

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'APPROBATION DU
PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2017-2026

DOSSIER : R-3986-2016

RÉGISSEURS : M. LAURENT PILOTTO, président
Me LOUISE ROZON
Me SIMON TURMEL

AUDIENCE DU 24 MAI 2017

VOLUME 2

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE FORTIN
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me ÉRIC FRASER
Me SIMON TURMEL
procureurs de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

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

Me ANDRÉ TURMEL
Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT
procureurs de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (FCEI);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de La Première Nation de
Whapmagoostui (PNW);

Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD
procureure de Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

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

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).

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION (suite)	
LAMYA SOUKTANI	
RICHARD LAGRANGE	
FRÉDÉRIK AUCOIN	
HANI ZAYAT	
PATRICK LABBÉ	
FRANÇOIS G. HÉBERT	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P. THIBAUT-BÉDARD	45
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	118

R-3986-2016
24 mai 2017

- 4 -

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (HQD) : Vérifier les études de précision de la
prévision court terme et donner les
références. (Demandé par le RNCREQ)

88

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-RNCREQ-0030 : Tableau intitulé « Profil postpatrimonial prévu 2007 » pièce A-0021 du dossier R-3610-2006	46
C-RNCREQ-0031 : Tableau intitulé « Coût unitaire horaire de l'électricité postpatrimoniale prévision 2007 » pièce A-0022 du dossier R-3610-2006	47
C-RNCREQ-0032 : Extrait du Tableau intitulé « Suivi détaillé des activités d'achats et de ventes du Distributeur par contrepartie 2014 » du dossier R-3933-2015	47
C-RNCREQ-0033 : Extrait des notes sténographiques de l'audience du 8 décembre 2015 dans le dossier R-3933-2015	48

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce vingt-quatrième
2 (24e) jour du mois de mai :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-quatre
8 (24) mai deux mille dix-sept (2017), dossier
9 R-3986-2016. Demande d'approbation du plan
10 d'approvisionnement 2017-2026 d'Hydro-Québec
11 Distribution. Poursuite de l'audience.

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Bonjour, Monsieur le Président.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Bonjour, Maître Gertler. Alors, on recommence là où
16 on a laissé hier.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Oui.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Allons-y.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Merci.

23

24 PREUVE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION (suite)

25 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce vingt-quatrième

1 jour du mois de mai, ONT COMPARU :

2

3 LAMYA SOUKTANI

4 RICHARD LAGRANGE

5 FRÉDÉRIK AUCOIN

6 HANI ZAYAT

7 PATRICK LABBÉ

8 FRANÇOIS G. HÉBERT

9

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

12

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 Q. [1] Bonjour aux Membres de la Régie et bonjour
15 aussi aux témoins. J'ai d'abord des questions au
16 sujet de l'autoproduction et du mesurage net. Donc,
17 certaines des options qui sont à l'étude ou qui
18 sont possibles pour le réseau autonome. Et là je
19 suis surtout pour les Îles-de-la-Madeleine, mais je
20 pense, ça s'applique de manière générale. Alors,
21 je vous réfère à la pièce B-0063 qui est soit la
22 HQD-3, Document 1.1. C'est évidemment les réponses
23 d'Hydro-Québec à la DDR numéro 2 de la Régie et je
24 suis à la question ou la demande de la Régie 7.1
25 qui est à la page 17 et je vais la lire, ce n'est

1 pas très long. Alors, 7.1 :

2 Veuillez préciser si la nécessité
3 d'ajuster l'option de mesurage net...

4 entre guillemets

5 ... « pour refléter la juste valeur de
6 l'électricité injectée tant sur le
7 réseau intégré qu'en réseau
8 autonome »...

9 fermer les guillemets

10 ... sera évaluée globalement sur
11 l'ensemble des réseaux [...] ou si les
12 réseaux autonomes à centrale thermique
13 seront évalués à part.

14 Et la réponse, c'est :

15 La juste valeur de l'électricité
16 injectée sur le réseau pourra être
17 établie en considérant distinctement
18 le niveau des coûts évités en réseau
19 intégré et en réseaux autonomes,
20 notamment pour ceux alimentés à partir
21 de centrales thermiques.

22 Alors, ma question est par rapport à l'idée
23 d'ajuster l'ajustement de l'option de mesurage net,
24 Messieurs, et est-ce qu'on doit comprendre qu'il
25 s'agirait, là, pour ceux qui sont dans

1 l'autoproduction, mais en réseau autonome, d'une
2 possible bonification des modalités ou des
3 conditions de l'achat de l'autoproduction?

4 M. HANI ZAYAT :

5 R. Bonjour à tous. Oui, effectivement, c'est de ça
6 qu'il s'agit. En réseau autonome, comme monsieur
7 Lagrange a répondu hier, on voudrait adapter
8 l'option de mesurage net pour qu'elle reflète un
9 peu mieux nos objectifs dans chacun... dans les
10 réseaux. Alors, on pourrait regarder quelque chose
11 de distinct pour le réseau intégré et pour le
12 réseau autonome.

13 Si votre question, c'est : est-ce qu'on va
14 avoir une option de mesurage net qui est différente
15 pour chacun des réseaux, des réseaux autonomes, là
16 je pense qu'on tomberait dans un niveau de détails
17 probablement trop précis pour chacun des réseaux,
18 mais au moins avoir...

19 Q. [2] C'est une bonne question, mais je ne l'ai pas
20 posée.

21 R. O.K. Donc, on regarderait plus réseau autonome de
22 façon... probablement dans leur ensemble, de façon
23 à permettre, en tout cas, à ouvrir une plus grande
24 porte à l'autoproduction dans ces réseaux-là.

25 Q. [3] O.K. Et est-ce que vous êtes en mesure de me

1 dire en quoi pourrait consister l'ajustement
2 envisagé? Est-ce que c'est simplement au niveau du
3 prix? Est-ce qu'il y a d'autres éléments à cet
4 ajustement?

5 R. Disons que c'est quelque chose qu'on est en train
6 de regarder, mais... Donc, je ne voudrais pas, on
7 n'a pas de proposition à mettre sur la table pour
8 tout de suite, mais ce serait... c'est le côté prix
9 qui est regardé de façon plus sérieuse, donc un
10 ajustement au niveau des prix.

11 Q. [4] Et là vous parlez d'une évaluation, est-ce que
12 vous êtes en train de faire cette évaluation ou
13 c'est pour quand?

14 R. Oui, c'est quelque chose qu'on est en train de
15 regarder présentement.

16 Q. [5] O.K. Et concrètement, en quoi ça consiste cet
17 exercice-là, s'il vous plaît?

18 (9 h 07)

19 R. À revoir le niveau de... le niveau des prix qui
20 est... Présentement, le mesurage net, en fait, en
21 pratique, ça revient à payer à l'autoproducteur le
22 tarif... le tarif qu'il paye, hein! Donc, c'est...
23 je veux dire, c'est du mesurage net. Évidemment,
24 quand dans un contexte où le coût des installations
25 du type... du coût d'installation d'autoproduction

1 est en baisse de façon importante en réseau
2 intégré, on se demande si c'est la bonne approche
3 et comment on pourrait ajuster l'option de mesurage
4 net, ne serait-ce que pour refléter en fait deux
5 items, la baisse importante du coût de la
6 production distribuée et aussi l'état de nos
7 surplus qui est aussi important et la baisse de nos
8 coûts marginaux. Donc, je vais plus le prendre sous
9 l'angle de nos coûts marginaux comme distributeur.
10 Donc, quand on le prend sous cet angle-là, il y
11 aurait une révision probable aussi bien pour le
12 réseau intégré...

13 Q. [6] Que? Excusez-moi!

14 R. Une révision des coûts, enfin de l'option de
15 mesurage, aussi bien pour le réseau intégré que
16 pour les réseaux autonomes où la réalité est fort
17 différente, est complètement à l'inverse, où nos
18 coûts évités sont plus élevés et où on aurait
19 avantage, dans le fond, à avoir une plus grande
20 présence de l'autoproduction. La question a été
21 posée hier sur, est-ce qu'on va permettre des
22 projets en efficacité énergétique, par exemple,
23 pour les appels d'offres en réseaux autonomes?
24 L'autoproduction pourrait refléter. Donc, la
25 révision du tarif de l'option de mesurage net pour

1 les réseaux autonomes pourrait répondre à ce
2 besoin-là.

3 Q. [7] Je pense que, si je ne me trompe pas, ailleurs
4 dans ces DDR-là qu'on est en train de traiter, vous
5 avez justement répondu à la Régie de manière que,
6 non seulement les individus, mais si j'ai bien
7 compris, qu'un projet qui joignait l'ensemble
8 d'autoproduction ou des mesures d'efficacité
9 pourrait qualifier, là, dans vos recherches
10 d'option?

11 R. Effectivement, on a dit qu'on ne fermait pas la
12 porte à ça. Mais de façon plus pratique, en réseaux
13 autonomes, on pense que les appels d'offres vont
14 plus répondre à un moyen qui est plus un moyen de
15 génération avec lequel on pourrait acheter par
16 contrat. Alors que pour la partie distribuée de
17 façon réaliste, la meilleure façon de faire, c'est
18 à travers l'option de mesurage net.

19 Q. [8] Et enfin sur ce sujet-là, est-ce que, dans
20 votre évaluation, vous regardez les pratiques ou
21 les ajustements, la bonification qui est offerte
22 dans d'autres juridictions?

23 R. Comme je l'ai mentionné tantôt, c'est quelque chose
24 qu'on regarde. Donc, là, je ne suis pas prêt à
25 défendre un dossier aujourd'hui. Ce n'est pas dans

1 notre dossier. S'il devait y avoir une révision, ça
2 va se faire, on va la soumettre à la Régie, je
3 suppose, dans le cadre d'un dossier tarifaire.

4 Q. [9] O.K. Et juste... Excusez-moi, Monsieur Zayat,
5 j'avais dit que c'était ma dernière question. Mais
6 le cheminement critique, vous êtes en train de
7 faire cette évaluation quand est-ce que la Régie
8 pourrait s'attendre à avoir une proposition ou le
9 résultat de votre étude sur cette question-là?

10 R. En fait, ça va se traduire pas par le... Ça va se
11 traduire par une proposition d'ajustement à
12 l'option de mesurage net. Donc, ça se ferait dans
13 le cadre du dossier tarifaire, soit cette année,
14 soit l'année suivante.

15 Q. [10] Vos travaux à vous, là, sur ce sujet-là, sont
16 combien avancés? C'est ça que j'essaie de voir...

17 R. Ce que je vous dis, c'est que le but ultime, c'est
18 d'arriver à une nouvelle option de mesurage net qui
19 serait déposée à la Régie. Je veux dire, qu'on soit
20 à dix pour cent (10 %) ou à soixante pour cent
21 (60 %), ça va aboutir dans un dossier de révision
22 de l'option de mesurage net.

23 Q. [11] Non, mais je...

24 LE PRÉSIDENT :

25 Maître Gertler, la Régie a compris que c'est soit

1 dans le prochain dossier tarifaire, soit le
2 suivant.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 C'est bon. Merci. Vous comprenez plus que moi,
5 c'est encourageant.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Q. [12] C'est bien ce que vous avez dit?

8 M. HANI ZAYAT :

9 R. Absolument. Oui.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Parfait.

12 (9 h 12)

13 Q. [13] Bon. Maintenant, je passe au sujet qui a été
14 traité jusqu'à un certain point déjà, peut-être
15 même pas mal. C'est ça, on arrive vers le milieu de
16 ceux qui contre-interrogent. Mais sur la question
17 de l'agencement, je dirais, de l'étude d'avant-
18 projet pour la liaison sous-marine et l'appel de
19 propositions pour d'autres options. Alors, à ce
20 propos, je suis toujours dans le même document,
21 B-0063. Et je vous demanderais de regarder d'abord
22 la réponse à la question 8.2 qui se trouve à la
23 page 19. Et je... je lis seulement les premières
24 quatre lignes en haut de la page, qui est la
25 réponse d'Hydro-Québec à la question de la Régie

1 sur le :

2 [...] de combien de temps disposeront
3 les promoteurs susceptibles de
4 répondre à l'appel de propositions du
5 Distributeur pour soumettre un projet
6 alternatif?

7 Alors les premières lignes de la réponse c'est :

8 Le Distributeur lancera au premier
9 trimestre 2018 un appel de
10 propositions ouvert à toutes les
11 sources d'énergie acceptables par la
12 communauté, visant l'alimentation
13 électrique totale ou partielle des
14 îles-de-la-Madeleine. Le délai pour le
15 dépôt des propositions serait
16 d'environ un an.

17 Alors vous serez d'accord avec moi qu'on doit
18 comprendre de ce passage-là que, monsieur Lagrange
19 vous me regardez, je pense que ça vous concerne,
20 mais que si c'était lancé au premier trimestre de
21 deux mille dix (2018) puis le délai de dépôt des
22 propositions serait d'environ un an, on parle de la
23 réception des propositions et date de clôture, si
24 je peux m'exprimer ainsi, dans le premier trimestre
25 deux mille dix-neuf (2019), c'est bien ça?

1 M. RICHARD LAGRANGE :

2 R. Oui, c'est la planification envisagée à ce moment-
3 ci.

4 Q. [14] O.K. Et juste pour comprendre dans le temps,
5 le traitement après dans la... parce que c'est pas
6 un processus réglementaire, c'est un processus que
7 vous avez proposé, structuré, ce serait quoi après
8 le délai de traitement de ces demandes-là, vous
9 pensez?

10 R. Bien c'est difficile de fournir une réponse ici,
11 compte tenu qu'on ne sait pas le nombre de
12 propositions qu'on va recevoir. Alors si on reçoit
13 cinq propositions alternatives au câble sous-marin
14 ça va prendre un certain temps pour faire
15 l'analyse. Parce que comme on l'a expliqué hier,
16 l'analyse qui va être faite va être exhaustive. Si
17 on reçoit quarante (40) soumissions... je peux
18 difficilement répondre à cette question-là
19 présentement, mais sachez qu'on va mettre tous les
20 efforts pour le faire rapidement, compte tenu des
21 coûts qu'on encourt pour alimenter ces réseaux. Et
22 qu'on veut réduire le plus rapidement possible.

23 Q. [15] Mais ce serait, j'imagine, quelques...
24 quelques mois ou quelque chose comme ça, sans
25 doute?

1 R. Ça va assurément être quelques mois pour analyser
2 toutes ces propositions-là pour faire une analyse
3 exhaustive. On parle quand même... bien dans le cas
4 des Iles-de-la-Madeleine, d'alimenter une charge de
5 deux cents gigawattheures (200 GWh), une
6 quarantaine de mégawatts. Des projets qui vont
7 sûrement nous proposer des solutions pour des
8 périodes de vingt (20), vingt-cinq (25), trente
9 (30) ans dépendant de la source d'énergie qui va
10 nous être proposée. Alors on se doit de faire un
11 exercice exhaustif et c'est sûr que ça ne se fera
12 pas en quelques semaines.

