... Là,
18 ici tout ce qu'on parle, on ne dit pas, il ne fait
19 pas ses frais, on dit juste, par rapport au manque
20 à gagner, quand on regarde le tarif régulier, il y
21 a une perte. Cependant, ce n'est pas la même
22 structure de coûts qu'il doit fournir. Donc, c'est
23 comme ça qu'il faut le voir. Puis c'est vrai que
24 cette option additionnelle est vraiment uniquement
25 offerte à cet usage-là dans un contexte bien

1 particulier et limité. Et c'est ça qu'on verra avec
2 le temps.

3 Me SIMON TURMEL :

4 Merci bien.

5 M. JACQUES FRÉCHET :

6 C'est ça qu'on verra avec le temps. Donc s'il y
7 a...

8 Me SIMON TURMEL :

9 J'aurai d'autres questions. Monsieur Pilotto
10 voudrait compléter.

11 M. LAURENT PILOTTO :

12 Oui, c'est ça. Monsieur Fréchet, si je vous entends
13 bien, dire, dans le fond, le manque à gagner que
14 vous identifiez, c'est entre le prix auquel on vend
15 cette électricité-là sous l'option versus sous le
16 tarif M, puisque ce sera un usage au tarif M ou G
17 ou D?

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

19 Au tarif D.

20 M. LAURENT PILOTTO :

21 Ou D. Donc, le manque à gagner est là. Mais dans le
22 fond, est-ce que vous avez fait une analyse des
23 coûts associés à... parce qu'on ne parle pas
24 d'interfinancement non plus, là.

25

1 M. JACQUES FRÉCHET :
2 Non, non, non. Mais c'est une très bonne question,
3 effectivement. C'est-à-dire que le point, c'est
4 qu'on dit, on a entré cette option-là puis on a
5 regardé... c'est-à-dire on s'est donné un temps
6 pour voir comment ça allait fonctionner, pour voir
7 comment les clients allaient s'adapter, et tout. À
8 un moment donné, il va falloir faire le point et
9 regarder tous ces aspects-là. Effectivement, est-ce
10 que les coûts sont rencontrés, et caetera. C'est
11 parce que le M, le point aussi du M, on sait, c'est
12 il y a une part d'interfinancement très élevé.
13 Donc, là, c'est une façon pour la clientèle de
14 l'éviter d'une certaine façon.

15 Par contre, est-ce que cela étant dit, est-
16 ce qu'il couvre ses coûts? Ça, ça va être des
17 choses qu'il va falloir regarder. Mais, nous,
18 l'inquiétude qu'on avait à l'époque, c'était
19 surtout de savoir, est-ce que ça va générer le
20 niveau que le gouvernement cherchait à avoir,
21 c'est-à-dire une croissance importante dans un
22 secteur où le Québec n'est pas très présent et où
23 le Québec a, comment dirais-je, des faiblesses de
24 par la faible concentration du marché, une
25 industrie très éclatée, donc qui n'arrive pas à

1 attaquer les marchés étrangers, qui n'arrive pas à
2 se soulever.

3 Donc, pour réussir, il faut que les clients
4 accroissent leur taille et soient capables
5 d'affronter les marchés étrangers puis déplacer
6 cette production-là qui vient souvent des États-
7 Unis et surtout de l'Ontario. Ça fait que, là, dans
8 ce contexte-là, c'était vraiment dire, allons-y, on
9 fera le point à un moment donné pour voir si on est
10 correct avec ce tarif-là.

11 M. LAURENT PILOTTO :

12 Merci. Maître Turmel, je vous repasse la parole.

13 Me SIMON TURMEL :

14 J'avais une dernière question qui portait sur une
15 affirmation du ROEE qui mentionne que les coûts
16 évités dans des réseaux autonomes, c'est à la page
17 25 de leur mémoire, les coûts évités dans des
18 réseaux autonomes sont généralement largement
19 supérieurs à ceux du réseau intégré ou de nouveaux
20 projets soumis à la Régie. C'était leur
21 affirmation.

22 Pouvez-vous élaborer sur l'autoproduction
23 en réseau intégré versus l'autoproduction en réseau
24 autonome? Est-ce que c'est les mêmes objectifs
25 d'intégration

1 (15 h 15)
2 M. RICHARD LAGRANGE :
3 C'est une excellente question. Tout à l'heure,
4 lorsque je mentionnais qu'on va devoir revoir
5 certaines modalités ou de notre option de mesurage
6 net, une des choses qu'on a discuté ensemble, c'est
7 justement le signal de prix qu'on va attribuer à un
8 autoproducteur, dépendamment s'il est en réseau
9 intégré ou en réseau autonome. Ce qui est mentionné
10 par le ROÉÉ, c'est tout à fait exact que c'est
11 présenté dans nos pièces tarifaires les coûts
12 évités par réseau autonome, on voit à quoi on
13 s'expose. Et on a eu la réflexion entre nous de
14 dire : « Est-il logique d'offrir la même valeur
15 pour un kilowattheure produit au Nunavik versus à
16 Montréal? » Selon moi, non. On va travailler
17 ensemble, là, à peaufiner notre analyse, mais si on
18 veut être cohérent, on devrait attribuer une valeur
19 différente, selon moi, au prix offert en mesurage
20 net en réseau autonome versus en réseau intégré. Le
21 but étant toujours aussi que ça bénéficie à notre
22 clientèle, là. En réseau autonome, on le sait, on a
23 des manques à gagner importants entre les revenus
24 tirés des ventes d'électricité versus les coûts, on
25 l'a indiqué dans la cause tarifaire. Cette année,

1 c'est près de deux cents millions de dollars
2 (200 M\$) de manque à gagner, alors toute
3 proposition que l'on pourrait avoir d'un producteur
4 indépendant ou un producteur autonome qui nous
5 permettrait d'avoir un signal moindre, un signal de
6 coût moindre que ce qui nous en coûte pour
7 produire, il me semble qu'on devrait y accorder
8 toute notre attention et de voir à moduler les
9 options tarifaires en conséquence, là.

