RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3980-2016

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

AUDIENCE DU 7 DÉCEMBRE 2016

VOLUME 4

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ANNE GARIÉPY et Me LOUIS LEGAULT
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER et Me SIMON TURMEL
procureurs d'Hydro-Québec Distribution

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 5

LISTE DES PIÈCES 6

PRÉLIMINAIRES 7

PREUVE DE HQD (suite)

Panel 4-Prévisions des ventes, approvisionnements, coût évités, efficacité énergétique, répartition du coût de service et tarifs

HANI ZAYAT

RICHARD LAGRANGE

LAMYA SOUKTANI

INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL 9

DÉCISION SUR LA RECONNAISSANCE DU STATUT DE TÉMOIN EXPERT 10

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 11

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN 49

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANDRÉE HOTTE 141

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER 188

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 231

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-14 (HQD) Fournir deux graphiques, comme celui du graphique R-10.4 de la réponse à la demande de renseignements de l'AHQ-ARQ, soit un graphique pour les surestimations et un graphique pour les sous-estimations des prévisions (demandé par l'AHQ-ARQ) 80

E-15 (HQD) Quelle est la puissance interruptible en mégawatts effectifs de ce client, en référence à la demande de renseignements de l'AHQ-ARQ, question 8.2 (demandé par AHQ-ARQ) 92

E-16 (HQD) Fournir la répartition par strate de consommation des 7792 clients ayant migré du résidentiel à l'agricole, avec et sans puissance facturée (demandé par UPA) 151

E-17 (HQD) Fournir les hypothèses de calcul que le Distributeur a faites pour illustrer l'impact de la migration vers le tarif DP dans les strates de moins de 100 000, pour chacune des strates si possible (demandé par UPA) 183

E-18 (HQD) Produire l'étude d'audits énergétiques externe qui a été réalisée pour le programme d'isolation des entretoits aux Îles-de-la-Madeleine (demandé par le ROEÉ) 231

_____

LISTE DES PIÈCES

PAGE

B-0157 : Bilan du Distributeur pour l'année 2016-2017 à jour (HQD-18, Document 4) 8

C-FCEI-0040 : Suivi détaillé des activités d'achats et de ventes du Distributeur 35

C-AHQ-ARQ-0012 : Suivi détaillé des activités d'achats du Distributeur 2015 122

C-ROEÉ-0016 : Page 5 de la pièce HQD-1, Document 1 dans le dossier R-3925-2015 intitulée « Demande relative à l'utilisation de la centrale de TransCanada Energy Ltd. De Bécancour en périodes de pointe 212

C-ROEÉ-0017 : Pages 4 et 5 des notes sténographiques de la séance spéciale en date du 12 juillet 2016 du Bureau d'audiences publiques sur l'environnement relativement à la Commission d'enquête sur le projet de stockage de gaz naturel liquéfié et de regazéification de Bécancour 215

_____

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce septième (7e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du sept (7) décembre deux mille seize (2016). Dossier R-3980-2016. Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-2018). Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Alors, bonjour en ce beau mercredi matin. Maître Simon Turmel.

Me SIMON TURMEL :

Oui. Maître Simon, oui.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, Maître Simon.

Me SIMON TURMEL :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. Juste une petite correction. Hier, on voulait répondre rapidement à un engagement demandé par la FCEI, c'est-à-dire le bilan du Distributeur pour l'année deux mille

seize, deux mille dix-sept (2016-2017) à jour et on a fait référence à une pièce au dossier... au plan d'approvisionnement. Ce n'était pas tout à fait exact, donc on va déposer le bilan, on va déposer, sous la pièce HQD-18, Document 4, le bilan à jour. Et monsieur Lagrange aurait peut-être quelques mots sur le... une mise en contexte relativement au bilan.

LA GREFFIÈRE :

Oui. La cote Régie, ce sera B-0157.

B-0157 : Bilan du Distributeur pour l'année 2016-2017 à jour (HQD-18, Document 4)

PREUVE DE HQD (suite)

Panel 4-Prévisions des ventes, approvisionnements, coût évités, efficacité énergétique, répartition du coût de service et tarifs

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce septième (7e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

LOUISE TRÉPANIER,

HANI ZAYAT,

RICHARD LAGRANGE,

LAMYA SOUKTANI

LESQUELS, sous la même affirmation solennelle, déposent et disent :

INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

B-0157?

LA GREFFIÈRE :

Oui. 157.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Alors, bonjour. On tenait évidemment à apporter une petite précision à la réponse qu'on a fournie hier. Hier, il y avait eu une demande du FCEI de présenter un bilan à jour de l'état de l'équilibre du bilan. Dans la présentation de monsieur Zayat hier, on avait vu sur une planche certains éléments de variation, mais ce n'était pas complet. Et la référence à laquelle on avait invité l'intervenant à prendre connaissance de l'information n'était pas la plus à jour dont on disposait. Alors, on dispose ce matin le bilan du Distributeur avec l'information la plus récente dont on dispose.

LA PRÉSIDENTE :

Ça va? C'est tout. Alors, avant que vous entrepreniez votre... la suite de votre contre-

interrogatoire, maître Turmel, la Régie... étant donné que le panel 3 est prévu idéalement cet après-midi, si tout va rondement, la Régie aimerait vous faire part de sa décision concernant la reconnaissance du statut de témoin expert.

DÉCISION SUR LA RECONNAISSANCE DU STATUT DE TÉMOIN EXPERT

Alors, pour monsieur René Beaudry, la Régie accorde à monsieur Beaudry le statut de témoin expert en avantages sociaux et régimes de retraite, considérant sa formation en actuariat et ses trente-cinq (35) années d'expérience de travail dans le domaine des régimes de retraite et des avantages sociaux.

La Régie estime que le fait que monsieur Beaudry agisse comme consultant auprès de plusieurs clients dont le Distributeur depuis plusieurs années ne le disqualifie pas comme témoin expert.

Quant à mesdames Sophie Lachance et Natalie Colpron, la Régie accorde le statut de témoin expert en rémunération globale à mesdames Sophie Lachance et Natalie Colpron considérant leur formation en actuariat et les années d'expérience de travail dans la réalisation de projets et d'études en matière d'avantages sociaux, de régimes

de retraite et de rémunération globale à divers niveaux. La Régie note que le domaine de la rémunération globale est un secteur spécialisé avec un nombre relativement restreint d'acteurs dans le marché.

Par ailleurs, la Régie tient à rappeler que le rôle du témoin expert est d'aider et d'éclairer la formation dans sa compréhension et son appréciation de la preuve soumise afin de pouvoir porter un regard critique sur l'ensemble de la preuve. Finalement, il appartient à la Régie d'apprécier la valeur probante des témoignages qui seront fournis. Voilà!

Alors, Maître André Turmel pour FCEI, c'est à vous.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Madame la Présidente. Merci. Donc, bon mercredi matin.

Q. **[1]** Rebonjour aux Membres du panel. Alors, il y a une perturbation. Vous avez changé de place, Monsieur Lagrange, alors je... je vais me réorienter légèrement. Merci, donc dans un premier temps, pour le bilan. Je comprends que, le bilan, il est neutre donc comme un bilan, ça arrive et on pourra, le cas échéant, vous questionner. Mais,

pour le moment, je pense que ça va.

(9 h 08)

Simplement revenir, Monsieur Lagrange. Hier, on a discuté de la gestion de la puissance et, bon, coûts évités versus le programme Charge interruptible résidentielle et celle pour les bâtiments. Peut-être juste, je vous demanderais de... Parce que quand vous nous dites que le coût évité en puissance est de vingt dollars le kilowatt (20 $/kW) pour les cinq prochaines années, jusqu'à deux mille vingt-deux (2022), deux mille vingt-trois (2023) et que, par ailleurs, vous direz qu'à l'égard du programme de charges interruptibles du bâtiment la durée de vie est de cinq ans, donc jusqu'en deux mille vingt-deux (2022), vingt-trois (2023). On a un peu de difficulté à concilier le fait que, d'un côté, vous prenez le coût évité et, d'un autre côté, vous prévoyez quatre-vingt-deux dollars (82 $) et quelques quand même sur la période bien que, sur les cinq prochaines années - comment dire- la durée de vie de ce programme-là durera cinq ans. Donc, comment... Je vous demanderais de réexpliquer un peu votre raisonnement pour justifier l'utilisation du coût évité de long terme - bien, excusez-moi, qui est de

cent dollars (100 $), pardon, hein, c'est ça - alors qu'on est dans une période courte des cinq prochaines années. Peut-être nous donner un petit peu, là. On a de la difficulté à suivre le raisonnement derrière. Dès maintenant c'est comme si vous agissiez de manière prématurée. Vous surencaissez des coûts sur une période qui, quant à nous, est trop éloignée.

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais tout d'abord commencer par la durée du programme. Je ne pense pas qu'on se soit commis sur une durée de vie du programme de charges interruptibles pour la clientèle commerciale et institutionnelle. C'est un programme donc, comme on l'a mentionné hier, c'est la première année du programme et c'est quelque chose qui peut contribuer à nos bilans de façon durable.

Donc, ce n'est pas quelque chose qui... en tout cas on ne souhaite pas que ce soit un programme qui soit appelé à disparaître dans la mesure où les succès sont là, que les clients embarquent avec nous et qu'ils y voient leur avantage et... qu'ils y voient de l'intérêt et qu'ils continuent à contribuer. C'est un programme qui contribue à notre bilan en puissance. Et il

vient réduire à terme tous les besoins de puissance de long terme.

Donc, pour l'instant, pour cette année, on a à peu près cent trente mégawatts (130 MW) qui proviennent de ce programme. Quand j'exclus les applications dans les bâtiments d'Hydro-Québec, on a cent quarante-cinq mégawatts (145 MW) au total, mais cent trente (130 MW) qui viennent directement de nos clients. Et à terme on prévoit pour les moyens de gestion de la demande en puissance, au bilan donc, près de trois cents mégawatts (300 MW). Le trois cents mégawatts (300 MW) pourrait être plus important si nos clients trouvent le programme intéressant et, de ce fait, vont se trouver à... ces mégawatts-là vont se trouver à déplacer un appel d'offres de puissance de long terme. Donc, ils vont venir diminuer les besoins pour un appel d'offres de long terme.

Tout ça pour dire donc que le signal, le signal de long terme, je pense que c'est vraiment le signal à utiliser dans ce cas-là étant donné que c'est un nouveau programme, qu'il faut donner un incitatif, je veux dire, significatif aux clients pour le démarrer. Et on verra à l'avenir si, d'un point de vue commercial, ce signal-là est suffisant

ou s'il est trop important pour les clients. On verra à possiblement l'ajuster dépendamment de l'expérience et de la réponse des clients au cours des prochaines années.

Q. **[2]** Merci. Sauf erreur de ma part donc, le programme charges interruptibles bâtiment, dans la preuve, c'est une durée de cinq ans. C'est pour ça qu'il y avait une durée de vie limitée. Ce n'est pas un programme éternel comme les programmes en général.

R. C'est possible qu'on ait parlé de cinq ans en termes de durée de vie des équipements. J'ai fait un petit peu une ségrégation hier entre durée de vie commerciale, durée de vie des équipements et durée de vie du programme. Mais c'est sûr que, tant qu'il y a des besoins de puissance et tant qu'il y a une rentabilité pour le Distributeur et un intérêt pour le client, on a tendance à favoriser les mesures qui vont venir contribuer au bilan et qui sont directement chez les clients, versus un moyen qui peut être un moyen plus, je veux dire, plus lourd, à moyenne production.

Q. **[3]** Puisque vous parlez du calcul de rentabilité, là vous nous dites, je comprends ce que vous nous dites à l'égard d'utiliser le coût évité de long

terme, mais est-ce qu'on ne pourrait pas dire la même chose pour le calcul de la rentabilité des tarifs DT, qui a aussi une portée à long terme, mais où vous avez utilisé un coût évité à court terme?

(9 h 13)

R. Peut-être deux distinctions avec le tarif DT. Premièrement, c'est un tarif qui existe depuis longtemps, donc où c'est un client établi avec sa base de clientèle qui peut être... qui a varié au cours des dernières années. Je comprends qu'il y a eu certains clients qui n'y trouvent plus leur compte pas nécessairement pour des questions tarifaires, peut-être plus pour des questions de confort et de place qu'occupent les réservoirs dans leur bâtiment. Mais ceci étant dit, même dans le DT, le signal est un signal, je vais l'appeler, c'est un signal mixte donc il reflète le coût évité à long terme. En fait, le signal de coût évité pour le DT, c'est l'annuité du coût de puissance donc qui est composé essentiellement du signal de court terme pour les premières années et, après ça, du signal de long terme pour toutes les autres années par la suite. Donc, la composante long terme est quand même présente et elle est quand même

prédominante.

Q. **[4]** D'accord. Maintenant, deuxième sujet de quatre ce matin, rapidement. On a appris hier, vous avez confirmé que l'Institut national de santé publique manifestement ne donnerait pas son aval ou, en tout cas, bref, pour le programme chauffe-eau interruptible, sauf erreur, et je vous demanderais de prendre la pièce B-0043 donc qui est la pièce HQD-10, Document 1, page 23 de 59. Donc, HQD-10, Document 1, page 23. C'est B-0043 en termes Régie.

On présente les budgets annuels, c'est dans la pièce « Efficacité énergétique » c'est en annexe. Vous l'avez? Alors donc, à cette pièce-là, sous le quatrième paragraphe, série, on voit « gestion de la demande en puissance » et la troisième ligne, on voit « charges interruptibles résidentielles » et c'est là, donc, que vous aviez prévu, sauf erreur, les coûts budgétés dans le revenu requis.

Est-ce que je pourrais vous demander simplement, et je ne pense pas que vous pouviez le faire ce matin à moins que vous êtes capables de le faire maintenant, mais de ventiler dans les montants qui sont là, parce que dans « charges interruptibles résidentielles » il y a le programme

chauffe-eau en interruptible, le programme chauffage de l'air en interruptible. J'aimerais que vous ventiliez ce montant-là si c'est possible de le faire maintenant ou, sinon, prendre un engagement pour nous donner le détail.

Vous comprenez qu'on veut comprendre, nous, qu'est-ce qui est en jeu. Je comprends que vous persistez à vouloir maintenir ces montants-là dans la présente demande. On veut comprendre, nous, pourquoi, bien, comment ça se ventile, finalement. Donc, l'engagement... Oh, oui, O.K. On était primes sur l'engagement ce matin mais les témoins sont disposés à répondre, pardon.

R. On va juste répondre ce qu'on a répondu hier et de quoi est constitué le vingt-six millions (26 M). Donc, ce sont les montants qui ont été prévus pour mettre en place un programme de charges interruptibles chez la clientèle résidentielle. Donc, qu'est-ce que ça prend pour pouvoir mettre en place un tel programme? On peut décomposer ça en, je veux dire, en trois composantes, encore une fois.

Donc, première composante qui est équipement nécessaire chez le client. Donc, que ce soit équipement, là, on parle d'un interrupteur,

d'un interrupteur dans le cas des chauffe-eau, probablement d'un thermostat sophistiqué dans le cas des systèmes centraux et d'une série de thermostats avec une espèce de « hub » pour ce qui est des thermostats à plinthe.

Donc, toujours est-il que... donc, ce sont des équipements qui sont requis chez les clients et, évidemment, le vingt-six millions (26 M) ici, une grande partie du vingt-six millions (26 M) est constituée de montants associés à l'installation de ces équipements-là chez les clients. Donc, il s'agit d'investissement en équipement à mettre chez les clients pour pouvoir interrompre ou pour pouvoir faire varier les charges selon les besoins du Distributeur.

Q. **[5]** Et donc... Pardon, je ne veux pas vous interrompre, continuez.

R. Donc, au-delà de ces montants en investissement, il y a des montants qui sont plus des incitatifs, il y a des incitatifs qui sont à donner aux clients pour qu'ils puissent embarquer. Donc, au-delà des équipements, donc des incitatifs financiers qui, eux, ne sont pas comptabilisés dans le budget de l'efficacité énergétique. Ils seront considérés dans les budgets d'approvisionnement puisqu'ils

constituent, d'une certaine façon, des approvisionnements pour le Distributeur.

Et la troisième composante, c'est une composante qui est plus de type commercialisation, je vais l'appeler, sous la grande rubrique commercialisation, le budget associé au développement, à la mise en marché, à faire connaître les programmes, qui est destiné aux clients, donc pour leur expliquer le programme et, dans le fond, promouvoir le programme de charges interruptibles auprès de notre clientèle résidentielle.

(9 h 18)

Q. **[6]** D'accord. Et, ce dernier aspect, commercialisation marketing et tout ça, là, qui est pour attirer les clients. Donc, du vingt-six millions (26 M), je retiens que le deuxième, soit les aspects financiers, ce n'est pas dans le vingt-six millions (26 M), on s'entend, c'est clair. Donc, il ne reste que deux rubriques dans le vingt-six millions (26 M). Vous avez dit tout à l'heure que la première, équipements et tout ce que vous avez bien donné, là, c'était la portion importante. On parle de quoi, de quatre-vingts pour cent (80 %) du vingt-six millions (26 M)? Je veux avoir... On

va s'éviter peut-être un engagement. Mais, sur vingt-six millions (26 M), est-ce qu'on parle de vingt (20) sur vingt-six (26) ou de quinze (15) sur vingt-six (26), donnez-moi un ordre de grandeur qui soit...

R. C'est plus de vingt millions (20 M). De mémoire, je pense que c'est vingt-deux (22) ou vingt-trois millions (23 M) qui est un investissement en équipements. Et donc, le reste qui est plus associé à la promotion du programme.

Q. **[7]** O.K. Merci. Un instant. Oui, on me rappelle que... Là on vient de parler d'investissements. Maintenant, à l'égard des charges, est-ce que c'est le même rapport dans... parce que, dans la pièce B-0043, on voit le vingt-six millions (26 M), mais au niveau des charges deux mille dix-sept (2017)?

R. C'est le même rapport...

Q. **[8]** Bien, est-ce que donc, le montant, dans le quatre millions (4 M) qu'on voit en deux mille dix-sept (2017), est-ce que quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de ce quatre millions (4 M) là c'est dédié à des équipements? J'essaie de comprendre comment est-ce que... Parce que, le vingt-six millions (26 M), on l'a compris. Vingt-trois (23) sur vingt-six (26), équipements. Maintenant, au niveau du

budget des... parce qu'on a un budget investissements qui apparaît à ce tableau-là puis on a le budget charges. Donc, dans le budget charges, est-ce que vous êtes capable de le ventiler?

R. Bien, c'est la ventilation que j'ai donnée tantôt. Donc, le vingt-six millions (26 M) est constitué de vingt-deux millions (22 M) en équipements, qui sont donc en investissements. Et de quatre millions (4 M) en charges, qui est donc la promotion des programmes... la commercialisation, la promotion, la publicité, la sensibilisation, et caetera.

Q. **[9]** Mais là je reviens, O.K., à ma demande initiale. Ça c'est bien, c'est une bonne explication, vous avez un peu répété ce que vous avez dit hier. Mais, une fois qu'on a dit ça, à l'intérieur de « charges interruptibles résidentielles », nous c'est la ventilation pour les programmes. Tu sais, il y a le programme chauffe-eau... chauffe-eau et chauffe-air. Alors, vous avez décrit, là, dans l'investissement, donc est-ce que vous êtes capable de nous donner cette ventilation-là, là on n'est pas sur le total mais sur les types de programmes?

R. Non, une telle ventilation n'existe pas puisque

tous ces programmes visent le même objectif, qui est une réduction de la charge chez les clients à travers des mesures qui sont installées chez ces clients-là. Donc, ce que j'ai dit hier, dans le fond, c'est qu'il y a une certaine... on a une volonté d'intervenir chez les clients pour réduire les appels de puissance pour un effacement à la pointe à certaines heures. Ça peut être chaque... tous ces programmes, tous... comme ça peut être un seul de ces programmes qui va voir le jour. Donc, ce n'est pas une décomposition par marché.

Si le programme chauffe-eau... si on avait eu le go pour le programme chauffe-eau, bien, tous ces montants-là auraient été pour le programme chauffe-eau.

À défaut d'avoir le go pour le programme chauffe-eau, on regarde pour des programmes, comme vous avez appelés, chauffe-air, mais les mêmes montants s'appliquent. Pour l'instant, il n'y a pas de différenciation, ce n'est pas des... Je l'ai mentionné hier, on est en pilote pour trois projets de... je ne veux pas dire « télécommande » mais d'effacement à la pointe, donc de type biénergie, de type système central et de type plinthes, et c'est... et les trois visent essentiellement... pas

essentiellement, visent le même objectif, soit l'effacement des charges résidentielles à la pointe. Avec une enveloppe, l'enveloppe qui est là.

Q. **[10]** D'accord. Merci. Et, pour conclure, donc le vingt-six millions (26 M), cette année, compte tenu qu'il n'y aura pas pour l'aspect eau, le vingt-six millions (26 M) est dédié à ces trois projets pilotes?

R. Il n'est pas dédié aux projets pilotes.

Q. **[11]** Bien, le vingt-deux millions (22 M)...

R. Il est dédié à la mise en place de programmes d'interruption qui seront issus des projets pilotes.

(9 h 24)

Q. **[12]** Bon. O.K. Alors merci. Et juste pour revenir donc, ça vaut la peine d'insister donc. Avec ce que vous venez de nous dire, ça veut dire qu'il y a vingt-quatre millions (24 M$) en investissements qui va être fait pour ce projet-pilote-là. Bien...

M. HANI ZAYAT :

R. Vingt-deux millions (22 M$), je crois. Pas pour les projets-pilotes.

Q. **[13]** Oui, c'est vingt-deux (22 M$), vous avez raison.

R. Donc il va y avoir pour les programmes, pour le

déploiement des programmes, il y aurait vingt-deux millions (22 M$) en investissements pour le déploiement de ces... du ou des programmes d'interruption des charges chez les clients.

Q. **[14]** O.K. Maintenant troisième de quatre ce matin, questions. Simplement eu égard aux approvisionnements court terme, on va changer de registre. Peut-être un secteur que vous aimez mieux, Monsieur Zayat, là, ou que vous... je ne sais pas. On vous voit depuis plusieurs années là-dedans.

R. Tous les sujets sont... sont bons, sont d'intérêt.

Q. **[15]** C'est bien. Réponse de politicien. C'est une blague. Est-ce que vous avez pris connaissance de la preuve de la FCEI? J'imagine que oui. Monsieur Zayat, oui? Une simple question peut-être de consommation, ça va prendre vingt (20) secondes. Il y a dans... des clients de HQT bien qui utilisent... il y a des transactions avec TransAlta, c'est-à-dire HQD fait affaire ou pourrait faire affaire avec TransAlta, Cargill ou Powerex le cas échéant, comme contre-parties potentielles. À votre connaissance ces clients-là, évidemment c'est du court terme, est-ce qu'ils utilisent les interconnexions spécifiques ou c'est

l'ensemble des interconnexions? J'essaie de voir de manière générale comment ces... ces fournisseurs-là de HQD agissent en général. Par quelle interconnexion ils vous fournissent, le cas échéant.

R. Non, je ne pourrais pas vous répondre spécifiquement pour... pour ces trois contreparties, par quelles interconnexions. Quand on fait du bilatéral, donc c'est des achats d'énergie qui sont livrés et dépendamment de... de la transaction, ça peut être livré par... par les interconnexions du Québec, donc que ce soit par l'Ontario ou par New York. J'ai pas... si vous faites référence à une transaction particulière, on pourrait vérifier c'est quoi... c'était quoi le point de livraison, mais de façon générale, je vais vous répondre de façon générale, ils livrent par les interconnexions existantes.

Q. **[16]** O.K. Est-ce que... bien est-ce que c'est possible pour vous simplement de prendre l'engagement de nous indiquer... parce que là je comprends que vous ne le savez pas de mémoire, là, mais si on est capable de savoir donc par quelle transaction... c'est-à-dire par quelle interconnexion passent ces transactions entre

TransAlta, Cargill et Powerex pour... et là en lien avec la preuve de la FCEI à la page 2, à la note 2, pardon, parce que c'est pas... c'est pas illimité dans le temps, là. C'est en lien avec les... les transactions de janvier deux mille quatorze (2014), du trois (3) janvier deux mille quatorze (2014), tel qu'indiqué. Donc c'est très limité. C'est pas une partie de pêche, là, sur un grand lac, là. Si on est dans un petit étang puis il y a un poisson, on va le chercher. Au sens...

Me SIMON TURMEL :

Je pense, Madame la Présidente, on va s'objecter à l'engagement. Je pense que rendu à ce stade-ci c'est un niveau de détail qui est quand même assez élevé, là, qui est peut-être trop élevé puis qui n'est pas pertinent, à mon humble avis, rendu à ce stade-ci du dossier. Ça aurait peut-être pu être posé plus tôt comme question, mais c'est vraiment un niveau de détail trop élevé, là.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien si vous regardez donc la... la preuve des intervenants vient toujours après les réponses aux questions fournies par le Distributeur. Et dans la preuve de la FCEI, qui est un sujet d'audience, là, bien il y a la demande pour HQD d'un nouvel

indicateur des coûts d'approvisionnement. C'est pas... c'est pas mince comme sujet, c'est un sujet à l'intérieur. Et... et comme c'est un sujet qui n'est même pas amené que par l'intervenant, c'est un sujet amené par HQD, on veut comprendre un peu plus comment ça fonctionne. Et là, on pose une question pour cette journée-là. Donc ça devrait être assez facile à obtenir et c'est pertinent parce que ça a un impact dans la compréhension et dans le jugement final qu'on a à l'égard de l'indicateur qu'on nous propose, que HQD nous propose... du nouvel indicateur qu'ils nous proposent au niveau de l'approvisionnement. Parce qu'ils utilisent maintenant, on change de mémoire, New York pour la Nouvelle-Angleterre, le mémoire... oui, c'est ça.

(9 h 29)

LA PRÉSIDENTE :

La question apparaît pertinente alors est-ce que vous avez l'information?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Bien, peut-être, Madame Pelletier, excusez-moi, c'est que je prends connaissance du mémoire, là, on parle de la transaction du trois (3) janvier deux mille quatorze (2014), selon la preuve que vous

avez déposée dans le mémoire, c'est indiqué que ce qui provient de TransAlta était de, en provenance de New York. Je regarde le document qu'on a, qui est un extrait de ce qu'on produit, nous, là, je ne sais pas si ça peut répondre.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. **[17]** Bien, ça, c'est une hypothèse, il y a d'autres transactions, effectivement, on peut voir New York, mais la question qu'on vous pose, c'est : à votre connaissance, est-ce que, est-ce que ce n'est que New York qui est utilisé? Et là, ici, c'est... ici, c'est New York, oui... bon, excusez-moi, j'efface. Dans le tableau, c'est une hypothèse qui est faite, O.K., comme quoi on aurait utilisé New York, mais ce n'est pas New York, excusez-moi.

Alors l'idée, c'est de savoir, bien, cette journée-là, pour TransAlta, pour Cargill, mais en général, donc c'est, c'est ça, c'est pour ces trois fournisseurs-là, quelles interconnexions ils utilisent. C'est important parce qu'on a dit que ça a un impact sur votre indice, votre choix d'indice, indicateur.

M. HANI ZAYAT :

R. Bien, on pourrait peut-être parler de l'indicateur, ça serait peut-être plus approprié que de parler

d'une transaction de court terme à une journée particulière par une contrepartie particulière.

Q. **[18]** Bien, peut-être, regardez, non...

R. Je...

Q. **[19]** ... excusez-moi, non, je ne veux pas vous interrompre mais juste, si vous... vous voulez parler d'un sujet X mais avant qu'on aborde un sujet, je vais demander, on va rester à l'intérieur du sujet. Donc moi, je pourrais vous demander...

R. Mais, regardez...

Q. **[20]** Excusez-moi s'il vous plaît, je vais terminer, vous m'interrompez. Ce que je vous dis, Madame la Présidente, c'est que je veux continuer à interroger monsieur Zayat là-dessus, il me propose d'aller vers un terrain adjacent, peut-être, mais je veux continuer à poser mes questions sur, bref, à demander la question puis s'il ne peut pas, demander l'engagement.

Me SIMON TURMEL :

Regardez, le Distributeur va maintenir son objection. Je pense que c'est un niveau de détail qui est trop élevé rendu à ce stade-ci du dossier par rapport à une transaction. S'il y avait des questions à poser par rapport à une transaction à une date précise, notamment à savoir par quelle

interconnexion la transaction a été faite, je pense que c'est une question qui aurait pu se poser en demande de renseignements, donc c'est peut-être un peu tardif, là, comme question puis comme interrogation à ce stade-ci du dossier, puis c'est un niveau de détail quand même assez élevé. Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors je vais, Madame la Présidente, si vous le permettez, formuler mon engagement de manière précise et on s'objectera si c'est trop imprécis ou pas.

Q. **[21]** Alors donc est-ce qu'on peut donner sur quelle(s) interconnexion(s) passent, ou ont passé les transactions avec TransAlta, Cargill et PowerEx pour l'année deux mille quatorze (2014) et pour l'année deux mille quinze (2015).

LA PRÉSIDENTE :

Pardon, pour les années?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015).

LA PRÉSIDENTE :

Deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015)?

Me SIMON TURMEL :

Bien, regardez, on ne parle même plus de la même chose, là, on parlait d'une transaction à une date précise, là, on parle des transactions en deux mille quatorze (2014), deux mille quinze (2015), on ne parle plus de la même chose du tout.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K., je voulais être aidant, je vais le réduire, excusez-moi. Donc c'est clair, là, sur quelle(s) interconnexion(s) passent les transactions avec TransAlta, Cargill et PowerX, et là, quant à la période, donnez-moi vingt secondes... bon, là, on restreint beaucoup, donc c'est pour la, pour les transactions qui ont eu lieu le trois (3) janvier deux mille quatorze (2014), période. C'est ça, vous aviez rendu une décision là-dessus tout à l'heure comme quoi vous l'acceptiez, comme quoi c'était pertinent.

Me SIMON TURMEL :

Regardez, Madame la Présidente, on maintient l'objection, là, on est vraiment dans un niveau de détail particulièrement élevé, on n'est pas en matière de suivi. L'objection est en... pas l'objection mais l'engagement est en train de changer au fil, on parlait d'une longue période,

là, on parle d'une courte période, on revient à une longue période, une courte période, regardez, c'est un niveau de détail particulièrement élevé, c'est tardif comme niveau de détail pour le type de question; les témoins n'ont pas la réponse, c'est une question qui aurait dû être posée au niveau des demandes de renseignements si on avait une question par rapport à une date précise. On maintient l'objection.

(9 H 34)

LA PRÉSIDENTE :

Bon, écoutez, pour un, les intervenants n'ont aucune demande de renseignements, or ils ne peuvent pas revenir à la charge, n'est-ce pas, pour faire clarifier des choses, comme la Régie le fait, on est rendu à sept demandes de renseignements. Or, il y a ça. Deux, est-ce que cette information n'est-elle pas justement. Et si elle l'est, bien, je vous inviterais à aller consulter les informations publiques. Et, là, je vais poser la question à ceux qui peuvent me répondre, à savoir si c'est public. Monsieur Lagrange semble dire non. Mais monsieur Zayat, je ne le sais pas.

M. HANI ZAYAT :

R. Je n'ai pas de détail sur la transaction

particulière. Mais c'est quand même une transaction qui date de deux mille quatorze (2014). Donc qui est bien au-delà de... C'est ni l'année projetée ni l'année témoin ni l'année passée. C'est l'histoire.

LA PRÉSIDENTE :

En effet. Donc, on est un peu même hors de notre cadre d'analyse du présent dossier. Or, on va faire droit à l'objection. Reformulez vos questions d'une autre manière! Enlevez la date! Regardez l'indicateur! Mais je pense que, là, on est un peu... si c'est de l'indicateur qu'on veut parler, j'en suis... monsieur Zayat vous a amené sur ce chemin. Ça pourrait être en effet pertinent d'en jaser.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je vais y revenir. Je vais passer à une autre question. Pardon. Maintenant, j'ai ma dernière ligne de questions pour comprendre un peu l'action du Distributeur sur les suivis et sur la façon dont il s'approvisionne et comment il agit finalement, tout ça en lien avec la question sur les indicateurs.