13 Q. [16] O.K. Maintenant je veux vous référer à la
14 question, la demande de la Régie 11.1 et 11.2.
15 Excusez-moi, c'est 23-24. Puis là... là vous
16 décrivez dans les réponses à la Régie un avant-
17 projet divisé en deux étapes. Puis juste pour...
18 moi, ma compréhension, l'avant-projet c'est pas le
19 projet. Après, il y a un processus à proprement dit
20 de conception détaillée du projet, si ça va de
21 l'avant.

22 R. Tout à fait. C'est la phase d'avant-projet qui est
23 scindée en deux étapes. Une première étape qui va
24 se terminer à la fin de la présente année deux
25 mille dix-sept (2017) pour préciser les coûts

1 paramétriques dont monsieur Zayat a parlé hier,
2 avec lesquels nous voyons un avantage actuellement
3 à modifier la source d'approvisionnement des Îles-
4 de-la-Madeleine. Et si les données paramétriques
5 avec lesquelles on a travaillé depuis un certain
6 temps sont confirmées par la Phase 1 de l'avant-
7 projet, on va initier la Phase 2 qui, elle, va
8 aller plus en détail, là, au niveau de la
9 conception, là, donc tous les travaux inhérents à
10 un projet de raccordement des Îles-de-la-Madeleine
11 par câble sous-marin, et en parallèle, ce qu'on a
12 dit hier, en parallèle à ces travaux-là de la phase
13 2 de l'avant-projet, on va demander aux marchés
14 s'ils ont une solution qu'ils peuvent nous proposer
15 qui pourrait battre le coût du câble sous-marin, on
16 ne veut pas faire travailler des gens pour rien,
17 donc on va donner un signal de ce que pourrait être
18 le coût d'une solution câble sous-marin et on va
19 laisser aux marchés nous proposer des solutions.

20 (9 h 18)

21 Q. [17] Et...

22 R. Et les deux, si vous me permettez, et ces deux
23 processus-là vont cheminer en même temps vers la
24 fin de l'année deux mille dix-huit (2018), où là on
25 aura la conclusion de la phase 2 de l'avant-projet

1 et on aura la réception des propositions des
2 promoteurs privés, et c'est donc aux environs de la
3 fin deux mille dix-huit (2018), début deux mille
4 dix-neuf (2019), qu'on va être en mesure d'analyser
5 les différentes propositions et choisir celle qui
6 sera la plus avantageuse pour le client.

7 Q. [18] O.K. Là, vous touchez à une de mes
8 préoccupations, Monsieur Lagrange, justement, c'est
9 que vous, votre processus d'avant-projet vous fait
10 arriver avec un portrait assez complet du passage
11 sous-marin vers la Gaspésie, tandis que même
12 quelques mois après, parce que vous, vous nous
13 parlez de la fin deux mille dix-huit (2018) pour
14 finir l'avant-projet, on parle du premier trimestre
15 pour recevoir, seulement pour recevoir les
16 propositions suite à l'appel de propositions, alors
17 c'est ça qui m'inquiète, là, c'est qu'on va, que
18 vous allez être très engagés dans le projet sous-
19 marin avant qu'on commence l'étude de l'appel de
20 propositions. C'est que l'entreprise va être déjà
21 très engagée, c'est ça mon inquiétude, dans le vrai
22 monde, là.

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Je dirais que dans le vrai monde, c'était plus de
25 savoir, on est engagés, on a une meilleure idée,

1 une meilleure connaissance des travaux qu'il y a à
2 faire et de ce que ça représente, le câble sous-
3 marin. Donc le but, c'est d'arriver avec
4 l'information qui, je veux dire, qui est complète
5 autant que possible pour l'ensemble des options au
6 moment de l'ouverture des offres, au moment de
7 l'ouverture des offres de l'appel de propositions,
8 donc aussi bien de ce que les promoteurs vont nous
9 avoir proposé qu'au niveau de la... qu'au niveau
10 des enjeux de la construction du câble sous-marin.

11 Autrement dit, si l'avant-projet peut
12 prendre un, deux ou trois ans, on ne peut pas
13 attendre l'ouverture des soumissions pour faire ces
14 analyses-là, ce qu'on veut, c'est qu'au moment de
15 la, de prendre la décision, on ait toute
16 l'information en main, aussi bien en relation avec
17 les offres qui vont être reçues qu'en lien avec le,
18 notre degré de confort pour ce qui est de la
19 construction du lien sous-marin.

20 Q. [19] Puis est-ce que vous êtes en mesure de me dire
21 l'ordre de grandeur du coût de l'avant-projet dans
22 ses deux phases?

23 R. À ce stade-ci, je pense qu'on est mieux d'attendre
24 le... l'avancement de l'avant-projet, puis on va le
25 voir aussi avec les offres qu'on va recevoir.

1 Q. [20] Non mais je ne parle pas du coût du projet,
2 Monsieur Zayat, je parle du coût de l'étude.

3 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

4 R. Bonjour, Maître Gertler.

5 Q. [21] Bonjour, maître.

6 R. Alors on n'a pas l'information à ce stade-ci mais
7 certainement que s'il y avait des coûts, et il y
8 aura des coûts pour cet avant-projet-là, bien, ils
9 vont nécessairement être intégrés au prochain
10 dossier tarifaire du Distributeur et on pourra les
11 justifier à ce moment-là.

12 Q. [22] O.K. mais je ne veux pas devancer le tarifaire
13 mais c'est parce que je trouve ça curieux qu'on me
14 parle, on nous parle de, vous parlez à la Régie
15 d'un processus assez élaboré d'avant-projet, qui
16 doit se terminer à la fin de deux mille... ou pas,
17 troisième trimestre de deux mille dix-huit (2018)
18 avec deux phases, puis vous n'êtes pas en mesure de
19 donner l'ordre de grandeur de combien ça va coûter
20 pour, aux fins de la planification.

21 R. Bien, vous savez, ce n'est pas un processus qui est
22 différent de tous les projets d'investissements,
23 vous savez que, généralement, il y a des études qui
24 se font avant de déposer un dossier complet à la
25 Régie pour bien connaître les caractéristiques des

1 projets que l'on met de l'avant pour approbation,
2 alors c'est des étapes qui sont normales pour
3 colliger l'information, qui nous permettent de
4 déposer un dossier complet et qui rencontrent
5 l'ensemble des exigences de l'article 73,
6 notamment, de la Loi sur la Régie. Alors, c'est un
7 processus qui est habituel, tant en transport qu'en
8 distribution, Maître Gertler.

9 (9 h 23)

10 Q. [23] Je n'ai pas dit que ce n'était pas normal,
11 c'est parce qu'ici, qu'est-ce qui est un peu
12 différent, c'est qu'on est en appel de
13 propositions, et projet, deux processus qui vont se
14 cheminer en même temps, comme dit monsieur
15 Lagrange, alors c'est pour ça que j'essayais de
16 voir s'il y avait un ordre de grandeur pour ce
17 processus-là.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Et les témoins ont répondu à cette question-là puis
20 la réponse m'apparaît suffisante.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Bien, je pense qu'ils n'ont pas répondu; s'ils
23 n'ont pas l'information et qu'ils ne répondent pas
24 ou s'ils refusent, mais... ou si la Régie ne le
25 juge pas pertinent, mais c'est parce qu'on a

1 deux... Monsieur le Président, on a un processus
2 très élaboré et je pense que le souci qu'on a de
3 devoir commettre, avant, des sommes considérables,
4 un effort puis un certain, si on veut, prestige ou
5 un certain engagement de l'entreprise dans le sens
6 d'un projet, ça risque de créer un biais favorable
7 au projet qui est proposé par Hydro-Québec aux
8 dépens d'autres solutions. Alors, c'est quand
9 même... c'est ça que je veux voir, jusqu'à quel
10 point le processus qui est proposé va engager
11 l'entreprise de manière importante, puis
12 évidemment, à des coûts considérables pour les
13 clients.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Je comprends votre question, Maître Gertler, puis
16 j'ai une préoccupation assez similaire, sauf qu'à
17 ce moment-ci, où on est, d'abord dans le plan
18 d'appro, mais même si on était dans le dossier
19 tarifaire, ma compréhension c'est que le processus
20 qui est déjà engagé, c'est des études d'avant-
21 projet puis à ce que je sache, les études d'avant-
22 projet sont financées à même le revenu requis, à
23 même les charges d'exploitation. Tant et aussi
24 longtemps qu'on n'a pas cristallisé ça dans un
25 projet en bonne et due forme, et là, là on vient

1 dans un 73, mais les étapes préliminaires, parce
2 qu'il y en a plein d'avant-projets qui sont faits
3 chez Hydro-Québec, chez Gaz Métro, chez tous les
4 distributeurs, puis parmi ceux-là, il y en a qui ne
5 se cristallisent pas, qui... dont la conclusion
6 c'est « Ce n'est pas un bon projet, on n'y va
7 pas », ou « Ça coûte trop cher », ou « Ce n'est pas
8 économiquement rentable de le faire ».

9 Q. [24] Donc, à ce moment-ci, puis je demande à Hydro-
10 Québec de le confirmer, les charges déjà engagées
11 dans l'étude d'avant-projet c'est pris à même vos
12 charges d'exploitation?

13 M. RICHARD LAGRANGE :

14 R. Les charges, présentement, d'avant-projet, sont
15 captées dans un compte aux investissements, c'est
16 des travaux en cours. La mécanique, c'est les
17 charges d'avant-projet. On n'est pas en étude
18 préliminaire, on est en avant-projet, donc c'est
19 des charges qui sont, pour l'instant, mises au
20 bilan. Et si le projet n'est pas mené à terme,
21 elles seront radiées, elles seront passées aux
22 charges d'exploitation.

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Et je vais me permettre de répondre juste sur la
25 préoccupation de la Régie et de Maître Gertler à

1 l'effet que l'entreprise va être engagée, je dirais
2 qu'on a la même... on a la préoccupation de prendre
3 la décision sur la base d'informations qui sont
4 assez... qui nous rassurent. On n'aurait pas voulu
5 se retrouver avec des... un appel de... en fait,
6 des propositions de promoteurs qu'on mettrait en
7 concurrence avec une estimation pour une ligne qui
8 n'est pas nécessairement réaliste, d'où la
9 nécessité d'aller plus loin dans la précision de
10 l'évaluation de la construction de la ligne de
11 façon à ce que la... qu'on ait un degré de confort
12 quant à l'estimation du coût d'investissement, qui
13 soit plus important que des estimations très
14 préliminaires qui ne sont pas basées sur... que ce
15 soit des relevés sous-marins ou autres aspects
16 techniques. Donc ce que l'avant-projet va nous
17 permettre de faire, c'est d'avoir aussi un meilleur
18 confort sur les enjeux autour de la construction de
19 la ligne. Mais la décision d'aller de l'avant, de
20 la ligne, elle sera prise, si c'est la meilleure
21 option, juste après l'analyse des autres options.

22 (9 h 28)

23 Q. [25] Je vous entends. Et il y a tout de même
24 toujours une petite inquiétude que... en fait,
25 c'est le bras dans le tordeur, c'est la poule ou

1 l'oeuf. À un moment donné, à force de mettre des
2 millions de dollars dans un avant-projet, à un
3 moment donné, ça devient comme difficile de s'en
4 sortir.

5 R. En fait, je peux vous répondre même pour l'avant-
6 projet. On segmente l'avant-projet en deux phases
7 justement pour pas qu'il y ait de décision
8 irréversible. C'est de prendre les décisions au fur
9 et à mesure, ne serait-ce que même pour l'avant-
10 projet. La préoccupation du bras dans le tordeur,
11 je voudrais vous rassurer là-dessus. Il n'y a pas
12 de décision prise. C'est juste une évaluation de ce
13 qui nous attend si jamais on allait dans cette
14 voie-là, étant donné que c'est quelque chose qui
15 est assez long à faire.

16 M. RICHARD LAGRANGE :

17 R. Et si ça peut rassurer la Régie pour le bras dans
18 le tordeur, les coûts pour la Phase 1, de l'avant-
19 projet, ça représente à peine quelques semaines de
20 perte qu'on encourt pour alimenter le réseau des
21 îles-de-la-Madeleine. C'est un petit prix à payer
22 pour y voir plus clair, comme monsieur Zayat
23 l'indique. Et à la conclusion de la Phase 1, si on
24 voit qu'il n'y a pas d'économique, on va arrêter ça
25 là. Et on n'a pas... Le bras ne passera pas, comme

1 on dit. Donc, c'est des sommes, somme toute, on ne
2 peut pas faire d'omelette sans casser des oeufs,
3 là, mais c'est des sommes relativement marginales
4 dont on parle. On n'a pas demandé de compte spécial
5 pour ça. On le fait à même nos budgets d'opération
6 courants. Et on verra au terme de la Phase 1 si les
7 données préliminaires, et comme on a travaillé
8 depuis quelques années, se confirment. Et si oui,
9 bien, on va faire la Phase 2. Mais encore là, même
10 l'ensemble de l'oeuvre, ce n'est pas des sommes
11 astronomiques.

12 Q. [26] Je suis rassuré dans la mesure où je peux être
13 rassuré. Merci. Maître Gertler, ça...

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Dernier, dernier sujet. C'est justement la question
16 du balisage. Ça a été traité en partie par ma
17 consoeur, maître Paquet, hier, le balisage des
18 coûts de fourniture en réseaux autonomes.

19 Q. [27] Première question. Il a été question hier avec
20 maître Paquet du fait que... elle vous a dit que le
21 balisage qui était demandé ne touchait pas
22 seulement les équipements diesel, mais aussi
23 d'autres types de production. Est-ce que c'est
24 exact?

25

1 M. RICHARD LAGRANGE :

2 R. Effectivement, lorsqu'on lit la demande de la
3 Régie, c'était pour regarder l'ensemble des sources
4 d'énergie.

5 Q. [28] Merci. Maintenant, je veux juste comprendre,
6 parce que je pense que, à cela, vous avez dit, vous
7 avez dit essentiellement deux choses, vous avez dit
8 d'abord que le coût du diesel était vraiment
9 quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du coût... le
10 coût du carburant était quatre-vingt-dix pour cent
11 (90 %) du coût de la production, lorsqu'on parle de
12 la production thermique en réseau isolé, et vous
13 avez dit par ailleurs, pour les autres... pour le
14 balisage concernant les autres sortes de production
15 de fourniture, ces coûts-là, on va les avoir parce
16 qu'on lance des appels de propositions. C'est bien
17 cela, Monsieur Lagrange?