10 Mais encore là, il faut juste que ça soit
11 gérable, pas trop complexe non plus, donc... c'est
12 ça, il faut le revoir, selon moi il y a quelque
13 chose à ajuster mais là, c'est Richard Lagrange qui
14 parle, là, je vais laisser les experts assis ici à
15 la table préciser ce point-là, mais il me semble
16 qu'il y a quelque chose qui est à ajuster.

17 Me SIMON TURMEL :

18 Merci. Donc, je comprends que c'était... Des
19 experts concluent que monsieur Lagrange a bien
20 parlé. Alors, je n'ai pas d'autres questions,
21 merci.

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

23 Si je peux rajouter, ça, le fait aussi que c'est
24 une source renouvelable en réseau autonome,
25 notamment où on produit à partir de diesel, ça peut

1 être une piste intéressante.

2 M. LAURENT PILOTTO :

3 Puis je continue cette idée-là puis dans cette
4 réflexion, puis j'imagine que c'est quelque chose
5 que vous avez regardé, on sait tous, là, qu'il y a
6 un projet de démonstration à l'IREQ, là, sur la
7 mégabatterie Esstallion, là, qui, si je me fie aux
8 chiffres que j'ai vus, là, c'est quand même une
9 capacité de stockage importante, on peut supposer
10 qu'une telle batterie installée à un poste de
11 distribution sur une ligne qui alimente tout un
12 quartier peut changer la donne en matière de coût
13 évité puis de valeur de l'énergie réinjectée dans
14 le réseau dans la mesure où cette batterie-là
15 peut... évidemment, c'est un équipement
16 supplémentaire, là, mais par rapport à d'autres
17 juridictions que comme à Hawaï où ils se retrouvent
18 avec tout le monde qui produit de l'électricité en
19 pleine journée, alors que les gens en ont moins
20 besoin, si on peut la stocker, ça change la donne?

21 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

22 Effectivement, avec les sources intermittentes, le
23 stockage est super intéressant à ce niveau-là parce
24 que, justement, ça peut permettre d'éviter des
25 pointes à la pointe du réseau, donc mieux gérer le

1 réseau. Donc, je pense qu'il faut regarder les deux
2 ensemble, donc, parce qu'il y a vraiment un
3 complément à ce niveau-là.

4 M. RICHARD LAGRANGE :

5 Et je complétera, Louise, en disant qu'on est en
6 pilote présentement, on l'a annoncé en cause
7 tarifaire, on a une batterie Esstallion qui est
8 installée sur le réseau de distribution pas loin
9 d'ici, à Hemmingford, pour tester justement la
10 contribution que cette batterie-là peut avoir sur
11 le réseau.

12 Ensuite, c'est l'économique qui va entrer
13 en ligne de compte. Donc, les apports ou la valeur
14 ajoutée procurés par une batterie sur le réseau
15 intégré, combien ça nous coûte versus est-ce qu'il
16 y a d'autres moyens qu'on pourrait mettre de
17 l'avant pour répondre aux mêmes besoins? Et comme
18 on a l'obligation de toujours faire les choses au
19 moindre coût, ça va être, à ce moment-là,
20 l'économique qui va entrer en ligne de compte.

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 C'est une bonne idée que vous vous en rappeliez de
23 toujours faire les choses au moindre coût.

24 M. RICHARD LAGRANGE :

25 On se le fait ramener souvent.

1 M. LAURENT PILOTTO :
2 C'était une blague. C'était une blague. Parlons
3 stations de ski. Peut-on parler de cas d'exception
4 propres aux stations de ski ou n'y a-t-il pas
5 d'autres industries qui ont des profils de
6 consommation aussi différents du profil type? Par
7 exemple, des profils qui ont inspiré l'instauration
8 du tarif G9 à l'époque, puis là, la mémoire me
9 flanche, je l'ai déjà su pourquoi le G9 avait été
10 instauré, mais je ne m'en souviens plus. Il me
11 semble que c'était par rapport à l'agriculture,
12 mais je ne suis pas sûr.

13 (15 h 20)

14 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :
15 En tout cas, c'était pour les faibles FU mais quel
16 secteur en particulier, effectivement, les centres
17 de ski peuvent en bénéficier. Je vais vous passer
18 le spécialiste.

19 M. JACQUES FRÉCHET :
20 Bien, à l'époque, il y avait des G8, des G9, des
21 G10, on parle G20, G100, on a toutes sortes de
22 termes aujourd'hui, mais je ne me souviens pas, je
23 n'étais pas, je suis arrivé après...

24 M. LAURENT PILOTTO :
25 Vous êtes arrivé après moi.

1 M. JACQUES FRÉCHET :

2 On ne peut pas dire que je vous ai remplacé mais...
3 non, je ne pourrais pas dire que c'est adapté à un
4 secteur, ce que je me souviens de ces tarifs-là,
5 c'est qu'ils, ils venaient d'une flopée de
6 différents distributeurs et à un moment donné, on
7 avait, on devait les, on les a restructurés là-
8 dedans et puis tranquillement, le G9 est devenu le
9 tarif à faible FU qu'on a voulu conserver, mais
10 sauf erreur, là, ce n'était pas réservé à un usage,
11 excusez, à un secteur particulier.