LA GREFFIÈRE :

On va la coter C-FCEI-40.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

C-FCEI-0040 : Suivi détaillé des activités d'achats et de ventes du Distributeur

Q. **[22]** Donc, je vous dépose ici le suivi détaillé des activités d'achats et de ventes du Distributeur. Et je vous envoie... Il y a deux pages que je vais regarder avec vous : les pages 4 et les pages 8. Et j'ai déjà souligné en jaune ce que je veux noter avec vous, discuter. Dans un premier temps, à la page 4...

M. HANI ZAYAT :

R. Il s'agit bien du rapport de deux mille quatorze (2014), donc le rapport dont on a discuté longuement l'année dernière dans le même contexte? C'est bien de la même chose dont on parle?

Q. **[23]** Tout à fait. Tout à fait.

R. D'accord.

Q. **[24]** Et donc, à la page... Bon. À la page 8, pour la période premier (1er) janvier au trente et un (31) mars deux mille quatorze (2014), on a identifié en jaune deux transactions sur le New

York ISO pour un total de vingt-deux mille neuf cent deux mégawattheures (22 902 MWh). Et ce total-là, c'est la somme de vingt mille six cent vingt-cinq (22 625) que vous voyez et deux mille deux cent soixante-dix-sept (2277). Ce qui nous donne quand on divise par vingt-quatre (24) heures neuf cent cinquante-quatre mégawatts (954 MW). Et je comprends qu'après... Et donc je comprends que, dans ce cadre-là, une fois que ces deux transactions-là sont faites, c'est une interconnexion à une capacité de mille cent mégawatts (1100 MW). C'est exact? Donc, il reste une disponibilité de cent quarante-six mégawatts (146 MW). Est-ce que ça vous apparaît raisonnable comme prémisse de départ, Monsieur Zayat?

R. Je n'ai pas saisi votre raisonnement.

Q. **[25]** Bien, je vous dis que donc, est-ce que mille cent... cette interconnexion-là à New York qui est de onze cents mégawatts (1100 MW), cette transaction-là, ces deux transactions-là qui venaient de New York ISO donnaient neuf cent cinquante-quatre mégawatts (954 Mh). Ce qui nous donne une capacité résiduaire de cent quarante-six mégawatts (146 MW). Est-ce que ça vous apparaît raisonnable comme calcul?

R. En fait il y a deux interconnexions, celle du New York ISO et celle de Dennison. Et le total des deux donne onze cents mégawatts (1100 MW). Donc ce n'est pas une interconnexion mais bien la somme des interconnexions.

(9 h 39)

Q. **[26]** Donc, la somme des deux à onze cents mégawatts (1100 MW) moins neuf cent quarante-six mégawatts (946 MW) qui est là, neuf cent cinquante-quatre mégawatts (954 MW), pardon, nous donne cent quarante-six mégawatts (146 MW). Je vous suggère que c'est raisonnable.

R. L'arithmétique est bonne.

Q. **[27]** Parfait. Maintenant, si on va à la page 4, on voit il y a deux transactions avec HQP, HQ Production, page 4, bon ce qui est en jaune. Une pour l'équivalent de quatre mille mégawattheures (4000 MWh), soit cent soixante-six mégawatts (166 MW) pendant vingt-quatre (24) heures. Et l'autre transaction avec HQP pour deux mille cent mégawatts (2100 MW), soit quatre-vingt-huit mégawattS (88 MW) pendant vingt-quatre (24) heures. Et là, si on va à la note dans ce document – j'ai-tu les notes, oui, note 2 – bon, pour la première transaction HQP, on voit que c'est le prix Mass,

New England ISO et voilà, vingt-quatre (24) heures, parfait. Et pour la note 4...

Bon. Alors ce que je veux regarder avec vous, c'est assez simple. C'est que à cette même journée-là, qui est une journée du passé vous me direz bien, mais qui pourrait survenir demain ou après-demain, il y avait... La question c'est : pourquoi avoir utilisé le prix de référence de la Nouvelle-Angleterre pour la transaction de quatre mille mégawatts (4000 MW) alors qu'il reste, cette même journée-là qu'on a établi, techniquement, cent quarante-six mégawatts (146 MW) de la capacité d'interconnexion avec New York au moment de la première transaction avec HQP. J'essaie de comprendre.

R. Écoutez, je n'ai pas... On peut réexaminer la question pour cette transaction de janvier deux mille quatorze (2014) mais je maintiens qu'on avait fait l'exercice l'année dernière.

Q. **[28]** Je vous maintiens que ce n'est pas spécifiquement mais on va juste peut-être...

R. Spécifiquement, je pense qu'on a repassé ces journées-là heure par heure l'année dernière.

Q. **[29]** Pas de mémoire, on pourra vérifier. Alors donc, ce que je vais vous demander peut-être un

engagement d'y répondre. Donc, bien sur la foi de la discussion, c'est la question, l'engagement c'est pourquoi avoir utilisé le prix de référence NE, New England, pour la transaction de quatre mille mégawatts (4000 MW) alors qu'il restait au même moment au moins cent quarante-six mégawatts (146 MW) de la capacité sur l'interconnexion avec New York au moment de la première transaction HQP. J'arrête ma demande là, donc, quant à l'engagement. Et le motif derrière cette demande-là, là, on fait ça, Madame la Présidente, pour comprendre pourquoi on changerait, parce que là, on change d'indicateur, c'est une demande d'HQD.

On essaie de comprendre et, comme vous l'avez dit, on a beau avoir questionné des transactions pour d'autres motifs l'an passé, là, on ne questionne pas la transaction. On veut la comprendre pour qu'elle ait un sens à l'égard de la demande faite cette année par HQD. Voilà.

Me SIMON TURMEL :

Regardez, on va s'objecter parce que, regardez, on dit qu'on veut comprendre la transaction mais, en même temps, ça revient à questionner la transaction. On parle d'une transaction de deux mille quatorze (2014), début de l'année deux mille

quatorze (2014). L'indicateur c'est dans le dossier actuel qu'on fait la demande de modification alors que là, on essaie de ramener ça avec des éléments qui datent de deux mille quatorze (2014), qui datent d'il y a longtemps.

Ce n'est pas approprié de refaire, de revoir, de réexaminer des transactions qui ont eu lieu dans le passé, finalement. Donc, on s'objecte à cette demande d'engagement.

Me ANDRÉ TURMEL :

Madame la Présidente, avec votre permission, quand on bâtit un indicateur, la première chose qu'on fait c'est on regarde l'historique. On regarde un peu les dernières années. Là, on veut bâtir un historique. Tout le monde, HQD va vous dire « Bien, l'indicateur à l'égard de peu importe le sujet, on regardera les dernières années. ». Alors, encore là, je le répète, mon confrère me fait dire des choses que je n'ai pas dites. On ne veut pas questionner la transaction, on veut comprendre ce qui c'est passé et l'impact que ça a sur le choix d'un nouvel indicateur. C'est simplement ça. Là, on n'est pas dans... on n'essaie pas de désallouer des coûts, on n'est pas là-dedans, là. Là, on est dans le prospectif, mais on ne peut pas s'empêcher de

regarder le passé récent parce qu'on veut construire un indicateur.

(9 h 45)

Me SIMON TURMEL :

Bien, Madame la Présidente, si mon confrère veut questionner l'indicateur, bien, qu'il questionne l'indicateur, qu'il pose des questions par rapport à l'indicateur pas par rapport à des transactions qui ont eu lieu dans le passé, en deux mille quatorze (2014).

LA PRÉSIDENTE :

Maître André Turmel, la Régie va faire droit à l'objection. On est d'avis qu'on ne croie pas que c'est sur la base d'une date, il y a deux ans, qu'on sera en mesure d'établir ou de juger de la pertinence d'un indicateur ou pas. Alors, je vous demanderais... nous allons donc faire droit à l'objection et ne pas permettre cet engagement.

Me ANDRÉ TURMEL :

Donnez-moi un instant, Madame la Présidente, je vais regarder mes questions. Merci.

Q. **[30]** Alors, donc, en lien avec ce qui a été déposé ce matin, le bilan du Distributeur, que vous avez déposé... mis à jour ce matin, le sept (7) décembre, j'aurais peut-être une question de

compréhension. Donc, à la colonne « Réserve pour respecter le critère de fiabilité », on note trois mille cinq cent quatre-vingt-seize (3596), ce sont des mégawatts, et on m'indique donc, il y a plus cent quarante mégawatts (140 MW) d'ajoutés depuis le dernier bilan d'il y a quelques mois. Pouvez-vous simplement nous expliquer qu'est-ce qui a changé?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. En fait, l'ajustement est de cent trente-neuf mégawatts (139 MW), et c'est suite aux mises à jour des aléas, entre le dépôt de la tarifaire et le dépôt du plan d'appro, on a un exercice qui remet annuellement à jour les aléas climatiques et aléas de la demande. Et suite à l'introduction de la nouvelle année, dans l'historique, que ma collègue, ici, au bout de la table, va pouvoir redétailler s'il est requis, les aléas ont été légèrement modifiés et c'est ce qu'on reflète dans le taux de réserve que vous voyez apparaître, qui a fait augmenter le taux de réserve de cent trente-neuf mégawatts (139 MW).

Q. **[31]** Une dernière question. Est-ce que c'est... vous parlez des... souvent, il y a des aléas, mais dans ce cas-ci, est-ce que c'est un aléa

particulier qui a eu un impact ou une somme de quelques aléas?

R. De mémoire, c'est les deux aléas, l'aléa climatique et l'aléa de la demande. Mais je laisse... Lamya, si... c'était-tu les deux ou... Je me souviens qu'au total, les deux avaient un impact, là.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Bien, dans le fond, on ne peut pas spécifier exactement c'est quoi la part de chacun des aléas, mais c'est sûr, avec toutes nouvelles informations qu'on... au niveau des données réelles puis de la mise à jour des données économiques qu'on obtient, on intègre tous ces éléments-là à notre prévision de la demande puis on fait une mise à jour. Puis la mise à jour a fait en sorte qu'on a revu notre prévision en ce qui concerne la pointe.

Q. **[32]** D'accord. Dernière question, puis je reviens sur ma demande, tout à l'heure on ne voulait pas que...

Me ANDRÉ TURMEL :

J'ai compris votre décision, Madame la Présidente, que vous ne voulez pas que je m'appesantisse sur une journée, une date, d'accord.

Q. **[33]** Mais tout à l'heure j'avais une question à l'égard des interconnexions utilisées par les

transactions de TransAlta, Cargill et Powerex. Alors, pour la dernière année, pourriez-vous nous donner donc, les interconnexions que TransAlta, Cargill et Powerex ont utilisées lorsqu'il y a eu des transactions? Alors, nous ne sommes pas en deux mille quatorze (2014), nous sommes en deux mille quinze (2015) et nous sommes à tenter de comprendre l'indicateur d'HQD.

Me SIMON TURMEL :

Regardez, Madame la Présidente, je pense que c'est un niveau de détail qui est quand même assez élevé rendu à ce stade-ci du dossier. Le Distributeur va s'objecter à cette demande et on ne voit pas nécessairement la pertinence rendu à ce stade-ci du dossier de poser cette question.

Me ANDRÉ TURMEL :

Écoutez, on ne peut pas... là, je comprends qu'on ne veut pas revenir sur l'arrière pour une journée particulière. On veut comprendre... Écoutez, on change... on change un indicateur d'un marché par un autre marché et on va vers ces marchés par des interconnexions. Ça m'apparaît tout à fait pertinent de comprendre comment ces fournisseurs-là ont agi pour nous permettre de vous éclairer sur la question de l'indicateur.

(9 h 50)

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais... je vais tenter d'aider, dans le fond, dans le but d'aller vers l'indicateur, ce que j'ai essayé de faire tantôt, mais sans succès. Je vais essayer de me réessayer. Quand on maintient un indicateur ce qu'on cherche à avoir c'est quoi le prix de référence ou le prix de comparaison par rapport aux transactions qui se sont réalisées. Et pour ce faire, peu importe qui est le fournisseur, donc que ce soit TransAlta, Cargill ou quelqu'un d'autre, ce qui compte c'est quelle est l'énergie qui va passer par l'interconnexion. Donc, ce qu'on propose c'est de dire quelle est la capacité des interconnexions et à ce titre, quelle est la capaci... quelle est notre capacité à aller chercher de l'énergie sur ces interconnexions-là. Et c'est pour ça qu'on prend comme indicateur, donc le marché de New York jusqu'à la limite maximale du... jusqu'à la limite maximale de l'interconnexion. Et après ça, l'alternative au-delà de ça, donc l'alternative au-delà de... une fois que l'interconnexion de... une fois que l'interconnexion de New York est utilisée à son maximum, c'est quoi l'autre alternative qui est

plutôt un indicateur, un indicateur de prix, qui n'est pas un indicateur de capacité d'importer de l'énergie sur le marché de la Nouvelle-Angleterre. Donc c'est ça le... c'est ça l'indicateur.

Après ça, c'est sûr qu'on ne peut pas comparer, vous faisiez tantôt une référence à ce qu'on peut utiliser... s'il reste cent mégawatts (100 MW) est-ce que c'est un indicateur pour savoir c'est quoi les quatre mille (4000) prochains mégawatts qu'on veut acheter? Non, ça ne peut pas être... ça ne peut pas être le cas.

Q. **[34]** Pourquoi?

R. Parce que quatre mille (4000) est nettement plus supérieur à cent (100) et donc, on ne peut pas acheter quatre mille mégawatts (4000 MW) au prix de l'interconnexion qui peut en faire passer seulement cent (100).

Q. **[35]** O.K.

R. Et c'est presque physique.

Q. **[36]** Oui, c'est presque mathématique. Mais donc vous êtes d'accord quand même avec moi qu'il y a quand même des... la capacité d'interconnexion, les capacités restantes, c'est quand même... c'est quand même important de comprendre quel est leur niveau, n'est-ce pas? Ces capacités restantes, une

fois qu'on déduit les ententes à long terme et tout ça.

R. Ce que je peux vous dire c'est qu'à chaque fois qu'on fait une transaction, on regarde l'ensemble de nos... l'ensemble de nos alternatives, l'ensemble des disponibilités sur le marché, aussi bien à travers les interconnexions qu'à travers tous les autres... tous les autres moyens. Donc, oui, ils sont envisagés, bien sûr qu'ils sont envisagés. Et s'il y avait déjà... s'il y avait déjà neuf cent cinquante-six (956 MW) et près de mille mégawatts (1000 MW) qui étaient utilisés sur cette interconnexion, c'est qu'on était déjà rendu pas loin du coût.

Q. **[37]** Oui. O.K. Mais ceci étant dit, je vais quand même demander de maintenir ma demande, là, pour deux mille quinze (2015), là, quand il y a une transac... dans la dernière année donc deux mille quinze (2015), quand il y a eu des transactions par ces parties... par ces contreparties-là, quelles interconnexions ont été utilisées. C'est concret, c'est mesurable, c'est défini.

Me SIMON TURMEL :

Le Distributeur va maintenir son objection. Je pense que c'était... l'objectif de la question,

c'était pour savoir comment fonctionne justement l'indicateur, puis je pense que le témoin par rapport à ça a très bien répondu, puis il a donné les explications nécessaires relativement aux différents éléments à prendre en compte. Donc, le Distributeur maintient l'objection formulée.

LA PRÉSIDENTE :

Avant de rendre sa décision, la Régie voudrait savoir : est-ce que c'est un... est-ce que c'est faisable de pouvoir répondre à cette question dans un court délai? L'information devrait être disponible?

M. HANI ZAYAT :

R. Les transactions peuvent venir des trois... je veux dire l'énergie peut venir des transactions... des interconnexions du Québec. Si la question, c'est de lister chacune des transactions une à une à chacune des heures pour savoir d'où... d'où est venue l'énergie en pratique, c'est un exercice qui peut être assez fastidieux.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. **[38]** Est-ce que ça peut être agrégé? Parce qu'à chaque heure ou...

R. Bien, je vais agréer tout de suite. Je vais vous dire la provenance, c'est New York, l'Ontario.

C’est... c’est ça la réponse.

LA PRÉSIDENTE :

La Régie va faire droit à l’objection du Distributeur. Voilà, si vous pensez que j’ai besoin de le motiver dites-le-moi, mais je ne croirais pas.

(9 h 56)

Me ANDRÉ TURMEL :

Ça va aller, Madame la Présidente, je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître André Turmel. Donc il est, vous avez pris un petit peu de temps, nous allons procéder avec AHQ-ARQ, maître Cadrin; vous avez prévu une heure, Maître Cadrin, si, à un moment donné, dans le cadre de votre contre-interrogatoire, vous jugez qu'il serait intéressant de prendre une pause de quinze (15) minutes, je vous laisserai déterminer le moment le plus opportun, sans vouloir interférer, là, dans votre contre-interrogatoire.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

C'est un grand pouvoir que vous me donnez, le « maître de la pause », j'ai beaucoup d'amis dans la salle qui vont avoir des demandes spéciales, alors merci. Steve Cadrin, pour l'AHQ-ARQ. Bonjour

au panel.

Q. **[39]** Je vais revenir sur un document dont vous avez discuté il y a peu de temps avec mon collègue, maître Turmel, André de son prénom, et c'est donc un document déposé ce matin, qui est la réponse à l'engagement 14, si je ne m'abuse, donc votre bilan à jour, si je peux l'appeler comme ça. Est-ce que c'est 14, l'engagement?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Ce n'était pas un engagement.

Q. **[40]** Ce n'était plus un engagement finalement, O.K., ça fait que c'est un document autre, dont le B quelque chose m'échappe, mais vous savez lequel je parle. Alors allons-y, donc le Bilan du Distributeur pour l'année 2016-2017.

J'ai écouté les diverses réponses qui ont été fournies tout à l'heure, mais notamment sur la question de la « Réserve pour respecter le critère de fiabilité », il y a deux types de réponses qui sont venues dépendant du témoin qui a répondu. Mais on voit, revenons aux chiffres, on voit que dans votre document original, et le document original étant la preuve originale, c'est le document B-0024, HQT-6, Document 1, vous aviez trois mille quatre cent cinquante-sept (3457), vous devriez

vous en souvenir, sauf erreur, et corrigez-moi si je me trompe.

Maintenant, le montant est de trois mille cinq cent quatre-vingt-seize (3596), alors plus cent trente-neuf (139) pour reprendre vos chiffres précis de tout à l'heure, on s'est suivis là-dessus. Vous nous avez mentionné que c'était la raison pour laquelle on avait ce plus cent trente-neuf (+ 139) maintenant, c'est qu'il y avait les aléas révisés en tenant compte des dernières années froides, si je ne m'abuse, est-ce que c'est exact... des deux dernières années froides, même, pour être plus précis?

Je ne pensais pas créer autant de commotion sur cette question. Je vous ai peut-être mal compris. Allez-y.

M. HANI ZAYAT :

R. Pas du tout, et je vais vous rassurer, les deux réponses étaient concordantes tantôt. Donc, c'est un exercice qu'on fait à tous les ans, ce n'est pas quelque chose, bien, pas à tous les ans, même, je dirais à tous les... il y a des mises à jour de la prévision de la demande qui sont régulières, aussi bien en énergie qu'en puissance, et donc au début de, évidemment à... au début de l'hiver, donc le

dernier exercice de novembre est déterminant, donc on fait une révision de la prévision de la demande pour l'année, mais plus particulièrement pour l'hiver, et c'est la prévision qui figure dans nos attestations éventuellement.

Donc, il faut voir ça pas juste au niveau de l'aléa mais au niveau de la prévision de la demande, donc c'est une mise à jour de la prévision de la demande. Et la réserve pour respecter les critères de fiabilité, bien, c'est simplement donc la réserve habituelle, qui est issue, qui est déterminée donc par l'aléa de la demande et l'aléa climatique; c'est l'ensemble de ces éléments qui amène la révision qui est ici.

Q. **[41]** Alors, je vais peut-être réitérer ma question, je l'ai peut-être mal posée, donc je comprends que vous avez tenu en compte deux années climatiques froides additionnelles, c'est ce qui fait entre autres modifier les aléas de la demande, est-ce que je peux comprendre votre réponse pour voir qu'est-ce que vous avez fait exactement, je comprends le processus, que vous venez de redécrire, là, mais là, spécifiquement, vous avez fait quoi pour faire changer le chiffre, quelle année de plus avez-vous ajoutée?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Il faut comprendre qu'au niveau de la prévision, c'est sûr qu'on le fait avec des températures normales, puis pour définir la température normale, on utilise un historique de plusieurs années puis au fur et à mesure qu'on avance dans le temps, donc on peut intégrer des années chaudes comme on peut intégrer des années froides dans notre normale puis on sait qu'il y a une tendance vers le réchauffement.

Donc, le fait d'inté.... notre aléa climatique, dans le fond, il est évalué sur la base de l'ensemble de toutes ces informations-là, c'est-à-dire des écarts importants entre une température normale et une température réelle. L'ajout d'années... d'une année à température froide ne changerait pas notre évaluation de l'aléa climatique parce que déjà dans l'ensemble des hypothèses que nous, on tient compte, l'ensemble de nos simulations des écarts de température entre une température réelle et une température normale, on prévoit... on prévoit... on couvre des écarts qui sont, qui pourraient être importants qui émanent de l'historique.

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais compléter aussi sur, pour la partie réserve requise. Évidemment, la réserve requise, elle tient compte des aléas de la demande, mais elle tient aussi des aléas de l'offre, et donc la réserve requise qui est là, elle tient compte de l'ensemble de la mise à jour de l'offre qui est au bilan. Donc, ce n'est pas, ce n'est pas juste un élément en particulier, mais c'est la réserve requise associée à l'ensemble du bilan qui est présenté.

Q. **[42]** O.K. Restons sur la question de la réserve, peut-être pouvez-vous me préciser à quelle date vous avez fait cette révision de la réserve.

R. Votre réponse, c'est un exercice qui a été fait donc dans le courant du mois d'octobre.

(10 h 03)

Q. **[43]** D'accord. Alors, on a d'abord le dossier déposé en juillet deux mille seize (2016), donc on a la valeur de trois mille quatre cent cinquante-sept (3457) pour la réserve; vous faites une révision au courant du mois d'octobre, qui nous mène maintenant à trois mille cinq cent quatre-vingt-seize (3596). Et je comprends, en parallèle, pour refaire un suivi de l'historique, vous avez déposé un dossier du plan d'approvisionnement,

qu'on est allé lire en parallèle pendant votre témoignage tout à l'heure sur cette question, où vous avez déposé un plan d'approvisionnement en novembre deux mille seize (2016). On est d'accord?

HANI ZAYAT :

R. C'est exact.

Q. **[44]** Et pourquoi vous avez pris la valeur de juillet, à ce moment-là, dans votre plan d'approvisionnement, qui est trois mille quatre cent cinquante-sept (3457), plutôt que la valeur qui était à jour en octobre pour un dossier déposé en novembre?

R. Effectivement, dans le plan d'appro, en fait, on a reproduit les valeurs de la... le bilan qui a été présenté à la tarifaire. Et ce qu'on vous dépose aujourd'hui, dans le fond, c'est une mise à jour complète du bilan, qui tient compte donc, de la prévision de la demande du mois d'octobre et de l'ensemble des moyens qui ont été obtenus par le Distributeur, donc notamment les mises à jour au niveau de l'électricité interruptible et des nouvelles interventions en gestion de la demande en puissance. Donc, ce n'est pas un exercice qui est inhabituel, de faire une mise à jour au mois d'octobre.

Q. **[45]** Non, je vous suis, mais dans le plan d'approvisionnement déposé en novembre deux mille seize (2016), pourquoi vous n'avez pas les mêmes chiffres que vous aviez à jour, en octobre alors que vous déposez en novembre? Parce que, moi, je regardais les autres chiffres, là, j'essaie de concilier, là.

R. On aurait pu, effectivement. Le plan d'appro a été déposé le premier (1er) novembre, l'objectif du plan d'appro n'est pas tant la prochaine pointe mais les dix (10) prochaines pointes. Donc, la première année n'est pas... ce n'est pas l'objectif du plan d'appro de déposer un bilan de la prochaine pointe. D'autant plus que ce bilan aurait pu bouger aussi dans le courant du mois de novembre, donc on préfère donner la dernière lecture, qui va être celle de... celle que vous avez maintenant.

Q. **[46]** Je fais lecture... vous allez peut-être vous en souvenir parce que ce n'est pas... c'est relativement frais à votre mémoire, ce dossier de plan d'appro. Je n'ai pas avec moi la pièce en papier mais je vous en fais lecture puis, à la rigueur, vous revaliderez si jamais le souvenir n'est pas là. Il n'y a pas de problème, il n'y a pas de surprise ou de piège dans cette question-là.

Vous mentionnez :

> Par rapport au plan d'approvisionnement...

Et je suis dans le document, pour vous aider, si jamais... pour référence, B-0006, évidemment dans le dossier du plan d'appro et je suis à la page 14, plus spécifiquement.

R. De quel plan d'appro on parle? Actuel, novembre deux mille seize (2016)?

Q. **[47]** Celui que vous venez de déposer, comme je vous disais.

R. D'accord.

Q. **[48]** Oui, d'accord. Je m'excuse, je n'ai peut-être pas été clair. Alors :

> Par rapport au Plan d'approvisionnement 2014-2023...

Et je vous lis à la page 14, je me répète, là.

> ... 2014-2023, l'écart type de l'aléa global sur les besoins en énergie est essentiellement le même pour les horizons un à trois ans. Aux horizons quatre et cinq ans, les écarts types sont revus respectivement de +0,6 et +0,7 TWh. Ces accroissements s'expliquent par une révision à la

hausse de l'aléa associé aux forts consommateurs d'énergie, compte tenu, notamment, de l'incertitude dans le marché de l'aluminium et des métaux. Par ailleurs, l'aléa global sur les besoins en puissance du Plan est supérieur à celui du Plan d'approvisionnement 2014-2023. L'augmentation de l'écart type de l'aléa global varie entre 60 et 100 MW selon les années et découle notamment d'une hausse de l'aléa climatique. Les écarts types sur l'aléa climatique sont plus élevés que ceux du Plan d'approvisionnement 2014-2023, du fait de l'ajout de deux années climatiques froides dans l'ensemble de conditions climatiques simulées.

Et je vous rappelle que le résultat, pour la réserve, nous amène à trois mille quatre cent cinquante-sept (3457) malgré ce qui est écrit... ce que je viens de vous lire. Est-ce que ça vous rappelle, d'abord, quelque chose cet extrait-là?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Oui, effectivement.

Q. **[49]** Je ne regardais peut-être pas au bon endroit, je suis désolé.

R. Pardon?

Q. **[50]** Je ne regardais pas au bon endroit, je m'excuse. Je regardais monsieur Zayat. Alors, oui, ça vous rappelle quelque chose, l'extrait. Les deux années climatiques froides qu'on a ajoutées dans le plan d'approvisionnement, qui ont fait changer l'aléa, entre autres, est-ce que ça change votre réponse de tout à l'heure ou c'est la même réponse, malgré tout?

HANI ZAYAT :

R. Le passage que vous avez lu est une comparaison par rapport à l'état d'avancement, donc ça reflète les mises à jour des différents paramètres dans le plan d'appro par rapport à... je ne me souviens plus, le passage que vous avez lu, c'était par rapport à l'ancien plan d'approvisionnement ou par rapport à l'état d'avancement.

Q. **[51]** L'ancien plan d'approvisionnement.

(10 H 08)

R. C'était par rapport à l'ancien plan d'approvisionnement, d'accord. Et ce qu'on a fait ici, c'est une mise à jour pour l'année, donc pour le prochain hiver, donc pour l'année deux mille

seize deux mille dix-sept (2016-2017), prochain hiver, je veux dire, on n'est pas à T-1, on est à T-01. Là, on est vraiment, on est collé dessus. Et je réitère que le respect pour le critère de la fiabilité, ce n'est pas juste... Donc, oui, les aléas sont une composante de ce critère-là, sont un intrant de ce critère-là. Mais les aléas liés aux moyens de production sont aussi un élément important.

Je vais vous donner juste une chose facile. On a ici de l'électricité interruptible pour mille mégawatts (1000 MW) alors que dans le plan, on en avait huit cent cinquante (850 MW), de mémoire. Donc, il y a cent cinquante mégawatts (150 MW) d'interruptible de plus qui ont un taux de réserve qui est supérieur au taux moyen. Donc, il y a déjà un taux de réserve qui est plus important ici.

Q. **[52]** Un quinze pour cent (15 %) sauf erreur?

R. Il y a un quinze pour cent (15 %).

Q. **[53]** Vingt-deux (22) et quelque.

R. Vingt-deux (22) et quelque.

Q. **[54]** D'accord.

R. Je peux faire la même chose pour les nouveaux moyens en GDP. Donc, il y a un autre cent quarante-cinq mégawatts (145 MW) qui sont de plus. Vous

allez me dire, c'est un autre vingt-deux mégawatts (22 MW). Bien oui, c'est un autre vingt-deux mégawatts (22 MW).

Q. **[55]** En pourcentage dans ce cas-là, juste pour avoir une réponse, une réserve requise?

R. Ce qu'on a mis pour la nouvelle... pour les nouveaux moyens en GDP, c'est le même taux de réserve. Donc, ce qui est inclus dans la réserve requise, c'est le même taux de réserve que pour l'interruptible. Par contre, on s'entend que ce taux de réserve est à valider. Donc, ce n'est pas quelque chose qui est... Ce qui a été inclus dans la réserve requise, c'est le même taux que pour la puissance... pour l'électricité interruptible.

Q. **[56]** Donc quinze pour cent (15 %)?

R. Donc quinze pour cent (15 %).

Q. **[57]** O.K.

R. Toutefois, c'est sûr qu'on regarde de façon plus... on a un degré moins de confiance, moins grand, je vais l'exprimer comme ça, pour ces moyens-là puisque c'est des moyens qu'on ne connaît pas. On a eu un pilote l'année dernière. Et pour cette année c'est une nouveauté. Donc, on voudrait... on aimerait bien confirmer au sortir de l'hiver que quinze pour cent (15 %) est un taux de réserve

réaliste et justifiable pour ces moyens-là.

Q. **[58]** Je vous remercie. Je mets de côté votre document de ce matin pour l'instant. Pas pour l'instant mais pour tout le temps, pour la suite des questions.

Je vous amène maintenant, si vous pouvez vous diriger avec moi au document B-78. J'ai quelques questions en termes de prévision de la demande, taux de pertes de distribution. Je le traduis en HQD-16, Document 5, pages 3 et 4. C'est la demande de renseignements AQCIE-CIFQ pour vous aider. Pages 3 et 4. La question était :

> Veuillez expliquer la diminution du taux de pertes normalisé de distribution de près de 40% entre les années 2013 et 2015 constaté à la référence (i).

Vous avez accès à cette référence juste au-dessus.

> Les pertes de distribution ne sont pas mesurées. Elles découlent de l'écart entre les pertes globales (transport et distribution) et les pertes de transport. Entre les années 2013 et 2015, le taux de pertes global a diminué alors que le taux de pertes de

transport a augmenté, ce qui a entraîné la baisse du taux de pertes de distribution.

J'avais compris la mathématique derrière. Mais est-ce qu'il y a une logique derrière ça ou une explication différente que simplement la mathématique pour expliquer que le taux de pertes de distribution a baissé? Est-ce qu'on a fait des interventions, des modifications d'appareils ou autres qui fait baisser le taux de pertes?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Comme on l'a mentionné dans la réponse, c'est que les pertes de distribution ne sont pas mesurées. C'est une résultante. On n'a pas fait de modifications au niveau des appareils. Oui, on a constaté qu'il y a une hausse du taux de pertes de transport, puis entre les années deux mille treize (2013) et deux mille quinze (2015), alors que le taux de pertes global, il a diminué. C'est quelque chose que nous sommes en train de regarder pour essayer d'expliquer c'est quoi les causes, en fait c'est quoi les raisons de cette diminution. Mais pour le moment on n'a pas de réponse à cette question.