18 R. Oui. Ce que j'ai dit, c'est que le meilleur signal
19 pour voir ce que peut coûter une source
20 alternative, c'est de voir ce que les gens sont
21 prêts à offrir dans le cadre d'un processus formel
22 d'appels de propositions.

23 Q. [29] Dans ce contexte-là, puis compte tenu de
24 qu'est-ce que vous et monsieur Zayat venez de nous
25 dire par rapport aux câbles sous-marins, je vous

1 demande pourquoi ce ne serait pas intéressant pour
2 la Régie, pour Hydro-Québec de connaître non
3 seulement qu'est-ce qui est fait par les... qu'est-
4 ce qui est offert par les gens dans leurs
5 propositions, mais aussi par une étude, d'avoir une
6 bonne idée indépendante des soumissionnaires des
7 coûts qui peuvent être associés aux projets de
8 production autres que diesel auxquels vous pouvez
9 espérer suite à votre appel de propositions?

10 M. HANI ZAYAT :

11 R. Je pense que ce que monsieur Lagrange a mentionné,
12 pour les autres réseaux autonomes, s'applique tout
13 autant pour les Îles-de-la-Madeleine. Il va y avoir
14 un appel de propositions qui va être ouvert aux
15 autres sources de production. Et les réponses des
16 soumissionnaires pour les Îles vont être le
17 meilleur signal, adapté aux conditions des Îles et
18 un signal indépendant de ce que... de ce qu'on peut
19 avoir, de ce que le marché peut offrir comme source
20 de production autre que le diesel pour le réseau
21 des Îles.

22 (9 h 33)

23 Q. [30] Pas juste des Îles dans ce temps-là.

24 R. Bien ma réponse, je veux dire, elle est bonne pour
25 les Îles, elle est bonne pour... elle est bonne

1 pour Kuujjuaq, elle est bonne pour Tasiujaq, elle
2 est bonne pour partout.

3 Q. [31] Alors pour... à part le cas du câble sous-
4 marin, vous ne sentez pas le besoin d'avoir une
5 étude indépendante des coûts et des options qui
6 s'offrent. Vous vous fiez sur les... c'est ça que
7 j'essaye de comprendre. Vous vous fiez sur
8 l'information qui va vous venir avec l'appel des
9 propositions.

10 R. Je vais poser la question inverse : à quoi peut
11 servir un balisage s'il n'y a pas... il n'y a
12 personne qui est prêt à offrir ce prix-là? Si le
13 balisage nous dit qu'on est capable d'avoir une
14 option à cent dollars (100 \$) et qu'on reçoit des
15 offres à quatre-vingts (80 \$), on va prendre celle
16 de quatre-vingts (80 \$). Et si le balisage nous dit
17 cent (100 \$) puis on reçoit des offres à cent vingt
18 (120 \$), bien ça reste que c'est les meilleurs
19 offres, on a l'option de la prendre ou de ne pas la
20 prendre.

21 Savoir ce qui... je veux dire, on n'est pas
22 en train de comparer une meilleure pratique, on est
23 en train de faire appel au marché pour nous dire
24 qu'est-ce qu'il peut nous offrir pour alimenter ces
25 réseaux. Et le meilleur signal qu'on peut avoir

1 c'est pas de regarder qu'est-ce que les autres
2 font, mais de voir qu'est-ce qui s'applique dans ce
3 marché... dans ce réseau-là et qu'est-ce que le
4 marché est capable d'offrir pour ce réseau-là
5 spécifiquement.

6 Q. [32] Très bien. Maintenant je vais vous référer
7 maintenant à la pièce B-0055, qui est la lettre de
8 mon confrère maître Fraser adressée à monsieur
9 Méthé, justement en date du trente et un (31) mars
10 deux mille dix-sept (2017) par rapport à cette
11 question-là de balisage. Et le pourquoi que ça n'a
12 pas été fait jusqu'à maintenant.

13 Alors dans le contexte de l'audience
14 actuellement on a parlé surtout, Monsieur Lagrange,
15 de la question du coût du combustible étant
16 tellement important pour ce qui... puis là, moi, je
17 n'accepte pas... par hypothèse on va parler de
18 diesel et non pas des autres sources, mais vous,
19 vous parlez beaucoup du coût de combustible. Mais
20 je veux voir un peu avec vous les autres raisons
21 qui ont été soulevées dans cette lettre-là. Alors
22 au paragraphe 4 vous dites :

23 D'une part, le Distributeur souhaite
24 Maître Fraser, mais c'est dans la preuve.

25 le Distributeur souhaite éviter la

1 diffusion d'informations sur les coûts
2 de production d'énergie en réseaux
3 autonomes alors même que les appels de
4 propositions ont été [ou] seront
5 lancés au cours des prochaines années.
6 La diffusion de ce type d'information
7 pourrait nuire au processus d'appel à
8 la concurrence et possiblement, à
9 l'objectif de réduction des coûts.

10 Alors deux questions : s'il s'agit d'informations
11 qu'on peut aller chercher en faisant le balisage,
12 qui dit que ça va être de l'information
13 confidentielle et que n'importe quel
14 soumissionnaire ne pourrait pas aller chercher?
15 Première question.

16 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

17 R. Pourriez-vous reformuler?

18 M. RICHARD LAGRANGE :

19 R. Excusez, pourriez-vous reformuler? Je ne suis pas
20 certain d'avoir saisi la question.

21 Q. [33] Vous parlez... vous parlez que vous voulez
22 éviter une diffusion d'informations sur les coûts
23 dans le contexte d'un appel d'offres lancé ou
24 bientôt lancé. Alors je vous pose la question :
25 est-ce que la Régie vous a demandé ou est-ce que

1 vous pensez que l'information que vous allez
2 chercher ne serait pas de l'information que
3 quelqu'un qui fait une soumission pourrait aussi
4 aller chercher?

5 M. RICHARD LAGRANGE :

6 R. O.K. Je viens de comprendre. Bien c'est sûr que
7 quelqu'un qui veut voir ailleurs ce qu'il en coûte
8 produire pourrait obtenir cette information-là.
9 Mais, nous, ce qu'on tente de préserver ici c'est
10 pas ce qui coûte ailleurs pour produire un
11 kilowattheure, c'est ce qu'il nous en coûte à nous.
12 C'est ça qu'on veut préserver ici.

13 Q. [34] O.K.

14 R. Et la raison pour laquelle on veut préserver ça,
15 c'est en fonction de faits, que nous au fil des
16 années on a des gens qui sont venus nous voir et
17 étrangement, à chaque fois qu'ils nous proposaient
18 des projets c'était toujours juste en dessous de
19 notre coût évité.

20 Q. [35] O.K.

21 R. Et le même projet qui revenait année après année,
22 le prix s'ajustait continuellement en fonction de
23 notre coût évité. Et c'est ce genre de... de
24 situation-là que l'on veut éviter.

25 (9 h 38)

1 Q. [36] O.K. Mais est-ce qu'une étude de balisage doit
2 nécessairement renfermer les informations sur vos
3 coûts, les coûts d'Hydro-Québec?

4 R. Si, par exemple, là, on est dans l'hypothétique,
5 là, mais quelqu'un fait une étude de balisage et
6 voit qu'il y a des coûts en Colombie-Britannique
7 qui sont de trente-cinq cents du kilowattheure
8 (0,35 \$/kWh), en quoi ça va être une information
9 pertinente pour un appel de propositions que l'on
10 fait au Québec?

11 Moi, ce que je veux éviter, c'est de dire,
12 nous, Hydro-Québec, ce qui nous en coûte exactement
13 pour produire un kilowattheure, pour éviter
14 justement que des gens se positionnent juste en
15 dessous et ainsi laisser, en fait, ça ferait en
16 sorte qu'on n'irait pas chercher le meilleur coût
17 pour un produit et qu'on ne maximiserait pas
18 l'exercice qu'on tente de faire au profit de notre
19 clientèle.

20 Q. [37] O.K. Mais moi, je vous suggère que ce n'est
21 pas ça que la Régie vous a demandé, elle ne vous a
22 pas demandé de divulguer vos propres coûts quand
23 ils ont demandé un balisage, c'est ça que vous avez
24 compris?

25 R. Bien, moi, ce que j'ai compris, c'est qu'on devait

1 se baliser, on devait sortir les coûts des autres
2 utilités, et ce que j'ai mentionné hier, on va le
3 faire si la Régie nous le demande, là, mais j'ai
4 juste émis, moi personnellement, un malaise, un
5 malaise parce qu'en termes de coûts évités, comme
6 on a dit, on utilise la même méthode que toutes les
7 autres utilités. Donc au niveau de la méthode pour
8 établir le coût, on n'a pas de surprise, on sait,
9 avec l'étude qu'on a déposée l'an dernier, que tout
10 le monde utilise la même méthode.

11 Bon, ça fait que ça, il n'y aura pas de
12 biais causé par la méthode. Ensuite, on va dans le
13 contenu. Dans l'établissement du coût, quatre-
14 vingt-dix pour cent (90 %) du coût, c'est le
15 combustible, qui est obtenu par un appel de
16 propositions au meilleur prix. Alors le prix qu'on
17 obtient tient compte des particularités inhérentes
18 à notre situation ici, au Québec.

19 Q. [38] O.K., mais on n'est plus dans le...

20 R. Peut-être que la situation...

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Laissez le témoin répondre.

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Oui.

25

1 M. RICHARD LAGRANGE :

2 R. Peut-être que le balisage, tout ce qu'il va
3 refléter, c'est qu'ailleurs, en Ontario, aux
4 Territoires du Nord-Ouest, en Colombie-Britannique,
5 que leur coût d'approvisionnement en combustible à
6 eux est plus élevé, ou moins élevé, en fonction de
7 leur réalité.

8 Q. [39] Mais là...

9 R. Une fois qu'on va savoir ça, ça va couvrir quatre-
10 vingt-dix pour cent (90 %) de nos coûts. Alors
11 c'est juste là-dessus que j'ai mis une réserve,
12 mais je m'en remets, moi, à la décision de la Régie
13 à ce sujet.

14 Q. [40] Oui mais ce n'était pas ça, ma question,
15 Monsieur Lagrange, ça, vous l'avez dit hier, je
16 vous demanderais de répondre aux questions, non pas
17 répéter le témoignage d'hier s'il vous plaît, parce
18 que là, monsieur le président va me dire que je
19 prends trop de temps aussi.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Vous me devancez, Maître Gertler.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Oui, bien j'achève, Monsieur le Président.

24 Q. [41] Alors le prochain paragraphe, on dit :

25 D'autre part, le Distributeur note que

1 les modes de production d'énergie dans
2 les réseaux autonomes, au Québec comme
3 ailleurs, sont appelés à évoluer au
4 cours des prochaines années,
5 considérant les opportunités amenées
6 par le développement de nouvelles
7 technologies et la baisse des coûts de
8 stockage et de production des énergies
9 renouvelables.

10 Ça, c'est la prochaine chose, vous hochez la tête
11 que oui, c'est ça?

12 R. Tout à fait.

13 Q. [42] O.K. Mais est-ce que ce n'est pas justement là
14 l'intérêt entre autres du balisage, de voir si
15 d'autres juridictions en arrivent avec des
16 meilleurs coûts, parce que, par exemple, je ne sais
17 pas, on fait une GED ou on fait, on utilise le
18 stockage avec le diesel, je n'en sais rien, là,
19 moi, mais est-ce que ce n'est pas justement ça
20 l'idée, de permettre d'avoir une certaine... une
21 vision un peu vers l'avant pour prendre de
22 meilleures décisions?

23 R. Je peux... je vais commencer mais Hani... on exerce
24 en continue une vigie sur ce qui se passe dans le
25 marché. Le marché est en transformation au niveau

1 de l'énergie ces années-ci, on le voit, mais il y a
2 un... il y a un pas qu'il ne faut pas faire. On
3 voit les prix des appels de propositions qui se
4 concrétisent ailleurs au niveau du solaire, on les
5 a vus, les prix à deux point sept cents (2,7 ¢).

6 Deux point sept cents (2.7 ¢),
7 actuellement, c'est le record, là, deux point sept
8 cents du kilowattheure (2.7 ¢/kWh) pour du solaire,
9 mais c'est dans des situations particulières et il
10 ne faut pas faire l'erreur de dire : « Ah! si ça se
11 fait en bas de trois cents (3,0 ¢), il est probable
12 qu'on puisse l'avoir, nous, en bas de vingt cents
13 (20,0 ¢). »

14 On a des particularités qui sont propres à
15 nos réseaux et on fait cette vigie-là, Maître
16 Gertler, on regarde ce qui se passe. J'ai dit hier
17 qu'en tant que, appelons ça utilité responsable, on
18 va faire un projet pilote, on va monter du solaire
19 dans le Nord, on va tester la technologie du
20 jumelage, mais je reviens avec la même, ce n'est
21 pas une cassette, là, mais la même réalité, la même
22 stratégie : le meilleur signal, c'est si quelqu'un
23 dont c'est l'expertise première, un producteur de
24 solaire ou un producteur d'éoliennes, ou quelque
25 production que ce soit, si lui, dont c'est sa

1 raison d'être, n'est pas en mesure de nous offrir
2 un prix qui est capable de battre nos coûts de
3 production, c'est que le marché n'est pas rendu à
4 maturité, là. Et ça va être ça mon meilleur signal
5 plutôt qu'une étude de balisage.

6 (9 h 43)

7 Q. [43] Puis la vigie dont vous parlez se concrétise
8 dans un document, Monsieur Lagrange?

9 R. Dans des documents... pas dans des documents de...
10 c'est de la vigie qu'on fait sur internet, sur
11 LinkedIn, sur... on suit tous les forums d'énergie
12 renouvelable, en Allemagne qu'est-ce qui se fait,
13 donc c'est ce qui est accessible sur le web, là, il
14 n'y a pas nécessairement un document comme tel, là,
15 mais on voit ce qui se produit dans le domaine de
16 l'énergie. On voit la baisse du prix des énergies
17 renouvelables et le solaire, on en parle beaucoup,
18 les batteries aussi. On pense qu'il y a une
19 opportunité pour nous, pour baisser nos coûts. On
20 arrive à la conjoncture, là, de la baisse de ces
21 coûts-là par rapport à nos modes d'exploitation
22 traditionnels et on dit : « Il me semble qu'il y a
23 quelque chose. » En tout cas, on pense qu'il y a
24 quelque chose. Et on se... et c'est le but de notre
25 exercice. On ne peut pas être expert dans tout. On

1 est très bon en hydroélectricité, on est très bon
2 en thermique et là, bien, on demande aux marchés
3 qui ont des expertises pointues dans d'autres
4 créneaux de venir nous proposer des solutions à
5 moindre coût.