12 M. LAURENT PILOTTO :

13 O.K. Puis, et donc, de la même façon qu'à une
14 certaine époque, on a créé, ou enfin que, par
15 génération spontanée, le tarif G9 est arrivé, plus
16 récemment, vous testez le projet BR pour les bornes
17 de recharge, y a-t-il un parallèle à faire entre
18 les critères, les besoins qui ont mené à la
19 création de ces tarifs, puis la situation
20 particulière dans laquelle se retrouvent les
21 stations de ski, puis je dis « se retrouvent »
22 entre guillemets parce que ce n'est pas d'hier, là,
23 cette situation-là, évidemment, elle est exacerbée
24 peut-être par des conditions économiques
25 particulières pour les stations de ski aujourd'hui,

1 mais ce n'est pas nouveau, la situation qui est
2 décrite, enfin, qui est mise sur la table par
3 l'Association des stations de ski. Donc est-ce
4 qu'il n'y a pas là un terrain fertile ou une
5 occasion, une opportunité?

6 M. JACQUES FRÉCHET :

7 Je ne crois pas que, de façon générale, des
8 stations de ski soient si atypiques par rapport à
9 d'autres. Par exemple, l'aréna, l'aréna municipal
10 qui est ouvert juste l'hiver, puis qui ferme l'été,
11 par exemple, est un cas d'espèce où ça ressemble
12 beaucoup. Par contre, là, il y a un profil beaucoup
13 plus stable, là, ils sont ouverts quand même tout
14 l'hiver.

15 Je ne sais pas si j'ai d'autres cas qui me
16 viennent. L'idée est de, les centres de ski, ils
17 ont un profil, en étant évidemment concentrés en
18 hiver, ils ont un profil qui, dans une structure de
19 tarifs, là, qui concentre tous les coûts durant
20 l'hiver, ils sont effectivement très défavorisés
21 par ça, comme n'importe quelle autre clientèle
22 de... hivernale.

23 Donc là où, c'est pour ça que lorsqu'on,
24 puis là, en même temps, bien, il y a des usages
25 d'été qui se rajoutent souvent, des stations de

1 ski, donc ils ne sont pas nécessairement si
2 « hivernal » que ça. Donc le problème qu'on voit,
3 nous, de, bon, d'une part.

4 D'autre part, il y a la question de,
5 souvent, on dit : « Les centres de ski... », bien
6 surtout, on parle de la fabrication de neige, on
7 invoque toutes sortes de choses, mais la
8 fabrication de neige, le problème, c'est que
9 souvent, on pense qu'elle pourrait peut-être être
10 gérée, comme ils étaient autrefois, ils étaient au
11 tarif, un tarif interruptible, mais finalement, ils
12 ont beaucoup de difficulté à vouloir s'interrompre
13 en pleine période de pointe.

14 Donc là, on arrive à, on aimerait avoir une
15 meilleure connaissance de leur capacité de gestion,
16 on les a, on leur a demandé de participer au GDP,
17 au programme que monsieur Lagrange, dont monsieur
18 Lagrange parlait tout à l'heure, il y a quand même
19 dix-huit stations qui ont fait partie de cette
20 expérience pilote-là, pas de cette expérience-là
21 mais de ce programme-là, et on espère, à la fin de
22 l'année, à la fin de l'hiver, les rencontrer pour
23 voir c'est quoi les, qu'est-ce que... parce que
24 déjà, on entend parler dans leur rapport comme quoi
25 ça ne fait pas, là, c'est... alors qu'on aurait

1 aimé peut-être avoir un peu un « hint », après
2 l'hiver, voir qu'est-ce qui s'est passé et regarder
3 et voir s'ils sont capables effectivement de
4 s'interrompre.

5 Donc là, tout ça pour dire qu'on ne pense
6 pas que ce soit à travers les tarifs que les
7 centres de ski ont un vrai problème, c'est vraiment
8 une industrie qui a un sérieux problème de, c'est-
9 à-dire, n'importe quelle industrie qui serait un
10 peu dans la même situation se retrouverait dans la
11 même situation, aurait ce genre de problème-là, se
12 retrouve dans une situation où c'est une industrie
13 qui doit investir constamment pour répondre à
14 l'offre, pour, évidemment, c'est des industries, ça
15 demande beaucoup d'équipements, que ça soit les
16 remontées, la fabrication de neige, qui est rendue,
17 la fabrication de neige est rendue obligatoire,
18 quasi nécessaire dans, je pense que c'est quatre-
19 vingts pour cent (80 %) des stations de ski qui
20 utilisent la fabrication de neige, et c'est quand
21 même leur coût le plus important.

22 Et il y a aussi, bon, le chalet et tout, et
23 d'autres, alors c'est sûr que c'est une industrie
24 qui donc doit, dans un très court laps de temps,
25 financer tous ces investissements, dans un contexte

1 où, on le sait tous, et c'est souvent, c'est-à-
2 dire, c'est deux grandes périodes, par exemple,
3 c'est deux grandes périodes où l'achalandage est
4 plus élevé, donc on parle des Fêtes et on parle de
5 la fameuse semaine de relâche. Il suffit que une de
6 ces deux périodes-là, il y ait de la pluie pendant
7 trois, quatre jours, du verglas ou n'importe quoi
8 pour casser une partie de leur revenu sur lequel
9 ils comptaient pour rentabiliser.

10 (15 h 25)

11 T'sais, en parcourant le rapport, ils
12 disaient qu'ils feraient deux cent cinquante
13 millions (250 M\$) d'investissements d'ici deux
14 mille vingt (2020) pour mettre à flot... pas mettre
15 à flot, mais disons moderniser, je ne me souviens
16 pas du terme, leurs équipements.

17 Or, les revenus que, nous, on obtient des
18 stations de ski, ils les évaluaient dans le même
19 rapport à seize millions (16 M\$). Ça fait qu'on
20 aura beau dire, on aura beau leur... Par exemple,
21 on dirait « O.K. En échange, vous allez investir
22 puis nous, on va supposons donner un rabais
23 tarifaire de la moitié. » Même avec ce rabais de
24 moitié, ça prendrait trente (30) ans avant de
25 rentabiliser leurs investissements.