Q. **[59]** Parce que, logiquement, il a dû y avoir

quelque chose chez vous qui est fait pour diminuer le taux de pertes de distribution. Que le taux de pertes de transport fluctue comme il veut, normalement ça ne changera pas grand-chose à votre niveau. Il faut avoir une explication qu'est-ce qui a pu changer chez vous ou qu'est-ce que ça a fait chez vous. C'est ce que vous êtes en train de vérifier, si j'ai bien compris votre réponse. Mais est-ce que nous pouvons espérer une réponse bientôt sur cette question-là?

(10 h 13)

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Mais en fait, comme le taux de perte de distribution c'est une résultante, donc il est influencé par le taux de perte global.

Q. **[60]** Oui, je comprends mais...

R. Oui.

Q. **[61]** Mais dans la logique des choses, là, je comprends que la mathématique, ça, c'est un chose, là.

R. Oui.

Q. **[62]** Ça vous donne un taux de distribution, mais normalement un taux de perte ne s'améliore pas en faisant rien. Est-ce qu'on est d'accord là-dessus ou on n'est pas d'accord là-dessus?

R. Euh...

Q. **[63]** Toute chose étant égale par ailleurs, là, si on ne fait rien sur le réseau, on ne change rien, on garde les mêmes équipements, on ne touche rien, mais votre taux de pertes d'une année à l'autre ne variera pas. La consommation va faire varier les choses, là, mais il n'y a aucune explication, là, il n'y a pas de lien à faire entre le taux de pertes de transport puis le taux de pertes de distribution en tant que tel, là.

M. HANI ZAYAT :

R. Bien je vais parler peut-être juste donner un élément de réponse. Pour les pertes de transport, la température peut être... peut influencer le taux de pertes.

Q. **[64]** De transport, bien sûr.

R. De transport. Est-ce qu'il peut influencer aussi le taux de pertes de distribution?

Q. **[65]** Il devrait... il devrait le faire de la même façon.

R. Je ne voudrais pas me... je ne voudrais pas me commettre là-dessus, je... ce qu'on dit c'est que, dans le fond, on est en train de creuser cette... cette question-là pour essayer de... de mieux comprendre, dans le fond, ce qui est arrivé avec le

taux de pertes de distribution.

Q. **[66]** Alors d'une part on s'entend sur une chose, il n'y a pas de changements significatifs d'appareillage, d'équipement ou d'éléments chez vous qui feraient en sorte d'expliquer ça maintenant facilement en disant : bien par exemple, changer tel type d'équipement ça a amélioré le taux de pertes de distribution. Mais vous êtes en train de chercher d'autres causes et là, c'était ma deuxième question, ma question que je posais tout à l'heure : quand serez-vous en mesure de nous fournir des informations pour expliquer la baisse du taux de pertes de distribution?

R. En fait, on cherche l'ensemble des causes qui peuvent expliquer la variation dans le taux de pertes. Et on... on espère qu'à la même date l'année prochaine on aura des réponses plus précises à vous donner.

Q. **[67]** Dans le cadre du dépôt de votre dossier actuel tarifaire, vous avez constaté la même chose que nous, là, soit le taux de perte de distribution qui baisse. Est-ce que vous avez vérifié et tenté déjà de valider la possibilité que des données horaires servant au calcul auraient été erronées, par exemple? Ou est-ce que cette validation-là n'a pas

été tentée à ce stade-ci ou au moment du dépôt du dossier?

R. Pouvez-vous répéter? Que les données horaires de?

Q. **[68]** Que les données horaires qui servent au calcul, là, pour faire les calculs du taux de pertes, là, auraient pu être erronées par hasard, qui aurait peut-être pu expliquer un résultat singulier de cette façon-là. Je dis singulier, là, mais c'est ma qualification, c'est peut-être pas la vôtre.

R. Je... honnêtement, je ne sais pas à quelles données horaires vous faites référence au juste.

Q. **[69]** Les données horaires qui servent à calculer le taux de pertes. C'est les données à chaque... à chaque trois secondes ou à chaque heure, on en a discuté il y a quelque temps, la semaine passé avec le Transporteur, entre autres. Alors à chaque heure vous avez une idée de ce qui est entré d'un bout du réseau, ce qui en est sorti à l'autre bout. Mon cours de la semaine passée m'a aidé à être bon sur cette question.

R. En fait, je vais répondre au-delà des données horaires.

Q. **[70]** Vous vous souvenez de la question, là. Je veux savoir qu'est-ce que vous avez fait avec...

R. Je me souviens très bien de la question. C'est juste que vous faisiez un lien entre en fait les données de production et les données de mesurage chez le client. Je suppose que c'est là où... ce que je veux vous dire c'est que, oui, on a validé les données de mesurage et ce n'est pas associé à un problème de mesurage, si c'est ça que vous voulez inférer.

Q. **[71]** Bien je veux voir le degré de validation que vous avez déjà tenté. Il faut vérifier ça, sauf l'exercice mathématique de la réponse à la demande de renseignements que j'étais capable de faire, là.

R. Oui, on essaye de... quand je dis qu'il y a des travaux qui se font pour essayer de mieux comprendre, de comprendre en fait la variation du taux de perte. Donc, oui, une validation des... des données a été effectuée.

Q. **[72]** D'accord. Merci pour cette réponse. Je vous amène maintenant au document B-18, qui s'appelle aussi HQD-4, Document 2, page 38. Excusez-moi, page 38. Tableau D-5. Page 38, Tableau D-5. Pas de problème. Alors ça s'appelle « Ventes mensuelles prévues (année de base) et réelles 2016 (Gwh)». (10 h 13)

Q. **[73]** Est-ce que vous êtes avec moi dans le même

tableau, qui est douloureux pour les yeux, en tout cas du moins les miens. Alors quelques petites questions pour vous pour bien comprendre, là, vers le milieu du tableau, on voit le « Total Ventes réelles », et vous avez ça donc sous la ligne, là, finalement, qui se trouve au centre du tableau, est-ce que vous êtes au même endroit que moi, ça va... oui, oui, dites-moi oui quand vous êtes avec moi, comme ça, je poursuis. Je suis désolé.

Alors vous avez deux lignes, là, puis la première ligne mentionne « Ventes réelles », alors la question : est-ce que c'est ventes réelles pour vrai, j'allais dire réellement, ou c'est ventes réelles normalisées? Vous noterez qu'il y a des données qui constituent ces chiffres-là qui sont des ventes réelles normalisées, dans la première partie du tableau, et des données qui s'appellent « Ventes réelles », alors pas de piège à la question, simplement avoir la réponse.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Non, c'est des ventes réelles normalisées.

Q. **[74]** O.K., d'accord. Alors dans le « Total Ventes réelles normalisées » maintenant doit-on lire, à la première ligne sous la... sous la ligne, sous le trait, je devrais dire, parce que vous avez des

données mixées, là, si je peux le dire comme ça, là?

R. Oui, quand on compare à une prévision, on parle toujours de ventes normalisées parce que la prévision, elle est faite sous conditions climatiques normales.

Q. **[75]** Je ne sais pas qu'est-ce que votre réponse veut... pouvez-vous me l'expliquer, peut-être je n'ai pas compris ce que vous voulez dire?

R. Bien, parce que vous avez deux lignes dans le tableau...

Q. **[76]** Oui.

R. ... pour chacun des tarifs, vous avez « Ventes réelles normalisées »...

Q. **[77]** Oui.

R. ... puis « Ventes prévues ».

Q. **[78]** Oui. Mais je vous, l'addition des lignes qui s'appellent soit, selon le cas du tarif, là, « Ventes réelles normalisées » ou « Ventes réelles » tout court...

R. Hum-hum.

Q. **[79]** ... hein, bien, dans certains cas, je comprends que l'aléa climatique, ou enfin la normalisation pour le climatique n'a pas d'impact, par exemple au L, c'est ce que j'en comprends?

R. Oui, et les contrats spéciaux aussi...

Q. **[80]** Alors dans l'exemple, c'est ça. Donc il y a certains cas, c'est des ventes réelles réelles, il n'y a pas de normalisation?

R. Exactement.

Q. **[81]** Et dans certains cas, il y a des ventes réelles normalisées, ça va?

R. Exactement.

Q. **[82]** Et donc le chiffre qu'on va trouver sous la ligne, sous le trait dont on parlait il y a quelques instants, qui s'appelle « Ventes réelles », dans le fond, comme c'est un mix des deux, il y a donc, ça s'appellerait « Ventes réelles normalisées »?

R. Exactement.

Q. **[83]** O.K., d'accord, je voulais juste voir, c'est votre réponse...

R. Non, c'est...

Q. **[84]** ... additionnelle que je ne comprenais pas, je vous avoue, là...

R. ... c'est « Ventes réelles normalisées », mais comme vous l'avez mentionné, il y a certains tarifs qui ne sont pas normalisés, qui ne nécessitent pas une normalisation, comme les contrats spéciaux ou à l'industriel, par exemple.

Q. **[85]** C'était la raison de la question. Alors allons-y, donc cette ligne-là étant maintenant changée dans son appellation, ou précisée dans son appellation...

R. Hum-hum.

Q. **[86]** ... est-ce que ça serait possible d'avoir le tableau avec les ventes, avec les véritables données réelles et non normalisées? J'entends par là le tableau D-5.

R. L'équivalent, vous voulez dire, l'équivalent de ce tableau-là mais en termes, en données réelles?

Q. **[87]** Oui, parce qu'il y a des données réelles normalisées alors on voudrait avoir le tableau avec les ventes réelles.

Me SIMON TURMEL :

Madame la Présidente, en fait, le Distributeur va formuler une objection, je ne suis pas certain en quoi c'est pertinent, cette demande de ce tableau-là à ce stade-ci, donc...

LA PRÉSIDENTE :

Il y a peut-être une pertinence, je vous dirai, mais c'est un peu tard, c'est des questions de DDR, c'est des demandes de renseignements. Au stade où on est rendus, Maître Cadrin, je vous suggère que ça aurait pu être dans le cadre d'une DDR, c'est de

l'information de la preuve initiale.

Me STEVE CADRIN :

Donc je ne répondrai pas à l'objection, je m'excuse, là, j'allais vous dire, Madame la Présidente, et sans manque de respect, ici, à ce stade-ci, qu'il y a une donnée dans le tableau qui n'est pas correcte. On dit « Ventes réelles », c'est ce que je viens de faire établir en quelques instants, et j'essayais simplement de m'assurer d'avoir les vraies ventes réelles pour avoir les vrais mêmes chiffres pour les comparer.

Mais ceci étant dit, j'ai pris note de votre décision sur l'objection, je ne poserai plus la question, je la poserai en DDR la prochaine fois. Alors vous comprenez qu'on a été induits en erreur par le fait que le terme « Ventes réelles » apparaît là puis que ce n'est pas vraiment des ventes réelles, hein, c'était ça que je voulais vous dire. Mais si ce n'est pas utile pour la Régie pour ses délibérations, j'arrête.

Q. **[88]** Alors je vais maintenant vous poser une autre question : comment expliquer que les données du « Total réel et prévu » sont les mêmes pour les quatre premiers mois de deux mille seize (2016), alors si vous reprenez toujours la même section,

là, « Ventes réelles » maintenant qu'on appelle « Ventes réelles normalisées » au niveau du total, et les ventes prévues, alors il y a une prévision puis un réel, pendant quatre mois, comment se fait-il que ça soit les mêmes chiffres pour les quatre premiers mois?

R. Dans l'exercice de la prévision pour prévoir l'année de base, qui est ici l'année deux mille seize (2016), on utilise le scénario quatre mois réels et huit mois prévisionnels, donc même dans notre prévision pour l'année, l'ensemble de l'année, donc on intègre les quatre mois réels puis c'est pour cette raison que vous voyez que les données de janvier à avril correspondent aux données réelles normalisées.

Q. **[89]** Donc ce n'est pas vraiment des prévisionnelles dans le fond dans ce cas-là, c'est du réel réel dans le fond?

R. Puis c'est ça l'objectif du, de l'année de base aussi, la prévision de l'année de base, elle est définie comme ça, c'est quatre mois réels et huit mois prévisionnels.

(10 h 24)

Q. **[90]** Ça, je le comprends. Mais, donc c’est juste... ce n’est pas une prévision, dans le fond, dans ce

cas-ci, les quatre premiers mois, c'est réel réel.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. C'est la définition de l'année de base.

Q. **[91]** Parfait.

R. Quatre mois réels, huit mois prévisionnels.

M. HANI ZAYAT :

R. C'est une prévision avec toute l'information disponible.

Q. **[92]** Oui.

R. Or, pour ces quatre mois, on a de l'information disponible, donc c'est de la prévision...

Q. **[93]** D'accord.

R. ... puisque vous êtes accroché sur les mots de tantôt, ce qui est normalisé et ce qui ne l'est pas, c'est une prévision avec l'ensemble des données disponibles pour deux mille seize (2016).

Q. **[94]** J'avais compris la réponse. Merci, Monsieur Zayat. Alors, B-0076 maintenant, s'il vous plaît, qui est HQD-16, Document 3, c'est notre demande de renseignements ou les réponses à notre demande de renseignements, je devrais dire, page 24.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. C'est laquelle?

Q. **[95]** Page 24, excusez-moi. HQD-13, Document 3 qui est la réponse à notre demande de renseignements, à

la question 10.4. Alors, je vous fais lecture de la question pour vous replacer dans le contexte :

> Veuillez démontrer, à l'aide de comparaison de valeurs historiques de besoins prévus et réels, l'affirmation de la référence (ii) selon laquelle l'incertitude serait plus élevée lorsque la demande est plus chargée.

Vous nous avez répondu avec, au moyen d'un graphique, entre autres, mais la réponse écrite est la suivante :

> Le Distributeur présente, au graphique R-10.4, à des fins illustratives, la moyenne des écarts absolus entre la prévision des besoins à J+2 et les besoins réels par tranche des besoins réguliers du Distributeur (BRD) de décembre 2015 à avril 2016. Cette composante représente toutefois seulement une des différentes variables qui compose l'incertitude totale. Voir également la réponse à la question 10.1.

qu'on est allé voir également sur cet aspect. Alors, vous avez fourni un graphique à 10.4. La

question est la suivante : pouvez-vous fournir les deux graphiques, comme celui du graphique 10.4, des réponses au DDR de l'AHQ-ARQ, soit un graphique pour les surestimations et un graphique pour les sous-estimations de prévisions, question d'aller plus loin dans la réponse à notre question de la demande de renseignements pour lequel vous avez fourni un exemple illustratif?

Me SIMON TURMEL :

Pouvez-vous répéter la question?

Me STEVE CADRIN :

Ah! Oui, je m'excuse. Clairement, vous n'avez pas eu la chance de me suivre dans ma question. Oui, il y en avait une. Alors, pouvez-vous fournir deux graphiques, comme celui du graphique R-10.4, il y a donc des réponses au DDR de AHQ-ARQ, soit un graphique pour les surestimations et un graphique pour les sous-estimations des prévisions?

Me SIMON TURMEL :

Bien, qu'est-ce que ça... rendu à ce stade-ci, je ne sais pas nécessairement qu'est-ce que ça donnerait.

Me STEVE CADRIN :

Bien, à ce stade-ci, c'est ma demande de renseignements numéro 2 devant la Régie. Je n'ai

pas le choix de la poser rendu là.

Me SIMON TURMEL :

Oui. C'est...

Me STEVE CADRIN :

Vous répondez de façon illustrative et pour le moins succincte à une question qui est passablement plus complexe. Alors, je comprends et je respecte la réponse qui a été donnée, maintenant, je vais plus loin. Ce sera le même genre d'illustration, si je peux dire.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce qu'il y a une grande complexité à accomplir ce qui est demandé, en fait?

M. HANI ZAYAT :

On essaie simplement de décoder la question...

LA PRÉSIDENTE :

La question.

M. HANI ZAYAT :

... pour savoir comment y répondre.

Me STEVE CADRIN :

O.K.

M. HANI ZAYAT :

On va prendre un engagement. Oui, on va avoir ça.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me STEVE CADRIN :

Q. **[96]** D'accord. Puis si jamais il faut qu'on se parle pour mieux comprendre le type d'engagement, il n'y a pas de souci. À la pause, on pourra toujours valider pour ne pas se créer des questions dans le futur, dans le fond, pour que vous répondiez bien au bon engagement, si jamais il y avait erreur. Je comprends que vous avez probablement toutes ces données-là. Maintenant, il suffit juste de bien répondre à la question posée.

Me SIMON TURMEL :

Peut-être reformuler l'engagement pour qu'on...

Me STEVE CADRIN :

Je vais le relire pour la troisième fois, il n'y a pas de problème. Alors, pouvez...

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être que ça en prendra une quatrième, on ne sait jamais.

Me STEVE CADRIN :

Sait-on jamais.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, engagement numéro 14, c'est bien ça, Monsieur la Greffière?

LA GREFFIÈRE :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Alors, allez-y, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

Merci. Alors, pouvez-vous fournir deux graphiques, comme celui du graphique R-10.4 des réponses aux demandes de renseignements... à la demande de renseignements, je devrais dire, de l'AHQ-ARQ, soit un graphique pour les surestimations et un graphique pour les sous-estimations des prévisions.

E-14 (HQD): Fournir deux graphiques, comme celui du graphique R-10.4 de la réponse à la demande de renseignements de l'AHQ-ARQ, soit un graphique pour les surestimations et un graphique pour les sous-estimations des prévisions (demandé par l'AHQ-ARQ)

(10 h 29)

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Mais, excusez-moi, quand vous parlez de sous-estimation ou surestimation, vous parlez de prévision de quoi, des besoins, des ventes, des... Parce que, si on regarde...

Me STEVE CADRIN :

Q. **[97]** La même chose que vous voyez dans votre tableau, que vous avez fourni, à 10.4, qui s'appelle « Illustration de la moyenne des écarts entre la prévision des besoins et les besoins réels par tranches de BRD (MW) ». Même chose.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. À J+2? Parce que là, des écarts de prévision, ça dépend sur quel horizon qu'on...

Q. **[98]** À J+2. Le même tableau, dans le fond, que vous avez fait là, mais pour les deux questions que je vous ai posées... pour les deux aspects que je vous ai demandé de regarder, si c'est possible. Je comprends que les données sont disponibles, c'est une question de produire le tableau, en plus, en moins.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien, engagement noté. Maître Cadrin, est-ce que ça serait un bon moment pour une petite pause santé?

Me STEVE CADRIN :

Je vous entends, oui, ça serait un bon moment.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, nous revenons à onze heures moins quart (10 h 45).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cadrin. Si vous me permettez, on aurait peut-être une question d'intendance à vérifier. Vous pouvez m'attendre, Maître Turmel. Il vous reste assurément, probablement, une demi-heure. Et l'intendance est à l'effet de déterminer, est-ce que le panel 3 risque de commencer cet après-midi? Éviter de déplacer des gens inutilement.

Alors, nous avons de prévu la fin de votre contre-interrogatoire. L'UPA a prévu soixante (60) minutes; le ROÉE, soixante (60) minutes. Oui, venez, Maître Hotte, et SÉ-AQLPA, soixante (60)... quinze (15) minutes. Ouf! j'allais vous en donner pas mal, Maître Neuman. Alors, ne serait-ce que pour tenter de voir s'il y a une chance ou une opportunité ou pas que le panel 3 commence cet après-midi, il ne fait pas encore très, très beau, alors je ne veux pas déplacer des gens inutilement. Alors, Maître Hotte, est-ce que vous avez une indication, vous êtes toujours soixante (60) minutes, c'est bon?

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Merci, j'en ai prévu plus.

LA PRÉSIDENTE :

Bon, pour ne pas me faire avoir.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Mais j'ai l'impression que ça va être moins. Tu sais, ça peut être quarante (40) minutes... Alors...

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Le soixante (60) minutes est dans... dans les eaux, là.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Vraiment, là, j'ai voulu m'assurer que j'en avais assez. Ça va?

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Parfait. Merci. Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA. Alors, je prends note de la générosité de la Régie de m'offrir soixante (60) minutes, mais je vais, volontairement, réduire à seulement quinze (15) minutes.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien généreux de votre part.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Voilà. Alors, nous avons... et la Régie en a quand même pour un petit bout de temps, je pense. Alors, écoutez, je pense que d'ores et... Je n'ai pas entendu maître Gertler. Je ne le vois pas. Il nous a prévu soixante (60) minutes, il est habituellement assez dans son temps. Il l'utilise, oui, c'est ça.

Alors, écoutez, je pense que, déjà, on pourrait indiquer que le panel 3 ne sera que demain matin, neuf heures (9 h). En tout cas, qu'il soit présent à neuf heures (9 h), tout en espérant fortement que nous aurons terminé toutes les questions de la Régie, si c'est possible. Alors, merci. Alors, vous pouvez, j'imagine, le Distributeur avertir vos témoins en conséquence, O.K.?

Me SIMON TURMEL :

Oui. En fait... Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Alors, Maître Turmel, vous vouliez ajouter quelque chose avant que maître Cadrin reprenne son contre-interrogatoire?

Me SIMON TURMEL :

Oui, simplement une précision que madame Souktani voulait ajouter par rapport à une réponse qu'elle a donnée un petit peu plus tôt.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. On ferme les téléphones, il me semble que j'ai entendu des sonnettes. Noël, c'est juste dans trois semaines.

Q. **[99]** Alors, Madame?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Oui. En fait, je veux ramener une petite précision quant à l'aléa climatique dont on a parlé tout à l'heure. Je sens qu'il y a eu une confusion puis je veux juste mettre les choses très, très claires par rapport à cet élément-là.

Comme vous parliez du changement ou de l'accroissement de l'aléa climatique, là, vous comparez le plan d'approvisionnement deux mille treize (2013) avec le plan d'approvisionnement le plus récent, qu'on vient de déposer. Puis effectivement, pour l'année T1, c'est-à-dire l'année suivante, l'année témoin, dans chacun des dossiers, vous constatez qu'il y a... bien, ce qu'on constate, qu'effectivement il y a l'aléa pour deux mille dix-sept (2017) est le plus élevé que

celui de deux mille treize (2013).

(10 h 51)

En deux mille treize (2013) ce qu'on avait déposé, on parle de mille quatre cent soixante mégawatts (1460 MW), puis aujourd'hui pour l'année deux mille dix-sept (2017), on parle de mille cinq cent trente mégawatts (1530 MW). Donc, ça, c'est certain.

Mais ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que l'année T1, c'était l'année deux mille treize (2013). Aujourd'hui, l'année T1, c'est l'année deux mille dix-sept (2017). Puis entre deux mille treize (2013) et deux mille dix-sept (2017), oui, on a intégré deux années climatiques plus froides, mais ce n'est pas ça qui a eu le plus d'impact sur la prévision de deux mille dix-sept (2017).

Je vous explique. Entre treize (13) et dix-sept (17), on a accroissement du nombre d'abonnements, plus le taux de diffusion du chauffage augmente. Puis on sait très bien que les aléas climatiques sont reliés au taux de diffusion du chauffage. Donc, si on veut comparer les choses comme il faut, il faut comparer l'ancien Plan d'approvisionnement, mais il faut comparer l'année deux mille dix-sept (2017) qu'on avait prévu lors

du Plan d'approvisionnement deux mille treize (2013) par rapport à deux mille dix-sept (2017) qu'on prévoit aujourd'hui dans le nouveau Plan d'approvisionnement.

Si je regarde les deux chiffres. En deux mille treize (2013), on prévoyait pour deux mille dix-sept (2017), mille cinq cent dix mégawatts (1510 MW); aujourd'hui pour deux mille dix-sept (2017), on évalue l'aléa climatique à mille cinq cent trente mégawatts (1530 MW). Donc, on parle de vingt mégawatts (20 MW) de différence entre les deux chiffres.

Donc, oui, l'aléa climatique peut être révisé, mais c'est surtout le nombre de clients additionnel qui chauffent à l'électricité. Le taux de diffusion du chauffage, lui, il ramène... ça nous ramène à un aléa plus important. Puis c'est ça le... En fait, c'est la raison principale, je dirais même, de l'augmentation de l'aléa entre deux mille treize (2013) et deux mille dix-sept (2017).

Me STEVE CADRIN :

Q. **[100]** Merci de ces précisions. Or, sur un tout autre sujet, allons sur la question de l'électricité interruptible, donc demande de renseignements d'AHQ-ARQ, document B-76 (HQD-16,

Document 3) page 20, question 8.2. Ça va? Alors, la question 8.2 à la page 20 :

> Veuillez expliquer pourquoi certains clients de l'option I Grande Puissance n'auraient pas été interrompus lors de l'hiver 2014-2015, alors que d'autres clients auraient été interrompus pendant 43 heures, tel qu'il apparaît à la référence (i).

La réponse :

> Un seul client n'a pas été interrompu durant l'hiver 2014-2015 puisque son interruption n'était pas nécessaire pour la gestion de son sous-réseau et son interruption n'aurait pas contribué à la fiabilité du réseau principal en raison de sa localisation géographique.

Première question : Quelle est la puissance interruptible en mégawatts effectifs de ce client qui n'a pas pu être interrompu ou qu'il n'était pas utile d'interrompre? Si je résume la réponse, peut-être mal. Si vous avez la réponse.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. J'ai le client, mais je n'ai pas la réponse par

coeur, le nombre de mégawatts qu'il a fourni, lui. Je ne le sais pas par coeur, mais ça n'a pas d'impact. Je sais c'est qui le client, je ne le nommerai pas, mais je n'ai pas le nombre de mégawatts qu'il a offerts en deux mille quinze (2015), en mémoire.

Q. **[101]** Est-ce que c'est possible de nous fournir cette information de mégawatts effectifs de ce client-là, dans un engagement, bien sûr, lorsque vous aurez la chance de le vérifier, sans nommer le client?

M. HANI ZAYAT :

R. Écoutez, on parle d'un client de quelques mégawatts. Donc, c'est sûr que ça ne dépasse pas cent mégawatts (100 MW).

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Ça ne dépasse même pas cinquante (50 MW).

M. HANI ZAYAT :

R. Ça ne dépasse pas cinquante mégawatts (50 MW). Donc, c'est moins que cinquante mégawatts (50 MW), et je ne vois pas qu'est-ce que ça va donner de savoir si c'est vingt-deux point six (22,6) ou trente-deux point huit (32,8).

Q. **[102]** Bon. Vous avez lu notre preuve, là, on a des commentaires à ce niveau-là, puis on additionne des

mégawatts. Alors, si vous voulez qu'on prenne cinquante (50), on va prendre cinquante (50). Comme vous questionnez la pertinence de ma question, moi, je voulais avoir le chiffre précis pour pas vous faire dire des choses que vous n'avez pas dites.

R. Je dis, c'est que c'est moins que cinquante mégawatts (50 MW).

Q. **[103]** J'ai compris.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que cette réponse-là vous satisfait ou vous voulez avoir plus précis?

Me STEVE CADRIN :

Bien, moi, j'ai demandé un engagement. Le témoin s'est objecté à fournir l'engagement après que l'engagement a été formulé. Alors, moi, je vous dis, de deux choses l'une, là, ou bien, on fait l'engagement, j'ai le chiffre précis, ou sinon je vais vivre avec quelque part en bas de cinquante mégawatts (50 MW).

LA PRÉSIDENTE :

Maître Cadrin, le témoin a offert une réponse, hein. Est-ce que cette réponse-là fait votre bonheur ou pas? J'en conclus qu'elle ne fait pas votre bonheur.

Me STEVE CADRIN :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

C'est ce que je voulais préciser auprès de vous.

Me STEVE CADRIN :

Bien, je pense que ce n'est pas...

LA PRÉSIDENTE :

Donc, ça ne fait pas votre bonheur?

Me STEVE CADRIN :

... « fair », ce n'est pas équitable de prendre cette réponse-là.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent! Donc engagement numéro 15.

Me STEVE CADRIN :

Merci. Je m'excuse.

LA PRÉSIDENTE :

Voilà! Le nombre de mégawatts... Reformulez-le donc s'il vous plaît, je ne voudrais pas faire d'erreur.

Me STEVE CADRIN :

Quelle est la puissance interruptible en mégawatts effectifs de ce client, en référence à la demande de renseignements de l'AHQ-ARQ, question 8.2?

E-15 (HQD) : Quelle est la puissance interruptible en mégawatts effectifs de ce client,

en référence à la demande de renseignements de l'AHQ-ARQ, question 8.2 (demandé par AHQ-ARQ)

(10 h 56)

LA PRÉSIDENTE :

Et, Madame la Greffière, c'est bien l'engagement 15?

LA GREFFIÈRE :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Merci.

Me STEVE CADRIN :

Est-ce que ça va? Je peux continuer.

Q. **[104]** Vous avez... dans cette réponse vous dites un sous-réseau, ce qui est mentionné là, comme je sais que vous savez de quel client il s'agit, sans le nommer, pouvez-vous nous indiquer de quel sous-réseau parle-t-on? Et c'est sur le réseau de distribution, de transport, élaborer, là, peut-être sur cette question-là, s'il vous plaît.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. C'est ça... je risque d'identifier le client si je commence à nommer la région administrative dans laquelle il se trouve, là. Je peux répondre, là,

mais je vais attendre de voir les alignements de mon...

Me SIMON TURMEL :

Alors, effectivement, il y a peut-être un problème ici de confidentialité qui pourrait être en cause.

Me STEVE CADRIN :

D'accord.

Q. **[105]** Oublions le nom du sous-réseau, peut-être nous expliquer le concept derrière ça. Pourquoi on n'a pas pu l'utiliser? Je vais transformer la question peut-être pour qu'on se comprenne dans ce cas-là mieux.

R. O.K. Je vais faire comme mon patron, essayer d'offrir une réponse plus... plus large pour peut-être préciser. Il ne faut pas perdre de vue que l'électricité interruptible grande puissance, c'est un moyen à la disposition du Distributeur pour assurer notre respect du critère de fiabilité. J'imagine qu'on va arriver plus loin dans les faits pourquoi qu'on ne l'a pas appelé, lui, là. Mais même si on ne l'a pas appelé, les mégawatts que le client a appelés... a offerts, ont servi à équilibrer le bilan en puissance de la zone de réglage et à respecter le critère de fiabilité.

Dans le cas particulier, il est vrai que

l'hiver deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015) ce client-là n'a pas été appelé, mais ce n'est pas du tout la réalité... c'est pas une année normale. On a regardé, suite à votre question, les années antérieures et le client, les années antérieures, avait été appelé pour répondre aux besoins en fonction de ce qui était requis sur le réseau.

En deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015), il y avait une problématique de captif qui faisait en sorte qu'il n'était pas possible... pas requis, pas requis d'appeler ce client-là, combiné au fait également qu'à chaque fois qu'on fait un rappel d'un client interruptible grande puissance, il y a une prime variable qui s'applique. Le moins cher, c'est deux cents dollars du mégawattheure (200 $/MWh). Puis ensuite, bien c'est gradé à deux cent cinquante dollars (250 $) du mégawattheure (250 $/MWh), trois cents dollars du mégawattheure (300 $/MWh). Et ce client-là, sans nommer la région, on a dans certains... on a l'opportunité de se procurer de l'énergie au même moment où c'est requis, parfois à des coûts moindres que la tranche variable. Et c'est ce qui a fait également... ce qui a amené la résultante que

vous voyez là du captif. Et également des opportunités d'achat ailleurs à un coût moindre que ce qu'il nous aurait coûté pour l'appeler.

Q. **[106]** Est-ce que ce même client faisait partie du programme d'électricité interruptible lors de l'hiver deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016)?

R. Excusez-moi, pouvez-vous répéter, s'il vous plaît?

Q. **[107]** Est-ce que ce même client dont on vient de parler faisait partie du programme d'électricité interruptible lors de l'hiver deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016)?

R. Oui, en deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016) il a offert des quantités aussi.

Q. **[108]** Puis est-ce qu'à ce moment-là la réponse... est-ce qu'il a été interrompu ou non interrompu en lien avec votre explication générale que vous venez de donner? Est-ce qu'il a été interrompu en deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016)? De souvenir.