6 Q. [44] O.K. Dernier aspect, Monsieur Lagrange. Vous
7 avez dit, dans la prochaine communication, celle du
8 cinq (5) mai deux mille dix-sept (2017), c'est le
9 B-0059, une autre lettre de mon confrère, maître
10 Fraser, vous avez dit que vous avez lancé une
11 demande de soumissions, si je comprends bien, pour
12 faire une étude de balisage. Oui? C'est ça? Et
13 qu'on vous est revenu avec un coût pour réaliser
14 l'exercice avoisinant les cinq cent mille dollars
15 (500 000 \$), canadiens, je présume, en sus des
16 frais d'administration et d'autres frais éventuels.
17 Et on a parlé de deux mois de temps requis pour
18 réaliser les travaux. Il y a une chose que j'essaie
19 de comprendre... bien deux choses. D'abord, ce
20 n'est pas quelque chose que vous pouvez faire à
21 l'intérieur ce balisage-là? Vous n'avez pas la
22 capacité de le faire à l'interne? Parce que ça n'a
23 pas été demandé que ce soit quelqu'un de l'externe
24 ou un expert.

25

1 M. HANI ZAYAT :

2 R. Bien je vais vous dire, le meilleur balisage, on va
3 prendre l'exemple des Îles-de-la-Madeleine. Le
4 meilleur balisage qu'on va avoir, c'est les
5 enveloppes qui vont être déposées d'ici la fin de
6 l'année pour six mégawatts (6 MW)...

7 Q. [45] Non, mais ce n'est pas ça ma question,
8 Monsieur Zayat.

9 R. ... et là, on va avoir quelque chose pour six
10 mégawatts (6 MW) éolien, une solution de production
11 aux Îles-de-la-Madeleine, avec des prix fermes.
12 Pour moi, c'est un balisage... c'est plus qu'un
13 balisage, c'est un...

14 Q. [46] Je vous ai posé une question précise, est-ce
15 que vous avez la capacité, à l'interne, de faire ce
16 travail-là?

17 R. Donc, je vous dis, pour nous, la façon d'avoir un
18 indicateur de prix pour les Îles-de-la-Madeleine,
19 c'est celui-là.

20 Q. [47] O.K. Alors la réponse c'est non, vous n'avez
21 pas la capacité à l'interne de le faire?

22 R. De faire un balisage, d'aller se... faire ce qui se
23 passe ailleurs, donc mettons en Russie, dans le
24 Nord du Canada, en Alaska? Non, on n'a pas... ce
25 n'est pas quelque chose qu'on fait.

1 Q. [48] Maintenant, on parle, vous est revenu avec un
2 prix de cinq cent mille dollars (500 000 \$). Puis
3 j'essaie de comprendre, je trouve ça... puis on
4 parle de deux mois de travail. J'essaie de
5 comprendre comment est-ce que vous réagissez à ça,
6 ou comment la Régie doit comprendre le cinq cent
7 mille dollars (500 000 \$)? Parce que moi, dans
8 mon... du moins, mon point de vue innocent, moi je
9 me dis cinq cent mille dollars (500 000 \$), c'est
10 le travail, peut-être, de cinq ingénieurs juniors
11 pendant un an, ou bien trois, ou deux ingénieurs
12 seniors pendant un an, je ne sais pas, prenez
13 votre...

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Il n'y a toujours pas de question?

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Bien oui, mais je pose la question...

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Mon confrère discute avec le témoin, là. Ça fait
20 quinze (15) minutes qu'on est sur des
21 correspondances...

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Non, on ne discute pas...

24 Me ÉRIC FRASER :

25 J'aimerais ça terminer mon objection, s'il vous

1 plaît. Ça fait quinze (15) minutes que mes témoins
2 se font poser des questions sur des correspondances
3 que j'ai fait parvenir à la Régie, qui sont dans la
4 gestion du dossier et qu'il argumente, et qu'il
5 pose très peu de questions précises. Je crois qu'il
6 serait temps de changer sur une ligne, on n'avance
7 pas dans l'étude du dossier, on ne fait que
8 demander des opinions sur les raisons pour
9 lesquelles le Distributeur préfère ne pas procéder
10 à un balisage, lesquelles ont déjà été exposées. Et
11 la Régie pourra en disposer par la suite et mon
12 confrère pourra argumenter qu'un balisage serait
13 préférable, mais on s'entend qu'on a fait le tour
14 de la question du pourquoi le Distributeur ne veut
15 pas procéder à un balisage, ou considère que ce
16 n'est pas la voie la plus efficace. Ça fait vingt
17 (20) minutes qu'on est là-dessus. Alors, pour ces
18 raisons, moi, je m'objecterais à ce qu'on poursuive
19 cette ligne de questions qui, vraisemblablement, ne
20 permet pas d'avancer dans l'étude du plan
21 d'approvisionnement.

22 (9 h 48)

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Monsieur le Président, c'était ma dernière
25 question.

1 Q. [49] Ma dernière question, c'est que : est-ce
2 que... parce que, vous, vous dites à la Régie,
3 votre procureur l'a dit, c'est la position d'Hydro-
4 Québec, que ça va coûter cinq cent mille dollars
5 (500 000 \$) plus beaucoup de frais, des frais
6 importants de déplacement et autres,
7 administration. Et je vous pose simplement la
8 question, ça m'apparaît hallucinant. Est-ce que
9 c'est un prix qui vous semble possible? Est-ce que
10 c'est un prix que vous voulez vraiment dire à la
11 Régie, vous maintenez que c'est ça que ça coûte
12 pour faire un balisage qui, eux, ils disent « même
13 si ça dure deux mois », ça coûte cinq cent mille
14 dollars (500 000 \$)?

15 LE PRÉSIDENT :

16 O.K. Maître Gertler, ça, c'était la question. La
17 réponse.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Bien oui.

20 M. RICHARD LAGRANGE :

21 R. Je ne porterai pas de jugement sur le prix. Ce que
22 je peux vous dire, c'est que j'ai un document de la
23 firme qui me dit que c'est le prix qu'ils vont nous
24 charger s'ils veulent qu'on fasse l'étude. Donc,
25 est-ce que c'est cher, pas cher? C'est le prix

1 qu'on a obtenu.

2 Q. [50] Merci, Monsieur le Président. Je n'ai pas
3 d'autres questions.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Gertler. Maître Thibault-Bédard.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

7 Bonjour. Prunelle Thibault-Bédard pour le RNCREQ.

8 Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Monsieur
9 les Régisseurs et bonjour à toute l'équipe du
10 Distributeur. J'aurai, au cours de mes questions,
11 quatre documents à déposer. Je pense que pour les
12 fins d'efficacité, je les déposerais tous
13 maintenant, je vais y faire référence ensuite.

14 Donc, ce seront les cotes RNCREQ-0030 à 0033. Nous
15 avons annoncé soixante (60) minutes, nous les
16 prendrons. J'espère ne pas trop les dépasser. Je
17 vais faire des efforts de concision.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Je vous en remercie d'avance. Cependant, il est dix
20 heures moins dix (9 h 50), donc je vous
21 demanderais, vers dix heures trente (10 h 30) à peu
22 près, de...

23 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

24 Vous me ferez signe...

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui.

3 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

4 ... au moment qui vous convient.

5 LE PRÉSIDENT :

6 O.K. Merci.

7 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

8 Je peux identifier les pièces tout de suite. Donc,
9 on a, à la cote C-RNCREQ-0030, un tableau déposé
10 dans le dossier R-3610-2006, à l'époque déposé
11 comme la pièce A-0021. Est-ce que ça suffit comme
12 identification? « Profil postpatrimonial prévu
13 2007. »

14

15 C-RNCREQ-0030 : Tableau intitulé « Profil
16 postpatrimonial prévu 2007 »
17 pièce A-0021 du dossier R-3610-
18 2006

19

20 Ensuite, la cote C-RNCREQ-0031, un autre tableau
21 identifié « Coût unitaire horaire de l'électricité
22 postpatrimoniale prévision 2007 ». C'était dans le
23 même dossier R-3610-2006, à l'époque déposé sous la
24 cote A-0022.

25

1 C-RNCREQ-0031 : Tableau intitulé « Coût unitaire
2 horaire de l'électricité
3 postpatrimoniale prévision 2007 »
4 pièce A-0022 du dossier R-3610-
5 2006

6
7 Le document C-RNCREQ-0032 qui est un extrait du
8 tableau « Suivi détaillé des activités d'achats et
9 de ventes du Distributeur par contrepartie 2014 »
10 un document qui avait été déposé dans le dossier R-
11 3933-2015, je n'ai pas la cote de l'époque, je m'en
12 excuse.

13
14 C-RNCREQ-0032 : Extrait du Tableau intitulé
15 « Suivi détaillé des activités
16 d'achats et de ventes du
17 Distributeur par contrepartie
18 2014 » du dossier R-3933-2015

19
20 Et pour terminer, le document C-RNCREQ-0033 qui est
21 un extrait des notes sténographiques du dossier R-
22 3933-2015, l'audience du huit (8) décembre deux
23 mille quinze (2015).

24
25 C-RNCREQ-0033 : Extrait des notes sténographiques

1 de l'audience du 8 décembre 2015
2 dans le dossier R-3933-2015

3
4 Ça va? Alors, je vais commencer avec ma première
5 ligne de questions, en fait, ma première grande
6 famille de questions sur la... Excusez-moi. Ah!
7 Oui, Madame la Greffière. Vous ne l'avez pas
8 encore?

9 Me SIMON TURMEL, régisseur :
10 Il nous en manque que deux.

11 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :
12 O.K. Alors, madame la greffière m'indique que je
13 peux débiter. Est-ce que ça vous va? Merci, Madame
14 la Greffière.

15 Q. [51] Donc, j'ai deux grandes familles de questions,
16 le RNCREQ, dans le cadre du présent dossier,
17 s'intéresse au sujet de la gestion de la demande en
18 puissance et des achats à court terme, donc mes
19 questions vont être partagées entre ces deux
20 sujets. Je vais débiter avec la gestion de la
21 demande en puissance.

22 Tout d'abord, concernant les enjeux de
23 planification et l'étude de potentiel, lors du
24 dernier appel d'offres de puissance, vous avez
25 retenu trois soumissions dont la plus chère était à

1 cent vingt-six dollars et soixante sous (126,60 \$)
2 le kilowattheure, on parle de dollars de deux mille
3 quinze (2015). De manière générale, pouvez-vous
4 affirmer que les coûts moyens de vos projets en
5 gestion de la demande en puissance sont inférieurs
6 au prix de nouvelles sources de puissance?

7 (9 h 55)

8 M. HANI ZAYAT :

9 R. En fait, le signal que vous donnez, c'est le signal
10 résultant d'un appel d'offres pour cinq cents
11 mégawatts (500 MW) de puissance. C'est sûr, une
12 fois qu'on a ce signal-là, pour ce qui est des
13 programmes de gestion de la demande en puissance,
14 ce sont des programmes commerciaux. Donc, ce qu'on
15 essaie de faire, c'est d'aller chercher, dans le
16 fond, qu'est-ce que ça prend comme signal de prix,
17 qu'est-ce qu'on peut donner à nos clients pour les
18 inciter à participer à nos programmes. Donc, ce
19 qu'on veut faire, c'est donner le juste niveau pour
20 que les clients participent à nos programmes,
21 sachant que la limite supérieure est le signal de
22 l'appel d'offres. Dans le sens que si ça devait
23 nous coûter plus cher que le signal de l'appel
24 d'offres, bien, là, on va aller avec un moyen de
25 gestion de long terme.

1 Par contre, c'est sûr que d'utiliser le
2 potentiel qui est chez nos clients est une façon
3 très intéressante pour nous d'aller chercher de la
4 puissance, aussi bien parce que c'est de la
5 puissance qui est présente, qui est présente à
6 l'intérieur de la zone de contrôle du Québec, qui
7 est diversifiée, qui permet même d'être à donner un
8 incitatif aux clients. Donc, ce sont quand même nos
9 clients. On préfère donner de l'argent aux clients
10 qu'à un fournisseur. Par contre, le dosage se fait
11 en sachant c'est quoi notre coût évité, c'est quoi
12 le coût de notre alternative, et d'aller chercher
13 juste ce qu'il faut pour que le client participe.

14 Q. [52] D'accord.

15 R. En bas de ce niveau-là, le client présumément ne
16 participerait pas. Et en haut du signal qu'on lui
17 donne, bien, ce serait trop cher pour l'ensemble
18 des clients.

19 Q. [53] Bien entendu. Pour avoir une idée un peu plus
20 précise. Les coûts de la puissance que vous arrivez
21 à obtenir en vertu des différents programmes... Si
22 ça vous va, je vais dire « GDP » pour ne pas dire
23 gestion de la demande en puissance plein de fois.
24 Donc, les coûts de la puissance obtenue en vertu
25 des différents programmes de GDP, par exemple,

1 êtes-vous capable de nous donner un prix par
2 kilowatt pour les différents programmes qui sont
3 mentionnés dans votre plan, en commençant, par
4 exemple, avec l'électricité interruptible
5 industrielle? Ça peut être grosso modo, là.

6 M. RICHARD LAGRANGE :

7 R. Le prix qui est dans les tarifs, c'est treize
8 dollars du kilowatt (13 \$/kW). J'y vais de mémoire.
9 Année, évidemment.

10 Q. [54] O.K. Le programme de charge interruptible
11 affaires?

12 R. Il est calibré... Il est calibré à soixante-dix
13 dollars du kilowatt (70 \$/kW).

14 Q. [55] Pardon? Soixante-dix (70)?

15 R. Soixante-dix (70).

16 Q. [56] Merci. Je comprends que, ici, on est encore à
17 l'étape du projet pilote, mais la biénergie
18 résidentielle interruptible, avez-vous une
19 estimation?

20 R. Non, ça, on est en phase pilote. Et comme j'ai
21 mentionné hier, on va devoir voir à recalibrer le
22 tarif en fonction de la réalité de cette nouvelle
23 option.

24 Q. [57] Parfait. Et finalement les différentes charges
25 interruptibles résidentielles, chauffe-eau,

1 plinthes électriques, chauffage central?

2 R. Ce qu'on fait pour voir s'il y a une rentabilité
3 économique derrière ces possibilités-là, c'est
4 qu'on prend... on fait les tests économiques en
5 prenant la balise de cent six dollars (106 \$), mais
6 ce n'est pas ce qu'on va donner. On va... Comme
7 monsieur Zayat vient de mentionner, tous nos
8 programmes de GDP, on les calibre en fonction de ce
9 qu'il faut offrir aux clients pour aller chercher
10 l'adhésion nécessaire pour les besoins du
11 Distributeur, mais sans plus, en fixant le plafond
12 au niveau du cent six dollars du kilowatt/an
13 (106 \$/kW/an) de l'année deux mille quinze (2015).