1 Ça fait qu'évidemment, pour nous, on n'est
2 peut-être pas le meilleur, comment dirais-je, agent
3 pour les aider dans cette situation-là mais on est
4 très sensible à leur problématique, on aimerait, on
5 fait des efforts pour les aider. Justement, madame
6 Trépanier parlait du guide des meilleures
7 pratiques, je crois que c'était son nom, pour
8 apprendre à gérer leur consommation, faire des...

9 Il y a toutes sortes de choses qui peuvent
10 être faites pour diminuer leur facture. Mais, je
11 les comprends, il y a un paquet de problèmes à
12 régler, outre que de, par exemple, gérer leur
13 facture de puissance ou il y avait toutes sortes de
14 choses qu'ils ont évoquées dans leur rapport. Donc,
15 c'est pour ça que la problématique des centres de
16 ski, c'est pas forcément par l'entremise juste d'un
17 allègement tarifaire.

18 Par contre, on est sensible à leur
19 problématique. La fabrication de neige aussi, elle
20 a peut-être un enjeu de gestion qui pourrait être
21 mieux exploité et dans lequel, avec lequel on
22 pourrait effectivement regarder soit des
23 programmes, parce qu'on semble que c'est plus
24 facile peut-être d'adapter des modalités de
25 programmes à des profils ou ultérieurement regarder

1 un tarif, c'est-à-dire un tarif qui leur serait
2 adapté.

3 Mais, je ne vois pas en... J'ai
4 l'impression que si on avait à inventer ou
5 concevoir un tarif différencié dans le temps, il ne
6 serait probablement pas applicable juste à cette
7 catégorie-là, il pourrait être applicable à
8 d'autres clients pas exemple.

9 Ça fait que, t'sais, si on arrivait à
10 quelque chose comme une... je ne sais pas, un peu
11 d'énergie ou de puissance plus élevée durant les
12 jours de semaine en hiver, bien c'est toute la
13 clientèle qui va en bénéficier, ce n'est pas juste
14 les centres de ski.

15 Ça fait que, dans ce contexte-là, c'est
16 plus... il faudrait travailler plus dans ce sens-
17 là. Mais, je pense que, pour nous, la gestion de la
18 puissance, ce sera toujours à travers des
19 programmes. C'est là qu'on voit le plus de
20 potentiel à court terme, comme monsieur Lagrange
21 l'a bien expliqué.

22 M. LAURENT PILOTTO :

23 Mais, en fait, c'était ce que j'avais en tête quand
24 je disais : est-ce qu'il n'y a pas là un terreau
25 fertile dans le sens où il semble y avoir une

1 volonté ou, en tout cas, une possibilité, peut-
2 être... peut-être surestimée, de gestion des
3 différentes charges. Dans les stations de ski, il y
4 a clairement une multiplicité d'applications
5 électriques qu'ils ont. Oui. Le chalet, les canons
6 à neige, les remontées mécaniques, l'éclairage, et
7 si je ne m'abuse...

8 M. JACQUES FRÉCHET :

9 Bien, ça, c'est...

10 M. LAURENT PILOTTO :

11 ... alimentés par de nombreux abonnements.

12 M. JACQUES FRÉCHET :

13 C'est ça. Ça, c'est une des particularités de ce
14 secteur. C'est qu'au fur et à mesure de la
15 progression ou de la croissance disons d'une...
16 d'une station, ils ont demandé des nouveaux
17 abonnements, des nouveaux abonnements. Et je ne
18 sais pas, il y avait... Je ne sais pas. On peut
19 prendre un exemple. Une station pourrait avoir
20 ouvert un troisième versant. Ah! Ils ont besoin
21 d'une remontée, ils disent, demandent à Hydro-
22 Québec d'aller les rejoindre à cette montée-là.

23 Donc là, évidemment, ça serait peut-être
24 juste la fin de semaine, on va mettre un G9 pour
25 durer. L'autre, le chalet reste au M, l'abonnement

1 de fabrication de neige était autrefois à la
2 fabrication de neige, il est resté là, il n'a pas
3 été regroupé. Donc, effectivement c'est... c'est
4 particulier.

5 Cependant, on ne peut pas dire qu'ils en...
6 le fait d'avoir un grand nombre d'abonnements, ils
7 sont nécessairement perdants, là, t'sais. Il ne
8 faut pas... il ne faut pas traduire ça.

9 M. LAURENT PILOTTO :

10 Pardon? Je...

11 M. JACQUES FRÉCHET :

12 Ce n'est pas le... le fait d'avoir plusieurs
13 abonnements n'est pas nécessairement au désavantage
14 du client, mais c'est sûr que s'il voulait
15 regrouper pour mieux gérer, bien là ça demanderait
16 des investissements de regrouper ces charges-là et
17 caetera.

18 Mais, il y a des études qui ont été faites
19 là-dessus puis ça ne paraissait pas évidemment de
20 regrouper des charges. Même entre, par exemple, les
21 remontées mécaniques et la fabrication de neige,
22 mettre par exemple de l'entrebarrage et tout, là.
23 On avait étudié ça il y a longtemps, dans les
24 années quatre-vingt-dix (90), et ça ne paraissait
25 pas si rentable pour les centres de ski.

1 C'est pour ça que là présentement on a
2 quelqu'un qui s'occupe des centres de ski qui fait
3 des... des travaux. On cherche à... on cherche à
4 exploiter le maximum. On va se rencontrer aussi à
5 la fin de l'hiver, j'espère qu'on va se rencontrer
6 à la fin de l'hiver pour parler du GDP. Mais, il ne
7 faut pas voir que les tarifs vont tout régler dans
8 cette industrie-là, c'est surtout ça le message.