R. De mémoire, la seule année où on a eu cette problématique-là ça a été deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015). Donc, il aurait été appelé en deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016), mais j'ai... Attendez un petit peu. On a

beau apporter tout le « backup », j'ai deux mille douze-deux mille treize (2012-2013), deux mille treize-deux mille quatorze (2013-2014). J'ai pas deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016). Mais de mémoire cette situation-là ne s'est produite qu'en deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015).

Q. **[109]** O.K. Peut-être une question de précision sur l'hiver dont on parlait pour lequel vous avez des données, là, deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015). Je m'excuse, donc je reviens sur cette question-là. À quel moment, avez-vous su que ce client interruptible-là serait... ne serait pas appelé, dans le fond, à s'effacer dans le cadre du programme interruptible. Cette contrainte de sous-réseau, entre autres, là, et la capacité d'acheter autrement, vous nous avez mentionné ou à moins cher.

(11 h 1)

R. On l'a su évidemment après avoir accepté le client parce qu'à chaque année, lorsque vient le temps de choisir ou d'accepter les offres des clients grande puissance, on s'assure avec nos collègues de Transport, à savoir s'il y a des enjeux de captif ou non. D'ailleurs, c'est la raison pour laquelle

cette année un des clients qui avait offert des quantités, on l'a mentionné, je crois, hier, n'a pas été retenu. On savait d'ores et déjà qu'il y avait un enjeu de transport et on n'a pas pris cette quantité-là parce qu'on savait qu'elle ne pourrait pas répondre à nos besoins.

Dans le cas du client ici, l'information est arrivée plus tard mais, comme je vous ai dit, il y avait deux éléments qui ont amené la non, le non-recours au client : problématique de captif, et je n'ai pas la réponse ici sur le banc à savoir est-ce qu'elle était présente toutes les périodes de l'hiver où on aurait pu l'appeler, versus le volet économique de la chose. On avait une opportunité, dans ce cas-là, de se procurer de l'énergie à certains moments par un autre endroit, à un coût nettement moindre que le deux cents dollars du mégawattheure (200 $/MWh).

Q. **[110]** Mais je comprends bien de votre réponse que ce client-là spécifique pour deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015), là, son interruption n'était pas nécessaire pour la gestion de son sous-réseau? Alors ce n'est pas la question d'acquérir ailleurs, ou autrement, ou à moins cher dans ce cas-là spécifique, là, tantôt, vous nous avez

expliqué la généralité, là, mais dans ce cas-là, c'est un sous-réseau dans lequel il est où ce n'était pas nécessaire de l'interrompre?

R. Ou on parvenait à équilibrer les besoins du sous-réseau par un autre moyen.

Q. **[111]** O.K. Outre ce client, est-ce qu'il y a d'autres clients qui participent au programme d'électricité interruptible pour l'hiver à venir et dont l'interruption a une probabilité plus difficile, disons, d'être, à part le client que vous avez refusé, là, bien sûr...

R. Les informations qui sont à la disposition présentement du Distributeur font en sorte que tous les clients qui ont adhéré, qui ont été acceptés ne présentent aucune problématique de captif. Il y en avait un et on ne l'a pas retenu.

Q. **[112]** Parfait, je vous remercie. Sur un autre sujet maintenant, l'utilisation des conventions d'énergie différée, simplement une question au niveau des prises de décision, on a fait un peu la discussion tout à l'heure au niveau de l'interruptible, là, alors, Monsieur Zayat, peut-être la question s'adresse plus particulièrement à vous, là.

Au niveau de l'utilisation des conventions d'énergie différée, on a des décisions à prendre

avant le quinze (15) septembre, on est d'accord là-dessus, dans un premier temps, juste pour pas que je me trompe?

M. HANI ZAYAT :

R. Oui, je crois que c'est bien ça.

Q. **[113]** Alors peut-être une question : est-ce que vous devez fournir une justification à un autre niveau, là, je dirais à un supérieur ou autrement, quant à l'utilisation que vous faites des conventions d'énergie différée, est-ce que vous avez des justifications économiques à présenter, ou autrement, pour faire cette décision-là?

R. La décision de rappeler ou pas, ou de différer ou pas, selon les cas... enfin, selon les cas! de rappeler ou pas, je devrais dire, c'est... se prend sur la base des besoins, des besoins en énergie, donc les besoins de la planification, et donc c'est ça qui sert de base à prendre la décision sur les rappels, selon les besoins.

Q. **[114]** D'accord, mais ma question est de savoir si vous devez obtenir l'autorisation à un autre niveau qu'à votre niveau à vous, je comprends que ça, vous me présentez ça, c'est votre décision dans le fond de dire : « Bien, effectivement, on va engager », puis là, je prends l'exemple de l'hiver, pour

décembre deux mille quinze (2015), par exemple, vous avez choisi d'aller à six cents mégawatts (600 MW), alors qui prend cette décision-là, qui a des conséquences financières, là, qui la prend, à quel niveau et avec quelle justification?

R. La justification est une justification de besoins en énergie, donc c'est ça la base de la prise de décision. Tout comme on peut prendre des décisions quand on voit des besoins importants pour les mois de décembre, de janvier ou de février, il y a des transactions qui sont faites et qu'il y a des achats qui sont faits.

Q. **[115]** Alors deuxième partie de la question : qui la prend, cette décision?

R. C'est le directeur Approvisionnements qui prend la décision et j'informe ma ligne.

Q. **[116]** D'accord. Et vous n'avez pas à rendre compte à ce niveau-là, sur cette décision-là, à un autre niveau pour justifier votre acquisition de cette, de ce rappel-là? Ça s'arrête à vous, autrement dit?

R. Bien, je pense qu'on fait des rendre compte y compris à la Régie.

Q. **[117]** Non, non, mais je vous parle en opérations chez vous, là, chez Hydro-Québec; à la Régie, vous faites d'autres choses mais est-ce que vous avez un

justificatif à donner à quelqu'un d'autre que vous?

R. Je prenais la décision sur la base, les besoins en énergie et j'informais ma ligne hiérarchique.

(11 h 08)

Q. **[118]** Maintenant, je vais aller sur « Achats d'énergie court terme », et la demande de renseignements numéro 1 de la FCEI, qui est B-0081, HQD-16, Document 6.1, aux pages 13 et 14; c'est la réponse 5.2... 6.1, le document, oui, je m'excuse. Alors, question 5.2 :

> Veuillez expliquer pourquoi l'utilisation de l'entente cadre est systématiquement associée aux heures de plus faible contribution.

Votre réponse :

> Premièrement, pour des raisons de stabilité du réseau, le Distributeur ne peut procéder à des achats d'énergie de court terme sur les interconnexions lors de périodes de faible demande. Deuxièmement, puisqu'il est difficile de prévoir les heures de faible demande qui seront associées aux plus petites contributions patrimoniales...

Et on continue la réponse, c'était ces portions-là qui étaient importantes pour les fins de la question qui vient. Et je continue, donc :

> ... et que celles-ci sont connues seulement a posteriori, ces cas sont donc encadrés par l'entente globale cadre prévue à cet effet.

Alors, la question est la suivante : pour les cinq heures mentionnées par la FCEI dans le préambule de sa demande – que vous voyez juste en haut – est-ce que le Distributeur a procédé à des achats du contrat cyclable? Je vous suggère que selon nos vérifications ça serait non mais on veut être certain de la réponse.

R. J'essaie de voir pourquoi on ferait des achats cyclables dans ces cas-ci. Donc, je vous rappelle que ce sont les heures de creux de charge dans l'année donc les heures où les besoins du réseau sont les plus faibles, donc on parle de besoins, là, je vois ça, qui sont plus de l'ordre de douze mille mégawatts (12 000 MW) et donc, il n'y a pas de besoin d'acheter de ce côté-là.

Q. **[119]** Ça complète?

R. Non.

Q. **[120]** O.K. D'accord.

R. Excusez-moi, je savais qu'il y avait un piège.

Q. **[121]** Ah bon.

R. Pas un piège.

Q. **[122]** Parlez-moi-s'en.

R. Je recommence. Donc, ce sont effectivement les heures où la charge est la plus faible et où l'électricité patrimoniale représente des caractéristiques qui sont encore plus faibles donc, normalement, qui nécessiterait des achats pour combler ces besoins-là. Évidemment, on avait convenu que ça serait réglé à travers l'entente cadre spécifiquement pour ces heures-là à des prix qui sont beaucoup plus bas dans l'entente cadre. Donc, c'est ça l'utilisation de l'entente cadre. Je pense qu'on avait balisé ça pour quarante (40) heures, de mémoire. Les quarante (40) plus petites heures.

Q. **[123]** D'accord. Merci pour la réponse. Ça complète sur cet aspect. J'ai peut-être... Juste un instant, je vais vérifier. Alors, toujours sur le même sujet mais je sors du document de référence, vous n'avez pas besoin d'avoir ce document de référence pour continuer à répondre. Je voulais juste vérifier que c'était toujours dans les achats de court terme où j'étais. Alors, j'y suis.

Alors, nous comprenons qu'à tous les jours vous devez décider des achats d'énergie de court terme pour les prochains jours. Est-ce que c'est exact?

R. Tout à fait.

Q. **[124]** Question peut-être toute simple mais est-ce que l'exercice est fait également les week-ends ou est-ce que c'est fait seulement les jours de semaine puis on prévoit pour la semaine suivante?

R. C'est fait à tous les jours où il y a des besoins. Donc, c'est sûr que les périodes d'hiver c'est fait à tous les jours puisque c'est les moments où on est le plus susceptible d'avoir des besoins. Dans le contexte actuel, l'exercice n'est évidemment pas fait hors saison puisqu'on sait qu'on est en surplus de façon importante et qu'il n'y a aucun moyen qu'il se matérialise.

Q. **[125]** Donc, durant l'hiver, les fins de semaine aussi il y a quelqu'un à tous les jours, à ce moment-là, qui est là pour prendre ces décisions-là?

R. Il y a quelqu'un effectivement qui est là pour mettre à jour les bilans, regarder la prévision de court terme. Donc, on parle de la prévision qui tient compte de la température à venir. Donc, on

regarde une prévision de douze (12) jours, en fait, qui est plus, où on a une prévision météo qui est plus sensible et on regarde aussi les bilans de façon annuelle. Donc, il y a une mise à jour des bilans annuels en continu avec un regard plus spécifique pour les douze (12) prochains jours.

(11 h 12)

Q. **[126]** Donc, je comprends qu'il y a une forme de politique ou de stratégie qui est mise en place par vous pour diriger sur les employés qui vont prendre ces décisions-là, semaine ou fin de semaine, dans le cas de l'hiver particulièrement, c'est exact? Sur comment faire pour prendre cette décision-là, dans le fond, vous n'êtes pas là, vous, tout le temps. C'est un peu ma question. Alors, pouvez-vous nous expliquer cette démarche-là? Je comprends qu'il y a une politique qui est amenée auprès des employés qui doivent prendre ces décisions-là ou une stratégie qui est mise en place?

R. La stratégie est déterminée de façon, dans le fond, de façon régulière, je veux dire, minimalement de façon hebdomadaire, donc on regarde les bilans puis on regarde la stratégie pour la prochaine semaine et comment elle peut se décliner. Après ça, les décisions, de façon... de façon quotidienne,

s'inscrivent à l'intérieur de cette stratégie-là. Et s'il y a des faits saillants ou des choses, des décisions à prendre qui sont différentes de ce qu'on a dit ou s'il y a des cas particuliers, je ne suis jamais très loin.

Q. **[127]** O.K. Alors, j'allais vous demander comment vous validez les décisions qui sont prises en votre absence, mais je viens de comprendre qu'il n'y a pas de décision, s'il y a des cas particuliers qui se présentent, qui sont prises en votre absence. Vous êtes toujours pas loin.

R. Bien, la philosophie de gestion est la même, on s'entend qu'on est là pour répondre à la demande en termes de priorisation des moyens, en termes de comment on gère l'aléa. Ce ne sont pas des décisions qui sont... il y a une partie incertitude qui est là, donc on met en place des stratégies qui, dans le fond, assurent un cas de base et une certaine flexibilité en fonction des aléas qui peuvent survenir.

Q. **[128]** Est-ce qu'il y a eu dans le passé ou même récemment, une évaluation de ces stratégies-là par un expert indépendant par exemple ou autrement, pour valider que les choix qui sont pris et la façon d'y arriver à ces choix-là donc qui engagent

des fois des sommes importantes, sont les meilleures décisions à tout moment?

Me SIMON TURMEL :

En fait, Madame la Présidente, je pense qu'on va s'objecter parce que j'ai comme l'impression qu'on est en train de prendre de l'avance dans un prochain dossier, dans le dossier du plan d'approvisionnement. On s'approche de la stratégie, on s'en va vers ça. Donc, je doute fort que ce soit pertinent à l'exercice auquel on est soumis dans le cadre ici d'un dossier tarifaire. On parle de stratégie, c'est peut-être plus dans le plan d'approvisionnement que cette ligne de question là ou ces questions-là devraient être adressées.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Cadrin?

Me STEVE CADRIN :

En fait, puis là on regarde évidemment les années passées puis on va y venir dans quelques instants. Il faut certainement s'assurer à chaque année, je présume, que les achats qu'on fait sont les bons achats, les meilleurs achats dans les circonstances, compte tenu des coûts des achats de court terme.

Alors, c'est certain qu'il y a des...

comment dirais-je, des préoccupations à chaque année, de voir qu'est-ce qui est prévu, comment la stratégie va être implantée, comment elle va fonctionner à chaque année. Et là on parle simplement de l'année qui s'en vient devant nous, là. Alors, on nous a prévu un certain nombre d'achats de court terme. On va vous parler dans quelques instants de comment ça s'est passé l'année passée. On a des préoccupations sur la décision ou comment la décision se prend pour ces achats de court terme là. Ceci dit, on veut comprendre d'abord avant de critiquer par la suite, alors évidemment.

Alors, il y aura peut-être des questions plus larges qui seront posées dans un dossier de plan d'approvisionnement, si vous retenez notre intervention en temps et lieu. Mais, pour l'instant, le seul endroit où je peux en parler, et pour les fins du dossier actuel, c'est maintenant que je peux en parler.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Cadrin, le document B-0157 que le Distributeur nous a donné démontre quand même qu'il n'y a aucun achat de puissance, achat de puissance requis sur les marchés de court terme, zéro,

alors...

Me STEVE CADRIN :

Je suis en énergie par exemple, là, mais... Là je parle d'achat d'électricité court terme en énergie.

LA PRÉSIDENTE :

En énergie.

Me STEVE CADRIN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Ça, c'est en puissance.

Me STEVE CADRIN :

Mais, je vois effectivement, ce document-là, il y a une mise à jour qui a été faite, on en a parlé tout à l'heure, là. Alors, je...

LA PRÉSIDENTE :

Oui, c'est ça. Parce que je ne voyais pas où votre ligne de questions nous amenait. J'avais l'impression que vous questionniez la manière de gérer à l'interne les employés qui sont chargés de... qui travaillent sous monsieur Zayat. À quelque part, il y a un certain, excusez-moi l'expression anglaise, là, mais il y a un certain « empowerment » qui est donné aux employés, sinon je ne vois pas où on s'en va. Il y a une formation qui est donnée.

Je ne comprenais pas, votre ligne de questions semblait s'aligner plus sur de la, quasiment de la microgestion, comment le Distributeur évalue ses employés, à savoir s'ils ont bien fait ça ou pas. Là je pense qu'on rentre un petit peu loin, à moins que je vous aie mal compris.

Me STEVE CADRIN :

Bien, vous m'avez malheureusement mal compris et avec respect, ceci dit. Je ne veux pas savoir si chacun des employés a fait le travail correctement et selon le cas, le bonifier ou pas bonifier sa rémunération, s'il faut aller jusque-là. Ça, c'est ça de la microgestion. Ce que je veux savoir, et je me suis d'abord employé à savoir à quel endroit on se trouvait pour les décisions. Et je comprends que ça revient beaucoup sur le bureau de monsieur Zayat. Et ceci dit, même dans les situations relativement exceptionnelles où il n'est toujours pas loin du téléphone.

(11 h 17)

Moi, ce que je veux vérifier maintenant, cet achat de court terme, ces achats de court terme et il y en a, il y en a tout l'hiver, ils sont engagés à certaines dates, je vais le voir dans

quelques instants, est-ce qu'il y a une stratégie qui est mise en place et est-ce que cette stratégie-là a été validée pour s'assurer, quand on va lire tout à l'heure les achats qui sont faits X jours à l'avance ou ces choses-là, que cette stratégie-là a été effectivement celle qui a été mise en place. Il faut qu'elle soit respectée, bien sûr, parce que c'est rien que ça, ce n'est que ça, excusez-moi, que l'on peut valider rendu ici. Savoir si ce qui a été mis en place par Hydro-Québec est une stratégie robuste. Deuxièmement, est-ce que cette stratégie-là, dans les faits, a donné les résultats escomptés.

Et c'est ça qu'on veut valider. Pas savoir si chacun des employés a fait ce qu'il fallait faire la journée X ou la journée Y. Bien sûr, on va regarder des cas particuliers en temps et lieu pour voir : bien comment se fait-il que, malgré le fait que vous nous ayez dit, par exemple, qu'à telle heure, tel jour, telle date avec telle problématique rencontrée, on donne tel résultat, tel achat; et le lendemain, bien vous ne le faites pas comme ça. Alors c'est certain qu'on veut valider que ça a été fait dans cette stratégie-là, mais à ce niveau-là. Mais pas au niveau de chacun

des employés.

Alors ce sera des cas-types, là, qu'on pourra regarder ensemble, si vous le voulez bien. Parce que c'est quand même... puis c'est pas des... au-delà du mot « microgestion » qui, effectivement il y a un... vous parlez de la microgestion des employés, mais il faut voir que les montants d'argent qui sont associés à ces achats-là puis ces engagements-là d'avance sont relativement importants à chaque année.

LA PRÉSIDENTE :

Dernière réplique, Maître Turmel?

Me SIMON TURMEL :

Regardez, on parle de microgestion des employés, mais je pense que monsieur Zayat a quand même très bien répondu qu'il n'est jamais très loin du téléphone, d'une part. Puis si les préoccupations de mon confrère portent sur des transactions particulières, bien je pense que c'est peut-être en questionnant les transactions plutôt qu'en questionnant la gestion des ressources humaines ou cette façon-là de faire à l'interne dans la direction approvisionnement, qu'on va... qu'on va avancer.

Me STEVE CADRIN :

Bien juste pour être sûr que ma question c'est la bonne, là. Là, ce que j'ai demandé, moi, c'est : est-ce qu'il y a eu une validation de cette stratégie d'achat à court terme mise en place par monsieur Zayat? J'ai compris que monsieur Zayat est là, c'est ce que j'ai fait en premier. Mais là, vous... maître Turmel, vous parlez d'autre chose, là, puis vous amenez à un autre endroit. Je veux savoir cette... il y a eu une validation de cette stratégie globale là mise en place par monsieur Zayat principalement, j'en comprends, là. À l'externe ou autrement.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. La Régie va permettre la question. Alors qui est, vous la répétez, à savoir s'il y a eu une validation de la stratégie des achats court terme.

Me STEVE CADRIN :

Q. **[129]** Exactement. J'ai demandé, pour répondre à maître Fraser qui posait la question en quelle année, je vous ai demandé dans les années récentes est-ce que vous avez fait ce genre de validation là? Par exemple, à l'externe, ou même à l'interne, peut-être nous en parler à ce moment-là.

Évidemment, la plus récente étant la plus intéressante.

M. HANI ZAYAT :

R. Bien je vais vous parler en fait de nos... de notre stratégie d'achat d'abord, pour refléter la question des... la question des montants, parce qu'il y avait une question d'importance. C'est sûr en termes prévisionnels, je vais prendre l'année deux mille dix-sept (2017), par exemple ce qu'on a au dossier... évidemment, étant donné notre contexte énergétique. Donc pas besoin de revenir sur les... sur les surplus importants.

On n'a à peu près pas d'achats prévus de court terme. Donc en termes de prévision, on a... enfin, ce qui est prévu pour l'année deux mille dix-sept (2017) c'est sept cent mille dollars (700 000 $) d'achat de court terme, qui est prévu au dossier. Donc ça fait simplement refléter qu'à température normale, avec la prévision de la demande qu'on a et les moyens qui sont disponibles au Distributeur, il y a très peu d'heures où il y a des... des achats qui sont requis.

Maintenant il peut arriver, il peut arriver et il arrive que lorsque la température est au-delà d'une température normale... et là, je parle d'une

température qui n'est pas juste une température en moyenne dans l'année qui est au-delà de la température normale, mais à chaque fois qu'il y a des températures plus froides, presque de façon horaire, dans le cadre de la gestion du patrimonial et de la gestion des approvisionnements, oui, il peut y avoir des achats qui sont... qui peuvent être importants. Les années les plus parlantes ont été les années... les hivers deux mille treize-deux mille quatorze (2013-2014) et deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015), qui ont nécessité des achats très importants à cause de températures très froides.

Donc c'est un peu la... la stratégie évidemment d'acheter... en fait je vais commencer par parler de la fiabilité du réseau, donc ce qu'on cherche à obtenir c'est à avoir de l'électricité pour nos clients dans une perspective... dans un deuxième temps, de minimisation de coûts, notamment aux heures de pointe. Donc là, je veux distinguer, dans le fond, les stratégies des heures les plus... les plus chargées par rapport au reste. Si votre question... je vais finir par répondre à votre question plus directement. Est-ce qu'il y a une validation à l'externe qui a été faite? Non, pas à

ma connaissance.

Q. **[130]** Et votre connaissance s'étale sur combien d'années, là, à ce moment-ci? Vous me dites que c'est cinq ans, c'est deux ans, c'est dix (10) ans? Au meilleur de votre souvenir.

R. C'est... je vais parler des... ça fait une dizaine d'années que je... je suis de près ou de loin dans les approvisionnements, donc je peux couvrir cette dizaine d'années là.

(11 h 23)

Q. **[131]** C'est ça, évidemment vous, à votre connaissance personnelle. Je vous amène maintenant au document... à la demande de renseignements de AHQ-ARQ, B-0076, HQD-16, Document 3, page 23. Alors, la réponse 9.5. Je vous en fais la lecture brièvement. Bien, en fait, je vous lis la dernière partie de la réponse, pour être plus précis, pour ne pas prendre trop de temps :

> À titre d'exemple, veuillez indiquer ce qui empêcherait le Distributeur de procéder à un appariement définitif pour certaines heures en cours d'année sans attendre à la fin comme dans la situation actuelle.

Et on parle, ici, de nos fameux bâtonnets

patrimoniaux, là. Alors, la réponse est :

> Le Distributeur n'est pas tenu d'appliquer la méthode décrite par l'intervenant. Toutefois, cette méthode permet de minimiser les dépassements à l'entente globale cadre. Dans sa gestion quotidienne de l'électricité patrimoniale, le Distributeur vise à classer les quantités d'électricité patrimoniale de façon à minimiser les dépassements historiques, tout en tenant compte de l'inventaire restant et en veillant à minimiser les achats de court terme à venir.

Toutes choses étant dites, pour clarifier la dernière partie de la question, dans le fond, où on vous pose la question : « Qu'est-ce qui empêcherait le Distributeur de procéder à un appariement définitif pour certaines heures en cours d'année sans attendre à la fin comme dans la situation actuelle? »

Est-ce que le Distributeur pourrait procéder à cet appariement définitif des bâtonnets patrimoniaux, disons, après la fin de chaque

journée ou chaque semaine au lieu d'attendre à la fin de l'année et, sinon, pourquoi pas, si la réponse est non?

M. HANI ZAYAT :

R. Je vous rappelle que ce n'est pas ça la mécanique de l'électricité patrimoniale. Vous avez fait référence aux bâtonnets. Dans le fond, c'est un appariement entre la courbe de puissances classées des... la courbe de puissances classées des contributions patrimoniales, des huit mille sept cent soixante (8760) valeurs patrimoniales, avec les... avec les besoins du Distributeur. Donc, on ne peut pas faire... dire, je prends... au mois de septembre, je décide de prendre telle contribution patrimoniale et de l'appliquer à telle heure. Ce n'est pas une application... on ne choisit pas à quel moment on applique une contribution patrimoniale dans l'année. C'est quelque chose qui est constaté a posteriori puis je pense que c'est quelque chose qu'on a eu l'occasion de préciser maintes fois dans ce forum.

Q. **[132]** Donc, si je résume votre réponse, l'impossibilité c'est que ce n'est pas la façon de faire. Pourquoi on ne peut pas classer immédiatement ou attribuer immédiatement un

bâtonnet à une valeur, par exemple, à la fin de la journée ou à la fin de la semaine plutôt que d'attendre à la fin de l'année, c'est que ce n'est pas la mécanique? Il y a un empêchement quoi, juridique ou... comment ça fonctionne, peut-être me l'expliquer?

R. Honnêtement, là-dessus, j'ai... je ne pourrais pas vous dire s'il y avait un empêchement juridique ou pas à la... si cette mécanique-là était déterminée dans une loi ou simplement une pratique. Mais c'est la façon de... c'est la façon d'utiliser le patrimonial, qu'on a appliquée depuis dix (10) ans.

Q. **[133]** Merci. Juste un instant. Ça va? Alors, peut-être une question un peu... peut-être en évidence, là, mais allons-y. À la fin décembre deux mille quatorze (2014), saviez-vous que les mois d'hiver de l'année deux mille quinze (2015) seraient plus froids que la normale? Si vous me dites oui, je...

R. Est-ce que vous voulez vraiment que je réponde ou...

Q. **[134]** Bien, j'imagine que la réponse c'est non.

R. À la fin, non, effectivement. On a une prévision... pour ce qui est de la température, la prévision dont on dispose c'est une prévision qui couvre l'horizon douze (12) jours. Donc, si on est au

premier (1er) décembre, on se rend jusqu'au douze (12) décembre. Si on est au vingt-cinq (25) décembre, on va couvrir le début de deux mille quinze (2015). Mais on n'a pas une prévision de température qui couvre l'ensemble de l'hiver. Pas encore, du moins.

Q. **[135]** Il peut y avoir des questions faciles parfois, ce n'est pas toujours...

R. Je suis de nature méfiante.

Q. **[136]** D'accord. Alors, je lis maintenant ma question plus... principale sur cette question-là. Je vous amène... dans le fond, pas besoin d'aller voir le document. Je vous explique que vous nous avez fourni une réponse à B-0076, donc à nos demandes de renseignements, où la question était la suivante, très courte :

> Veuillez indiquer la quantité d'achats d'énergie de court terme qui a été réalisée en décembre 2015.

Et là votre réponse était :

> Ces données sont disponibles et déposées en suivi de la décision D-2014-205 sur le site de la Régie.

Et vous nous avez donné la référence, qu'on est allé consulter. Et nous avons remis une copie du

document, que vous avez peut-être pas trop loin de vous maintenant, et qu'on a fait distribuer pendant la pause.

(11 h 29)

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce qu'il a été coté, Maître Cadrin?

Me STEVE CADRIN :

Non. C'est un extrait de document dans un premier temps. Et, dans un deuxième temps, il faudrait justement le coter bien sûr. Et donc ce sera C-AHQ-ARQ-12. Et ça s'appelle : suivi détaillé des activités d'achats du Distributeur deux mille quinze (2015). On a vu deux mille quatorze (2014) tout à l'heure avec maître Turmel. Je suis en deux mille quinze (2015). Et la référence, dans le fond, que vous nous aviez donnée. Une partie de ce document-là est déposée pour vous aider, parce que les pages n'apparaissent peut-être pas clairement. Dans un cas, on a grossi le tableau. Je n'ai pas eu le même résultat extraordinaire que maître Turmel. Mais c'est difficile pour les yeux. Alors, il y a la page 4 dans le fond... outre la page couverture, il y a la page 4 et la page 10. Page 4 ayant été agrandie pour le bénéfice de vos yeux et des miens.

C-AHQ-ARQ-0012 : Suivi détaillé des activités d'achats du Distributeur 2015

Q. **[137]** Peut-être une question de compréhension dudit tableau pour être certain de ne pas s'engager sur une mauvaise discussion avec une mauvaise prémisse. Dans les colonnes de titres, nous avons « date légale ». C'est la cinquième colonne pour être plus précis. Qu'est-ce que ça signifie « date légale »? Est-ce que c'est la date où chacun des achats a été engagé comme tel? Et prenons, par exemple, la première ligne, le vingt-neuf (29) décembre deux mille quatorze (2014), Hydro-Québec Production, date légale, donc vingt-neuf (29) décembre deux mille quatorze (2014). Est-ce que c'est la date de l'engagement?

M. HANI ZAYAT :

R. Je croirais que oui.

Q. **[138]** Et je ne veux évidemment pas faire toutes les lignes du tableau. Vous allez être content de le savoir. Mais je vais prendre... Le but est illustratif évidemment et mieux comprendre la question. Alors, je prendrai quelques cas si vous me le permettez pour mieux comprendre ce qui est fait comme suivi, ce qu'on doit en comprendre.

Pouvez-vous fournir les justifications avec des bilans prévisionnels pour justifier les achats des deux premières lignes du tableau dont on parle à page 4, soit les lignes de douze mille huit cents mégawattheures (12 800 MWh) et de dix mille mégawattheures (10 000 MWh) du premier (1er) au quatre (4) janvier deux mille quinze (2015)? Alors, on a engagé... Là, on se disait tout à l'heure ensemble, le vingt-neuf (29) décembre ou bien le trente (30) décembre, selon la ligne en question, des achats court terme. La question, ça va, vous la comprenez?

Me SIMON TURMEL :

Pouvez-vous la répéter?

Me STEVE CADRIN :

Oui. D'accord.

Q. **[139]** Pouvez-vous fournir les justifications avec les bilans prévisionnels pour justifier ces achats de court terme là que vous avez faits le vingt-neuf (29) et le trente (30) décembre respectivement pour qu'on comprenne votre mécanique des réflexions d'achats de court terme?

Me SIMON TURMEL :

Regardez, on va s'objecter à cette demande-là. Regardez, je pense que c'est un niveau de détail

particulièrement ici, par rapport à des transactions précises, particulièrement élevé. C'est des questions qui auraient pu être demandées en demandes de renseignements. Je ne suis pas sûr que c'est ça l'objet du débat aujourd'hui non plus. Regardez, on est dans un tarifaire. Je ne suis pas sûr que c'est tout à fait pertinent de refaire ces transactions-là puis d'aller dans le niveau de détail qui est demandé.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Cadrin?

Me STEVE CADRIN :

Bien, l'an dernier, vous avez fait l'exercice, j'entends, la Régie, évidemment, et le Distributeur, ligne par ligne de ces achats-là particuliers, il y avait une raison particulière parce qu'il y en avait eu beaucoup. Il y avait fait particulièrement froid. Et c'était deux mille quatorze (2014) qu'on avait parlé. Alors, je comprends que tout à l'heure on s'est objecté à la ligne de questions de deux mille quatorze (2014) parce que c'était le passé, ça avait été discuté, ça avait été traité. Par contre ces questions-là sur le fonctionnement et la justification des achats...

C'est difficile de vous... Il y a beaucoup de bruit, il y a beaucoup de distractions. La justification de ces achats-là et de ces décisions-là d'achats de court terme, alors qu'on n'en a pas besoin tant que ça, nous a-t-on dit il y a quelques instants, c'est ça qu'on veut valider, qu'on veut comprendre. Et, ça, pour l'hiver en question qui n'est pas l'hiver exceptionnel qu'on aurait connu dans le passé peut-être, on veut avoir une justification.

Alors, le but n'est pas de faire... Si je peux terminer mes questions. Mais je comprends que ça parle beaucoup à côté de moi. J'apprécierais, Maître Hébert, Maître Fraser, Maître Turmel, laissez-moi finir mon objection. Vous pourrez conférer tant que vous voudrez par la suite après, pas mon objection, mais la réponse à.

Alors, le but n'est pas, comme j'ai dit tout à l'heure, de faire ligne par ligne, mais de comprendre le schéma décisionnel qu'on a eu pour ces moments-là. Pour ça, la question est un peu bête tout à l'heure : Est-ce que vous saviez à la fin deux mille quatorze (2014) que vous auriez un hiver plus froid que prévu, donc vous avez besoin d'acheter dès maintenant, avant le jour de l'An, X

quantités sur les courts termes déjà? Voilà le but de l'exercice. Et il y a peut-être deux ou trois questions de validation avec le tableau.