14 Q. [58] Pouvez-vous me donner une marge approximative,
15 par exemple pour les chauffe-eau, ça serait quoi le
16 prix qu'on envisage?

17 M. HANI ZAYAT :

18 R. Juste revenir. Ce sont des programmes commerciaux.
19 Donc, on va parler du programme de chauffe-eau. Il
20 y a notre coût évité de long terme. Donc, le signal
21 où on dit, on est prêt à aller jusqu'à cent six
22 dollars (106 \$). Mais il y a aussi toute la réalité
23 du marché qui est en arrière. Donc, c'est un
24 programme qui n'existe pas encore. Les clients ne
25 sont pas familiers avec ce genre de programme.

1 Donc, c'est normal que, au début... Si le
2 programme, si on devait lancer un programme, je
3 n'aurais pas de mal à dire, on va se calibrer sur
4 le maximum, sur le signal de long terme de façon à
5 assurer une pénétration ou une diffusion du
6 programme de chauffe-eau assez large, quitte à
7 faire des ajustements par la suite. Donc, c'est une
8 approche qui est plus... C'est une approche
9 commerciale pour assurer le succès du programme,
10 assurer l'adhésion des clients et assurer
11 l'économique évidemment, toujours avec les enjeux
12 économiques pour le Distributeur.

13 Q. [59] D'accord. Je vous remercie. Donc, si on
14 regarde uniquement les chiffres que vous êtes en
15 mesure de nous donner aujourd'hui, le treize
16 dollars (13 \$), le soixante-dix dollars (70 \$)
17 qu'on compare soit à la balise de cent six (106 \$)
18 ou même au prix de l'appel d'offres en puissance de
19 cent vingt-six (126), je pense qu'on est tous
20 d'accord que les mesures de GDP sont rentables
21 comparé à des achats à long terme de puissance.
22 (10 h 00)

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Oui, avec une nuance qu'ils ne sont pas... qu'ils
25 ne sont pas illimités. Dans le sens, là, le bassin

1 de la GDP est... reste... je ne dirais pas qu'il
2 est restreint, on va parler de la GDP pour le
3 programme affaires. On a inscrit dans notre plan un
4 poten... enfin, on veut aller chercher trois cents
5 mégawatts (300 MW) pour ce qui est de la GDP. La
6 première année du programme a été très
7 intéressante, on a... les clients ont embarqué et
8 on... on vise évidemment à aller... on a inscrit
9 trois cents mégawatts (300 MW) au bilan, mais on
10 vise à aller chercher... on voudrait bien aller
11 chercher plus que trois cents mégawatts (300 MW) et
12 on ajustera en temps et lieu. Mais c'est juste pour
13 mentionner que c'est pas... on ne pourra jamais
14 remplacer tous nos besoins de puissance par de la
15 GDP.

16 Q. [60] Oui. Parlant justement du potentiel de la GDP
17 vous avez réalisé en deux mille douze (2012) une
18 étude de potentiel. Bon, à l'époque la preuve du RN
19 avait identifié certaines faiblesses de l'étude,
20 qui avait néanmoins été acceptée par la Régie.
21 Notre expert a souligné dans son rapport le fait
22 que l'étude est désuète, étant donné qu'elle traite
23 uniquement du potentiel jusqu'à l'hiver deux mille
24 seize-deux mille dix-sept (2016-2017). Est-ce que
25 vous avez l'intention de la mettre à jour et si

1 oui, quand?

2 R. Je... c'était pas dans les plans de mettre à jour
3 l'étude. Je pense que les conclusions et les moyens
4 qui sont identifiés sont encore bons. Puis je veux
5 dire nos... les pistes sur lesquelles on travaille
6 pour ce qui est de la GDP sont toujours... sont
7 toujours présentes, là, on est plus dans une
8 approche commerciale pour aller cristalliser un peu
9 le potentiel, aller mettre en marche des
10 programmes, plus que de refaire une analyse.

11 Q. [61] D'accord. Et quelle est votre approche? Est-ce
12 que vous avez un plan détaillé pour vous assurer
13 qu'à terme le Distributeur réalise cent pour cent
14 (100 %) du potentiel rentable de GDP? Je présume
15 que cette approche-là doit être basée sur l'étude
16 de potentiel de deux mille douze (2012), sinon...
17 sur quoi vous vous basez, là, pour atteindre cent
18 pour cent (100 %) du potentiel réalisable?

19 R. En fait ce qu'on présente c'est qu'est-ce qui est
20 réalisable d'ici les dix (10) prochaines années.
21 C'est ça qu'on inscrit à notre bilan. Je pense
22 que... on parle de nos approvisionnements et
23 comment on veut répondre à la demande en puissance
24 notamment. Ce qu'on dit c'est qu'il est... ce qui
25 est aujourd'hui réalisable c'est le trois cents

1 mégawatts (300 MW) qui est... qu'il est réaliste
2 d'inscrire au bilan. On voudrait aller plus loin
3 que ça, je pense qu'on pourrait s'en reparler une
4 fois qu'on aura atteint le trois cents mégawatts
5 (300 MW), là. Pour l'instant, même le trois cents
6 (300 MW) il n'est pas... il n'est pas derrière
7 nous. Et ce qu'on vise c'est dans les prochaines
8 étapes, donc aller continuer en fait et accélérer
9 l'obtention de trois cents mégawatts (300 MW) pour
10 aussi bien à travers le marché de la GDP dans le
11 marché affaires. Et on est en phase pilote pour le
12 marché résidentiel pour aller chercher une part du
13 potentiel du marché, du marché résidentiel. On a
14 parlé, on a longuement parlé du chauffe-eau au
15 cours des dernières années, je pense. Puis là on
16 regarde plus pour ce qui est de la gestion de la
17 chauffe, de la chauffe résidentielle.

18 Q. [62] O.K. Donc...

19 R. Sachant que le potentiel de puissance n'est pas
20 tout réalisable non plus. Je veux juste mettre
21 une...

22 Q. [63] Oui. Oui, oui.

23 R. ... une limite. Au-delà de ce qui existe, on a des
24 considérations de reprise de charge, de déplacement
25 de la pointe, et caetera. Donc le potentiel

1 réalisable n'est pas nécessairement le potentiel
2 qu'on pourra éventuellement écrire au bilan.

3 Q. [64] O.K. Donc si je comprends bien, vos objectifs
4 sont davantage basés... découlent des programmes
5 existants ou identifiés. Vous vous appuyez sur ce
6 que vous avez déjà identifié comme programme pour
7 établir des objectifs, plutôt que sur une analyse
8 qui vous aurait permis d'identifier de manière
9 générale le potentiel réalisable et on tente
10 d'atteindre ce potentiel-là. On parle davantage des
11 programmes plutôt que d'une vision globale.

12 (10 h 5)

13 R. Bien le potentiel réalisable est connu, je veux
14 dire l'étude du potentiel, elle a été faite. On l'a
15 partagée. Les programmes c'est pas des programmes
16 existants, c'est des programmes qui sont mis en
17 place. On va juste les... enfin, il y a deux
18 parties. Le... je vais prendre le programme
19 interruptible, c'est un programme qu'on a bonifié
20 au cours des dernières années pour consolider,
21 aller chercher plus de mégawatts, donc qu'on a
22 consolidé à travers plus une approche envers les
23 clients et une révision des prix de la puissance
24 pour ce qui est de l'interruptible.

25 Le programme Affaires est un programme qui

1 a commencé par un pilote la première année et on
2 l'a mis en place l'année dernière, donc c'est un
3 nouveau programme, on peut dire qu'il découle de
4 l'analyse du potentiel puis il découle aussi du
5 signal de prix, puis il découle des changements
6 technologiques et la disponibilité technologies
7 pour aller faire ce genre de démarche.

8 Un peu la même chose pour ce qui est du
9 programme Chauffe-eau, donc c'est une analyse du
10 programme, une analyse de la rentabilité du
11 programme, donc on pense qu'il y avait du, il y
12 avait matière à pouvoir lancer un programme pour
13 interrompre des chauffe-eau, il y avait,
14 l'économique était présent, avec la technologie qui
15 est disponible.

16 Par contre, les contraintes ont été, sont
17 venues d'ailleurs, ce n'était pas des contraintes
18 de coûts, ce n'était pas des contraintes de
19 technologies, c'était plus des contraintes que je
20 vais appeler sociales.

21 On va parler maintenant de la chauffe. On
22 est en mode pilote pour ce qui est de la chauffe
23 résidentielle, donc que ce soit à travers du
24 chauffage central ou à travers des plinthes
25 électriques. Et si ça s'avère concluant, on va

1 mettre en place un programme pour aller chercher
2 ces moyens-là. Donc on n'est pas inactifs, c'est
3 juste que ça prend plus de temps que ce qu'on
4 souhaite nous-mêmes.

5 Q. [65] Je comprends. Dernière petite question de
6 suivi sur ce point-là. Je comprends, effectivement,
7 que l'ensemble du potentiel réalisable n'est peut-
8 être pas atteignable, ne sera peut-être pas
9 réalisé, avez-vous une cible en termes de
10 pourcentage de ce potentiel réalisable là que vous
11 avez identifié, soixante-dix pour cent (70 %) du
12 potentiel réalisable, quatre-vingt-dix pour cent
13 (90 %) ?

14 R. Non, on n'a pas une telle cible, on va aller
15 chercher tout ce qu'on peut aller chercher en
16 fonction du contexte et en fonction des besoins, et
17 en fonction de ce qu'on peut déployer.

18 Q. [66] D'accord, merci. Je vous inviterais, s'il vous
19 plaît, à prendre le document HQD-1, Document 1,
20 sous la cote B-0006, à la page 19, et j'aimerais
21 qu'on regarde le tableau 7. Donc ce tableau indique
22 un accroissement de la puissance dû à la gestion de
23 la demande en puissance entre les années deux mille
24 seize-deux mille dix-sept (2016-2017) et deux mille
25 vingt-deux mille vingt et un (2020-2021), puis la

1 quantité est stable jusqu'en deux mille vingt-cinq-
2 deux mille vingt-six (2025-2026); qu'est-ce qui
3 explique cette stabilisation, jugez-vous que tous
4 les programmes rentables de GDP auront été déployés
5 d'ici deux mille vingt-deux mille vingt et un
6 (2020-2021)?

7 (10 h 09)

8 R. Évidemment, il s'agit ici d'un bilan en puissance,
9 donc on inscrit à ce bilan les quantités qu'on,
10 avec lesquelles on est, qu'on est confortables
11 d'aller chercher à travers ce qu'on voit
12 aujourd'hui, donc c'est la planification de
13 novembre deux mille seize (2016) pour les dix
14 prochaines années.

15 Donc, on pense, lorsqu'on inscrit trois
16 cents (300 MW) qu'on va avoir atteint la majorité
17 des clients qui pourraient répondre à ce programme-
18 là d'ici deux mille vingt (2020), vingt et un
19 (2021) pour trois cents mégawatts (300 MW).

20 C'est sûr que le déploiement qui est ici
21 est une estimation. Je peux vous dire qu'on a
22 commencé un peu plus fort en deux mille seize
23 (2016), deux mille dix-sept (2017). Donc, la
24 réponse des clients a été plus importante que le
25 quatre-vingt-dix mégawatts (90 MW) qui est inscrit

1 au bilan. Mais c'est quelque chose qui est vivant.

2 Donc, on va en tenir compte au fur et à mesure.

3 Est-ce que le trois cents mégawatts
4 (300 MW) est le bon chiffre? Aujourd'hui, je pense
5 que oui. Il est peut-être un petit peu sous-estimé.
6 Mais pour l'instant, c'est ça la planification.
7 C'est un chiffre qui pourra être révisé si jamais
8 nos programmes devaient avoir un impact, devaient
9 être super intéressants pour les clients.

10 Q. [67] Donc, le tableau est basé sur la prémisse que
11 les différents programmes vont atteindre leur plein
12 potentiel, incluant donc les chauffe-eau, plinthes
13 électriques, chauffage central, c'est inclus dans
14 ce trois cents (300 MW)?

15 R. Bien, le trois cents (300 MW), c'est l'ensemble des
16 programmes qu'on voyait pouvoir mettre en place à
17 l'intérieur de l'horizon du plan. Je peux vous dire
18 qu'on voyait, lorsqu'on a mis... Puis le trois
19 cents (300 MW), il ne date pas de ce plan, il est
20 antérieur. Je pense que ça fait deux ans. Et se
21 voulait un mix de moyens. Donc, il y avait aussi
22 bien de la GDP du marché affaires que de la GDP
23 résidentielle. Puis quand je dis « GDP
24 résidentielle », on avait en tête le programme
25 Chauffe-eau.

1 Quand on se repositionne, on a maintenu le
2 trois cents mégawatts (300 MW) pourquoi? Parce que,
3 bien que le programme de chauffe-eau n'est toujours
4 pas... en tout cas, n'est pas en place, mais le
5 potentiel du marché Affaires semble être plus
6 important que ce qu'on voyait. Donc, on a maintenu
7 le trois cents (300 \$). Par contre, le moyen pour
8 l'atteindre risque d'être différent de ce qu'on
9 voyait initialement.

10 Q. [68] D'accord. Et est-ce que vous avez un plan GDP
11 à plus long terme? Donc, une fois ce trois cents-là
12 (300 MW) atteint, qu'est-ce qui se passe? Qu'est-ce
13 qui se passe après deux mille vingt (2020), deux
14 mille vingt et un (2021)?

15 R. Je vais reprendre mon explication. Le trois cents
16 (300 MW) n'est pas un objectif. Autrement dit, si
17 on atteint quatre cents (400 MW), on ne va pas
18 dire, non, non, je ne prends pas le cent mégawatts
19 (100 MW) additionnel, mon objectif était trois
20 cents (300 MW), j'arrête là. Le trois cents
21 (300 MW) est plus une planification sur l'horizon
22 du plan de ce qui est réaliste d'aller chercher,
23 mais ce n'est pas un plafond. Donc, si jamais la
24 GDP Affaires devait être beaucoup plus... devait
25 avoir beaucoup plus de succès et qu'on aurait

1 mettons quatre cents mégawatts (400 MW) ou quatre
2 cent cinquante mégawatts (450 MW) à la place de
3 trois cents (300 MW), on va tout prendre.

4 Q. [69] Oui. D'accord. Merci.

5 R. Je vous rappelle qu'il y a quand même des besoins
6 qui sont importants. Quand on regarde l'horizon du
7 plan, même à l'horizon de deux mille vingt (2020),
8 vingt et un (2021), il y a encore de la puissance
9 additionnelle requise pour six cent cinquante
10 mégawatts (650 MW). Donc, ça ne sera jamais un
11 frein l'atteinte de... les moyens de gestion de la
12 demande chez nos clients.