9 (15 h 30)

10 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

11 Je voulais juste rajouter aussi que oui, au G9, par
12 exemple, il y a certains abonnements qui sont plus
13 chers que d'autres, peut-être, mais globalement, la
14 facture était autour de douze point sept sous
15 (12,7 ¢), je pense, le kilowattheure. Donc, il ne
16 faut pas le voir nécessairement aussi juste
17 abonnement par abonnement, donc l'ensemble de la
18 facture aussi est intéressant. Puis juste pour
19 compléter ce que Jacques disait, c'est ça, les
20 travaux actuellement qui sont faits, c'est vraiment
21 de voir... puis ça, c'est station par station, là
22 il y a-tu des choses à faire au niveau du
23 regroupement de certaines charges, au niveau de la
24 puissance apparente, au niveau de l'éclairage, au
25 niveau des canons à neige?

1 La SSQ l'a évoqué, il y a des canons super
2 performants qui permettraient de... ou plus
3 performants, en tout cas, qui permettraient même de
4 faire de la neige à des températures plus chaudes,
5 ce qui est intéressant dans un contexte où on sent
6 un réchauffement, et en tout cas, au moins des
7 hivers un peu bizarres, je vais le dire comme ça.
8 Donc, c'est toutes des pistes intéressantes et je
9 pense que... structurantes aussi, là, par rapport à
10 une avenue tarifaire où on dirait, mettons, « On
11 baisse les prix, mais est-ce que ça répond, comme
12 disait Jacques, à leurs besoins à plus long
13 terme? » On en doute un peu.

14 M. JACQUES FRÉCHET :

15 C'est parce qu'effectivement, le problème de la
16 fabrication de neige qu'on invoque auprès de nous,
17 c'est que quand c'est le temps de produire de la
18 neige, là, bon c'est en prévision des semaines
19 critiques, notamment, là, où on commence puis s'il
20 arrive une belle période de froid, eux autres
21 c'est... ils en ont besoin, là, c'est une question
22 de jours pour produire de la neige donc c'est
23 souvent ça qu'on invoque comme... comment dirais-
24 je... comme raison de ne pas participer à ce genre
25 de programme-là.

1 Ça fait que c'est pour ça qui... est-ce
2 que... comme disait madame Trépanier, est-ce que le
3 fait d'avoir des canons plus efficaces qui
4 produiraient à plus haute température, donc ça
5 pourrait permettre d'accroître l'attelage ou cet
6 usage-là pourrait être utilisé, peut-être que ça
7 serait des choses à faire. Mais il faut quand même
8 avoir les capacités financières de se les acheter,
9 ce qui ne semble pas être nécessairement le cas.

10 M. LAURENT PILOTTO :

11 Je comprends. Donc, en théorie, ils ont des charges
12 interruptibles, mais quand il faut, il faut, puis
13 là, tout d'un coup, ils ne sont plus
14 interruptibles.

15 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

16 Bien c'est souvent ça qu'on voit, aussi avec la
17 clientèle d'affaires, là, puis c'est vrai aussi,
18 comme mettons les commerciaux, ils ont d'autres
19 priorités. Même les... je veux dire la priorité,
20 c'est de faire... produire ton produit ou... donc
21 souvent, bien c'est ça, s'il y a une plage
22 d'opportunités, donc ils vont en profiter, donc...
23 Puis d'une certaine manière, c'est compréhensible,
24 là, leur entreprise ou leur... c'est ça qu'ils
25 veulent faire fonctionner, là, donc c'est sûr

1 qu'après ça, quand on considère les tarifs, la
2 gestion à travers ça peut s'avérer un peu ardue
3 ou... Puis ce n'est pas nécessairement par un
4 manque de bonne volonté, là.

5 M. LAURENT PILOTTO :

6 Alors, je comprends que quand moi j'imaginai que
7 de manière utopique, en regroupant un grand nombre
8 de charges qu'ils ont à des abonnements épars à
9 travers un réseau de distribution qui s'étend sur
10 leur montagne, s'il y avait moyen de regrouper
11 toutes ces charges-là et de les gérer à un seul
12 point ou à deux seuls points, j'avais l'impression
13 qu'il y avait peut-être là une zone d'optimisation
14 potentielle. En théorie, j'ai probablement raison.
15 Là, ce que vous me dites c'est en pratique, peu
16 probable?

17 M. JACQUES FRÉCHET :

18 En théorie, il y a sûrement un potentiel sauf que
19 ce n'est pas ça dont ils ont besoin pour faire
20 vivre leur industrie. Ils cherchent... moi je le
21 vois comme une industrie qui cherche dans toutes
22 les portes possibles et imaginables pour avoir...
23 pour qu'on les aide. C'est une industrie... Vous
24 l'avez vu dans leur rapport, ou c'est le nôtre, là,
25 le nombre de personnes-année, ou je ne sais trop

1 comment c'est exprimé, on voit que ça plafonne,
2 puis ça réduit tranquillement. Ça fait que là,
3 essayer de faire vivre là-dedans votre industrie
4 puis de... les réinvestissements constants et
5 nécessaires, là, ce n'est pas facile. Donc, de
6 penser que c'est juste les tarifs qui peuvent faire
7 le... régler ce problème-là, ça ne m'apparaît
8 pas... ça m'apparaît illusoire.

9 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

10 On se passe le micro. Mais je voulais juste vous
11 répéter aussi qu'on est sensible à leur réalité
12 puis on est prêt à travailler puis à regarder
13 différentes avenues. D'ailleurs, c'est ça qu'on
14 fait, donc qu'on veut continuer de faire. Donc,
15 est-ce qu'il y a quelque chose à faire au niveau
16 des tarifs? Si on a une solution, effectivement, on
17 vous la proposera éventuellement.

18 M. LAURENT PILOTTO :

19 Rassurez-vous, Madame Trépanier, il n'y a pas de
20 doute dans notre esprit. Je pense que j'arrive à la
21 fin. Oui, on a en masse parlé d'autoproduction, je
22 pense qu'on a fait le tour de la question. Alors
23 c'est tout pour moi.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Un petit retour pour moi sur les ménages à faible

1 revenu. Dans votre rapport... dans votre mémoire,
2 page 10, je vous cite :

3 Le Distributeur souligne qu'il
4 pourrait être opportun d'examiner
5 la possibilité d'offrir aux MFR
6 un programme universel d'aide
7 relative aux frais d'électricité
8 semblable au programme ontarien.