(11 h 34)

Me STEVE CADRIN :

Avec votre permission, si vous me permettez peut-être d'ajouter un élément. Ça rentre dans le compte de « pass-on » deux mille quinze (2015), soit dit en passant, ces achats-là. Alors, il y a un impact, effectivement, tarifaire, pour le lier à notre dossier, là.

LA PRÉSIDENTE :

Il m'apparaissait que... l'année dernière, la Régie a effectué, vous l'avez mentionné, un examen des différentes stratégies, de ce qui s'est passé pour certains achats de court terme. Je pense qu'il faut se rappeler que ce qui s'appelle « stratégies d'achat de court terme » c'est dans le plan d'approvisionnement, que ce sera plus amplement discuté. On a fait un exercice, l'année dernière, on a regardé, a posteriori, l'événement, je ne me rappelle plus date, c'est décembre ou janvier, et, somme toute, il m'apparaît que... de mon souvenir, que, dans la décision, la Régie s'est déclarée satisfaite des mesures qui étaient prises par le

Distributeur pour... dans ces cas-là. O.K.? Bon. Exact.

Alors, je ne sais pas où on va aller avec la pertinence, essentiellement, des questions considérant qu'il y a un plan d'appro qui s'en vient, que ces stratégies-là seront révisées. Que la Régie, outre l'exercice qui a été fait l'année dernière, s'est déclarée satisfaite des mécaniques mises en place par le Distributeur pour assurer les achats. Il me semble avoir compris aussi, en termes de pertinence, qu'on parlait de sept cent mille dollars (700 000 $) d'achats de court terme. Il faut être capable de relativiser les chiffres, là, et donner une pondération à l'importance de la problématique que vous semblez soulever. Alors, écoutez, je fais droit à l'objection du Distributeur dans ce contexte-là, sur ce niveau de détails où on veut aller.

Me STEVE CADRIN :

D'accord. Je respecterai, évidemment, votre décision, bien sûr.

LA PRÉSIDENTE :

Puis je vous invite à faire votre demande d'intervention dans le plan d'appro.

Me STEVE CADRIN :

C'est déjà fait.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Bon. O.K.

Me STEVE CADRIN :

Ou presque. On y travaille. Alors, oui, on le fera. Mais c'est certain que... puis je ne veux pas remettre votre décision en question, loin de moi l'idée. Simplement, les chiffres ne sont pas sept cent mille dollars (700 000 $), ça c'est ce qui est prévu, là. Ce qui est fait en réel, c'est une question. Mais je voulais juste simplement remettre ça en contexte, cet aspect-là.

Maintenant que j'ai dit ça, effectivement je poserai les questions, comme vous m'y invitez à le faire, lorsque nous serons rendus dans le dossier d'approvisionnement, si nous sommes reconnus comme intervenants, évidemment, pour valider ces stratégies-là. Parce qu'il y a des décisions qui se prennent, puis là je plaide peut-être un peu trop loin, des décisions qui se prennent quelques jours d'avance et plusieurs jours d'avance. Et ce qui a été fait dans le dossier précédent, ce n'était pas la même problématique qui a été faite. On a validé certains achats

1 importants, massifs, à certaines dates spécifiques,
2 et on a tout lu ça. Alors, là, cette question-ci va
3 dans un autre niveau, que vous me dites, dans le
4 prochain dossier, et je le ferai à ce moment-là. Le
5 cas échéant, bien sûr. Je vous remercie.
6 M. HANI ZAYAT :
7 R. Si vous permettez, je voudrais quand même...
8 LA PRÉSIDENTE :
9 Q. **[140]** Vous voulez mettre de l'huile sur le feu,
10 vous?
11 Me STEVE CADRIN :
12 Là, de deux choses l'une, ou le témoin ne répond
13 pas à la question ou, sinon, je peux poser des
14 questions. Ça fait qu'on choisit, là.
15 LA PRÉSIDENTE :
16 Ah! bien, ça, écoutez, qu'il parle à ses avocats,
17 hein. Ce n'est pas moi qui vais lui dire quoi
18 faire.
19 Me STEVE CADRIN :
20 Non, mais c'est parce que ce n'est peut-être pas
21 approprié que je ne puisse pas poser des questions
22 mais que le témoin a le droit de fournir les
23 réponses qu'il veut à une question que vous avez
24 refusée.
25

LA PRÉSIDENTE :

Exact.

Q. **[141]** Il n'y a pas eu de question, Monsieur Zayat, retenez-vous. O.K.

Me STEVE CADRIN :

C'est le panier de crabes, vous connaissez le concept. Sait-on jamais, ça pourrait m'amener d'autres questions. Alors, j'achève, je vous le dis tout de suite.

Q. **[142]** Alors, j'amène maintenant dans le document, toujours demandes de renseignements d'AHQ-ARQ, B-0076, HQT-16, document 3, page 22, réponse 9.1 maintenant. Alors, je fais grâce de la question :

> Le Distributeur analyse quotidiennement la marge de sécurité nécessaire afin d'assurer la fiabilité des approvisionnements de la charge locale, de minimiser les volumes d'achats de court terme tout en minimisant l'utilisation de l'entente globale cadre.

Pouvez-vous expliquer comment vous faites pour minimiser à la fois les volumes d'achats de court terme et l'utilisation de l'entente globale cadre, s'il vous plaît? Page 22 de B-0076, question 9.1.

R. Pour moi, on est encore dans la stratégie... la stratégie d'approvisionnement puis je vais être obligé de vous définir comment on fait ça.

(11 h 38)

On peut regarder le prévisionnel et c'est ce qu'on fait. Quand je dis on regarde le prévisionnel, on regarde le prévisionnel à tous les jours. Donc quand je regarde, je vais prendre l'exemple d'aujourd'hui, on va regarder le prévisionnel pour deux mille dix-sept (2017). Donc évidemment au cinq (5) ou six (6) ou sept (7) décembre deux mille seize (2016), je n'ai pas de prévision de température pour deux mille dix-sept (2017). Donc on a une prévision qui est à température normale. Et ce que j'ai mentionné tantôt est encore vrai, donc si la température était normale... s'avérait normale à toutes les heures de deux mille dix-sept (2017), on se retrouverait avec des achats qui sont de l'ordre de sept cent mille dollars (700 000 $). Toutefois, ce n'est pas un engagement à arriver l'année prochaine en disant les achats de court terme ont été de sept cent mille dollars (700 000 $) en deux mille dix-sept (2017), puisqu'il peut y avoir des achats qui sont supérieurs et qui peuvent être de loin supérieurs à

ce montant-là, si la température s'avérait nettement plus froide en deux mille dix-sept (2017) que la normale. Donc je voudrais juste contexter, dans le fond, que les achats d'énergie ne sont pas des achats qui sont faits en... a priori, en tout cas dans... pour les années où on est, dans le contexte où on est, mais qui sont faits pour répondre à une demande qui est beaucoup plus forte, issue de conditions sur lesquelles on n'a pas le contrôle, notamment la température. Donc les achats qui sont faits, c'est pour répondre à des températures qui sont très froides et donc qui suscitent une demande très forte chez nos clients.

Une fois que j'ai dit ça, à chacun des jours on regarde, on a une prévision de température et une prévision de la demande pour les douze (12) prochains jours. Donc une demande qui est beaucoup plus... une prévision de la demande qui est beaucoup plus précise pour les douze (12) prochains jours. Mais une fois qu'on a cette prévision-là, on la... on regarde le bilan pour l'année quand même. Donc quand on regarde la prévision des douze (12) prochains jours, étant donné que le patrimonial est géré sur une base annuelle, les douze (12) prochains jours ont nécessairement un impact sur

les bilans annuels. Et donc ça peut venir... ça peut venir... ça peut nécessiter des décisions qui peuvent être plus... plus hâtives, ou il y a des décisions qu'on peut repousser dans le temps. Autrement dit, quand la température est plus froide en janvier, dépendamment du niveau de température, il y a des achats qu'on peut décider de ne pas faire en janvier puis qu'on se dit : on va attendre de voir si... si l'hiver est beaucoup plus costaud, puis on pourrait reprendre... différer ces achats, dans le fond, et les faire plus tard dans le temps.

Inversement, si on a eu un hiver très froid, comme ça a été le cas en deux mille quinze (2015), donc un début d'année extrêmement froid, nos besoins en énergie prévus pour décembre peuvent être plus importants que ce qui était initialement prévu, parce qu'ils sont en partie déterminés par les conditions climatiques du début d'année, les achats qui ont été faits en début d'année et les achats qui n'ont pas été faits en début d'année. Donc c'est... bien qu'on regarde un horizon, qu'on regarde un horizon de douze (12) jours, bien on regarde l'impact de l'horizon de douze (12) jours sur l'ensemble de l'année calendrier, donc qui est l'année patrimoniale, qui est de janvier... de

janvier à décembre.

Une fois que j'ai dit ça, quand il s'agit... quand c'est un hiver qui est très important, donc est en mode... je veux dire en mode fiabilité, donc notre objectif premier est de répondre à la demande des clients. Et lorsque cette demande est très importante, il faut qu'on mette tous les moyens nécessaires pour répondre à cette demande-là. Sachant que... sachant qu'à quelques jours de cette demande, il y a beaucoup d'incertitude. C'est sûr que c'est toujours plus facile de regarder en arrière puis de dire : la demande a été de trente-neuf mille mégawatts (39 000 MW), on aurait pu faire ci, on aurait pu faire ça. Mais à trois jours de trente-neuf mille mégawatts (39 000 MW) on n'est pas certain d'avoir trente-neuf mille (39 000 MW). Il y a une incertitude quant à la température et il y a une incertitude quant à la disponibilité des moyens, à l'état du réseau, à notre capacité d'importer.

Donc notre objectif lorsqu'on est dans ces... ces moments de fine pointe-là, c'est avant tout d'avoir tous les moyens nécessaires pour répondre à la demande. Et comme on voit cette demande arriver en général une dizaine de jours à

l'avance, on va mettre la séquen... une séquence de moyens. Lorsqu'il y a des achats qui sont nécessaires, mettons qu'on... qu'on a quatre mille mégawatts (4000 MW) à acheter à une heure donnée un jour de pointe le six (6) janvier, bien c'est sûr qu'on ne peut pas arriver le trois (3) au soir en disant : bien il y a quatre mille mégawatts (4000 MW) à installer... à aller chercher. Donc on a un niveau de demande où on est à peu près certain et c'est ce qu'on cherche à sécuriser et qu'on commence à sécuriser. Dépendamment du niveau de la demande, on peut commencer à le sécuriser une semaine à l'avance, ça peut être quatre jours à l'avance. Et il y a une certaine gradation de façon à assurer la fiabilité à l'avance et en même temps se garder une certaine marge de manoeuvre pour réagir à la demande si elle devait être plus forte ou plus faible que ce qu'on avait anticipé initialement.

(11 h 44)

Donc, c'est ça, notre stratégie, c'est avoir, d'abord répondre à la fiabilité, avoir les moyens qu'il faut pour répondre à la demande, minimiser l'utilisation de l'entente-cadre, qui est un moyen de dernier recours, et mettre en place les

transactions de court terme, qui permettent de répondre à ces deux, à ces deux critères-là en prenant les options les plus économiques qui sont disponibles.

Me STEVE CADRIN :

Q. **[143]** Peut-être une question sur un autre sujet. La preuve d'AHQ-ARQ dans le présent dossier montre, comme en deux mille quatorze (2014), qu'elle a développé un indicateur a posteriori visant à évaluer la performance du Distributeur en matière d'achats d'énergie court terme. Le Distributeur fait-il ou a-t-il fait ce genre d'analyse a posteriori par le passé afin d'améliorer ses processus d'achats? Ah! oui, vous pouvez référer à la preuve, si vous voulez.

R. En fait, je vais revenir sur la question des indicateurs.

Q. **[144]** Allez-y.

R. À chacune des transactions, le Distributeur prend la meilleure option qui est disponible, donc il va faire le tour des, de ses options, le tour des disponibilités, le tour du marché, pour aller chercher la transaction la moins chère dans ce qui lui est offert. Évidemment, on a un indicateur, qui est l'indicateur de la Régie, qui nous demande de

nous comparer aux prix de marché à l'indice de New York.

Et ce qu'on a proposé cette année, dans le fond, c'est de moduler cet indicateur pour qu'il puisse tenir compte de la capacité de l'interconnexion de New York dans la mesure où on n'a pas un accès, un accès illimité à toutes les heures sur ce marché-là. Donc, ce qu'on a proposé, dans le fond, c'est de conserver l'indicateur de New York pour la première tranche, pour les premiers mille mégawatts (1 000 MW), mais que, au-delà de ça, notre indicateur ne devenait plus New York, puisque ce marché-là n'est plus disponible, mais plus un indicateur de la Nouvelle-Angleterre, qui encore une fois est plus un indicateur de prix qu'un indicateur de disponibilités d'énergie de ce côté-là.

Puisque quand on fait des transactions qui sont basées sur le prix de la Nouvelle-Angleterre, c'est parce que c'est ce que le marché est capable de nous offrir en termes de prix, en termes de « pricing ». Donc, c'est une perte d'opportunité pour quelqu'un qui dit : « Au lieu d'exporter, moi, je suis capable, à la limite, d'exporter sur le marché de la Nouvelle-Angleterre, donc je vais

offrir un indicateur équivalent, ou un prix équivalent. »

Donc, c'est ça l'objectif de l'indicateur qu'on a proposé cette année, ce qui permet de tenir compte, dans le fond, de la limite de l'interconnexion de New York, de façon à ce que l'indicateur soit plus, plus représentatif de nos transactions.

Q. **[145]** J'ai compris et j'avais effectivement pris connaissance de cet élément-là, mais la question que je vous posais, c'est : dans le fond, ce que vous avez regardé, comme nous l'avons fait, là, et nous avons suggéré un indicateur a posteriori visant à évaluer la performance du Distributeur en matière d'achats d'énergie de court terme, donc les volumes d'achats que vous avez faits, pour valider que ce que vous avez fait, dans le fond, c'était la meilleure chose à faire, a posteriori bien sûr, pour vous donner votre bulletin, comme on a à la fin de l'année scolaire, là, on va arriver bientôt avec les bulletins, alors ça vous donne une idée si ça s'est bien fait, si tout a bien fonctionné, ne serait-ce que pour valider s'il y a des éléments que vous pouvez améliorer par la suite.

C'était simplement cette question-là, là,

vous m'expliquez d'autres choses, là, mais est-ce que vous l'avez déjà fait, est-ce que vous l'avez déjà regardé, est-ce que vous en avez un indicateur a posteriori pour vos volumes d'achats d'électricité patrimoniale... euh patrimoniale... à court terme?

R. Un indicateur a posteriori n'est pas, ne reflète pas un bulletin, on ne gère pas les approvisionnements a posteriori, on les gère...

Q. **[146]** Je comprends.

R. ... en fonction de la prévision qu'on voit, qui tiennent compte donc d'une prévision, qui tiennent compte des aléas qui y sont associés, qui tiennent compte des incertitudes qui sont autour et qui tiennent compte de l'état du réseau, de notre capacité d'importer, et caetera.

Q. **[147]** Donc, là...

R. Donc, regarder dans le rétroviseur pour ça ne nous semble pas être quelque chose de révélateur, on essaie plutôt de voir quelles sont les façons de nous assurer que nos stratégies nous permettent d'accéder aux marchés et d'avoir les meilleurs prix disponibles.

Q. **[148]** Mais la question, c'est de savoir si vous l'aviez fait dans le passé, est-ce que vous l'avez

déjà fait dans le passé?

R. Non.

Q. **[149]** Alors, je comprends que vous n'êtes pas d'accord avec la méthode, ça, c'est une chose, on se comprend, ça n'a jamais été fait, à votre connaissance, encore une fois?

R. Je redis, dans le fond, qu'on ne peut, je ne pense pas que ça soit quelque chose qu'on peut regarder a posteriori. On bénéficie d'une, c'est comme si faire l'analyse a posteriori est de supposer qu'on avait toute cette information-là au début de l'année lorsqu'on a pris les décisions.

Q. **[150]** Oui, exact.

R. Et je crois que c'est rarement le cas, pour ne pas dire jamais.

Q. **[151]** Et donc vous n'avez jamais fait l'exercice?

R. Tout à fait.

Me STEVE CADRIN :

Alors, merci. Ça complète mes questions, merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cadrin. Alors, il est midi moins dix (11 h 50), nous n'entamerons pas l'heure ou à peu près de l'UPA, nous prendrons la pause repas jusqu'à bien, une heure moins dix (12 h 50). Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(12 h 54)

LA PRÉSIDENTE :

Bon après-midi. Nous poursuivons avec maître Hotte pour l'Union des producteurs agricoles.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Bonjour. Marie-Andrée Hotte, Union des producteurs agricoles. Bonjour à tous. Bonjour au panel, aux membres du panel.

Q. **[152]** J'ai trois lignes de questions essentiellement. La première ligne de questions portera sur l'augmentation du nombre de la clientèle, de clients agricoles entre deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015). Alors, j'adresse mes questions au panel, mais vous saurez qui doit répondre, je le présume. À la référence HQD-16, Document 1.2, à la page 110. HQD-16, Document 1.2, page 110, c'est à la question 48.2. Ça va? O.K. Donc la question c'était :

> Expliquer la forte hausse du nombre d'abonnements agricoles tel qu'indiqué au préambule (v).

Et à la réponse, je vous réfère particulièrement au deuxième paragraphe de votre réponse où vous

dites :

> Ensuite, la hausse du nombre d'abonnements agricoles est le résultat d'une mise à jour de la classification de la clientèle domestique sur la base d'une information complémentaire qui est le code SCIAN associé à l'abonnement.

Ça va? Cette hausse du nombre d'abonnements entre deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015), ça représente bien sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) clients agricoles? Est-ce que je me trompe? Ça vous va avec le chiffre?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Oui.

Q. **[153]** Ça va. Donc, on comprend qu'il y a sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) clients agricoles. Là-dessus, là, il y en a sept mille cinq cent vingt-huit (7528) sans puissance facturée et il y en a... ordre de grandeur, je vous dirais, c'est à peu près deux cent soixante-quatre (264) avec puissance facturée. Des sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) clients agricoles qui se retrouvent en deux mille quinze (2015), est-ce que vous êtes en mesure de nous dire combien de ce

nombre-là sont des clients qui auraient migré du résidentiel à l'agricole? Est-ce que vous comprenez ma question?

R. En fait la totalité des clients qui ont été reclassifiés, comme on l'avait mentionné dans la demande de renseignements, c'est des clients agricoles. Ils ont toujours été des clients agricoles. Donc, il n'y a pas de migration vers le résidentiel en agricole, du résidentiel en agricole vers le résidentiel agricole.

Q. **[154]** O.K.

R. Je parle ici en termes d'usages.

Q. **[155]** Oui, oui, oui.

R. Ils ont toujours été des clients agricoles.

Q. **[156]** O.K. Mais ils étaient - corrigez-moi - parce que j'ai compris que, dans la donnée qu'on nous a fournie cette année dans les tableaux, on avait pour l'année deux mille quinze (2015) quarante-quatre mille cent trente-trois (44 133) abonnements alors qu'en deux mille quatorze (2014), on en avait, là, trente-six mille six cent cinq (36 605). Abonnements agricoles, là, je parle.

R. Oui.

Q. **[157]** Avec le même usage, cet usage-là. Alors, le sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792)

clients, vous les avez, là, ils venaient de quelque part. Donc, vous dites, je comprends de votre réponse que c'était déjà des clients agricoles. Mais, nous, on ne le savait peut-être pas? C'est-tu ça ou...? C'est-tu ça que je dois comprendre?

R. Oui, c'est exactement ça.

Q. **[158]** O.K. Donc, dans les analyses qu'on a faites l'année dernière, là, on n'a pas comptabilisé ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) là? Je parle, nous, à l'UPA. On avait bel et bien trente-six mille six cent cinq (36 605) abonnements. Mais Hydro-Québec savait, le Distributeur savait qu'il y avait sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) abonnements dont l'usage est agricole et que vous avez, compte tenu de la... de la méthode du code SCIAN, vous les avez reclassés usage agricole en deux mille quinze (2015). Est-ce que c'est ça que je dois comprendre? (13 h 00)

R. Oui, mais aussi, un point important, le chiffre que vous aviez avant, historiquement, le trente mille (30 000)... le trente-huit mille (38 000)...

Q. **[159]** Le trente-six mille (36 000), oui, ça va.

R. Trente-six mille (36 000). À ce moment-là, nous, on ne savait pas que c'était des clients... qu'il y a

des clients potentiellement agricoles qui sont mal classés. Juste...

Q. **[160]** Non, je comprends.

R. C'est bon?

Q. **[161]** Je comprends, là, que ce que vous me dites c'est que vous... puis corrigez-moi, vous vous en êtes rendu compte quand vous avez fait la mise à jour avec le code SCIAN. Vous vous êtes rendu compte du fait que ces sept mille sept cents (7700) là, on aurait peut-être dû, avant, les classer agricole et non pas les classer comme usage résidentiel?

R. Le recours à l'utilisation du code SCIAN c'était une solution... une certaine constatation que, nous, on a faite dans l'évolution atypique ou anormale des clients agricoles. C'est ça qui nous a poussés à aller fouiller plus puis à peaufiner notre façon de faire puis à regarder qu'est-ce qui ne fonctionne pas. Puis c'est là, on a utilisé l'information du code SCIAN comme élément, comme information complémentaire pour voir si les clients agricoles... si tous les clients agricoles sont bien identifiés.

Q. **[162]** O.K.

R. C'est une information auxiliaire qu'on a utilisée

pour identifier les clients agricoles.

Q. **[163]** Pourquoi on ne les avait pas en deux mille quatorze (2014), comme usage agricole?

R. En deux mille quatorze (2014), ils étaient classés dans le...

Q. **[164]** Domestique?

R. Dans le domestique, dans sa totalité. Mais, c'est ça que je vous explique, l'analyse qu'on a faite, c'est fin deux mille quatorze (2014), début deux mille quinze (2015), on a intégré le code SCIAN. On voulait comprendre, on voulait analyser plus ce qui se passait au niveau de la clientèle agricole, de la croissance du nombre d'abonnements des clients agricoles. Puis on a eu recours à... on a utilisé une information complémentaire, qui est le code SCIAN, pour vérifier si tous les clients domestiques sont bien classés et si on a bien identifié la clientèle agricole. Tout simplement, on ne l'avait pas reflété en deux mille quatorze (2014) parce qu'on ne le savait pas.

Q. **[165]** Puis juste pour revenir sur une de vos réponses de tantôt. La raison pour laquelle vous avez voulu le vérifier, peut-être juste me le repréciser? À la fin de l'année, là, vous dites : « On avait un doute », quelque chose?

R. Bien, le doute venait du fait qu'il y avait une croissance atypique anormale. Vous savez, on suit nos abonnements d'une année à une autre puis on a constaté qu'effectivement, au niveau de la clientèle agricole, la croissance, elle ne nous semblait pas être normale. Donc, on voulait vérifier si nos clients agricoles sont bien identifiés.

Q. **[166]** O.K., je veux juste revenir sur ce que vous venez de dire, la croissance n'était pas normale, elle était... donc, il y avait une croissance, évidemment, à la hausse, là?

R. Quand je parle de croissance anormale, ça peut être à la hausse ou à la baisse. Mais, cependant, nous, ce qu'on a constaté, c'est à la baisse. Que c'était à la baisse.

Q. **[167]** Ah! O.K. Donc, dans le sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792), il n'y a aucun nouveau client abonnement agricole, zéro?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Bien, il y a eu une variation d'abonnements au tarif domestique, là, mais je ne peux pas... comment je dirais? Donc, ça fait partie de l'ensemble des abonnements domestiques mais je... Ce n'est pas un nouveau agricole. Comme on disait,

à échantillon égal, c'est juste une reclassification à l'intérieur du même échantillon. Les analyses qu'on avait faites l'année passée, notamment, c'était sur l'échantillon deux mille quatorze (2014). Donc, effectivement, il y a peut-être des écarts entre les deux échantillons.

(13 h 05)

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais m'essayer. Dans le fond, ce n'est pas sept mille (7000) nouveaux clients. Il n'y a pas de nouveaux clients agricoles. C'est tout simplement des clients qui étaient agricoles avant, qui le sont après. Par contre, dans nos systèmes, ils n'étaient pas classés comme des clients agricoles.

Q. **[168]** Mais...

R. Donc, ça n'a aucun impact sur le client lui-même. Ça a plus un impact dans nos registres, donc des clients qui étaient pratiquement à vocation agricole mais qui, dans nos systèmes, étaient considérés comme des clients domestiques. Mais ça n'a pas d'impact sur, évidemment ni sur les activités du client ni sur sa tarification.

Q. **[169]** Puis quand vous dites que ces clients-là, les sept mille sept cents (7700), c'était déjà des clients agricoles, est-ce que je dois comprendre

que c'était déjà des clients agricoles mais vous ne le saviez pas que c'était des clients agricoles, c'est ça la réponse que je dois comprendre?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Dans nos items, ils étaient classés clients résidentiels. Après l'analyse que l'on a faite, on les a classés clients agricoles.

Q. **[170]** O.K. Est-ce que vous êtes en mesure de nous fournir une photo par strate de consommation de ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) là que vous avez fait migrer? Quand je dis « migrer », dans la même catégorie mais d'usage résidentiel agricole.

R. Je crois qu'on a répondu à une question comme ça où on vous avait dit qu'on ne pouvait pas identifier spécifiquement ces clients-là. Laissez-moi trouver la réponse. Donc, je référais à la réponse 1.6.

Q. **[171]** De?

R. Excusez-moi, de la demande de renseignements de l'UPA où on disait que...

Q. **[172]** Oui.

R. ... on pouvait difficilement décrire ces abonnements-là. Donc, vous nous demandiez, est-ce qu'on pourrait vérifier...

Q. **[173]** Ce que j'aimerais savoir c'est, évidemment,

le jour où vous vous êtes rendus compte que ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) là auraient dû être qualifiés comme ayant un usage agricole, une fois que vous les avez identifiés puis que vous les avez transférés dans l'agricole, j'imagine que vous savez c'est qui et j'imagine que vous êtes capables, par strate de consommation, de nous dire comment ils consomment. Une photo de... Il y en a combien? Les sept mille sept cents (7700) se répartissent dans les différentes strates à combien pour chacune des strates? L'objectif de ma question c'est ça.

R. Je pense qu'on peut vérifier, effectivement, l'information.

Q. **[174]** Parfait. Donc, engagement...

LA GREFFIÈRE :

16.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Q. **[175]** ... numéro 16 qui est: Fournir la répartition par strate de consommation des sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) clients ayant migré du résidentiel à l'agricole.

E-16 (HQD) Fournir la répartition par strate de consommation des 7792 clients ayant

migré du résidentiel à l'agricole,
avec et sans puissance facturée
(demandé par UPA)

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Ça c'est, vous permettez, si on est en mesure de les identifier. Comme on a répondu à la demande de renseignements, on a dit qu'on n'est pas en mesure de les identifier. Donc, je veux juste préciser qu'on serait en mesure de vous donner l'information si on est capables d'identifier ces clients-là. Vous savez, dans nos systèmes, une fois que le client il a changé sa, qu'on change sa vocation ou sa classification, bon, il faut juste qu'on vérifie si on est en mesure de reculer en arrière pour savoir c'est qui qui était résidentiel, c'est qui qui est devenu agricole.

Q. **[176]** Je comprends. Mais l'information, d'après ce que j'en comprends, c'est qu'elle a déjà existé mais le jour où vous avez fait migrer, ce que vous nous dites, c'est que ça se peut, il est possible qu'on n'ait plus cette information-là. C'est ça votre réponse?

R. C'est ça qu'on voudrait vérifier.

Q. **[177]** O.K. Ça va.

LA PRÉSIDENTE :

Vous pouvez reformuler à ce moment-là? Non? C'est bon, Monsieur le sténographe? C'est bon.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Q. **[178]** C'est bon. Et je reviens à une de vos réponses de tantôt. Ah, oui, mon analyste, je m'excuse, dans mon engagement. Avec puissance facturée et sans puissance facturée si vous êtes, évidemment, avec le même degré de possibilité.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. On va vérifier si on peut avoir l'information.

(13 h 10)

Q. **[179]** Oui. Je vous remercie. Et tantôt, vous avez dit : « On s'est rendu compte... c'est quand on s'est rendu compte qu'il y avait une croissance anormale... », comment vous êtes-vous rendu compte qu'il y avait une croissance anormale?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. C'est en faisant le suivi du nombre d'abonnements année par année, donc si on voit une décroissance, il faut qu'on soit capables de l'expliquer. Sinon, si on n'est pas capables d'expliquer une décroissance, donc là on remet en question nos, la classification, puis c'est la raison pour laquelle on n'a pas juste pris acte de la décroissance puis

on a continué, non; on est allés vérifier et voir qu'est-ce qui ne fonctionne pas. Puis c'est de là l'idée d'aller vérifier avec le code SCIAN, qui était désormais disponible, pour reclassifier les clients.

Q. **[180]** Et cette décroissance-là que vous avez observée a fait en sorte qu'on se ramasse aujourd'hui avec sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) abonnements en résidentiel?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Cette reclassification fait en sorte qu'on a sept mille (7000) quelques abonnements, effectivement, qui sont différemment classés. Mais juste pour vous préciser, au niveau, par exemple, des simulations tarifaires, on prend l'ensemble d'échantillons, donc on n'a pas fait, on avait l'ensemble de l'information donc on n'a pas fait de distinction, c'est l'information qu'on avait, l'information reclassifiée qu'on avait pour faire nos analyses.

Q. **[181]** Je m'excuse, je ne suis pas sûre de comprendre votre dernier énoncé, « c'est l'information qu'on avait », vous parlez au domestique au total ou...?

R. Oui, moi, j'ai, bien les, ce qui est au dossier, donc on utilise l'échantillon 2015, donc les

analyses ont été faites à partir de cet échantillon-là, qui avait quarante-quatre mille cent trente-trois (44 133) agricoles.

Q. **[182]** O.K. Quand avez-vous, et là, en fait, ma prochaine question, vous y avez répondu, quand avez-vous décidé d'utiliser ce système de classement-là, je comprends que vous avez décidé au moment où vous avez constaté qu'il y avait une décroissance; et avant ça, est-ce que je dois comprendre que la méthode, le code SCIAN, là, qui est une méthode de classification économique, est-ce que, dans le passé, vous l'avez déjà utilisé pour ces mêmes fins-là de séparer l'agricole, ou le résidentiel, ou pour d'autres fins, là?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Vous savez très bien que le code SCIAN, ce n'est pas une information requise pour la facturation de la clientèle, donc quand on appelle, quand on a un nouveau client, ce n'est pas une information qui est très très pertinente pour les fins de facturation. Dans le passé, on n'a jamais eu recours, on n'a jamais utilisé cette information pour des fins de classification de la clientèle, on a d'autres critères qui... en fait, c'est le tarif qui nous permet de classifier les clients, puis...

c'est ça, donc on n'a jamais utilisé ça dans le passé.

Q. **[183]** Ça va.

R. Pour la classification.

Q. **[184]** Et avant de, quand vous avez fait cette constatation-là et que vous avez fait migrer du résidentiel à l'agricole les sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) en question, est-ce que ces gens-là ont été contactés?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Non, ils n'ont pas été contactés. On sait que le client, son tarif ne change pas.

Q. **[185]** Non, je comprends.

R. Cette identification-là, en fait, nous sert au niveau des analyses, là, pour identifier un segment de clientèle, au niveau de la facturation, ça n'a aucun impact sur les clients.

Q. **[186]** Mais vous n'avez pas communiqué avec eux d'aucune façon, là, pas d'appel, pas de, ils n'ont pas eu de lettre disant : « Écoutez, vous, là, vous avez dorénavant, on vous a... ou vous a... vous avez un usage agricole, donc on vous a classés dans l'usage agricole », mais pour le reste, je comprends que ça ne change rien mais il n'y a pas eu de communication aucune, courriel, lettre,

téléphone, rien, avec ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) là?