13 Q. [70] D'accord.

14 R. Pour les raisons que j'ai mentionnées tantôt aussi.
15 Leur présence dans la zone de contrôle, la
16 diversité qu'ils nous procurent. Évidemment, il
17 faut être sûr du résultat qu'ils donnent. Mais on
18 est confiant que ça va contribuer à la gestion de
19 la pointe et aussi le fait que ce sont nos clients.
20 Donc c'est un plus.

21 Q. [71] Merci. Aux pages 18 à 20 du rapport de notre
22 expert Synapse, déposé sous la cote C-RNCREQ-0021,
23 monsieur Hopkins décrit le processus de
24 planification de GDP utilisé par le Northwest Power
25 and Conservation Council qu'il qualifie de modèle.

1 Juste pour s'assurer qu'on est tous à peu près
2 familier avec le programme, je vais vous en faire
3 un bref résumé pour le bénéfice de la Régie. Aux
4 pages 18 à 20. Donc, tout d'abord, précisons qu'on
5 parle d'une région dont les caractéristiques
6 électriques sont similaires à celles du Québec.

7 (10 h 14)

8 Je vous réfère au rapport de l'expert pour
9 les détails à ce sujet. Le NWPCC (donc le Northwest
10 Power and Conservation Council) fait des exercices
11 réguliers de planification en GDP. Dans son dernier
12 plan terminé en deux mille seize (2016), il conclut
13 que la GDP permettra de répondre à la croissance de
14 la charge jusqu'en deux mille trente (2030), et ce
15 même en tenant compte du retrait des centrales au
16 charbon. Le plan de NWPCC inclut une analyse
17 détaillée de la GDP dans la région dont une étude
18 de potentiel qui identifie le potentiel en été et
19 en hiver de technologies ou de mesures destinées au
20 secteur résidentiel, commercial et industriel. Ce
21 potentiel a été examiné à l'horizon deux mille
22 trente (2030) en tenant compte de son évolution
23 dans le temps. La planification du NWPCC implique
24 les parties prenantes, notamment via un comité
25 collaboratif qui se réunit annuellement pour

1 étudier le progrès régional en GDP. Ils ont entre
2 autres évalué l'étude de potentiel et la
3 méthodologie utilisée par NWPCC pour incorporer la
4 GDP à sa planification. Le dernier plan
5 recommandait la création d'un comité consultatif en
6 GDP qui a depuis été mis sur pied. J'achève. NWPCC
7 utilise une méthodologie de modélisation
8 stochastique qui tient compte des variations dans
9 la ressource hydroélectrique, le climat, les coûts,
10 la charge et lui permet de prévoir des solutions
11 rentables et robustes pour un ensemble de scénarios
12 plutôt que seulement un scénario de charge médiane
13 prévue. Finalement ces prévisions en gestion de la
14 demande sont établies à partir du potentiel
15 réalisable plutôt qu'à partir des programmes
16 existants, ce qui lui permet de réaliser tout le
17 potentiel rentable en tenant compte de l'évolution
18 des programmes et technologies.

19 Ma question est simple et plutôt large :
20 pensez-vous qu'une telle approche pourrait
21 s'appliquer au Québec ou des éléments de cette
22 approche? Si la réflexion que je vous demande est
23 un peu trop élaborée pour le cadre de cet échange
24 on pourrait, sous forme d'engagement, vous demander
25 d'aller relire le passage de l'expert et de fournir

1 une réponse par écrit. C'est également possible.

2 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

3 R. Pouvez-vous, Maître, juste qualifier votre... votre
4 question, de quelle approche vous parlez? De la
5 consultation, de... parce qu'il y a plusieurs
6 éléments que vous nous avez lus, est-ce qu'on
7 adhère à cette approche-là, juste préciser de
8 quelle approche vous parler, s'il vous plaît.

9 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

10 Bien c'est de l'approche en général. La NWPPC
11 démontre une approche très globale et structurée en
12 matière de GDP, ce qui nous semble faire défaut
13 chez le Distributeur. Et on se demande si ce modèle
14 identifié par l'expert est quelque chose qui peut
15 vous inspirer, que vous avez considéré?

16 M. HANI ZAYAT :

17 R. Je vais... je vais juste... En fait, j'entends le
18 passage qui est cité, ça ne me semble pas en
19 contradiction ou différent de ce qu'on fait. Là, je
20 ne veux pas commenter ce qu'ils font mais je peux
21 dire, reprendre des éléments qu'on fait, puis qui
22 me semblent en lien avec le passage que vous avez
23 cité.

24 Q. [72] Hum, hum.

25 R. Je vais commencer par... de façon plus large, donc

1 les exercices de fiabilité on les fait aussi de
2 façon stochastique, en tenant compte de l'ensemble
3 des... de l'ensemble des probabilités d'occurrence,
4 que ce soit pour la charge ou pour les ressources.
5 Donc c'est un sujet qu'on a abordé à maintes
6 reprises dans cette salle au cours des années, je
7 pense même hier on en a parlé. Donc on regarde les
8 taux de panne associés à chacune des centrales, on
9 regarde aussi les probabilités que la charge soit
10 différente du scénario déterministe. Donc il y a
11 une époque on parlait de cent cinquante-deux (152)
12 scénarios de demande, je crois qu'aujourd'hui on
13 est rendus à trois cent... trois cent quinze (315)
14 scénarios de demande, qui reflètent donc les
15 éléments de... les éléments d'incertitude
16 climatique et de comportement des charges.

17 Je fais ça dans une capsule vraiment... une
18 petite capsule. On analyse le potentiel technico-
19 économique, là, les études de ce qui peut être fait
20 en termes de gestion de la demande, c'est une
21 analyse qui a été regardée. Et ce qu'on inscrit au
22 bilan c'est une... c'est le potentiel réalisable à
23 court terme, donc c'est ce qu'on voit aujourd'hui.
24 C'est pas juste les programmes existants, c'est des
25 programmes qui sont aussi à mettre en place. Je

1 vous ramène le trois cents mégawatts (300 MW) n'est
2 pas... en plus je vais revenir sur ce que j'ai dit
3 tantôt. Trois cents mégawatts (300 MW) on l'a
4 inscrit il y a deux ans. Il n'y avait pas de
5 programme il y a deux ans, donc c'est un programme
6 qui a été mis en place. On pensait que ça allait
7 être deux programmes qui allaient être mis en
8 place, marché affaires, marché résidentiel.
9 Finalement, aujourd'hui on a un seul programme,
10 mais on ne maintient... on maintient l'objectif.
11 Puis si on est capable de mettre en place d'autres
12 programmes pour aller augmenter ce potentiel-là, on
13 va le faire.

14 (10 h 19)

15 Par ailleurs, pour ce qui est de l'approche
16 consultative, on l'a fait aussi avec nos clients.
17 Peut-être que c'est... on ne prend pas ça sous la
18 rubrique « approche consultative », mais on
19 rencontre nos clients industriels pour le... dans
20 le cadre de la gestion de l'interruptible, entre
21 autres.

22 Donc cette discussion-là a lieu avec nos
23 clients industriels pour voir comment le programme
24 se comporte, quels sont les enjeux aussi bien chez
25 nous que chez eux, comment il est utilisé, et

1 caetera, c'est une, pour dire, c'est une discussion
2 permanente avec nos clients industriels.

3 De la même façon pour les clients Affaires,
4 il y a des contacts avec ces clients-là pour dire :
5 « Il y a eu un pilote », on a approché, on a fait
6 des séances d'information, on a fait des séances
7 d'échanges pour voir un petit peu qu'est-ce qui
8 peut être mis en place et comment les clients
9 répondraient à notre, à un programme de gestion de
10 la demande, à de la GDP.

11 Donc ce n'est pas, c'est quelque chose qui
12 a été fait de façon, en, je ne veux pas dire en
13 discussion avec les clients mais les clients ont
14 été consultés, et puis quand je dis qu'il faut
15 aller chercher le bon signal chez les clients pour
16 pouvoir... notre objectif, c'est que les clients
17 embarquent, donc on veut savoir quels sont les
18 déclencheurs et quels sont les enjeux chez eux pour
19 pouvoir les adresser et mettre en place un
20 programme qui fonctionne.

21 Q. [73] D'accord. Merci. Je passe maintenant à ma
22 deuxième catégorie de questions, toujours en GDP,
23 les travaux de l'IREQ. Je vous inviterais à prendre
24 le document HQD-3, Document 6.2.1, c'est la cote B-
25 0058 pour la Régie, aux pages 7 à 9... 6.2.1, et on

1 est au tableau R-15.2.1, où on présente différents
2 projets de l'IREQ, qui sont divisés en deux
3 catégories.

4 Dans la dernière colonne, on identifie soit
5 « Développement et prospection » ou « Support et
6 expertise », pouvez-vous, très brièvement, nous
7 préciser quelle est la différence entre, pourquoi
8 certains projets sont « Développement et
9 prospection » ou « Support et expertise »?

10 M. RICHARD LAGRANGE :

11 R. Au niveau de la catégorie, je vais prendre une
12 chance, là.

13 Q. [74] Oui.

14 R. Donc c'est plus, je crois, ça, du découpage qui est
15 propre à l'IREQ, là.

16 Q. [75] O.K.

17 R. Est-ce qu'on demande vraiment une analyse très très
18 pointue, j'en prends un au hasard, là, lorsqu'on
19 parle de développer des critères de performance
20 pour les thermostats, donc c'est vraiment une
21 demande très très pointue.

22 Q. [76] Oui.

23 R. Eux, l'IREQ, mettent ça dans la catégorie « Support
24 et expertise », c'est vraiment, ça, un découpage
25 qui est propre, qui n'est pas propre à notre

1 direction, là, alors que pour d'autres demandes que
2 l'on fait à l'IREQ, ça rentre davantage, pour eux,
3 dans la catégorie prospection ou développement.

4 Q. [77] O.K., ça fait que vous...

5 R. C'est quelque chose qui est propre à eux.

6 Q. [78] O.K., ça fait que vous ne connaissez pas
7 nécessairement les critères qui font qu'un projet
8 va se retrouver d'un côté ou de l'autre, là,
9 c'est...

10 R. Nous, ce qu'on connaît, c'est nos demandes envers
11 eux, là...

12 Q. [79] Oui.

13 R. ... mais dans quel contenant ils les déposent, je
14 vous dirais que moi, je ne le connais pas.

15 Q. [80] D'accord.

16 R. À ma connaissance, je ne peux pas vous fournir la
17 réponse à ça.

18 Q. [81] D'accord. Admettons que vous faites une
19 demande à l'IREQ pour, aux fins d'éventuellement
20 développer un programme de GDP, là, c'est une
21 présomption que je fais, je présume qu'ils vont
22 d'abord l'examiner sous l'angle « Développement et
23 prospection », c'est ce que... « Est-ce que ça
24 marche, est-ce qu'il y a du potentiel là? », puis
25 éventuellement, on va passer vers un projet pilote,

1 il va y avoir un passage de la réalisation vers le
2 projet pilote.

3 Ce qui m'intéresse, ce que je veux
4 comprendre ici, là, c'est l'interaction entre
5 l'IREQ et HQD dans cette transition-là d'un projet
6 vers l'étape de projet pilote, à quel moment est-ce
7 qu'il y a une passation, si vous voulez, du projet
8 entre les mains de l'IREQ vers les mains d'HQD,
9 puis comment est-ce que les rôles fonctionnent à
10 travers tout ça.

11 M. HANI ZAYAT :

12 R. Juste reprendre peut-être votre, je comprends qu'on
13 a donné beaucoup de détails ici pour les projets de
14 l'IREQ, pour nous, on peut consulter l'IREQ
15 lorsqu'on a des questions spécifiques à poser. Donc
16 le projet, il ne prend pas nécessairement, il ne
17 prend pas naissance chez l'IREQ puis, après ça, il
18 passe en pilote, c'est une analyse...

19 Q. [82] O.K., pas nécessairement?

20 R. Pas nécessairement, ou ça va dépendre des, je veux
21 dire, il n'y a pas de chemin préétabli sur les
22 différentes étapes. Ce qu'on vise, c'est de
23 développer nos projets, s'il y a des questions qui
24 sont spécifiques ou s'il y a des aspects qui
25 nécessitent une plus grande investigation, ou si

1 l'IREQ peut avoir une contribution pointue ou
2 répondre à nos questions, ils vont certainement
3 être mis à contribution, que ce soit pour des
4 questions de techniques, de technologies, que ce
5 soit pour des questions de simulations, que ce
6 soit, je veux dire, on va utiliser leur expertise.

7 Q. [83] Parfait, merci. L'IMA des compteurs
8 intelligents permet d'acquérir des données
9 détaillées sur la consommation d'électricité des
10 clients d'HQD, est-ce que l'IREQ est impliquée
11 d'une quelconque façon dans l'étude de ces données,
12 par exemple, si on reste dans le contexte de la
13 GDP, en étudiant la diversité des courbes de charge
14 auprès des consommateurs résidentiels en
15 corrélation avec d'autres informations concernant
16 le logement taille/type, donc est-ce que l'IREQ a
17 un rôle à jouer dans l'analyse de ces données-là?
18 (10 h 24)

19 R. Je vais dire, pas à ma connaissance.

20 Q. [84] D'accord. Donc, ça serait uniquement le
21 Distributeur qui ferait l'analyse des données en
22 cas de besoin?

23 R. Bien le Distributeur va faire l'analyse des
24 données, ou s'il y a des aspects qu'il veut faire
25 valider par l'IREQ, il va se retourner vers l'IREQ,

1 là, mais je...

2 Q. [85] D'accord, merci. Dans le tableau auquel on
3 fait référence, il n'est pas fait mention des
4 véhicules électriques. Est-ce que l'IREQ est
5 impliqué dans la recherche sur les véhicules
6 électriques?

7 R. Je ne voudrais pas faire un bilan des activités de
8 l'IREQ, là, je comprends qu'on a été... je pense
9 qu'on a été loin en déposant le tableau qui est là,
10 mais je ne voudrais pas m'aventurer sur les projets
11 de l'IREQ que je ne connais pas.

12 Q. [86] Je comprends. Merci. Mes prochaines questions
13 sont sur les enjeux de tarification et rabais à la
14 pointe. Donc, est-ce que les compteurs intelligents
15 sont un outil qui vous permet de mettre en oeuvre
16 une tarification en période de fine pointe, ou une
17 structure tarifaire offrant des rabais pour une
18 réduction de la consommation à la fine pointe?

19 R. Je vais le prendre sous deux angles.

20 Q. [87] D'accord.

21 R. Premier angle, sous l'angle de la tarification.
22 Donc, pour nous, ce n'est pas nécessairement à
23 travers une modulation du tarif, quoique je peux
24 considérer qu'un programme de GDP avec un tarif de
25 GDP, donc je veux dire un achat de puissance chez

1 le client, est une forme de tarification. Par
2 contre, si vous avez en tête une tarification
3 d'heure en heure, ce n'est pas quelque chose...
4 c'est quelque chose qui a été testé dans le passé
5 puis on pense qu'il n'y a pas de potentiel de ce
6 côté-là.