9 Cette opportunité, je n'appellerai pas ça une
10 suggestion, là, que vous soulignez, d'un programme
11 universel comme celui de l'Ontario, pour vous, ça
12 se concilie comment avec les trois axes d'actions,
13 là, que vous nous avez déjà présentés, Madame
14 Trépanier, puis qui sont présents dans votre
15 mémoire, est-ce que c'est un complément, un
16 substitut, est-ce que, je voudrais vous entendre un
17 peu plus sur cette question.

18 (15 h 35)

19 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

20 C'est vraiment en complément des mesures qui
21 existent déjà, ça ne serait pas pour nécessairement
22 remplacer ce qu'on fait, là. Je pense qu'il y a des
23 choses qui sont très appréciées par la clientèle,
24 qui fonctionnent bien puis qu'on veut développer
25 puis, donc ça ne remet pas ça en question.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Puis sur la complémentarité, vous voyez ça comment,
3 là, un tel programme, le modèle ontarien tel qu'on
4 le connaît, est-ce que vous l'avez examiné?

5 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

6 En fait, c'était, on n'était pas dans le détail du
7 fonctionnement mais c'était plutôt l'idée de dire,
8 s'il y avait, si le gouvernement, ou la Régie,
9 prenait la responsabilité d'aider cette clientèle-
10 là via, par exemple, les frais d'énergie, donc le
11 principe qu'on évoquait, c'était de, ça ne devrait
12 pas être seulement sur la clientèle électrique mais
13 aussi peut-être chez la clientèle qui chauffe au
14 mazout, au gaz, chez aussi la clientèle à faible
15 revenu, qui ne paie pas nécessairement sa facture
16 directement, là, puis qui, donc qui le paie à
17 travers son loyer.

18 Donc c'était plus l'idée d'avoir quelque
19 chose d'universel et donc pour pouvoir bien... bien
20 répondre aux problématiques de cette clientèle-là.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K. Encore pour la même clientèle, dans sa demande
23 d'avis, dans la lettre qu'il nous écrit, le
24 ministre se dit préoccupé par la détérioration des
25 comptes à recevoir et du nombre d'ententes de

1 paiement des MFR, est-ce que vous pourriez, pour
2 ajouter à notre éclairage et à son éclairage, nous
3 indiquer quels moyens vous avez pris, là, parce
4 que, au cours des derniers mois, dernières années,
5 pour améliorer cette situation, puis est-ce qu'il y
6 en a d'autres que vous envisagez prochainement pour
7 cette même situation?

8 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

9 On a présenté, dans notre rapport, c'est ça, les,
10 justement, on montrait qu'il n'y avait pas
11 nécessairement détérioration de la situation. Par
12 ailleurs, c'est sûr qu'il y a eu une croissance des
13 ventes, donc ça allait aussi dans le même sens que
14 l'augmentation des ententes. Et je pense qu'il y a
15 un aspect aussi où on a été proactifs, donc on
16 essaie de bien cibler cette clientèle-là. Donc je
17 pense que le portrait n'est pas si, je ne veux pas
18 dire qu'il est tel qu'il est indiqué, là, dans la
19 lettre du ministre...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Mais est-ce qu'il y a des améliorations que vous
22 avez sur votre planche à dessin, est-ce qu'il y a
23 des choses en cours que vous pourriez nous
24 soumettre?

25

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 Bien, dans le cadre du dossier tarifaire, on fait
3 un suivi, là, des mesures qui, pour les faibles
4 revenus, puis il y a quand même beaucoup
5 d'initiatives, je ne sais pas, Richard... notamment
6 au niveau de l'efficacité énergétique, donc il y a
7 des travaux qui se font avec les tables, là, les
8 groupes de travail, les tables, il a été question
9 de bonifier certaines ententes. Donc il y a du
10 travail qui se fait à ce niveau-là; là, je n'ai pas
11 toute la liste des mesures mais je pense qu'en vous
12 référant à ce qui a été dit dans le dossier
13 tarifaire, je pense qu'il y avait quand même un
14 détail assez important, là, des mesures envisagées,
15 notamment au chapitre de l'efficacité énergétique.

16 M. RICHARD LAGRANGE :

17 Il y a aussi, dans le dossier tarifaire, pour les
18 MFR, dans les mesures qu'on a mises en place, il y
19 avait des ententes, des mesures spécifiques au
20 niveau des ententes de recouvrement. Alors il a été
21 mis en place un programme, là, je n'ai pas les
22 modalités fines ici, là, mais qui fait en sorte que
23 lorsqu'il y a une entente de recouvrement qui est
24 négociée avec une clientèle MFR, et qu'il y a un
25 respect de cette entente-là, il y a une radiation

1 d'une partie du compte pour favoriser
2 l'encouragement du client à poursuivre au niveau de
3 ses ententes de paiement.

4 Alors il y a l'axe du recouvrement, il y a
5 l'axe de l'efficacité énergétique, comme Louise
6 vient de mentionner, on se met vraiment en, de
7 façon conjointe avec le BEIE pour offrir un guichet
8 unique à cette clientèle-là, avec les agents en
9 recouvrement... les agents en recouvrement, les
10 agents du BEIE, pour offrir, à cette clientèle-là,
11 vraiment, la gamme complète des moyens d'efficacité
12 énergétique qui sont à la disposition, ou qui sont
13 offerts autant par le BEIE que par Hydro-Québec.

14 Donc ça, c'est vraiment pour essayer de
15 réduire... en fait, on travaille sur les différents
16 axes : réduire la facture d'électricité, par une
17 offre intégrée en efficacité énergétique, et
18 lorsqu'il y a des problématiques au niveau du
19 recouvrement, s'entendre avec ce client-là et
20 l'encourager à payer en radiant une partie de sa
21 créance lorsqu'il respecte ses ententes. Et un
22 troisième axe, qui m'échappe, excusez.