R. On est conscients que c'est des clients agricoles donc on... puis, comme je vous dis, on les, étant donné qu'il n'y a aucun impact sur leur tarif, sur leur facturation, donc on avait, ce n'était pas nécessaire de les aviser.

(14 h 15)

Q. **[187]** O.K. Mais à partir du moment où vous dites : « Ces clients-là auraient dû être classés agricoles », s'ils étaient, si, à partir du moment où vous dites : « On aurait dû... on s'est rendu compte... on aurait dû au départ les mettre dans l'usage agricole », qu'est-ce qui nous dit que vous ne vous êtes pas trompé? Comment vous savez que ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze-là (7792) sont des usages agricoles, tous et chacun d'entre eux?

R. On ne les a pas appelés pour vérifier, si c'est ça votre question, là. On n'a pas appelé pour dire « êtes-vous agricole? Êtes-vous résidentiel? »

Q. **[188]** Hum, hum.

R. Donc, on n'a pas... on ne les a pas appelés. On s'est fié à l'information dont on disposait dans... au niveau des abonnements.

Q. **[189]** Mais, l'information dont vous disposiez au niveau des abonnements avait fait en sorte, dans le passé, qu'ils étaient classés selon un usage résidentiel.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Il faut comprendre que, le code SCIAN, il faut comprendre comment le code SCIAN ont été disponibles, donc c'est des appels qui ont été faits aux clients dont... Et je ne parle pas dans le cas du dossier tarifaire, c'est vraiment... je ne me rappelle pas en quelle année. On a alimenté cette information-là, donc il y avait plusieurs sources d'informations. Et parmi ces sources d'informations, il y avait les clients qui avaient déclaré eux-mêmes le type de leurs activités. Donc, si aujourd'hui on dit qu'on a sept mille (7000) clients de plus dans le secteur agricole, en se basant sur l'information du code SCIAN, on a confiance que, cette information, elle est... c'est soit les clients qui l'ont dit ou qu'elle provenait d'information qui est fiable.

Q. **[190]** Je comprends, mais vous dites...

R. Puis excusez-moi.

Q. **[191]** Oui. Allez-y.

R. ... juste à haut niveau, là, je ne parle pas du

code SCIAN dans tous ses petits détails, là, jusqu'au dernier chiffre. Mais, on fait confiance que globalement, l'information à plus haut niveau, elle serait pertinente ou fiable.

Q. **[192]** Quand vous dites « on s'est » vous avez... Vous semblez dire, puis corrigez-moi, j'ai semblé comprendre que c'est de l'information qui avait été antérieurement fournie par les clients, j'imagine, au moment de leur abonnement, je ne sais pas trop quand, donc c'est de l'information qui provenait d'eux-mêmes. Mais, cette information-là qui provenait d'eux-mêmes pour ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze-là (7792) datait de combien de temps? Le savez-vous?

R. Non. Malheureusement, je ne peux pas répondre à cette question, je ne sais pas depuis quand cette information est disponible.

Q. **[193]** O.K. Et donc...

R. En même temps, en même temps, comme j'ai dit au tout tout début, c'est une information complémentaire qu'on a utilisée. O.K. Donc, ça ne fait pas partie de nos processus quotidiens. C'est une information complémentaire qu'on a utilisée. Puis tant qu'on ne remarque pas, tant qu'on ne remarque pas une décroissance atypique, on ne va

pas chercher plus loin. Donc, vraiment, on a utilisé cette information qui était disponible pour clarifier une certaine situation. On a constaté qu'en deux mille quinze (2015), le nombre de clients agricoles il baissait par rapport à l'année deux mille quatorze (2014).

Q. **[194]** Je comprends, mais... Autrement dit, si ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze-là (7792) n'ont pas été appelés, ils n'ont pas été vus, on n'est pas allé voir et qu'on a utilisé une information, puis je reprends vos propos, qui est complémentaire, est-ce qu'il n'est pas exact de dire que, dans le sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) il est fort possible qu'il y ait des gens qui ne soient pas des... qui ne fassent plus d'usage agricole ou il y en a peut-être une partie qui en fait encore. Mais, il est tout à fait plausible et possible que dans ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze-là (7792), ils en ont peut-être déjà fait il y a dix (10) ans, mais peut-être que depuis cinq ans ils n'en font plus. Vous êtes d'accord avec moi? Il n'y pas de... on n'a pas de moyen de vérifier avec certitude que les sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792), ce sont nécessairement des usages agricoles?

Me SIMON TURMEL :

Regardez, je ne veux pas, je ne veux pas nécessairement m'objecter à la question, mais je ne sais pas trop où on s'en va, là. J'ai l'impression qu'on tourne un peu en rond, là.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, mais là vous vous objectez ou vous ne vous objectez pas?

Me SIMON TURMEL :

Je ne m'objecte pas, mais...

LA PRÉSIDENTE :

Moitié assis, moitié debout.

Me SIMON TURMEL :

... j'ai comme l'impression qu'on tourne un petit en rond. Oui. Oui.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Alors, bien, moi, je vais permettre la poursuite de la ligne de questions. Si on se fait attribuer plus de sept mille (7000) clients lorsqu'il vient le temps de faire des scénarios sur des impacts de hausse tarifaire, c'est important de savoir c'est quoi la population sur laquelle on travaille et qu'est-ce qu'on a entre les mains. Alors, je... maître Hotte, poursuivez.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Merci.

(13 h 21)

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être reprendre votre question, là.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Parce que je ne suis pas sûre si on a une réponse qui s'en vient.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Q. **[195]** O.K. Ma question c'est... pas de problème. Ma question c'est : comme le code SCIAN, puis vous avez eu l'air d'insister sur le fait que c'était une information qui était complémentaire. À partir du moment où c'est une information qui est complémentaire, donc il y a une information, une première information qui doit être, j'imagine, primaire, qui est qu'est-ce que ces gens-là font, qu'est-ce que ces fermes-là font, si ce sont des fermes? Et comment on peut avoir eu sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) nouveaux abonnements classés usage agricole, alors qu'on ne les a pas rencontrés, appelés, etc. Alors ma question c'était: est-ce que vous n'êtes pas d'accord avec

moi qu'il n'y a aucun moyen de savoir si ces sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792) abonnements-là sont vraiment des abonnements agricoles? On n'a pas de moyen de le savoir.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Bien le moyen qu'on a utilisé c'est le code SCIAN, donc on s'est fié que cette donnée-là donnée par un client avait... était fiable et on... donc c'est sur cette base-là que la reclassification a été faite. Comme information complémentaire on vous dit.

Q. **[196]** Mais... mais...

M. HANI ZAYAT :

R. Peut-être juste compléter... clarifier, pour le peu que je puisse ajouter. C'est qu'à la base, ce sont les clients eux-mêmes qui ont... qui se sont... qui se sont déclarés, d'une certaine façon, des clients agricoles. Et ça s'est traduit par, dans un code SCIAN qui les identifie comme les clients agricoles. Donc c'est une... c'est une... les clients se... avant d'être classés agricoles dans le code SCIAN, ils sont déclarés agricoles.

Q. **[197]** Mais vous êtes d'accord avec moi, Monsieur Zayat, que ces clients-là, quand ils se sont eux-mêmes auto-déclarés agricoles, ils ont fait ça

quand? Les sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792)? Il y a deux ans, il y a cinq ans, il y a dix (10) ans? On ne le sait pas.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. On n'a pas l'information dans les systèmes à quel moment le client... où cette information... cette information-là a été ajoutée au dossier du client.

Q. **[198]** Donc...

M. HANI ZAYAT :

R. Ce n'était pas quelque chose de spécifique au sept mille (7000) clients. C'est quelque chose qui a été fait au moment de l'exercice des codes... des codes SCIAN. Là, il y a eu un... l'exercice a été complété et il y a des clients qui... qui se sont déclarés agricoles.

Q. **[199]** Je comprends, puis je...

R. On ne vise pas les sept mille (7000) de façon particulière.

Q. **[200]** Je comprends, mais vous êtes d'accord avec moi que les sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792), on n'a pas de moyen fiable de s'assurer maintenant qu'ils devraient vraiment être dans l'usage agricole. Vous êtes... on n'a pas vraiment de moyen, là.

R. Tout à fait, on a...

Q. **[201]** Sûr.

R. On a le moyen qui est leur réponse et qui figure dans notre système à travers un code SCIAN. C'est le moyen qu'on a.

Q. **[202]** Si je vous posais la question, puis je ne sais pas si vous êtes capable de me fournir la réponse, si je vous posais la question pour chacun des sept mille sept cent quatre-vingt-douze (7792), est-ce qu'on est capable de savoir quand est-ce qu'ils se sont déclarés comme ayant un usage agricole pour chacun d'entre eux? Je vois que... qu'on me fait un signe de la tête négatif. Vous n'êtes pas capable de savoir ça, là. Quand ils ont fait ces déclarations-là, quand ils ont été abonnés la première fois, etc., là. On n'a pas de moyen.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Premièrement, l'exercice du code SCIAN il ne visait pas seulement la clientèle agricole, c'est l'ensemble des clients. Puis deuxièmement, comme on avait répondu, on... moi, je n'ai pas de date exacte, là, je n'ai pas... sur la date à laquelle ces clients-là auraient déclaré qu'ils étaient... qu'ils sont des clients agricoles, qu'ils étaient des clients agricoles.

Q. **[203]** Il est donc possible que pour une partie

d'entre eux, puis évidemment on ne connaît pas le nombre, vous ne le connaissez pas plus que moi, que ces gens-là ne fassent plus d'agriculture, il est possible, là.

R. Ça, c'est vrai pour toute la clientèle, pas seulement la clientèle agricole. Parce que d'après moi, là, quand un client change d'usage il n'appelle pas nécessairement Hydro-Québec pour lui dire : « Aujourd'hui, je suis agricole, puis demain je ne le suis plus. » Donc ça, c'est vrai pour toute la clientèle et non uniquement pour la clientèle agricole.

Q. **[204]** Et peut-être que vous avez déjà donné la réponse avant autrement, pourquoi votre système ne les avait pas repérés avant?

(13 H 26)

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Comme je vous expliquais tout à l'heure, au niveau de la facturation c'est pas une donnée pour nous qui est utile, je vais dire ça comme ça. Donc le client, son tarif D, donc on... qu'il soit agricole ou non, donc il a le même tarif et donc il n'y a pas de conséquence. Donc, c'est vraiment au niveau de l'illustration des impacts donc qu'on a fait cet exercice-là de les identifier. Comme on vous dit,

bien, l'année passée dans le cadre des séances de travail donc, on voulait mieux illustrer l'impact des différentes analyses qu'on faisait. Donc, on a utilisé différentes manières pour... En fait, on a présenté différents segments de clientèle à partir de l'information dont on disposait. Donc c'est ça. Donc, comme je disais, ce n'est pas une donnée utilisée pour la facturation. Ça a été utilisé... Ou l'exercice a été fait aux fins de pouvoir les classer notamment à titre... comme dans nos dossiers tarifaires, d'habitude on les identifie, et au niveau des analyses qu'on a faites.

Q. **[205]** Ma dernière question là-dessus. Mais comme les clients agricoles font partie du D et que bon an mal an vous faites une série d'analyses, est-ce que ce n'est pas exact d'essayer dans la mesure du possible d'avoir une information qui est la plus fiable possible sur, j'ai combien d'abonnements agricoles versus j'ai combien d'abonnements résidentiels?

R. Bien, on a confiance que l'information est fiable. Donc, on s'est fié sur cette information-là pour identifier. Par ailleurs, au niveau des impacts qu'on a présentés, notamment dans notre dossier cette année, on le présente pour l'ensemble de la

clientèle. Donc, on a fait par ailleurs certains exercices pour, justement au niveau des segments, mais au niveau -comment je dirais- ces clients-là au niveau de l'analyse globale, ça n'a rien changé. C'est juste que leur classification était différente. Mais au niveau des impacts globaux, donc il n'y a pas eu d'écart dû au fait qu'on a reclassifié.

Q. **[206]** Ça va. Je pensais que vous alliez... Je m'excuse. Je vais changer de ligne de questions. Mes prochaines questions vont porter sur le tarif D. Alors, à la référence HQD-14, Document 2, page 21, lignes 20 à 23. Ça va? Oui. O.K. Donc, vous déclarez lignes 20 à 23 ce qui suit :

> Comme les clients domestiques ont également accès, en vertu de l'article 2.4 des Tarifs, au tarif général applicable, il serait donc économiquement avantageux pour ce client de passer au tarif G uniquement pour éviter un impact tarifaire. Ce sont potentiellement tous les clients au tarif D consommant annuellement plus de 104 000 kWh qui passeraient ainsi au tarif G.

Si je vous dis que ça représente sept pour cent (7 %) des quarante-quatre mille cent trente-trois (44 133) abonnements agricoles sans puissance facturée, soit trois mille cent quarante-six (3146) abonnements agricoles, est-ce que vous êtes d'accord avec cette donnée-là? Je pense que vous-même vous la fournissez à HQD-16, Document 13.1, page 6, dans un de vos tableaux.

R. Je vais juste retourner.

Q. **[207]** Ça va, prenez le temps. HQD-16, Document 13.1, page 6.

R. Le document révisé? 13.1, oui. O.K.

Q. **[208]** Ça va?

R. C'est ça.

Q. **[209]** Je vous réfère à votre tableau 2.3. Si vous prenez les cent mille (100 000) et plus, là, ça donne un sept pour cent (7 %).

R. Donc, dans l'engagement, vous avez demandé de le présenter par tranche de consommation. Je ne peux pas vous confirmer qu'ils ont la même distribution que ce qu'on présente ici. Donc, est-ce qu'il y a sept pour cent des sept mille (7000) qui se retrouve dans cette tranche-là? Je ne peux pas vous le confirmer.

Q. **[210]** En fait, l'objectif de ma question c'est de

dire que, dans les cent mille (100 000) et plus, il y a... le nombre d'abonnements est trois mille cent quarante-six (3146), là. Ça va, là. Trois mille cent quarante-six (3146) abonnements à cent mille (100 000) et plus et... agricoles, et ça représente, là, sept pour cent, je comprends, autour de...

R. Oui. Donc, le tableau présente, pour les quarante-quatre mille cent trente-trois (44 133) la distribution par tranches de consommation. Donc, effectivement, il y a sept pour cent qui sont dans la tranche... dans les tranches de cent mille (100 000) et plus.

Q. **[211]** Ça va. Je vous remercie. Est-ce que vous avez calculé l'impact tarifaire que subiraient ces clients-là en migrant vers le G?

R. En fait, l'information qu'on a, c'est ça, donc... c'est à l'effet que certains donc, pourraient avoir avantage d'aller au G étant donné que... Bien, là on parlait de la structure cible, je pense, dans cette...

Q. **[212]** Oui. Hum hum.

R. Étant donné que la tranche du G est à neuf point soixante et onze sous, donc il y aurait un intérêt pour les clients d'aller au tarif G.

Q. **[213]** O.K.

R. Donc, on n'a pas calculé le montant... Mais ce qu'on constate c'est que ça pourrait être plus avantageux étant donné que le prix de la tranche d'énergie du G, la première tranche d'énergie du tarif G est plus avantageuse que celui... la structure cible, la deuxième tranche de la structure cible au tarif D.

Q. **[214]** O.K. Et la structure cible au tarif D, si on prend ces gens-là, plus de cent mille (100 000), là, plus de... exactement, plus de cent mille kilowattheures (100 000 KWh), dans notre preuve à nous, on a fait un calcul, puis je vais juste vous le citer. À l'Annexe 2 de notre preuve, de la preuve de l'UPA. Ça va?

R. Oui.

Q. **[215]** C'est celle où on... le titre, malheureusement, on n'a pas mis « Annexe 2 » mais « Tarif D proposé cible ».

R. Oui.

Q. **[216]** Ça va. Donc, le tarif D proposé cible, pour ces gens-là, si vous allez à plus de cent mille (100 000), bien, écoutez, l'évaluation qu'on en fait c'est que ça représente des hausses de dix-sept (17), dix-huit virgule sept (18,7 %), là. Le

tarif cible, si on fait une photo aujourd'hui du tarif D cible. Ça va?

R. Là je constate ce que vous avez dans vos données. Si je peux apporter une information complémentaire. Toutefois, ça... les impacts que vous calculez, ça exclut l'optimisation, comme on l'appelle. Donc, justement, si un client allait à un autre tarif, on ne le constate pas ici. Puis, par ailleurs, pour certains clients, on n'a pas l'information sur les kilowatts. Donc, certains pourraient avoir avantage à aller au DP, par exemple. Donc, dans votre tableau, c'est comme avant optimisation. Donc, il y a certains clients qui pourraient éviter de payer ces montants-là en changeant de tarif.

Q. **[217]** Je ne suis pas sûre de comprendre votre réponse. Mais...

R. Vous avez calculé l'impact à partir de la structure cible.

Q. **[218]** Hum hum.

R. Ce qu'on vous dit c'est que certains clients pourraient ne pas être facturés à la structure cible puisqu'ils auraient changé de tarif parce qu'il y aurait eu un avantage pour eux de changer de tarif. Donc, il y aurait eu un impact moindre en passant à un autre tarif, incluant le tarif DP.

Q. **[219]** Cette photo-là, on l'a faite à partir des clients qui étaient sans puissance facturée.

R. Comme je vous expliquais, il y a peut-être de ces clients-là pour lesquels on n'a pas actuellement la donnée en kilowatts, qui vont, lorsqu'on fera l'exercice, avant le premier (1er) avril, pour voir qui devrait passer au DP ou non. Donc, dans leur historique, on va s'assurer d'avoir l'information sur les kilowatts, donc certains pourraient se retrouver dans une situation où ils sont au-delà de cinquante kilowatts (50 KW) et ils ont intérêt, par exemple, d'aller au tarif DP.

Q. **[220]** O.K.

R. Donc, ça ce n'est pas inclus dans vos... dans le tableau, dans les impacts que vous calculez, ça exclut ces impacts-là, où un client, par exemple, aurait intérêt à aller au DP et donc, paierait moins que ce que vous avez calculé.

(13 h 35)

Q. **[221]** Mais est-ce que, les clients ont intérêt à aller au DP, vous ne les avez pas déjà identifiés? Puis je... ça précède ma ligne de questions sur le DP, mais sur le DP, on a déjà identifié, j'y reviendrai tantôt, mais deux mille cent cinquante-huit (2158) clients potentiels qui sont avec

puissance facturée agricole.

R. Vous l'avez bien dit « potentiel », donc c'est les clients qui, actuellement, ont une puissance appelée d'au-delà de cinquante kilowatts (50 KW).

Q. **[222]** Je comprends.

R. Donc, certains pourraient rester au D, certains pourraient aller au DP, certains pourraient aller au tarif G. Donc, dépendant du profil de chacun, il pourrait y avoir un intérêt à aller à un autre tarif ou de demeurer au tarif D.

Q. **[223]** Mais en théorie, si la tendance se maintient et s'ils ont le même type de consommation, ça pourrait donner la hauteur de cette hausse-là.

R. C'est comme l'impact maximum, oui.

Q. **[224]** Hum, hum.

R. Donc, c'est l'impact maximum que vous illustrez. Donc, ce que je vous soumets, c'est que l'impact sera moindre parce que certains auront, ou potentiellement moindre parce que certains pourraient avoir intérêt à aller à un autre tarif.

Q. **[225]** Je ne vous demande pas d'admettre nos calculs, mais on a fait... je comprends que vous n'avez pas évalué le coût ou la hausse que pourraient subir ces clients-là, les trois mille cent quarante-six (3146) si on les mettait tous au

G, là. On a fait certaines analyses qu'on présentera, mais si je vous dis, je vous donne un ordre de grandeur, ce n'est pas...

Si je vous dis qu'avec une analyse qu'on a faite, basée sur certaines fermes, on arrive à peu près à une hausse de, si on prend ces clients-là puis on les met au G, on arrive à une hausse d'à peu près quinze pour cent (15 %), là. Est-ce que ça vous surprend? C'est-tu quelque chose qui frappe votre imaginaire ou si...

R. Vous parlez à partir de la structure cible, donc quinze pour cent (15 %) sur une période de huit ans ou de neuf ans, c'est ça? Donc, à raison de...

Q. **[226]** Ceux qui sont au D maintenant, on prend ces trois mille cent quarante-six (3146)-là, on fait une photo au G maintenant, et la différence c'est quinze pour cent (15 %), là.

R. C'est possible, mais avec, comme je vous dis, avec la structure cible, donc c'est à revenu équivalent. Donc l'impact, c'est ça, donc c'est sur une... En fait, il faut le comprendre sur une période de neuf ans. Donc, si vous avez un impact de quinze pour cent (15 %), c'est d'un point quelque chose par année, donc, sur une période de neuf ans.

Q. **[227]** Ma question, c'est le G maintenant.

R. Oui, mais...

Q. **[228]** Je prends ces gens-là, je les mets au G.

R. Oui, mais... Oui. Donc, possiblement que... Mais comme je vous dis, c'est ça dépendant de l'évolution du tarif. Donc là, ici, on monte la structure cible, dépendant de l'évolution du tarif, l'effet pourrait être différent.

Peut-être juste une information, vous nous disiez que vous aviez pris un cas...

Q. **[229]** Plusieurs cas, mes analystes en feront la démonstration.

R. C'est ça.

Q. **[230]** Mais je n'essaie pas de vous piéger, c'est un ordre de grandeur que je vous donne.

R. O.K. Parce que la seule chose que je pourrais rajouter, c'est qu'il pourrait y avoir une dispersion des impacts, donc ce n'est pas nécessairement le cas de tout le monde cette analyse-là.

Q. **[231]** Et on s'entend que quand vous dites « ces gens-là ont le choix, ils peuvent aller vers le G potentiellement, dépendant de leur consommation. » On s'entend que le G, dans le futur, on ne sait pas à quoi il va nécessairement ressembler compte tenu du fait qu'il y aura une refonte également des

tarifs généraux. Est-ce que je me trompe?

R. Bien, on n'a pas annoncé de refonte des tarifs généraux pour l'instant. Il va y avoir une analyse des tarifs généraux, on peut le dire comme ça. Ce qui était prévu, c'est possiblement une séance de travail, mais effectivement, vous pouvez vous fier... Bien, si on continue avec la stratégie actuelle, là, donc on a dans notre preuve, justement, la stratégie au tarif G. Donc, on peut présumer que ça serait cette même stratégie-là qui pourrait s'appliquer.

(13 h 42)

Q. **[232]** Ça va. Mes prochaines questions vont porter sur le DP. À la référence HQD-14, Document 2, page 27, lignes 6 à 8. Oui, ça va?

R. Oui.

Q. **[233]** Oui, parfait. Donc, vous affirmez ce qui suit, en fait, je vais lire le début juste pour vous mettre en contexte :

> La figure 8 présente la distribution des impacts annualisés selon le niveau de consommation pour les clients au tarif DP, toujours dans l'hypothèse où les structures tarifaires proposées génèrent les mêmes revenus qu'avec la

structure tarifaire actuelle pour ces clients. L'impact annualisé sera relativement faible et même à la baisse pour les plus petits consommateurs, sauf pour ceux dont la consommation est de moins de 100 000 kWh par année. Ces derniers seront davantage touchés par la facturation de la puissance dès le premier kW, compte tenu du poids plus important que cette composante représentera dans leur facture par rapport à la situation actuelle.

Ça va?

R. Oui.

Q. **[234]** Je vous réfère à notre preuve à nous, particulièrement à la page 12 et l'annexe 4, la page 12 où on a calculé les impacts du Tarif DP proposé cible selon, sur la clientèle agricole, qui sont justement dans ces strates inférieures à cent mille kilowattheures (100 000 kWh).

Et vous avez vu que, dans notre tableau 5, pour les plus petits petits, là, il y a des impacts avec la structure cible du DP de, pour ceux qui sont de moins de quatre mille neuf cent quatre-

vingt-dix-neuf kilowatts (4999 kWh), il y a un impact de deux mille cent quatre-vingt-douze dollars (2192 $) sur la facture, donc une augmentation de trois cent trente pour cent (330 %).

Et plus on descend, en fait, plus on monte de strates plutôt, les cent mille (100 000), le plus petit impact est de seize pour cent (16 %), avec une hausse de mille cent douze dollars (1112 $) sur la facture, et pour les très petits, la hausse nette est de deux mille cent quatre-vingt-douze dollars (2192 $) sur la facture.

Est-ce que, dans vos... quand vous avez bâti le DP, est-ce que vous aviez calculé qu'il y aurait des impacts aussi majeurs sur cette classe de clients-là sur les petites strates de consommation?

R. Comme je vous ai dit tout à l'heure, c'est la même chose, là, au tarif DP, certains de ces clients-là pourraient demeurer au D, ou avec justement l'optimisation, donc ils pourraient avoir à transférer à d'autres tarifs puis avoir des impacts moindres.

Par exemple, on a regardé la première tranche de trois cent trente pour cent (330 %) et

avec les données dont on disposait, donc on calcule que le maximum, ce serait plutôt de cent cinquante pour cent (150 %), puis ça représente à peu près mille dollars (1000 $) sur une période de huit ans. Donc ça vous illustre que c'est ça, les, finalement, les clients auront des choix à faire et dépendant du tarif qu'ils choisiront, effectivement, il pourrait avoir des tarifs plus avantageux.

Par ailleurs, le tarif DP, on l'a conçu un peu comme le tarif M, donc effectivement, il a un poids plus élevé en puissance, notamment parce qu'on descend le seuil de la puissance de cinquante (50) à zéro (0), qui reflète ce qu'on, en fait, le genre de tarif qu'on applique habituellement, en tout cas, dans notre texte des Tarifs, là, vous pourrez le voir, aux clients de cinquante kilowatts (50 kW) et plus, donc qui sont facturés dès le premier kilowatt.

Donc, effectivement, pour un client dont, effectivement, où la puissance peut avoir un impact important, puis la puissance, où l'aspect de la puissance, c'est un gros poids dans sa facture, effectivement, ça va avoir un impact plus important.

Par ailleurs, juste pour compléter, ce qu'on vous a montré dans notre preuve, c'est qu'au tarif D et au tarif DP, la plupart de la clientèle est très avantagée, ou est avantagée, je devrais dire comme ça; effectivement, s'il y en a une partie qui est avantagée, il y a une partie qui l'est moins, rien ne se perd, rien ne se crée, dépendant des profils de consommation, certains clients pourraient être plus impactés.

Au tarif D, on vous l'avait dit, au niveau de l'agricole, à consommation égale, ils ont la même, le même impact qu'un client domestique... qu'un client résidentiel, pardon, mais effectivement, s'ils ont une consommation plus grande, il se peut qu'il y ait, donc ils vont, il risque d'avoir un impact plus important, notamment dans la structure cible où on mettait plus emphase sur le prix de la deuxième tranche.

(13 h 47)

Au tarif DP, également, donc certains clients pourraient avoir des impacts plus élevés, donc pour un tarif où la facturation de la puissance est plus importante, donc ça veut dire que le client aussi il a des... il peut prendre des moyens pour gérer sa puissance et a accès à

d'autres tarifs, là, pour lesquels il pourrait avoir une facture moindre.

Q. **[235]** Dans la réponse que vous m'avez fournie, au début de votre réponse, vous avez dit on a fait des calculs et on arrive à... contrairement à nous, là, corrigez-moi, c'était peut-être sur la... la première strate, là, nous indique un impact de trois cent trente pour cent (330 %). Vous, vous avez... vous m'avez suggéré un impact de cent cinquante pour cent (150 %). J'ai peut-être mal compris? C'était ça? On comparait la bonne strate?

R. Oui.

Q. **[236]** O.K. Ces calculs-là, est-ce que... vous avez fait des calculs, est-ce que c'est possible d'avoir ces calculs-là sur les impacts que ces clients-là subiraient? Les moins de cent mille (100 000), pour chacune des strates. Si vous avez fait des simulations.

R. En principe, en principe. Mais comme je vous dis, il faut faire des hypothèses sur est-ce que les clients transféreraient ou non.

Q. **[237]** Transféreraient ou non?

R. À un autre tarif, par exemple.

Q. **[238]** Est-ce que c'est possible comme engagement que vous puissiez nous fournir les hypothèses,

celles que vous avez faites, si vous en avez fait dix (10) on veut les avoir, s'il y en a plus on les veut, on veut vos hypothèses pour savoir comment se comparer.

R. On va vérifier effectivement si on peut avoir l'information, mais je ne peux pas vous promettre ça pour demain. C'est quand même un exercice laborieux, là.

Q. **[239]** Si vous les avez faites, je présume qu'elles ne doivent pas être très loin, mais dépendant...

R. On n'a pas fait toutes les tranches, là, mais à titre illustratif, on a regardé. Parce que là si on parle de la structure cible...

Q. **[240]** Oui.

R. Donc, effectivement, c'est quelque chose qu'on peut regarder. Donc, on peut prendre l'engagement.

Q. **[241]** Parfait, engagement numéro? Engagement numéro 17. Fournir les hypothèses de calcul que le Distributeur a faites pour illustrer l'impact du... de la migration vers le tarif DP dans les strates de moins de cent mille (100 000), pour chacune des strates si possible. C'est correct?

Me SIMON TURMEL :

Naturellement, sous réserve de la disponibilité...

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Évidemment.

Me SIMON TURMEL :

... de l'information.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Hum, hum. Ça va.

E-17 (HQD) : Fournir les hypothèses de calcul que le Distributeur a faites pour illustrer l'impact de la migration vers le tarif DP dans les strates de moins de 100 000, pour chacune des strates si possible (demandé par UPA)

R. Vous parlez de la première strate du calcul que je vous ai présenté?

Q. **[242]** Vous m'avez donné l'exemple de la première strate, là, que l'impact n'était pas de trois cent trente (330 %), il était de cent cinquante (150 %). Moi, je vous demande pour chacune des strates en bas de cent mille (100 000). Ça fait que j'imagine, je présume que vous avez fait des calculs pour chacune de ces strates-là. Je ne le sais pas.

R. On n'a pas fait le calcul, comme je vous disais, précisément pour chacune, mais on va regarder ce

qu'on peut vous donner comme informations.

Q. **[243]** Avec le tableau numéro 5, on a calculé qu'il y avait six cent trente et un (631) clients qui pourraient potentiellement migrer vers le DP. Ça va? De moins de cent mille (100 000), là.

R. Vous parlez du tableau numéro 5.

Q. **[244]** Oui, de notre preuve.

R. De votre preuve.

Q. **[245]** Oui. On a pris vos chiffres, on les a mis dans notre tableau, là, mais...

R. Oui.

Q. **[246]** Ça donne, là, six cent trente et un (631) clients potentiels qui pourraient migrer vers le DP. On a fait certaines analyses, si je vous dis que pour ces gens-là la migration vers le DP occasionnerait pour les six cent trente et un (631) si on les prend en bloc, là, d'environ trente et un pour cent (31 %) d'augmentation. Est-ce que vous êtes surprise? Est-ce que c'est...

R. Par rapport à la structure cible?

Q. **[247]** Oui.

R. Donc, trente et un pour cent (31 %) sur huit ans, c'est ça? En fait... Ça confirme les tableaux qui sont à l'annexe? Les chiffres qui sont à l'annexe?

Q. **[248]** Oui.

(13 h 53)

R. Bien, selon vos hypothèses, vous me demandez si je suis surprise?

Q. **[249]** Oui. D'une hausse. Si on fait une photo, là, de la structure cible maintenant, ça occasionne une augmentation de trente et un pour cent (31 %) pour ces six cent trente et un (631) clients-là si on les fait passer au DP. Évidemment, c'est ceux qui sont moins de cent mille (100 000), là.

R. Bien, je... je constate votre chiffre, là, donc je pense, c'est peut-être plausible. Oui.

Q. **[250]** On a fait... écoutez, on les a tous analysés, vers le G, vers le M, vers le G9 et on constate, on a constaté que ces six cent trente et un (631)-là, si on les fait passer en bloc vers le G9, vers le G, vers le M, on a des augmentations très élevées. Donc, pour le G, on a cinquante et un pour cent (51 %); pour le G9, on a cinquante-deux pour cent (52 %) et pour le M, évidemment, c'est beaucoup plus élevé, là, étant donné la structure du M, ça donne, si on les fait passer au M, ça donne des augmentations de cent dix-sept pour cent (117 %). C'est-tu des données... Est-ce que ça vous surprend ou si ce n'est pas...