7 On dit plutôt des programmes du type
8 interruptible chez les industries, c'est un
9 engagement du client à s'effacer lorsqu'on le lui
10 demande contre rémunération pour cet engagement-là
11 au début de la saison. Et après ça, une
12 compensation à chaque heure à un tarif fixé
13 d'avance. Donc, quelque chose qui est assez proche
14 du programme interruptible, mais qui pourrait
15 s'appliquer de façon différente, que ce soit pour
16 la clientèle d'affaires, comme on le fait là, ou,
17 éventuellement, pour la clientèle résidentielle.
18 Donc ça, c'est pour l'aspect incitatif pour le
19 client.

20 Maintenant, l'outil qui va être déployé
21 chez le client peut être, j'en ai parlé hier, ça ne
22 passe pas... je veux dire les compteurs sont un
23 moyen, mais il y a bien d'autres moyens de
24 permettre un effacement de charge chez le client.
25 Il y a plusieurs technologies qui sont,

1 aujourd'hui, disponibles sur le marché, qui
2 permettent au client, avec un téléphone, à travers
3 du Wi-Fi, de gérer une ampoule électrique,
4 d'éteindre et d'allumer une ampoule électrique, un
5 système de chauffage ou toute autre prise
6 électrique.

7 Q. [88] Vous avez mentionné que ça a été testé par le
8 passé, une tarification qui varie puis que ça
9 n'avait pas été concluant. Vous me parliez du
10 Projet Heure Juste, je présume, qui avait démontré
11 que des légères variations de tarifs ne génèrent
12 pas des résultats intéressants. Par contre, notre
13 expert a souligné le tarif Réseau Plus qui, lui,
14 intègre une approche de tarification en période de
15 fine pointe et qui avait vu une réduction de
16 l'appel en puissance de six pour cent (6 %), ce qui
17 semble démontrer que des tarifs... des variations
18 de tarifs de cette nature pourraient générer des
19 résultats intéressants. D'ailleurs, si on applique
20 la réduction de six pour cent (6 %) du projet
21 pilote Réseau Plus à l'ensemble des clients
22 résidentiels et agricoles, on obtiendrait une
23 réduction d'un gigawatt. Est-ce que vous êtes
24 d'accord avec moi qu'on pourrait qualifier cette
25 réduction d'intéressante?

1 R. Il faudrait juste revenir sur le... Oui, il y a du
2 potentiel pour de la réduction de charge, là, je
3 veux dire je... quand on parle des programmes de
4 GDP, c'est de ça qu'on parle, c'est de donner...
5 c'est d'aller acheter de la puissance chez le
6 client. Pour ce qui est du tarif, je vais revenir à
7 la charge, je pense, la meilleure façon de donner
8 un signal au client, c'est d'aller acheter... de
9 lui dire : « On a besoin de ton engagement pour la
10 prochaine pointe puis tu t'engages à réduire ta
11 consommation sur demande cinq, dix (10), quinze
12 (15) ou vingt (20) fois par année. » Je veux dire
13 ça... Après ça, on tombe dans les modalités, pour
14 moi, que ce soit Heure Juste ou... c'est des
15 questions de modalités commerciales. Je pense que
16 des modalités simples, c'est celles que je décris.

17 Maintenant, le potentiel, oui, il y a
18 certainement un potentiel. On a mis pour l'instant
19 au bilan un potentiel de trois cents mégawatts
20 (300 MW) qu'on pense qu'on est capable d'aller
21 chercher à relativement court terme, là. On parle
22 des trois, quatre prochaines années. Et ça ne sera
23 pas un frein. C'est pas... l'atteinte de ce
24 chiffre-là ne sera pas un frein pour dire, on
25 arrête d'en faire.

1 (10 h 29)

2 Q. [89] Oui, j'ai bien compris. Merci.

3 M. RICHARD LAGRANGE :

4 R. Et je ferais un complément de réponse...

5 Q. [90] Oui. Oui.

6 R. ... à ce que monsieur Zayat vient de dire. Ce qu'on
7 a mentionné également hier en audience, c'est qu'au
8 niveau de la GDP, lorsqu'on observe ce qui se fait
9 ailleurs dans les autres utilités, les mesures de
10 type comportemental, parce que c'est ce que ça
11 implique votre question...

12 Q. [91] Oui. Oui.

13 R. ... ont une performance moins intéressante pour les
14 utilités que des interventions de type
15 interruptible, comme monsieur Zayat a mentionné. Au
16 niveau du comportemental, il y a une certaine niche
17 de clients, oui, qui sont friands de ce genre de
18 mesures, mais lorsqu'on regarde l'ensemble de la
19 population, ce n'est pas ce que les clients
20 habituellement recherchent, d'une part.

21 D'autre part, les résultats obtenus par les
22 autres utilités sont moins concluants que lorsqu'il
23 y a une interruption vraiment gérée par l'utilité.
24 Et troisièmement, on observe également un
25 effritement de ces comportements-là au fil des

1 années. Donc, c'est pour ça que, nous, dans notre
2 stratégie, on favorise d'abord intervenir en GDP,
3 mais par des actions concrètes d'interruption.

4 Q. [92] Mais, pensez-vous qu'une approche tarifaire de
5 type « critical peak pricing » ou « peak time
6 rebate » pourrait aider, contribuer à réaliser le
7 potentiel de changements comportementaux?

8 M. HANI ZAYAT :

9 R. Je vais vous dire, non. Je pense que l'approche, la
10 meilleure... en tout cas, pour nous, l'approche qui
11 s'applique dans notre cas, ce serait une approche
12 que j'ai décrite.

13 Q. [93] Merci. J'ai terminé une section, si vous
14 voulez prendre une pause.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Vous lisez dans mes pensées. Alors, nous allons
17 prendre une pause de quinze (15) minutes, de retour
18 à moins quart.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 Q. [94] D'accord. Alors, je poursuis. Quelques rapides
23 questions sur différents programmes. D'abord, le
24 fameux programme des chauffe-eau. Avez-vous un plan
25 B pour le programme si jamais ça ne débloque pas

1 avec les entités de santé publique?

2 M. RICHARD LAGRANGE :

3 R. Oui. Comme on a mentionné hier, on a différents
4 pilotes en cours, on en a quatre (4) de front.
5 Alors, si ce n'est pas le chauffage de l'eau, ça
6 sera le chauffage de l'air.

7 Q. [95] O.K.

8 R. Entre autres.

9 Q. [96] D'accord. Pour les plinthes électriques et
10 chauffage central, vous conduisez actuellement un
11 projet pilote à ce sujet. Quel rôle envisagez-vous
12 pour les agrégateurs et d'autres tierces parties
13 qui pourraient contribuer au succès de ce type de
14 programme?

15 R. Pour capter la GDP dans le marché, c'est un des
16 moyens. Donc, la stratégie commerciale n'est pas
17 encore finalisée. On est plus en phase pilote, mais
18 effectivement lorsqu'on regarde ce qui se fait
19 ailleurs dans d'autres utilités, on voit que dans
20 certains cas les agrégateurs jouent un rôle pour
21 capter ces gisements-là.

22 Q. [97] O.K.

23 R. Mais, notre stratégie n'est pas encore arrêtée à ce
24 sujet.

25 Q. [98] D'accord. Et maintenant pour les véhicules

1 électriques, ceux-ci ne faisaient pas partie de
2 l'étude de potentiel réalisée en deux mille douze
3 (2012). Est-ce que vous connaissez le potentiel
4 global des mesures de GDP qui pourrait s'appliquer
5 relativement aux véhicules électriques?

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Je vais vous dire que le véhicule électrique, en
8 général, même la consommation, on a des choses qui
9 sont prévues au bilan, il y a des... c'est
10 incorporé dans la prévision de la demande. Il y a
11 une projection de la diffusion du véhicule
12 électrique sur l'horizon du plan. Et par contre, on
13 a parlé hier d'un besoin de caractérisation et de
14 compréhension de l'utilisation des recharges des
15 véhicules électriques, leur profil dans le temps,
16 et caetera. Et tant qu'on n'a pas cette
17 information-là, c'est difficile d'avoir un
18 potentiel d'effacement quand on ne sait pas c'est
19 quoi la charge et c'est quoi sa présence dans le
20 temps. Donc, c'est certainement un sujet qui va
21 évoluer au cours des prochaines années. Je ne vois
22 pas ça nécessairement à très court terme. Mais au
23 fur et à mesure que la diffusion de l'auto
24 électrique augmente et qu'on a une meilleure
25 compréhension et une meilleure... oui, une

1 meilleure compréhension du comportement de ces
2 utilisateurs, là il pourrait y avoir quelque chose
3 de plus ciblé pour les véhicules électriques.

4 (10 h 50)

5 Q. [99] Donc, vous me disiez un peu plus tôt qu'il
6 n'était pas envisagé de mettre à jour l'étude de
7 potentiel, mais il va quand même falloir
8 éventuellement étudier le potentiel d'autre chose,
9 dont les véhicules électriques?

10 R. Effectivement. Mais avant d'étudier le potentiel de
11 l'auto électrique, il faudrait qu'elle existe de
12 façon un peu moins embryonnaire.

13 Q. [100] Parlons maintenant de coûts évités. Est-ce
14 qu'il est exact de dire que le coût de fournir un
15 kilowattheure additionnel à dix-sept heures (17 h)
16 pendant une journée très froide en janvier est plus
17 élevé que le coût de fournir un kilowattheure
18 additionnel à quatre heures (4 h) du matin en
19 octobre? C'est une question rhétorique.

20 R. Je vais faire une réponse tout aussi rhétorique. Ça
21 va dépendre de l'équilibre énergétique.
22 Effectivement, si on regarde notre bilan
23 aujourd'hui, on a des surplus en octobre et on a
24 plutôt des besoins en janvier.

25 Q. [101] D'accord.

1 R. Mais je ne suis pas sûr que c'est le dix-sept (17)
2 janvier, par contre.

3 Q. [102] D'accord. Merci. Est-ce que cette distinction
4 est notée dans l'analyse des coûts évités que vous
5 déposez annuellement dans les causes tarifaires?

6 M. RICHARD LAGRANGE :

7 R. Au niveau des coûts évités, on a lu votre mémoire
8 évidemment, donc on voit où vous... la ligne de
9 questions.

10 Q. [103] Oui.

11 R. On a déjà un certain découpage au niveau du coût
12 évité pour tenir compte des particularités. On
13 distingue le coût évité en été versus en hiver. On
14 distingue le coût évité en énergie versus en
15 puissance. On distingue le coût évité court terme
16 versus long terme. On distingue le coût évité
17 pointe, hors pointe. Et on décline ensuite tous ces
18 coûts évités là par usage. Donc, on a déjà une très
19 grande panoplie de coûts évités qui permettent de
20 capter la plupart des usages que l'on peut voir.
21 D'y aller à l'heure ou presque à l'heure, comme
22 proposé, non, on n'a pas ce niveau de détail là. On
23 trouve que le niveau que l'on a présentement, là,
24 qui se décline, comme je viens de le dire, est déjà
25 suffisamment élaboré.

- 1 Q. [104] Le découpage dont vous parlez, est-ce qu'il
2 est illustré dans un document quelconque dont on
3 pourrait demander le dépôt? Non, finalement, on
4 n'en a pas besoin, on dirait. Ça va. Oubliez la
5 dernière question! Pour simplifier.
6 Lorsque vous calculez les coûts évités, tenez-vous
7 compte de la structure du contrat patrimonial et
8 des coûts additionnels des achats requis pour
9 éviter les dépassements du contrat patrimonial?
10 M. HANI ZAYAT :
- 11 R. Pouvez-vous reformuler votre question?
- 12 Q. [105] On m'indique de le redire de la même façon
13 mais plus lentement. On va essayer, voir si ça
14 fonctionne. Lorsque vous calculez les coûts évités,
15 est-ce que vous tenez compte dans ce calcul-là de
16 la structure du contrat patrimonial et des coûts
17 additionnels des achats qui sont requis pour éviter
18 les dépassements du contrat patrimonial?
- 19 R. La réponse courte est oui. Dans le sens que la
20 structure du contrat patrimonial, le contrat
21 patrimonial est un contrat assez simple. C'est un
22 prix unique de soixante-dix-neuf (79), qui a
23 augmenté de deux pour cent (2 %) depuis deux, trois
24 ans. Ça reflète essentiellement nos coûts évités en
25 période de surplus, donc pour toute la période

1 d'été. Après ça, pour la période d'hiver, on
2 reflète... même pour la période d'hiver,
3 aujourd'hui, on a très peu d'achats qui sont requis
4 en période d'hiver. Et ça reflète aussi les coûts
5 de la puissance pour la période d'hiver. Il n'y a
6 pas de coûts de dépassement. C'est votre
7 utilisation du mot « dépassement » qui me... Elle
8 reflète les achats additionnels requis lorsqu'il y
9 en a. Mais il n'y a aucune planification de
10 dépassement au sens de l'entente cadre.

11 Q. [106] D'accord. À la page 16 du rapport de notre
12 expert déposé sous 021 - vous n'êtes pas
13 nécessairement obligé d'y aller - monsieur Hopkins
14 parle du Vermont Weather Analytics Center qui
15 utilise des techniques d'intelligence artificielle
16 du « machine learning » afin de prédire la demande
17 locale jusqu'à soixante-douze heures (72 h) en
18 avance avec une prévision de quatre-vingt-dix-sept
19 virgule six pour cent (97,6 %). Est-ce que vos
20 systèmes de prévision de court terme atteignent
21 cette performance?

22 (10 h 56)

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Je ne pourrais pas vous comparer sur la même base
25 que ce que vous venez de citer. Je peux vous dire

1 qu'on est... notre système de prévision - puis là,
2 je vais parler au sens de Hydro-Québec, au sens
3 large - en fait la prévision court terme, la
4 prévision... la demande en fonction de la
5 température, donc il y a une prévision de
6 température qui est en arrière de ça pour les douze
7 (12) prochains jours. Et là, évidemment, dans les
8 douze (12) jours à venir, évidemment la prévision
9 de très court terme, les premières... je veux dire
10 les premiers trente-six heures (36 h) n'ont pas le
11 même degré de certitude que la période suivante.

12 Q. [107] Avez-vous un...

13 R. Mais je ne pourrais pas... je n'ai pas fait de
14 comparaison, je veux dire, ce genre de comparaison
15 c'est d'habitude des méthodologies... si on veut
16 avoir des résultats comparables il faut faire
17 l'analyse autrement que... que sur un banc ici.