23 (15 h 42)

24 Mme LOUISE TREPANIER :

25 Bien, il y avait au niveau de la stratégie

1 tarifaire.

2 M. RICHARD LAGRANGE :

3 Ah! La stratégie tarifaire, c'est ça, merci.

4 Mme LOUISE TREPANIER :

5 Il y a la stratégie tarifaire, comme on disait, ce
6 n'est pas très ciblé, mais d'une certaine manière,
7 c'est difficile de faire une adéquation entre la
8 consommation puis le revenu là. Donc, des fois, on
9 prend des raccourcis faciles là, mais si on
10 s'entend qu'une certaine partie de cette clientèle-
11 là a des consommations plus faibles, effectivement,
12 la stratégie tarifaire les avantages.

13 M. RICHARD LAGRANGE :

14 De rehausser le premier seuil à quarante
15 kilowattheure (40 kWh) exemple.

16 Mme LOUISE TREPANIER :

17 Notamment. Et juste rajouter sur ce que Richard
18 disait aussi, il y avait, ce qui était envisagé
19 aussi, il y avait une entente plus généreuse pour
20 les très faibles revenus, donc c'était une autre
21 piste là, une autre initiative qui était mise en
22 place.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Alors, mes collègues ont une dernière
25 question chacun. Monsieur Pilotto.

1 M. LAURENT PILOTTO :
2 Je suis désolé, je ne voulais pas vous enlever le
3 mot de la fin. Mais c'est que dans ma première
4 question j'évoquais les clientèles chez qui à
5 l'heure actuelle on facture la puissance au tarif
6 D, puis je ne sais pas si vous avez cette
7 information-là sous la main, mais de toute façon ce
8 n'est pas grave, j'aimerais l'avoir sous forme de
9 tableau, ça fait que vous pourriez nous la livrer
10 demain ou après demain ou enfin, quand vous
11 pourrez. Mais, on aimerait ça avoir une ventilation
12 de la clientèle facturée pour la puissance au tarif
13 D à l'heure actuelle, mais ventilation entre les
14 clients agricoles, les grands immeubles collectifs,
15 puis les clients de résidences individuelles là, si
16 vous êtes capable.

17 J'essaie juste d'avoir une idée précise de
18 qui on parle à l'heure actuelle, puis si on
19 descendait cette feuille-là de cinquante (50) à
20 quarante (40), puis à trente (30), on engloberait
21 combien de monde supplémentaire. Puis je sais que
22 ce n'est pas de l'information que vous avez
23 nécessairement, mais que vous pouvez déduire à
24 partir des données de mesurage, assurément.

25

1 Mme LOUISE TREPANIER :

2 Bien, pour la clientèle en haut de cinquante
3 kilowatts (50 kW), donc il y a à peu près cinq
4 mille (5000) clients, là-dessus c'est ça, donc,
5 comme je vous dis, il y a une partie qui serait des
6 immeubles à logement ou des grands clients avec des
7 grandes maisons, mettons, on va dire.

8 M. LAURENT PILOTTO :

9 Oui. À part Guy Laliberté là.

10 Mme LOUISE TREPANIER :

11 Oui. Donc, ça on pourrait vous faire effectivement,
12 pour ceux qui sont facturés au-delà de cinquante
13 (50), donc les futurs tarifs DP là, puis avoir
14 un... on pourrait vous trouver l'information.

15 M. LAURENT PILOTTO :

16 Puis vous voyez l'idée, c'est... Essayer de
17 décrire, bon, cette clientèle-là, là, on est
18 vraiment dans la fine pointe là de la clientèle D,
19 il y en a très, très peu. Alors, si on descendait
20 la pointe un petit peu plus bas là, alors qui la
21 compose d'abord? Ceux, à l'heure actuelle, qui sont
22 au-dessus de cinquante kilowatts (50 kW), puis si
23 on la descendait à quarante (40) puis à trente
24 (30), ça s'élargirait de combien? Ça représente
25 qui?

1 Mme LOUISE TREPANIER :

2 C'est juste en bas de cinquante (50) que c'est plus

3 difficile là, à ce niveau là de...

4 M. LAURENT PILOTTO :

5 Je suis sûr que vous êtes capable.

6 Mme LOUISE TREPANIER :

7 Non, mais... Ce qu'on a aussi, c'est un historique

8 de facturation là. Donc, les clients qui n'étaient

9 pas facturés en puissance, on n'avait pas la donnée

10 de puissance nécessairement donc...

11 M. LAURENT PILOTTO :

12 Non, mais...

13 Mme LOUISE TREPANIER :

14 En tout cas, il faudrait regarder. Mais je veux

15 juste préciser votre demande. Donc, pour ceux au-

16 delà de cinquante (50), vous voudriez donc une

17 répartition entre le type de client?

18 M. LAURENT PILOTTO :

19 Voilà. Moi, j'en vois trois, mais il y en a peut-

20 être plus que trois là, mais enfin il y a les

21 résidentiels-résidentiels, c'est-à-dire la maison

22 unifamiliale, il y a les immeubles collectifs qui

23 sont au D, mais qui représentent des charges

24 importantes parce que c'est collectif, puis il y a

25 les agricoles évidemment. Mais je ne sais pas s'il

1 y a d'autres catégories, mais je vous laisse ça là.
2 Mme LOUISE TREPANIER :
3 Je pense que ça fait le tour pas mal, oui. Donc,
4 au-delà de cinquante (50).
5 M. LAURENT PILOTTO :
6 Au-delà de cinquante (50). Puis là, oui, elle
7 essaie d'oublier mon autre.
8 Mme LOUISE TREPANIER :
9 Jusqu'à zéro?
10 M. LAURENT PILOTTO :
11 Non. Non, trente (30).
12 Mme LOUISE TREPANIER :
13 Jusqu'à trente (30)?
14 M. LAURENT PILOTTO :
15 Bien, oui, je pense qu'en bas de trente (30) là, là
16 on se rapproche de la masse. Mais à partir de
17 trente (30) et plus...
18 Mme LOUISE TREPANIER :
19 La seule problématique, je pense, c'est avec
20 l'historique là, parce qu'on se base sur des
21 données de références historiques, je ne suis pas
22 sûr qu'on a toute l'information. Ou on a peut-être
23 une information partielle sur la clientèle en
24 dessous de cinquante kilowatts (50 kW).
25