R. Bien, dépendant des profils de consommation,

effectivement, le tarif M peut être... ne pas être intéressant pour un client, là, au tarif D.

Q. **[251]** Ça va. À la DDR numéro 5 de la Régie, HQD-16, document 1.5, pardon, page 49.

R. Page 41 ou 49?

Q. **[252]** Je vous dis ça tout de suite, page 49. Donnez-moi deux minutes, je veux juste la retrouver, lignes 25 à 28.

> De plus, le chevauchement des domaines d'application des tarifs D et DP constitue une mesure d'atténuation non négligeable pour les clients dont l'appel de puissance est de 50 kW ou plus, mais inférieur à 65 kW. Bien que le Distributeur ne souhaite pas inciter les clients domestiques à migrer vers les tarifs généraux, le fait qu'ils aient également accès à ces tarifs constitue une autre mesure d'atténuation.

Est-ce que selon vous, avec les chiffres que je vous ai soumis selon nos calculs, est-ce que vous considérez que ce sont des mesures d'atténuation si on décide de faire migrer ces gens-là au G, au G9 ou au M, avec les impacts que ça peut avoir?

R. Donc, comme on vous le dit dans la réponse, ces impacts-là vont être assumés, donc on vous disait, sur une période de huit ans. Donc, les clients vont pouvoir ajuster leur comportement à mesure et probablement gérer, bien, s'ils le peuvent, gérer leur puissance.

Le fait qu'ils passent aux tarifs généraux, donc ça leur permet d'éviter des augmentations au tarif DP qu'il y aurait eu autrement. Donc, pour eux, c'est la meilleure des situations dans certains cas. Et on n'a pas dit qu'il n'y avait pas de clients qui étaient impactés. Effectivement, avec la structure de, comme je vous disais, avec un poids plus important au niveau de la puissance, on incite fortement les clients à gérer leur facture et pour certains, effectivement, il pourrait y avoir des impacts importants. Mais, je vous rappelle que, globalement, quand on a regardé la structure cible, on a la plupart... il y a une grande majorité de clients qui est avantagée par le tarif DP proposé.

Q. **[253]** Je vous remercie, je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Hotte. Alors, nous appelons maître

Gertler pour le ROEÉ. Alors, bonjour, Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bonjour, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Vous avez annoncé soixante (60) minutes. Est-ce que vous vous y tenez toujours?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Je pense que ça va être moins que ça, Madame la Présidente. J'ai tout espoir.

LA PRÉSIDENTE :

C'est une bonne nouvelle.

(13 h 58)

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Et je pensais aussi voir tout le monde frais le matin, mais là finalement on se retrouve en après-midi, alors on va essayer de faire ça de manière efficace et agréable. Alors, j'ai quatre sujets, lignes de questions à traiter et sans plus... je vais commencer. Bonjour, Messieurs, Mesdames. Une longue journée pour vous autres. J'allais dire, si on avait des dossiers complets sur l'efficacité énergétique, là, on a des journées complètes, au moins.

Alors, mes premières questions portent sur

les cibles en matière d'efficacité énergétique. Et, Monsieur Zayat, je pense que c'est surtout vous que je dois... à qui je dois m'adresser. D'abord, nous avons remarqué, dans le document... c'était votre présentation, HQD-18, document 2, c'est le B-0156, vous illustrez, à la page 2, la baisse des ventes résidentielles à partir de deux mille quatorze (2014). Et ça, je n'ai pas de problème, c'est bien ça qui est illustré, je pense.

Maintenant, si je comprends bien aussi... parce que ça, on parle juste de résidentielles. Si on parle de manière plus globale. Je vous réfère au document HQD-4, document 2, qui est la prévision de la demande, qui est le B-0018, pour parler Régie. Et si on regarde le tableau numéro 1, qui se retrouve à la page 6. Là, madame la présidente va me dire encore de changer de lunettes, mais au moins, j'ai regardé de près, les tableaux sont petits. Alors, si on regarde pour la période de la croissance, si je le comprends bien, le tableau, c'est la prévision des ventes gigawattheures, entre deux mille quinze (2015) et deux mille seize (2016). Monsieur Zayat, vous pourrez peut-être me confirmer, pour voir la progression des ventes dans cette période-là, on devrait faire trente-six

gigawattheures (36 GWh) sur cent soixante-huit mille quatre cent soixante-deux (168 462), est-ce que c'est bien ça? Excusez-moi, je ne m'adresse pas à la bonne personne. Excusez, Madame.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Oui, tel que présenté au tableau. La croissance entre quinze (15) seize (16), oui, on l'a chiffrée à trente-six gigawattheures (36 GWh).

Q. **[254]** O.K. Alors, moi, je ne suis pas très bon en mathématique, mais est-ce que j'aurais raison de penser qu'on parle, à ce moment-là, d'une croissance, dans cette période-là, de zéro virgule zéro deux pour cent (0,02 %)? Est-ce que ça serait dans ces eaux-là?

R. Presque pas de croissance.

Q. **[255]** Comment, excusez-moi?

R. Bien, il n'y a presque pas de croissance, effectivement. Quand on parle de trente-six gigawattheures (36 GWh), c'est presque pas de croissance.

Q. **[256]** O.K. Et, si on regarde plutôt la période quand on passe deux mille seize (2016)... puis là, je prends deux mille seize (2016) normalisée et je regarde deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017), à la fin du tableau, est-ce que je ferai, à

ce moment-là, quatre-vingt-dix-huit (98) sur cent soixante-huit mille quatre cent quatre-vingt-dix (168 498), c'est bien ça?

R. Oui. Ça dépend qu'est-ce que vous voulez calculer.

Q. **[257]** Bien, la croissance... Touché. C'est ça. Ce n'est pas le cours des bananes au Guatemala, là. Les bananes au Québec, c'est encore plus difficile. Là, à ce moment-là, on a peut-être une petite croissance. Moi, j'ai calculé point zéro six pour cent (0,06 %), est-ce que ça serait à peu près ça?

R. Ça se peut, oui. Si vous faites quatre-vingt-dix-huit (98) sur cent soixante-huit quatre cent... Oui, ça se peut.

Q. **[258]** O.K.

R. C'est parce que je ne l'ai pas calculé avec précision.

Q. **[259]** Maintenant, ça nous a été confirmé en demande de renseignements, monsieur et mesdames les régisseurs, dans notre demande de renseignements numéro 1, c'est les réponses 7.1 dans HQD-16, Document 9, à la page 15. Ça nous a été confirmé qu'il n'y a pas de cible en matière d'efficacité énergétique pour Hydro-Québec dans la politique énergétique deux mille six... Excusez-moi! Dans la nouvelle politique énergétique vingt trente

(20/30). Et que, à ce moment-là, il n'y en a pas d'établi par les politiques du gouvernement depuis la fin de la politique deux mille six deux mille quinze (2006-2015). C'est bien ça, Monsieur Zayat?

M. HANI ZAYAT :

R. Effectivement, je vous ai, en fait je vous ai ramené à ce qui était dans le Plan d'approvisionnement où on visait, dans le fond, de l'efficacité énergétique pour combler le tiers de la croissance de la demande. C'est un peu la cible qu'on s'était donnée.

Q. **[260]** O.K.

R. Qui figurait dans le Plan d'approvisionnement deux mille vingt-six (2026) et deux mille quatorze (2014).

Q. **[261]** Selon vous, ce serait l'effort approprié pour Hydro-Québec à l'horizon deux mille seize deux mille trente (2016-2030), c'est ça?

R. C'est l'effort approprié à l'horizon du Plan. Donc, c'est la cible qui... En fait les efforts en efficacité énergétique. On dit, on continue à faire des efforts en efficacité énergétique à travers de la sensibilisation pour les clients résidentiels, de la fourniture d'informations, et caetera, et un virage sur la gestion de la demande en puissance,

et aussi de l'information et de l'efficacité énergétique axée sur l'amélioration de la compétitivité pour ce qui est des entreprises. Donc, si je faisais un bref résumé de nos orientations en efficacité énergétique, ce serait celle-là.

Q. **[262]** Mais quand on parle de cibles?

R. Oui. Ce sont les cibles. Dans le fond, on veut que nos entreprises au Québec soient plus compétitives. Et on va y contribuer à travers des efforts en termes d'efficacité énergétique. Et on veut que nos clients résidentiels puissent, je veux dire, mieux gérer leurs factures et savoir un peu qu'est-ce qui représente des éléments importants de leurs factures électriques. Et on fait ça à travers de l'information qu'on va leur donner sur leur consommation électrique. Ça se traduirait par donc une contribution de l'efficacité énergétique qui, sur l'horizon du Plan, reflète, serait de l'ordre du tiers de la croissance de la demande.

Q. **[263]** Puis, ça, si je me réfère encore à vos réponses à notre demande de renseignements, et là je suis à la réponse 7.3 qui se retrouve dans le même document HQD-16, Document 9, c'est la réponse 7.3, alors là vous dites sur notre question par

rapport à l'effort et au budget :

> Les objectifs prennent en compte l'équilibre offre-demande du Distributeur tout en respectant les orientations à l'égard de son engagement dans l'efficacité énergétique...

j'ai un peu de misère à savoir qu'est-ce qu'une orientation à l'égard de son engagement, mais en tout cas, on passera outre,

> ... et ce, dans le respect des critères de rentabilité économique (tests économiques).

Alors, dans ce contexte-là, j'aimerais savoir pourquoi vous privilégiez l'équilibre offre-demande, puis vous pouvez m'expliquer qu'est-ce que vous entendez par là si vous voulez, plutôt que l'exploitation du potentiel technico-économique. Pourquoi vous n'allez pas chercher qu'est-ce qui est rentable, des mesures qui sont rentables?

(14 h 09)

R. La réponse, bien que brève, elle touche les trois éléments, dans le fond, qui militent pour de l'efficacité énergétique. Quand on parle du bilan offre-demande, donc ce qu'on dit, dans le fond,

c'est qu'on ne peut pas faire... je pourrais renverser la vapeur. Je pourrais dire que, pour un distributeur qui a des surplus importants, et ce n'est pas pour revenir sur les surplus, mais on a quand même près de dix térawattheures (10 TWh) de surplus par année, en termes d'énergie, on pourrait être tenté d'arrêter de faire de l'efficacité énergétique. Mais ce n'est pas du tout l'orientation qu'on prend. On dit non, malgré les surplus et bien qu'on soit en surplus en termes d'énergie, on continue à faire des efforts en efficacité énergétique, on continue à faire de la sensibilisation des clients pour qu'ils aient une utilisation plus efficace de l'électricité. On continue à promouvoir l'efficacité énergétique chez nos clients industriels et clientèle d'affaires.

Une fois que j'ai dit ça, les tests économiques demeurent. Donc, quand on parle de... les tests économiques demeurent un critère et quand on parle de potentiel technico-économique, bien là je vous parle de la partie économique du technico-économique.

Donc, il faut que les coûts évités, qui reflètent les... qui reflètent les coûts à terme du Distributeur et son bilan aussi, donc la... ses

capacités excédentaires et ses coûts marginaux, ça se reflète dans les tests économiques. Donc, c'est sûr qu'on va faire... pour formuler autrement, on va continuer à favoriser les mesures qui passent les tests économiques, donc qui ont un impact sur les... un impact... pas d'impact sur les tarifs ou, à tout le moins, un impact... un faible impact sur les tarifs et un impact positif sur la société en général à travers le coût total en ressources.

Q. **[264]** Mais c'est ça que j'étais pour vous demander, justement. Si je comprends bien, le potentiel technico-économique, c'est essentiellement qu'est-ce qui passe le test de TCTR et là vous me parlez d'autre chose. Alors, ma question demeure, est-ce que c'est votre... et ça peut l'être, la position, c'est qu'en période de surplus, on peut se permettre, finalement, de gaspiller ou ne pas économiser toute l'énergie qu'on pourrait, de manière rentable, économiser?

R. Il n'a jamais été question de gaspiller de l'énergie. C'est plutôt en termes d'efforts qu'il faut faire. Vous savez, les économies d'énergie ne viennent pas sans efforts. Et là on parle plutôt de dosage des efforts qu'il y a à faire pour aller chercher des économies d'énergie additionnelles à

ce qu'on a déjà en place. Donc, c'est de cela qu'on parle. On parle d'aller rajouter... d'aller faire des efforts pour aller faire de l'efficacité énergétique. Et je vous dis que ces efforts-là se traduisent par deux axes. Donc, un axe d'information, de sensibilisation auprès de la clientèle pour ce qui est de l'énergie... l'utilisation de l'énergie. Et une orientation plus en puissance qui est là où les besoins... où les efforts en efficacité peuvent coller le plus aux besoins du Distributeur. Donc, des mesures en puissance pour aller chercher l'effacement à la pointe, pour le dire simplement. Et c'est où la rentabilité, pour le Distributeur et pour le client, est la plus présente.

Q. **[265]** Vous avez mentionné l'impact tarifaire, tout à l'heure. Le témoin fait signe que oui.

R. Oui.

Q. **[266]** Et, justement, je veux vous poser une question par rapport à cela. Est-ce que, pour établir votre approche, qui est reflétée, entre autres, dans la demande... les budgets demandés cette année en matière d'efficacité énergétique, avez-vous fait des études de sensibilité sur l'impact tarifaire différents niveaux d'efforts en

matière d'efficacité énergétique?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Je vais tenter une réponse.

Q. **[267]** Oui, merci.

R. On fait déjà des tests de sensibilité, justement, pour tenir compte de l'impact de l'efficacité énergétique que l'on propose. Cette année, on voit, dans des tableaux qu'on a fournis dans le dossier tarifaire, que nous sommes à la limite de ce qu'on peut mettre de l'avant en termes d'efficacité énergétique parce que le fameux test du TNT est à trois millions (3 M), là. On est vraiment, là... Malgré que le TCTR, dont on parle tantôt, le test coût total en ressources, est très positif, à trois cent soixante millions de dollars (360 M$) actualisés, là. En TNT, en termes de neutralité tarifaire, on est à la limite.

Et, dans les tableaux qui suivent, on fait deux sensibilités. Une avec un scénario fort, de prévision de la demande, et un avec un scénario faible et on voit que si un scénario défavorable venait qu'à se produire, le test économique au niveau de la TNT présenterait un écart négatif de presque cent vingt millions de dollars (120 M$).

(14 h 14)

Q. **[268]** Vous êtes à quel endroit, s'il vous plaît, pour les fins des notes?

R. Je suis dans le document HQD-10, Document 1.

Q. **[269]** Oui.

R. À la page 19. Dans les éléments que monsieur Zayat a mentionnés dans l'équilibre qu'on cherche à atteindre, d'une présence continue en efficacité énergétique, d'une part pour répondre à nos besoins aussi parce qu'on axe beaucoup ces programmes-là sur la puissance mais également dans le contexte où on veut maintenir les hausses tarifaires au niveau de l'inflation, il y a plusieurs éléments avec lesquels on doit conjuguer pour assurer l'équilibre en question.

Q. **[270]** Maintenant, si... Là, vous m'avez parlé du test neutralité tarifaire. Est-ce que vous avez aussi étudié l'impact... Bien, je vais commencer autrement. Vous allez être d'accord avec moi que c'est important que les mesures d'efficacité énergétique soient assez larges puis qu'elles finissent par toucher presque tous les clients pour que ce soit équitable d'avoir à dépenser des budgets pour ces programmes-là, il ne faut pas que ça bénéficie juste un secteur ou un groupe de clients. Vous êtes d'accord avec moi?

M. HANI ZAYAT :

R. Effectivement, l'objectif de nos mesures en efficacité énergétique est de toucher le public le plus large possible. On peut avoir des mesures particulières pour certaines catégories de clients, j'ai en tête plus particulièrement les ménages à faible revenu où les efforts sont plus accentués mais sinon, de façon générale, l'objectif est de toucher, dans la mesure du possible, l'ensemble de la base de clients.

Q. **[271]** Mais pas nécessairement à chaque année mais dans l'historique, j'imagine, de vos efforts plus.

R. En fait, on vise à avoir des programmes qui touchent l'ensemble de la clientèle. Après ça, l'ensemble de la clientèle ou toutes les catégories de clients ne participent pas de la même façon à nos programmes.

Q. **[272]** Hum, hum.

R. Mais par contre, on vise à avoir des programmes qui sont, à tout le moins, accessibles à tout le monde.

Q. **[273]** Maintenant, c'est ça. Est-ce que vous avez également fait des études, monsieur Lagrange peut-être, sur l'impact sur la facture de différents niveaux d'efforts en matière d'efficacité énergétique, non pas sur les tarifs mais sur la

facture?

R. Bien, votre question est du point de vue du client. C'est sûr qu'un client qui participe au programme d'efficacité énergétique va en bénéficier à travers, justement, une réduction de sa facture. Donc, c'est sûr qu'un client, si on sépare les clients en deux catégories, ceux qui participent au programme et ceux qui ne participent pas au programme, bien, ceux qui participent au programme vont avoir un impact sur leur facture à travers une réduction de leur consommation, donc de la quantité de kilowattheures qu'ils consomment, alors que ceux qui ne participent pas au programme d'efficacité énergétique pourraient avoir un impact à la hausse sur la facture dans la mesure où le test de neutralité tarifaire est négatif.

Q. **[274]** Oui, O.K.

R. Je ne sais pas si c'était le sens de votre question mais...

Q. **[275]** En partie mais ça, je pense que là vous dites de manière générale au niveau des concepts, je vous suis. Mais...

R. C'est vrai aussi pour chacun des clients qui participent à des programmes. Donc, quand les clients, on va prendre l'exemple de l'éclairage au

DEL, exemple qui est à la mode de ce temps-ci, donc c'est sûr qu'un client qui change ses ampoules devrait voir, va voir sa facture d'électricité baisser suite à l'installation de cet éclairage, de ce type d'éclairage.

Q. **[276]** C'est bon mais ce n'est pas exactement ça ma question. Ma question c'est : est-ce que vous avez fait des études qui comparent, finalement, les dépenses en matière d'efficacité énergétique avec l'impact tarifaire et l'impact sur la facture? (14 h 19)

R. Bien, pour chacun des programmes, ces études-là sont faites et nos programmes sont justifiés sur la base de ces études-là. Ce n'est pas fait sur la base de client par client mais c'est fait sur la base de l'ensemble des clients. Donc, quand on parle du test de neutralité tarifaire, on parle d'un impact sur le tarif, donc sur le tarif unitaire, alors que quand on parle du... du test du coût total en ressources, on parle de l'ensemble des coûts pour la société. Et il y a le troisième test dont je n'ai pas parlé encore, qui est le test du participant, où on regarde le participant, donc le client type qui participe aux mesures d'efficacité énergétique, c'est quoi l'impact pour

lui suite à ces mesures-là, donc...

Q. **[277]** Oui. Mais je vous pose la question non pas pour les mesures que vous aviez, vous me répondez, mais pour ceux que vous n'avez pas. Alors, parce que vous dites que votre effort, votre budget est calibré en termes d'un tiers de la croissance. Puis moi, je vous pose la question puis là, vous me dites : bien, il ne faut pas en faire trop parce que ça peut avoir un impact tarifaire, entre autres, là, c'est des choses que vous me dites. Alors, moi, je vous pose la question c'est, est-ce que vous étudiez également quand vous comparez différents niveaux d'effort possible au niveau de l'efficacité énergétique, des budgets de manière globale, est-ce que vous regardez également l'impact tarifaire... l'impact, excusez-moi, sur la facture. Est-ce que c'est possible de faire ça?

R. Bien, on fait l'impact sur la facture pour les programmes qu'on a, on ne fait pas de... on ne fait pas ces trois tests-là pour des programmes qu'on n'a pas. C'est plutôt on regarde le... d'une certaine façon, l'enveloppe qui est allouée à l'efficacité énergétique, le niveau souhaité d'efficacité énergétique en matière de coûts et en matière d'objectifs en gigawattheures et on regarde

c'est quoi les meilleurs moyens d'aller atteindre la clientèle, et on fait les tests requis pour démontrer la rentabilité ou pour calibrer la rentabilité de chacun de ces programmes.

Q. **[278]** Mais pour établir à ce moment-là le niveau de vos budgets, globalement, vous ne regardez pas la question de l'impact sur la facture.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler, j'ai l'impression qu'on s'éloigne tranquillement de...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Ça va. O.K.

LA PRÉSIDENTE :

... de l'examen du PGEÉ de deux mille dix-sept (2017).

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Et qu'on semble rentrer dans des éléments de réflexion qui concerneraient beaucoup plus le plan d'approvisionnement, où ces questions-là pourraient probablement être plus efficaces, utiles, efficientes, intéressantes, prenez l'adjectif que vous voulez. Alors, peut-être juste faire attention...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. Je vais changer de...

LA PRÉSIDENTE :

... de... oui, on change de ligne de questions.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui. O.K. Bien, pas tout à fait, mais je vais changer un petit peu de... de questions.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. **[279]** O.K. Maintenant, Monsieur Zayat, l'autre jour j'avais demandé à monsieur Murray, le président d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution, j'avais posé une question puis c'est dans les notes sténo, c'est le volume 1 et je suis aux pages 222-223, Et là, j'ai posé la question à monsieur Murray :

> Q. Mais est-ce que vous pensez que le niveau d'effort peut être mesuré en termes de pourcentage de la croissance des ventes, si les ventes ne sont pas croissantes? C'est ça ma question.

Et monsieur Murray me répond dans les termes suivants :

> R. Je dirais, à ce moment-ci, c'est...

je ne suis pas allé dans ce niveau de détail. Je pense que le panel avec monsieur Zayat va être beaucoup plus équipé en termes de data sur le pourcentage et qu'est-ce qui est inclus.

Puis... Oui?

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler, je vous ramène. Ça m'apparaît être d'un débat beaucoup plus de plan d'appro que du présent dossier tarifaire.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Très bien, Madame la Présidente, mais moi, je... on nous dit : on établit un niveau d'effort, on demande d'approuver des budgets en matière d'efficacité énergétique puis on me dit sur quelle base on procède pour l'établir, on dit que c'est un tiers de la croissance de la demande. Puis là, on voit... on voit au tableau ici que la demande est quasiment... la croissance de la demande est quasiment inexistante. Alors, je pense que dans ce contexte-là, je peux poser la question, c'est ça que je propose de poser, c'est : comment est-ce que l'approche utilisée peut être vraiment applicable dans un contexte de demande décroissante ou stable?

Est-ce que ça sert de guide ou est-ce que c'est juste de l'arbitraire? C'est ça ma question.

(14 h 24)

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien, mais on vous rappelle qu'il y a quand même un budget pour les mesures du PGEÉ qui sont présentées dans le présent dossier. Alors, votre question-là est un peu plus claire que celle d'auparavant.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Allez-y.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. **[280]** Bien, c'est ça, c'est ça ma question, finalement, vous avez entendu l'échange, on va couper court un peu, c'est...

M. HANI ZAYAT :

R. Oui, et je pense avoir répondu tantôt en disant qu'on ne regarde pas, quand j'ai parlé de la... un tiers de la croissance de la demande, je n'ai pas dit que ça s'appliquait année, une année à la fois, mais que ça s'appliquait sur l'horizon du Plan. Évidemment, ce qu'on vise en efficacité énergétique, c'est une présence qui est maintenue,

une stabilité dans la présence en efficacité énergétique, on ne pense pas que c'est quelque chose qui peut se faire, on ne peut pas faire des « on-off » à tous les ans.

Q. **[281]** Tout à fait.

R. Par contre, et on ne peut pas fermer les yeux sur notre contexte énergétique. Donc, on se projette, on regarde un horizon, à l'horizon du Plan, puis on vise une certaine continuité, continuité dans les budgets et continuité dans le marché de l'efficacité énergétique, ou la sensibilisation auprès des clients, auprès des détaillants, et caetera.

Donc, ce sont les deux éléments qui nous mènent à mettre les budgets et les efforts qui sont là, et ça s'inscrit à l'intérieur d'un objectif à long terme d'aller chercher le tiers de la croissance à travers l'efficacité énergétique. Vous avez raison, si la demande est peut-être un peu plus faible qu'anticipée il y a quelques années, bien, on est bien au-delà du tiers de la croissance en efficacité énergétique, on est plus de l'ordre de la moitié de la croissance qu'il y a en efficacité énergétique.

Q. **[282]** Mais je vous suggère, à ce moment-là,

Monsieur Zayat, puis là, hier, vous avez justement dit qu'est-ce que vous venez de dire, que vous êtes un peu au-dessus du tiers de la croissance, je pense que vous l'avez dit aux notes sténographiques, au Volume 3, c'est les pages 83 et 84, mais...

R. Je suis consistant.

Q. **[283]** Oui, c'est bien, vous êtes « on message », comme on dit. Mais la question que je vous pose à ce moment-là c'est, qu'est-ce qui nous inquiète, qu'est-ce qui inquiète mon client, c'est qu'avec une croissance très faible, que les efforts sont inadéquats, ne sont pas optimaux. Parce que vous, moi, je fais le calcul, le quatre cent trente gigawattheures (430 GWh) de votre budget, votre Plan, sur cent soixante-huit mille gigawattheures (168 000 GWh) fait à peu près point vingt-cinq pour cent (0,25 %) de la, des ventes seulement, en efficacité énergétique.

R. Je pense que je vous ai répondu que ce n'était pas ça, l'objectif, qu'on ne prenait pas la croissance de l'année deux mille dix-sept (2017) pour appliquer le tiers, mais qu'on a regardé la croissance sur l'horizon du Plan, et que malgré ça, on est au-delà du tiers donc. Puis on ne propose

pas une réduction ni un effacement de l'efficacité énergétique, on n'est pas là pour dire : « On arrête de faire de l'efficacité énergétique », on est là pour dire : « On continue à en faire et voilà de quelle façon on la fait. »

Q. **[284]** Mais moi, je vous suggère qu'à point vingt-cinq pour cent (0,25 %) des ventes, vous êtes à un dixième (1/10) du Massachusetts, par exemple, un cinquième (1/5) d'autres, vous êtes bien en deçà de qu'est-ce qui se fait ailleurs en Amérique du Nord, c'est ça qui nous inquiète. Si vous parlez de la compétitivité de l'économie de nos entreprises, je vous suggère que l'effort est inadéquat, puis si vous suivez, alors ce n'est pas, on n'a pas à se, finalement, se féliciter d'être au-dessus d'un tiers de la croissance des ventes qui ne croît pas. Donc, c'est ça, ma question.

R. Je pense qu'on se félicite surtout d'être... d'avoir rencontré, d'avoir fait près de neuf térawattheures (9 TWh) d'efficacité énergétique sur la période deux mille trois-deux mille quinze (2003-2015), de s'inscrire dans le prolongement de ces succès-là et de continuer à être présents, et de continuer à faire de l'efficacité énergétique.

Q. **[285]** Maintenant, Madame la Présidente, je change

de sujet, vous allez être soulagée. Bonne idée, c'est ça. Sur la, maintenant, je suis sur, brièvement sur la prévision de la demande et dans le dossier R-3925-2015, et là, j'ai un extrait à vous donner...

LA PRÉSIDENTE :

Pourriez-vous me rappeler ce dont il s'agit?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Ah! c'est l'affaire de l'approbation de...

LA PRÉSIDENTE :

TCE?

(14 h 29)

Me FRANKLIN S. GERTLER :

... TCE, exactement. Alors, j'avais déjà dit qu'on devrait donner des noms, des vrais noms aux causes et non pas juste des numéros parce que ça serait moins hermétique, mais... bien, on pourrait les nommer comme les ouragans... Alors, c’est juste...

LA GREFFIÈRE :

On va la coter, Maître.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, oui. Très bien. On va la coter.

LA GREFFIÈRE :

C-ROEÉ-0016.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui. Merci. Effectivement. Oui.

C-ROEÉ-0016 : Page 5 de la pièce HQD-1, Document 1 dans le dossier R-3925-2015 intitulée « Demande relative à l'utilisation de la centrale de TransCanada Energy Ltd. De Bécancour en périodes de pointe

Alors, dans ce dossier-là puis là, je réfère au bilan de puissance qui est au tableau 1, dans l'extrait, c'est à la page 5. On voit les besoins à la pointe étaient à ce moment-là de l'ordre annoncés étaient de trente-huit... là, je suis dans la première ligne, deuxième colonne deux mille seize, deux mille dix-sept (2016-2017), c'était de l'ordre de trente-huit mille cinq cent soixante-quinze mégawatts (38 575 MW), alors que... Puis là, il n'y a pas de surprise pour personne.

Dans le dossier actuel, puis là, je suis dans le HQD-4, Document 2 qui est le B-0018, c'est la prévision de la demande, à la page 14. Et à la page 14, on voit, puis au tiers de la page, à la

ligne, excusez-moi, c'est ça, à la ligne 13, on voit le chiffre de trente-sept mille six cent trente mégawatts (37 630 MW).

Alors, c'est là qu'on voit qu'il y a une baisse, si vous le confirmez, de neuf cent quarante-cinq mégawatts (945 MW) dans les prévisions de demande en puissance, c'est bien ça?

M. HANI ZAYAT :

R. Je vous rappelle qu'on a déposé un bilan en puissance ce matin qui fait état des besoins à la pointe de trente-sept mille sept cent vingt-sept (37 727 MW).

Q. **[286]** Trente-sept mille sept cents... O.K. Alors, c'est... Alors, on est rendu dans les huit cents (800) et non pas dans les neuf cent quarante-cinq (945), c'est ça? C'est quoi votre... l'écart qu'on ferait à ce moment-là? Je n'ai pas fait le calcul. Vous dites que l'écart est moins grand, c'est ça?

R. Non, c'était simplement pour dire qu'il y avait eu une mise à jour du bilan en date de ce matin, c'est juste simplement ça que je voulais...

Q. **[287]** Puis là, si j'ai bien compris vos témoignages, que vous avez tenu compte de la situation, de l'évolution de la situation des comportements des Québécois dans vos modélisations,

mais que vous avez... vous êtes confiant de qu'est-ce que vous présentez actuellement.

R. Tout à fait. C'est la prévision de la demande, donc c'est la vision d'aujourd'hui pour le prochain hiver, donc pour la période pour le... pour le prochain hiver, pour décembre à mars, décembre deux mille seize (2016) à mars deux mille dix-sept (2017), mars, avril deux mille dix-sept (2017).

Q. **[288]** Maintenant, Madame la Greffière, j'ai une autre petite pièce à coter et ça va être le C-ROEÉ-0017 puis ça se trouve à être un extrait des transcriptions du Bureau d'audiences publiques du douze (12) juillet sur la Commission d'enquête sur le projet de stockage de gaz naturel liquéfié et de regazéification de Bécancour, et pour les fins du BAPE, c'est la pièce DT-4.

C-ROEÉ-0017 : Pages 4 et 5 des notes sténographiques de la séance spéciale en date du 12 juillet 2016 du Bureau d'audiences publiques sur l'environnement relativement à la Commission d'enquête sur le projet de stockage de gaz naturel liquéfié

et de regazéification de

Bécancour

Puis là, on se situe au douze (12) juillet deux mille seize (2016) et on voit, c'est monsieur Lagrange qui était là, on a eu le plaisir de le voir là-bas, là je suis à la page 4, parce que c'est une séance spéciale pour savoir... pour discuter de l'impact de la décision de la Régie en révision dans 3953. Alors, on voit, à la page 4, monsieur Lagrange dit :

> Bonjour, Monsieur le Président.
> Du côté d'Hydro-Québec, ce que je peux indiquer ce soir, c'est que le besoin d'acquérir de la puissance est toujours présent. Il n'y a rien qui a changé à cet effet.

Puis on le voit également à la page 5, il dit, puis là je suis à la ligne 165 :

> [...] Mais le besoin est toujours présent, n'a pas été remis en question par la Régie, pas plus que le moyen, c'est plus la façon.