1 M. LAURENT PILOTTO :

2 Comprenez-moi bien, je ne veux pas des chiffres
3 précis là, c'est un « ballparc figure » là, je
4 comprendrais que vous me diriez que c'est de cet
5 ordre de grandeur là là, monsieur Huppé?

6 M. FRANÇOIS HUPPÉ :

7 Bien, c'est sous toute réserve là. Je ne suis pas
8 certain que les appels de puissance en bas de
9 cinquante (50) sont remontés dans le système. C'est
10 juste ça qu'il faut vérifier là. On va produire ce
11 qui sera de disponible là.

12 M. LAURENT PILOTTO :

13 Mon a priori c'est que quand tu es capable de tirer
14 quarante kilowatts (40 kW), tu dois consommer pas
15 mal de kilowattheure. Donc, à quelque part, le
16 niveau de consommation énergétique donne un proxi
17 de l'appel de puissance, là. Je ne sais pas si les
18 données de mesurage grâce à l'IMA permettent
19 d'avoir ce niveau de détail là, là. Mais...

20 (15 h 50)

21 Mme LOUISE TREPANIER :

22 On va vérifier. Mais peut-être pas pour demain.

23 M. LAURENT PILOTTO :

24 Ça peut aller à après demain, il n'y a pas de
25 problème. Non, non. Prenez le temps que ça vous

1 prendra, mais... Non, pas deux ans. Merci.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Maître Turmel.

4 Me SIMON TURMEL :

5 Brièvement, j'avais esquivé une question, mais je
6 voulais vous laisser la chance d'y répondre et je
7 vous remercie pour, vous avez une bonne patience,
8 j'ai dit une patience, ça fait longtemps d'ailleurs
9 que tout le monde est assis et également pour notre
10 sténographe. La Fédération des chambres de
11 commerces suggère quelque chose, alors je me dis
12 que ça serait correct que vous puissiez y répondre.
13 Elle suggère à la page 26 de son rapport qu'Hydro-
14 Québec examine la possibilité de chiffrer les
15 économies potentielles liées à l'évitement de
16 nouveaux approvisionnements en se servant des
17 batteries de voitures électriques comme capacité de
18 stockage d'énergie afin d'utiliser une partie de
19 l'énergie accumulée la nuit durant la période de
20 pointe du matin. Est-ce que ça vous dit quelque
21 chose? Est-ce qu'il y a un potentiel? Est-ce que
22 c'est intéressant? Ou autre réponse?

23 M. RICHARD LAGRANGE :

24 Est-ce que ça me dit quelque chose? Oui.

25 L'émergence des véhicules électriques, c'est sûr

1 que ça amène une source de stockage qui est
2 directement au niveau de la charge là. Bon, là on
3 sait que présentement il y en a peu de véhicules
4 électriques là, je n'ai pas les chiffres en tête
5 par coeur là, peut-être dix mille (10 000) là, mais
6 c'est sûr qu'à terme, si on atteint les objectifs
7 qu'on s'est fixés à cent mille (100 000) véhicules,
8 cinq cent mille (500 000) véhicules, ça fait partie
9 des choses qu'on regarde.

10 D'ailleurs, quand je mentionnais tout à
11 l'heure qu'on est en train de tester la fameuse ou
12 les deux maisons intelligentes à Shawinigan là, un
13 des éléments qu'on va tester c'est justement ça là,
14 le transfert d'énergie... pas d'énergie, mais de
15 puissance entre la voiture et la maison. Donc, se
16 servir de l'accumulation dans la voiture pour
17 satisfaire aux besoins du réseau.

18 Mais, il faut être prudent, il faut être
19 prudent parce qu'à un certain moment donné, il faut
20 que ça coïncide avec les besoins du réseau, mais
21 surtout avec les besoins du client. Le client, ce
22 qu'il a vouloir, c'est même si sa batterie est
23 pleinement rechargée le matin à six heures
24 (6 h 00), nous on aurait peut-être intérêt à
25 vouloir tirer dessus pour satisfaire les besoins du

1 réseau, mais le client, lui, il veut pouvoir se
2 rendre à son lieu de travail.

3 Peut-être que ça serait plus facile le
4 soir, mais on va le voir avec les tests, mais le
5 soir c'est la même chose. Le soir, lorsqu'il
6 branche sa voiture en arrivant à la maison, s'il a
7 des activités de soccer avec les enfants et tout ça
8 et que nous on tire sur... Alors, il y a quelque
9 chose à faire avec ça, c'est évident. D'ailleurs,
10 dans la littérature, dans tout ce qu'on lit, ça
11 existe ailleurs, les gens font ces échanges-là,
12 mais il faut voir le potentiel de ce moyen là.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci beaucoup. Merci de votre disponibilité et de
15 votre éclairage. Nous reprenons demain, neuf heures
16 (9 h).

17 AJOURNEMENT

18

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe
officiel dûment autorisé à pratiquer avec la
méthode sténotypie, certifie sous mon serment
d'office que les pages ci-dessus sont et
contiennent la transcription exacte et fidèle de la
preuve en cette cause, le tout conformément à la
Loi;

Et j'ai signé :

JEAN LAROSE

Sténographe officiel