(14 h 33)

Alors, là, ma question, c'est la suivante

finalement, c'est qu'on se présente ici avec des prévisions maintenant puis j'aimerais savoir qu'est-ce qui est arrivé entre le douze (12) juillet et le vingt-huit (28) juillet pour dire que, d'une part, on avait besoin... parce que ça se reflète sur la confiance qu'on peut avoir sur les... sur les prévisions.

Entre le douze (12) juillet et le vingt-huit (28) juillet, soudainement on n'avait plus besoin de presque, à l'époque, neuf cent quarante-cinq (945), là vous me dites que c'est un peu différent, mais c'est une fois et demi Bécancour qu'on n'avait pas besoin. C'est comme... c'est de l'ordre de Gentilly ou de Suroît dont on n'avait pas besoin. Alors, c'est quand même majeur.

Puis je pense qu'on est en droit d'avoir un peu votre point de vue là-dessus. Qu'est-ce qui est arrivé dans ces deux semaines-là?

M. HANI ZAYAT :

R. Je vous rappelle que le dossier de TransCanada Énergie n'est pas un dossier qui date de juillet deux mille seize (2016). C'est un dossier qui est bien antérieur à ça qui a été... qui a été justifié... En fait, le besoin avait déjà été identifié au dernier plan d'approvisionnement, donc

il y a... un besoin en puissance était présent à ce moment-là. Et je pourrais même dire qu'il est encore présent aujourd'hui. On n'a pas dit que le besoin de puissance n'est plus... n'est plus présent sur l'horizon du plan. Puis je vais essayer d'être bref parce que ce n'est pas le dossier du plan qu'on défend aujourd'hui, c'est le dossier de la tarifaire.

Q. **[289]** Oui.

R. Donc, il y a une révision de la prévision de la demande qui a été faite, un exercice qui est annuel. Donc, c'est quelque chose qu'on revoit. On tient compte des informations qu'on a, de l'historique qu'on a vu, des perspectives économiques, des perspectives de croissance et il y a une mise à jour du dossier qui est faite. C'est ce qui a été fait au premier (1er) novembre dans le cadre du dossier du plan d'approvisionnement.

Donc, oui, il y a eu une révision de la demande en énergie et en puissance. Les éléments, vous pourrez les consulter dans le plan d'appro, mais c'est essentiellement les trois points dont j'ai parlé... dont j'ai parlé hier.

Donc, la prise en compte d'une pénétration plus importante de l'éclairage au DEL; un

changement du comportement de chauffage des clients résidentiels; et un changement dans la structure de... de la construction de nouveaux parcs, du nouveau parc de logements. S'ajoutent à ça des changements dans le marché industriel dans une moindre mesure...

Q. **[290]** Mais, je vous posais la question...

R. Donc, c'est l'ensemble de ces éléments qui font en sorte que notre vision, pour ce qui est de la croissance de la demande, est différente au premier (1er) novembre deux mille seize (2016) par rapport à ce qu'elle était au premier (1er) novembre deux mille quinze (2015).

Q. **[291]** Mais, la demande en puissance que vous avez déposée au vingt-huit (28) juillet dans le dossier dans lequel on travaille aujourd'hui ensemble, ça, ça a été développé quand la prévision de la demande qui est dans le dossier dans lequel nous sommes?

R. Donc, c'est l'information qui était disponible à ce moment-là dans le dossier tarifaire, ce qu'on appelle communément le quatre, huit (4-8), donc qui a été basé sur les quatre mois réels de deux mille seize (2016) et une projection pour le reste de l'année.

Q. **[292]** Hum, hum. Et c'était bien pour l'année quand

on parlait des besoins à ce moment-là, ce n'était pas pour à long terme?

R. Bien, dans la tarifaire, on parle de la prochaine... de la prochaine année.

Q. **[293]** O.K. Je passe à un autre sujet, Madame la Présidente, puis j'en ai deux, mais ils sont plus courts, beaucoup plus courts. Bon. Monsieur Zayat, hier, vous avez parlé, puis là je suis aux pages 82 et 83 des notes sténographiques volume 3, 82-83.

Alors, je suis à la page 82, je suis à la ligne 16 et où on lit :

> On peut parler...

c'est vous, Monsieur Zayat

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

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

(14 h 40)

Q. **[294]** Alors ma question c'est la suivante, Monsieur Zayat : évidemment, pour les clients industriels Hydro-Québec continue à donner des subventions parce qu'il s'intéresse, il veut rendre leur temps de retour sur l'investissement intéressant, c'est bien ça?

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, le niveau d'intervention dans les marchés industriels est un petit peu... un petit peu différent. C'est sûr qu'il y a une partie, j'en ai parlé aussi hier, donc c'est l'équivalent de donner de l'information au client résidentiel pour le client industriel, mais ça ne se traduit pas juste par de l'information, ça se traduit par... par l'accompagnement à travers... l'inclusion d'enjeux énergétiques à la gestion de leur processus. Donc de les accompagner dans... en fait, d'amener les clients industriels, entre autres, à penser efficacité énergétique quand ils pensent à leur processus industriel. Donc d'une certaine façon, à inclure ces considérations-là dans leurs gestes de tous les jours. Ça fait partie, c'est... on peut appeler ça de la sensibilisation aussi, mais on... on va les encourager, on va les... les aider, dans le fond, à avoir ce genre de... ce genre de préoccupation, à intégrer ce genre de préoccupation à l'intérieur de leur mission de base qui est... leur mission de base c'est pas de gérer de l'énergie, leur mission de base c'est de produire ce qu'ils...

Q. **[295]** Oui.

R. ... ce qu'ils savent produire, mais d'intégrer donc les préoccupations d'efficacité énergétique à l'intérieur de leur procédé habituel.

Q. **[296]** Et c'est ça que j'essaye de comprendre, pourquoi la même logique ne s'appliquerait pas pour les clients résidentiels qui, eux aussi je présume, veulent réduire leur temps de retour sur l'investissement, puis n'ont pas besoin de... entre deux corvées de linge et faire les devoirs et tout, on va avoir besoin peut-être aussi de l'aide, mais... Pour... s'il veut investir dans des mesures concrètes comme la géothermie, des thermopompes ou la nouvelle construction efficace, c'est quoi la différence? Pourquoi, eux, ils n'auraient pas besoin d'aide financière?

R. J'ai pas dit qu'ils n'avaient pas besoin d'aide financière, j'ai dit souvent que leurs décisions se prennent sur des considérations qui peuvent être différentes que de... que de l'aide financière. Ça peut être des considérations de confort, ça peut être des considérations de... de design, de paraître, de... ça peut être toutes sortes de considérations. Et notre... notre rôle, dans ce cas-là, c'est de les orienter, de leur donner l'information sur qu'est-ce qui est le plus... le

plus pertinent, ce qui est le plus intéressant pour eux à utiliser. Sachant qu'en bout de ligne ça va aussi avoir un impact sur la facture, pardon, et donc ça va avoir un impact sur la... sur la facture globale.

Q. **[297]** Avez-vous des...

R. Pardon.

Q. **[298]** Je vais vous laisser le temps de prendre une gorgée d'eau.

R. Merci.

Q. **[299]** Alors est-ce que vous avez en ce moment des études pour démontrer cette évaluation des besoins des clients résidentiels, que leurs besoins soient... se situent au niveau de la... de l'encouragement et non pas au niveau de l'aide financière, si je peux dire de manière globale comme ça? Parce que vous parlez... vous parlez d'esthétique, vous parlez de, je ne sais pas, différentes considérations, mais j'aimerais savoir sur quoi vous vous basez pour ces affirmations-là. (14 H 49)

R. Je pourrais vous parler de l'impact de nos... de nos mesures en termes de transformation de marché. Il y a une étude qui a été faite sur l'éclairage DEL justement, et où on constate que nos... notre

programme pour l'éclairage DEL a eu... a eu certain impact, mais on a eu un impact tout aussi important en termes de transformation du marché et donc la... les gigawattheures qu'on a influencés et qu'on a été chercher, dans le fond, avec l'éclairage DEL, n'est pas uniquement attribuable aux subventions qui ont été données, mais attribuable à l'ensemble des mesures qui ont été mises dans le marché. Et il y en a presque autant, dans le fond, qui découle du programme que ce qui... qui ne vient pas du programme. Donc il y a des... il y a des... je pense que c'est vers ça qu'on s'en va. C'est... on est de plus en plus... puis non, je n'ai pas d'étude spécifique, je ne peux pas déposer un papier ou une étude là-dessus. Mais je peux vous dire que la sensibilité à l'efficacité énergétique est dans une autre phase et ce que le client demande, c'est d'être orienté vers des mesures, vers des produits qui sont moins énergivores.

Q. **[300]** Mais là, vous parlez...

R. Mais je ne dis pas qu'il n'apprécierait pas avoir en plus de l'argent.

Q. **[301]** Hum, hum.

R. Je dis juste que d'un point de vue de distributeur, notre objectif est d'aller chercher le client,

d'orienter le client, de l'amener vers une utilisation efficace de l'énergie sans orienter vers des subventions sur des produits spécifiques.

Q. **[302]** Est-ce que... Et là, vous me parlez d'un exemple de DEL qui est quand même quelque chose, qu'à l'unité n'est pas très, très dispendieux mais je vous ai parlé de thermopompes, de mesures qui prennent un plus grand investissement. Alors, vous n'avez pas quelque chose pour nous indiquer pourquoi des aides financières ne seraient pas nécessaires pour ce type de mesure là, la récupération des eaux des douches, par exemple, l'eau chaude.

R. Je n'ai pas dit que ce n'était pas intéressant, j'ai dit simplement, premièrement, que même pour le Distributeur, on avait déjà fait l'exercice pour ce qui est de la géothermie, donc c'est des investissements qui sont extrêmement importants, qui bénéficient à un petit groupe, qui auraient bénéficié à un petit groupe de consommateurs et qui n'ont pas de visibilité et de retour intéressant pour le Distributeur.

Donc, on préfère plutôt donner l'information, on va parler de thermopompes. C'est plutôt donner de l'information sur les thermopompes

les plus intéressantes, orienter les clients vers des produits efficaces, les produits Energy Star, faire des campagnes dans ce sens-là plutôt que d'aider le client à acheter une thermopompe.

Q. **[303]** O.K. Dernière ligne de questions, puis on va finir, ils sont toujours orphelins un peu, Madame la Présidente, dans les mesures d'efficacité énergétique en réseau isolé, en réseau autonome, et mes questions portent sur les critères d'éligibilité pour les programmes d'isolation de l'entretoit dans les Îles-de-la-Madeleine. Et là, j'ai deux références à vous faire. D'abord, dans les réponses d'Hydro-Québec aux demandes de renseignements numéro 1 du ROEÉ – je suis dans HQD-16, Document 9 qui se trouve à être le B-0085 – je suis à la demande 5.1 qui se trouve aux pages 11 et 12. Alors, la demande c'était la suivante :

> Dans l'extrait audio de la référence 1, la porte-parole d'Hydro-Québec indique que seules les maisons construites avant le 1er janvier 2000 sont admissibles au programme puisque les normes de construction sont supérieures depuis cette date.
>
> Veuillez produire la source indiquant

la concrétisation de la hausse des normes de construction aux Îles-de-la Madeleine au 1er janvier 2000.

Puis là, la réponse est la suivante :

> Le critère d'admissibilité des maisons construites avant le 1er janvier 2000 n'a pas été déterminé en regard des normes de construction mais sur la base du gain unitaire. Le gain unitaire de l'isolation de l'entretoit des maisons construites après le 1er janvier 2000 était considéré comme marginal en regard de la pratique courante à cette époque.

Alors maintenant, dans la version révisée du mémoire du ROEÉ qui est le C-ROEÉ-0013, puis là, je suis à la page 11, monsieur Finet a écrit, c'est au milieu de la page :

> Or, les normes d'efficacité énergétique dans les nouvelles maisons qui dataient de 1983 ont été révisées par le gouvernement du Québec en 2012, et à notre connaissance, la pratique courante n'a pas changé au premier 1er janvier 2000, ni au Québec, ni aux

Îles-de-la-Madeleine. Au contraire, la pratique a plutôt été de construire au plus bas coût possible. Il est donc inexact à notre avis de faire une telle affirmation.

(14 h 51)

Alors, la question est très simple. J'aimerais savoir sur quoi vous vous basez pour affirmer un changement relatif aux gains unitaires de l'isolation de l'entretoit au premier (1er) janvier deux mille (2000) qui permettrait de déterminer l'éligibilité pour le programme à cette date-là?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Comme on a indiqué dans la réponse, avant de lancer le programme, on a fait faire une évaluation des gains énergétiques possibles qui étaient envisageables dans l'isolation des entretoits aux Îles-de-la-Madeleine. Donc, il y a une firme privée qui a fait des audits énergétiques. Et ce qui a été constaté, c'est que les maisons qui étaient année deux mille (2000) et après avaient un niveau d'isolation supérieur à celles d'avant l'année deux mille (2000). Si bien que le gain potentiel espéré n'était pas suffisant pour qualifier ces maisons-là au programme d'isolation des entretoits. Bien que

la norme effectivement ait changé en deux mille douze (2012), c'est vrai, les maisons construites à compter de deux mille (2000) à partir de l'observation faite sur le terrain ne justifiaient pas de les rendre admissibles au programme.

Q. **[304]** Bon. À ce moment-là, Monsieur Lagrange, c'est une réponse intéressante, est-ce que vous serez en mesure de nous produire ça comme engagement, cette étude-là?

Me SIMON TURMEL :

Regardez, je pense que le témoin a répondu à la question. Je pense que tout était dans la question (sic) du témoin. Je ne vois pas qu'est-ce que l'étude amènerait de plus.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui. Merci. Madame la Présidente, je n'ai pas été très gourmand dans mes demandes d'engagement. Là j'en demande un pour que cette étude-là soit produite. On a un de nos membres, un groupe membre qui est spécifiquement un groupe en environnement puis en énergie aux Îles-de-la-Madeleine. Et, là, on parle de l'éligibilité au programme basée sur des données par rapport à la construction. Alors,

on aimerait être capable de voir sur quoi on se base. Puis, vous, vous en avez... Évidemment je ne dis pas que ça va être la pièce à conviction pour votre dossier, mais vous êtes appelé à approuver les budgets et de voir si les critères ont du sens. Alors, c'est pour ça que je vous demande de demander à monsieur Lagrange de produire ça en engagement.

LA PRÉSIDENTE :

Le « ça » étant? Si vous pouviez le préciser un peu. C'est le rapport, l'étude d'audits énergétiques externe qui a été réalisée?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, tout à fait. Pour...

LA PRÉSIDENTE :

Pour le programme d'isolation des entretoits.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Aux Îles-de-la-Madeleine.

LA PRÉSIDENTE :

Aux Îles-de-la-Madeleine.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est ça.

LA PRÉSIDENTE :

Voilà! Engagement numéro 18, je crois.

E-18 (HQD) Produire l'étude d'audits énergétiques externe qui a été réalisée pour le programme d'isolation des entretoits aux Îles-de-la-Madeleine (demandé par le ROEÉ)

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Je n'ai pas d'autres questions, Madame la Présidente. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Merci, Maître Gertler. Nous appelons maître Neuman, SÉ-AQLPA.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les régisseurs. Bonjour messieurs, dames. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique.

Q. **[305]** D'abord une première question, et vous allez voir le lien que je vais faire, concernant le taux de pertes en distribution. Donc, on constate que, en deux mille seize (2016), le taux de pertes était de un virgule trois pour cent (1,3 %) et, en deux mille dix-sept (2017), il baisse à deux mille dix-sept (2017)... il baisse à un point deux pour cent

(1,2 %) en deux mille dix-sept (2017). Et on constate que, après avoir baissé, le taux de pertes, on sait que, pour les années à venir, et ça c'est dans le Plan d'approvisionnement, il va re-remonter. Donc, j'essaie de voir qu'est-ce qui explique, selon vous, que le taux de pertes en distribution baisse d'un cran pour ensuite remonter en... c'est qu'en deux mille dix-sept (2017) seulement qu'il baisse d'un cran et qu'après, il se met à remonter. On parle juste du taux de pertes en distribution. Pour référence, la ventilation du taux de pertes que nous utilisons, nous l'avons prise dans le dossier R-3986-2016 à la pièce B-8 (HQD-1, Document 2.2) page 16, tableau 2-A.4. Puisque, dans le présent dossier, le taux de pertes est... englobe la distribution et le transport.

(14 h 57)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Neuman, on n'est pas encore en train de glisser doucement dans les sujets de plan d'appro?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, pas du tout.

LA PRÉSIDENTE :

Ah! non?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Parce que vous allez voir ce à quoi je vais en venir après.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[306]** Pardon... vous voulez que je répète la cote, donc l'endroit où se trouve la ventilation du taux de pertes, c'est le R-3986-2016, pièce B-0008, HQD-1, Document 2.2, page 16, Tableau 2A-4. Mais dans ma présente question, je parle juste des années courantes, là, je ne suis pas en train de parler du plan de dix ans, là, je suis en train de parler de deux mille dix-sept (2017).

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Pour le taux de pertes de distribution, on s'entend bien que, ici, il s'agit d'une projection.

Q. **[307]** Oui.

R. Puis comme on l'a mentionné tout à l'heure, c'est, en fait, le taux de pertes de distribution, il découle du taux de pertes global, puis on voit que, quand même, le taux de pertes global, il a une certaine stabilité sur l'horizon du Plan. Puis c'est au niveau de la prévision... en fait, c'est ça, donc le taux de pertes de distribution, il

découle, en fait, de la prévision du taux de pertes global.

Q. **[308]** O.K. Et le taux de pertes global, puisque vous aviez dit un peu plus tôt aujourd'hui, là, que vous ne saviez pas exactement qu'est-ce qui, quelle était la cause de ces variations, comment est-ce que vous faites pour l'estimer, là, si vous n'avez pas d'outil pour...

R. C'est sûr que dernièrement, nous avons constaté une baisse du taux de pertes global puis, comme j'avais mentionné ce matin, c'est, on est en train de regarder c'est quoi les causes qui ont conduit à cette baisse-là. Mais ceci étant dit, il reste quand même que c'est, on constate un taux de pertes réel qui est à ce niveau-là, sept point trois (7,3) ou sept point quatre (7,4), on ne peut pas, on ne se permet pas de projeter un taux de pertes qui serait beaucoup plus élevé que ce qu'on a vécu dernièrement.

Q. **[309]** Il y a une explication possible qu'on voulait vous soumettre avec le Projet LAD de lecture à distance, et je vais vous le soumettre pour voir si vous pensez que ça pourrait contribuer à expliquer la baisse du taux de pertes. Sauf que, en vous posant cette question, et c'est pour ça que je vous

ai posé la première question que je vous ai posée, j'essaie de voir comment est-ce que c'est compatible avec le fait que le taux de pertes, une année, il baisse, l'autre année, il remonte; je parle juste des pertes de distribution.

L'explication possible, c'est qu'on se demandait si c'était le meilleur mesurage, la meilleure qualité de mesurage, entraîné par le projet LAD, qui pouvait expliquer une baisse du taux de pertes de distribution en deux mille dix-sept (2017); mais si vous me répondez oui, il faudrait expliquer comment est-ce que ça se fait qu'il remonte juste après .

R. Vous parlez d'un meilleur mesurage?

Q. **[310]** Oui, des compteurs.

R. Des compteurs?

Q. **[311]** Des compteurs, oui.

R. Je pense qu'on a toujours bien mesuré la consommation chez les clients, on n'a pas un meilleur mesurage aujourd'hui, on a toujours bien mesuré la consommation des clients, on passe à des compteurs de nouvelle génération qui permettent peut-être d'avoir des informations plus précises quant à la fréquence ou aux intervalles de consommation.

Mais il reste quand même que c'est des compteurs qui sont approuvés par Mesures Canada. Qu'on parle de ceux d'aujourd'hui ou ceux d'il y a plusieurs années, il y a un processus de vérification et de validation des compteurs. Donc on ne peut pas parler d'un meilleur mesurage de la consommation.

Q. **[312]** O.K. Donc, d'après vous, l'introduction des nouveaux compteurs n'a pas pu avoir un effet, par la qualité du mesurage, un effet indirect sur le taux de pertes, qui, en fait, c'est une différence, là?

(15 h 03)

R. Dans la mesure où les compteurs de nouvelle génération ils mesurent ce qu'ils sont supposés mesurer, qui est la consommation. Et dans la mesure aussi que les anciens compteurs mesuraient la même chose, c'est une hypothèse que nous écartons.

Q. **[313]** O.K. D'accord. Je passe à une autre ligne de questions. Sur le coût évité de long terme. Vous avez indiqué, notamment dans la présentation qui a été faite par monsieur Zayat hier, la présentation sur écran, que dorénavant Hydro-Québec utilise le coût évité de long terme, par opposition au coût évité de plus court terme, pour un sujet, qui est

l'évaluation des projets d'efficacité énergétique et, notamment, d'efficacité en puissance. Ma question c'est, est-ce que vous faites ce choix, de privilégier dorénavant le coût évité de long terme, pour les autres usages que vous faites de ce coût évité et, notamment, pour les choix d'investissements, et j'ai en tête en particulier les investissements dans les réseaux autonomes? Est-ce que c'est dorénavant l'approche d'Hydro-Québec de privilégier le recours au coût évité de long terme pour les différents usages qu'on fait de ce coût évité?

M. HANI ZAYAT :

R. C'est sûr que les coûts évités que j'ai présentés hier, ce sont les coûts évités pour le réseau intégré. Ce ne sont pas des coûts qui s'appliquent en réseaux autonomes.

Q. **[314]** Oui, je sais que les chiffres sont différents. Je le sais.

R. Donc, on a parlé des coûts évités de long terme pour ce qui est du... en fait, pour les usages, effectivement, de gestion de la demande en puissance pour pouvoir favoriser ces mesures-là. Du côté de réseaux autonomes... on a juste les coûts évités de long terme, donc c'est...

Q. **[315]** D'accord. O.K. Et donc, est-ce que l'usage que vous proposez dans cette planche, qui est présentement proposée... présentée, de recourir aux coûts évités de long terme, est-ce que ça traduit un changement d'approche plus fondamentale d'Hydro-Québec? Si on compare ça aux années antérieures, il semblait que vous avez, dans certains cas, privilégié le recours à des coûts évités de plus court terme pour certaines mesures?

R. Non, ce n'est pas un changement de... ce n'est pas un changement d'approche. On utilisait les coûts évités... en fait, on utilise toujours les coûts évités un peu de la même façon. Donc, en fait, on prend les coûts évités annuels, donc qui sont associés au bilan en énergie ou en puissance, avec des coûts évités spécifiques année par année. On annualise ces coûts évités là pour les traduire en une annuité qu'on peut appliquer de façon simple et uniforme à l'ensemble de nos mesures.

La seule nuance ici, c'est qu'on dit... c'est que, pour les moyens de gestion de la demande en puissance chez les clients, ce signal-là n'est peut-être pas approprié étant donné que ce sont des mesures qui sont plus récentes, qui sont plus particulières où il faut mettre plus d'effort chez

le client pour pouvoir introduire de telles mesures. Et, à terme, c'est le signal de long terme qui va s'appliquer, de toute façon. Donc, on propose l'utilisation tout de suite du signal de long terme, dans ce cas-ci.

Donc, ce n'est pas un changement d'approche, c'est peut-être plus un changement plus... plus opérationnel, effectivement, du signal de coûts évités pour un produit spécifique.

Q. **[316]** D'accord. Je reviens aux réseaux autonomes. Dans certains réseaux autonomes, Hydro-Québec Distribution a récemment installé, peut-être sur une base temporaire, mais a récemment installé des génératrices, qu'on dit, mobiles, des génératrices diesel, d'urgence, dans un certain nombre de villages faisant partie de ces réseaux autonomes. On sait qu'Hydro-Québec Distribution, d'abord, a un tarif pour l'option interruptible et également un tarif permettant à des clients, s'ils le souhaitent, de fournir l'usage de leur propre génératrice diesel, qu'ils possèdent eux-mêmes, de fournir ce type de génératrice à Hydro-Québec Distribution.

Quel est l'état de développement actuel de l'usage des génératrices diesel d'urgence dans les

réseaux autonomes? On comprend qu'il y en a certains mais est-ce que vous pouvez nous dresser un portrait de ça?

R. En fait, les génératrices d'urgence...

Q. **[317]** Des génératrices privées. Privées.

R. Ah!

Q. **[318]** C'est de ça que je parle, des génératrices fournies par les clients.

(15 h 08)

R. Bien, il n'y a aucune... ça aussi c'est un sujet récurrent. Donc en fait, pour ce qui est plus particulièrement du Nunavik, on souhaite l'utilisa... le recours aux génératrices des clients lorsque c'est possible. Donc c'est un dossier qui est en discussion avec les parties concernées depuis... je vais dire depuis deux ans au moins, où on dit lorsqu'il y a des besoins de puissance qui sont relativement minimes, c'est vraiment des cas de... des cas d'urgence, on va le dire comme ça, qu'on pourrait avoir recours aux génératrices qui sont disponibles dans les... dans ces réseaux-là, bien qu'on ait des accords de principe avec les... avec les intervenants au niveau global, souvent au niveau même de la communauté pour pouvoir utiliser les génératrices

d'urgence contre rémunération, un peu au même... de même... le même type d'entente qu'on peut avoir avec les clients résidentiels ou avec les clients industriels, donc le même... le même type de.... Avec une prime fixe qui serait payée, etc.

On... c'est long à mettre en place.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Excusez, puis je voudrais rajouter un élément aussi. Toujours dans le concept où ces génératrices privées-là seraient pour que le client demeure... devienne autonome. Donc ça devient un client autonome dans un réseau autonome. Le concept c'est que la génératrice privée du client serait là, pour que le client se retire du réseau et qu'il devienne autonome le temps que les besoins du réseau soient satisfait. Il y a cette nuance-là qui est importante.

Q. **[319]** Mais est-ce que vous en avez... oui, excusez, je vous laisse terminer. Oui, O.K. Mais est-ce que vous en avez déjà qui sont en fonction, de ces cas-là dans les réseaux autonomes.

R. On est en négociation avec trois villages. On est à l'étape de signature des contrats, mais présentement il n'y en a pas qui sont présentement en opération.

Q. **[320]** O.K. Quels sont ces trois villages?

Me SIMON TURMEL :

Oui. Bien ils sont... ils sont en négociation, peut-être que... on n'a peut-être pas besoin de dire les villages parce qu'ils sont en négociation donc... c'est peut-être prématuré.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, mais lorsque des projets sont en discussion ça paraît souvent déjà dans les documents d'Hydro-Québec. C'est pas secret, c'est des corporations publiques donc...

LA PRÉSIDENTE :

On va permettre la question, même si je me doute bien que vous connaissez la réponse, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, justement, non, non. On n'a pas le portrait complet, justement, c'est ça le problème.

R. Bon, c'est les... O.K. Ils sont ici. Donc vous allez excusez mon... mon inuktitut. C'est le village de Kangiqsujuaq. Je m'excuse pour le monsieur qui va écrire ça. Umiujaq et Kuujjuarapik.

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi, Maître Neuman, pourriez-vous les répéter? Non, c'est parce que j'ai la fameuse carte des réseaux autonomes du projet LAD, alors je

pourrais les encercler pour les remettre au sténographe. C'est juste pour faire semblant d'être fine après-midi.

R. C'était Kangi... mon Dieu! Kangiqsujuaq. L'autre est plus facile. L'autre c'est Umiujaq. Est-ce que vous l'avez, Madame la Présidente?

Q. **[321]** Oui, j'en ai deux.

R. Le deuxième, puis le troisième c'est Kuujjuarapik. Puis ça, c'est le village que monsieur Neuman voulait que je mentionne, avec sa ligne de questions qui s'en vient.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[322]** Non, j'ai pas de ligne de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Votre premier c'était?

R. Kangiqsujuaq.

LA PRÉSIDENTE :

Kangi... Ah, O.K. Je n'avais pas le bon. Voilà. Merci. Pour monsieur le sténographe, ils sont encerclés.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[323]** Et sur le dernier village, Kuujjuarapik, n'utilisez-vous pas déjà, à titre de génératrice d'urgence, la génératrice du village, là, qui sert à son aréna?

R. Ça, j'ai... je n'étais pas devin, j'avais lu votre mémoire, là.

Q. **[324]** Ah bon.

(15 h 15)

R. Non, la génératrice qui sert à l'aréna à Kuujjuarapik c'est pour... Bon. Je vais remettre en contexte ce dossier-là parce que, lui aussi, c'est un dossier qui est récurrent, là. En réseau autonome, les réseaux sont très très petits en termes de capacité et lorsque des charges additionnelles importantes se greffent, dans certains cas les gens qui exploitent les réseaux autonomes, il y a un bulletin technique, là, interdisent le branchement de ces nouvelles charges là parce que ça risque de faire tomber le réseau.

Dans le cas de Kuujjuarapik, lorsqu'il est venu le temps de l'aréna, de construire un aréna, les gens de réseau autonome ont mentionné aux gens de la communauté que le réseau n'était pas en mesure de supporter une telle charge. Si bien que si la communauté voulait se doter d'un aréna, elle devait absolument être autonome au niveau de la fabrication de sa glace.

Et la génératrice dont vous faites mention, Monsieur, c'est, elle est aux fins de la production

de la glace de l'aréna de Kuujjuarapik. Bien qu'on a lu qu'il semble y avoir d'autres charges qui aient été branchées sur cette dernière.

Q. **[325]** C'est ça, je ne parle pas de la fabrication de glace, je parlais de tout l'usage électrique de l'aréna, l'éclairage, le... l'éclairage, les appareils électriques.

R. Non. Pour... il y a eu une demande spécifique de faite pour l'alimentation de certaines charges de l'aréna et c'est à cette fin-là que la génératrice a été requise. Là s'il y a eu d'autres charges de branchées sur la génératrice, ce n'est pas à la demande du Distributeur.

Q. **[326]** O.K. Finalement, on a parlé, dans certaines questions de certains de mes collègues intervenants, on a parlé de la Ville de Sherbrooke. Quelle est, à votre connaissance, l'expérience de la Ville de Sherbrooke quant à l'utilisation des génératrices diesel d'urgence, et là encore je parle des génératrices privées, qui appartiennent à des clients, pour offrir ce service au réseau?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Bonjour. À ma connaissance, c'est sûr que c'est un peu comme un tarif interruptible, là. Donc, au besoin, Sherbrooke... en fait, Sherbrooke

utilise... Hydro-Sherbrooke utilise différents moyens pour gérer sa pointe. Donc, ce programme-là lui permet d'appeler certains clients pour leur demander, à certaines périodes, de s'effacer en utilisant leur génératrice et ils leur donnent une compensation.

Q. **[327]** O.K.

R. Donc, c'est un peu comme nos options d'interruptible.

Q. **[328]** Oui. Oui. Et c'est utilisé à la Ville de Sherbrooke, à votre connaissance, dans le réseau d'Hydro-Sherbrooke plutôt?

R. Je pense que c'est un programme qui existe à Hydro-Sherbrooke, donc je présume qu'ils l'utilisent, mais je n'ai pas de confirmation à cet effet-là.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. En complément, Maître Neuman, je peux vous dire qu'à Hydro-Québec ça existe également, là.

Q. **[329]** Oui. Oui, oui.

R. Les clients...

Q. **[330]** Oui, on le sait.

R. ... à l'option d'électricité interruptible, certains de nos clients sont sur l'option grâce à leur génératrice CI.

Q. **[331]** Oui, absolument, on a les données là-dessus.

O.K. Alors, écoutez, je vous remercie. Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Il est trois heures et quart (15 h 15), nous allons procéder demain avec les questions de la Régie. Alors, demain matin neuf heures (9 h 00). Merci.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci. Nous informons déjà la Régie que nous n'aurons pas de question au panel numéro...

LA PRÉSIDENTE :

3.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

... 3.

LA PRÉSIDENTE :

Bien. Merci.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Merci.

AJOURNEMENT AU 8 DÉCEMBRE 2016 À 9 H 00

_____

SERMENT D'OFFICE :

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

ET J'AI SIGNE:

_____

Sténographe officiel. 200569-7