18 Q. [108] Je comprends, je comprends, mais quand vous
19 me dites donc que la prévision du premier trente-
20 six heures (36 h) est plus précise que les journées
21 suivantes, vous n'avez pas quantifié la précision,
22 là, de ce trente-six heures (36 h).

23 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

24 R. Je pense qu'on avait déjà fourni des statistiques
25 concernant les performances de prévision de

1 TransÉnergie, mais je pense que c'est pas dans le
2 cadre de ce dossier-ci, là, je pense que c'est la
3 tarifaire de l'année passée, là, si ma mémoire est
4 bonne. Mais on avait différents horizons puis...
5 avec les écarts-types et les... les écarts en
6 valeur absolue. Je ne pourrais pas vous citer, par
7 contre, la cote.

8 Q. [109] Est-ce que vous pourriez nous le donner sous
9 forme d'engagement, la cote, s'il vous plaît?
10 Merci.

11 R. Je pense que oui.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Q. [110] Excusez-moi, on parle de la tarifaire du
14 Transporteur ou du Distributeur?

15 R. Du Distributeur.

16 Q. [111] O.K.

17 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

18 Oui, donc c'est le...

19 LE PRÉSIDENT :

20 Engagement numéro 1.

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 ... engagement numéro 1. Fournir la cote du
23 document où apparaît la quantification de la
24 précision des prévisions à court terme... c'est
25 bien...

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Bien j'irais plus large, là. Vérifier les études de
3 précision de la prévision court terme, puis donner
4 les références.

5 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

6 Ça me convient.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Parce qu'on va regarder plus large que...

9 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

10 Merci.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Est-ce que c'est noté, Madame la Greffière? Oui,
13 O.K.

14

15 E-1 (HQD) : Vérifier les études de précision de la
16 prévision court terme et donner les
17 références. (Demandé par le RNCREQ)

18

19 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

20 Q. [112] Ma dernière question au sujet des GDP. Bon,
21 vous l'avez constaté par notre mémoire et par la
22 teneur de mes questions, notre préoccupation c'est
23 l'aspect planification de la chose. J'ai bien
24 compris vos réponses, Monsieur Zayat, par rapport
25 au trois cents (300) qu'on vise et qu'on dépasse.

1 Toutefois une question très simple : est-ce qu'il
2 existe chez le Distributeur un document qui
3 s'appelle « Plan de GDP »? T'sais, qu'on pourrait
4 comme... où tout est là-dedans, là, puis on
5 pourrait le lire. Ça existe-tu, ça?

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Pas à ma connaissance.

8 Q. [113] D'accord. Merci.

9 R. Mais le PTÉ est une indication de ce qui peut être
10 fait et le plan d'approvisionnement est une
11 indication sur quoi on compte. Donc ça ne
12 s'intitule pas comme vous le mentionnez, mais je
13 pense que ça répond à vos questions quand même.

14 Q. [114] D'accord. Je passe maintenant aux achats
15 court terme, cette famille de questions sera plus
16 brève. J'espère très peu dépasser mon temps. Tout
17 d'abord la prévision horaire de volumes et coûts de
18 l'électricité patrimoniale, c'est là que je vous
19 inviterais à prendre les documents que j'ai déposés
20 sous les cotes 0030 et 0031. Ce sont donc les deux
21 tableaux sur deux feuilles individuelles. Oui, ce
22 sont des vieilles choses, mais nous les utilisons à
23 titre d'exemple. Donc c'est dans le dossier R-3610-
24 2006 en réponse à des DDR. HQD avait déposé des
25 prévisions horaires des volumes et des coûts

1 d'électricité postpatrimoniale pour l'année témoin
2 deux mille sept (2007). À partir de ces données-là,
3 la Régie avait confectionné les deux graphiques que
4 je vous ai distribués. Est-ce que HQD fait toujours
5 des prévisions de volumes et de coûts unitaires
6 horaires pour l'électricité postpatrimoniale pour
7 l'année témoin, comme il l'avait fait en deux mille
8 six (2006), qui permettraient de réaliser des
9 tableaux comme ceux-ci?

10 (11 h 1)

11 M. HANI ZAYAT :

12 R. Je vais vous rappeler que le contexte a beaucoup
13 beaucoup beaucoup changé depuis deux mille sept
14 (2007) à aujourd'hui, donc juste faire une... deux
15 mille sept (2007), la majorité de nos
16 approvisionnements postpatrimoniaux de long terme
17 n'était pas en place; en fait, deux mille sept
18 (2007) était, le premier contrat était rentré
19 quelques mois avant, en septembre deux mille six
20 (2006).

21 Deux mille sept (2007), en mars deux mille
22 sept (2007), on avait les contrats avec HQP qui ont
23 commencé et la progression de l'implantation, des
24 mises en service des différents contrats éoliens
25 n'était pas encore là. Donc on était à peu près

1 juste sur du patrimonial et la majorité des autres
2 approvisionnementnements était des approvisionnementnements de
3 court terme. Puis j'y vais de... j'y vais beaucoup
4 de mémoire.

5 Aujourd'hui, des approvisionnementnements de
6 court terme, on n'en a pratiquement pas, du moins
7 pour les prochaines années, donc la très grande
8 majorité, pour ne pas dire la quasi totalité de nos
9 approvisionnementnements postpatrimoniaux est à travers
10 les contrats de long terme, et on a des contrats de
11 long terme qui ont des prix fixes sur toute la
12 période qui sont prévisibles pour l'ensemble de la
13 période et qui sont stables tout au long de
14 l'année, donc qui sont déposés, que vous connaissez
15 sans doute aussi bien que moi.

16 Donc il n'y a pas lieu de faire des profils
17 horaires, il n'y a pas de variations horaires dans
18 nos coûts unitaires d'approvisionnementnements
19 postpatrimoniaux, ils sont tous issus de contrats
20 de long terme connus, à prix... à prix annuels.

21 Q. [115] Donc votre réponse est non, des prévisions
22 horaires comme celles-ci ne sont plus réalisées, dû
23 au changement de circonstances?

24 R. Bien, il n'y a pas de, je veux dire, il n'y a pas
25 d'achats horaires, donc il n'y a pas de prévisions

1 horaires.

2 Q. [116] Vous avez mentionné dans, quand vous
3 expliquiez le changement de circonstances, entre
4 autres, que des approvisionnements à court terme,
5 c'était très mineur maintenant, donc êtes-vous,
6 dites-vous que les achats de court terme qu'on a
7 observés dans les années deux mille quatorze
8 (2014), deux mille quinze (2015), qui parfois
9 étaient quand même substantiels, ça, c'est porté à
10 disparaître?

11 R. Non, c'est, j'ai dit que les achats de court terme
12 prévisibles sont à peu près inexistantes.

13 Q. [117] O.K.

14 R. Par contre, c'est sûr que s'il y avait des hivers
15 extrêmement froids, comme ceux qu'on a vécus au
16 cours des dernières années, c'est sûr qu'il va y
17 avoir des achats de court terme qui vont être
18 présents, mais ce n'est pas des achats planifiés,
19 ce sont des achats pour répondre à un aléa
20 climatique et, oui, ils ont été très importants aux
21 hivers 13-14 et 14-15 mais c'était pour répondre à
22 des événements climatiques et non pas pour répondre
23 à une demande de type normal.

24 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

25 R. Puis peut-être juste rajouter que, ici, comme vous

1 voyez, là, c'est quand même dans un mode de
2 prévision, ça fait que c'est à températures
3 normales. Ça fait que si on fournissait, là, pour
4 l'année deux mille dix-huit (2018), ce même
5 tableau-là à températures normales, je pense que ce
6 que Hani vient de mentionner, c'est qu'on n'aurait
7 pratiquement pas d'effets sur les coûts unitaires
8 dû au peu d'achats prévus pour les prochaines
9 années sur les marchés.

10 Q. [118] Parfait. Maintenant, je vous demanderais de
11 vous référer à la pièce B-0047, qui est le suivi
12 2015 de l'entente globale cadre 2014-2016. B-
13 0047... ça va?

14 R. Répétez la cote, s'il vous plaît?

15 Q. [119] Le B-0047, cote de la Régie, je vais juste
16 l'identifier comme le « Suivi 2015 de l'entente
17 globale cadre... oui, c'est ça, c'est que...

18 R. Je ne l'ai pas mais vous pouvez peut-être
19 procéder...

20 Q. [120] ... il a été déposé en, il a été déposé en
21 Excel uniquement, là, mais les versions PDF
22 existent dans les dossiers de suivi de la Régie.
23 Peut-être que vous serez en mesure de répondre à
24 mes questions sans le regarder également...

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Je veux qu'il ait le tableau devant lui.

3 (11 h 06)

4 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

5 Q. [121] Donc ça se trouve sur le site de la Régie,
6 c'est le suivi 2015 de l'entente globale cadre deux
7 mille quatorze-deux mille seize (2014-2016). Vous
8 l'avez? Parfait.

9 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

10 R. Tout à fait.

11 Q. [122] Dans sa version Excel, ce tableau comporte
12 trois onglets. Les deux premiers onglets sont
13 identifiés EC Horaire et Proxi Horaire. En réponse
14 à l'une de nos DDR, vous nous avez expliqué que le
15 calcul, sous l'onglet « Entente cadre », donc EC
16 Horaire, est effectué selon le profil horaire des
17 dépassements de l'année établie par le décret 1277-
18 2001. Le calcul sous l'onglet « Proxi » représente
19 les dépassements sur une base horaire, sous un
20 format comparable à celui déposé en réponse à la
21 question 5.1 de la demande de renseignements numéro
22 1 de la Régie, et caetera. C'est surtout l'onglet
23 « EC Horaire », là, dont je veux m'assurer de bien
24 comprendre le rôle. Donc, est-ce que c'est correct
25 de dire que cet onglet-là représente le véritable

1 calcul qui est utilisé aux fins réglementaires,
2 donc officiellement pour identifier les
3 dépassements?

4 R. Tout à fait.

5 Q. [123] Merci. Donc, le tableau « EC Horaire », cet
6 onglet-là nous permet, entre autres, de connaître
7 le volume d'électricité mobilisé par le
8 Distributeur aux fins de l'électricité patrimoniale
9 à toute heure de l'année. Je constate que pour
10 obtenir ce chiffre, on fait une série... en fait,
11 on part de la production brute des centrales d'HQP
12 puis on fait une série d'additions et de
13 soustractions. Donc on va, là, je ne vais pas
14 toutes les énumérer, mais on part de la production
15 brute, après on va soustraire la consommation dans
16 les centrales, on va additionner l'électricité
17 reçue au point de raccordement, et caetera, et
18 caetera. Et tout ça va éventuellement nous mener,
19 donc, à notre électricité mobilisée au titre
20 d'électricité patrimoniale. Donc si je comprends
21 bien la logique derrière le tableau, c'est de dire
22 qu'on doit... on part de la production totale d'HQP
23 puis à partir de ça, on va déduire que toute
24 électricité qui n'aura pas été comptabilisée
25 ailleurs doit nécessairement avoir été consommée

1 par HQD?

2 R. Absolument.

3 Q. [124] Puis pourquoi est-ce que vous procédez ainsi
4 pour établir l'électricité mobilisée à titre de...
5 patrimoniale? Vous n'avez pas des équipements de
6 mesurage qui pourraient vous permettre de connaître
7 directement cette quantité-là plutôt que de la
8 déduire dans un calcul?

9 R. C'est la méthode qui est approuvée dans l'entente
10 cadre, qui est, dans le fond, qui détermine la
11 méthodologie puis aussi, dans le décret de deux
12 mille un (2001).

13 Q. [125] D'accord, merci. Parlons maintenant de vos
14 fournisseurs à long terme. Advenant le cas où il y
15 aurait une fluctuation dans la demande, à la hausse
16 ou à la baisse, avant de considérer un achat de
17 court terme, lesquels, parmi vos fournisseurs à
18 long terme, peuvent adapter leur production pour
19 répondre à cette fluctuation de la demande?

20 R. Répétez la question.

21 Q. [126] Oui. Advenant le cas que vous identifiez une
22 fluctuation dans la demande, que ce soit à la
23 hausse ou à la baisse, avant d'arriver à considérer
24 des achats de court terme, pour répondre à cette
25 fluctuation-là, est-ce qu'il vous est possible de

1 demander à vos fournisseurs à long terme d'adapter
2 leur production pour répondre à la fluctuation?

3 R. J'ai de la misère à vous suivre dans votre
4 raisonnement... bien vas-y.

5 Q. [127] Est-ce que vous me suivez, Monsieur Zayat?

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Oui. Bien je veux dire, la réponse simple, c'est
8 qu'il n'y en a aucun. On a deux contrats qui
9 peuvent s'adapter sur demande, donc le contrat...
10 le dernier étant les contrats de puissance avec
11 HQP, le cinq cents mégawatts (500 MW) qu'on peut
12 appeler à l'avance, et le contrat cyclable qui peut
13 être appelé. Je vous rappelle que l'ensemble de nos
14 achats sont des achats de... ce sont des contrats
15 de base, donc que ça soit le... les contrats de
16 biomasse, les contrats éoliens qui sont équilibrés,
17 je veux dire, c'est tous des contrats avec... à
18 prendre tels quels.

19 Q. [128] Mais au quotidien, s'il y a des petites
20 fluctuations dans la demande, c'est uniquement le
21 contrat avec HQP qui peut s'adapter, absorber ces
22 fluctuations-là?

23 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

24 R. Bien à vrai dire, je vais peut-être juste revenir
25 sur le processus, là. Quand il y a des fluctuations

1 au niveau de la demande, nous on suit la demande de
2 façon dynamique, avec nos différents moyens, que ça
3 soit comme Hani a dit, là, les contrats de
4 cyclable, des achats sur les marchés, des appels
5 via nos contreparties. Ça fait que quand il y a des
6 fluctuations de demande, dans le fond, chacun de
7 ces moyens-là peut, à un certain moment donné,
8 intervenir, tout dépendant dans quel horizon on se
9 situe. Si on est dans des horizons vraiment dans
10 quelques heures avant les livraisons, bien on est
11 plus dans des marchés temps réel, ou des produits
12 comme le cyclable qu'on peut intervenir à une heure
13 d'avis. Par contre, si on est dans un délai un
14 petit peu plus loin, à deux jours d'avis, bien là
15 on a plus de possibilités. On a des contreparties,
16 on a les différents marchés qui s'offrent à nous,
17 plus DAM qu'on dit, là, l'avant-veille. Ça fait que
18 c'est... à chaque fluctuation de demande, tout
19 dépendant au moment qu'on la constate, on a une
20 panoplie de moyens qu'on peut appeler. Puis même la
21 GDP en fait partie, l'électricité interruptible
22 aussi. Ça fait que tout dépendant de l'horizon et
23 aussi où qu'on est rendu au niveau des coûts
24 relatifs à ces actions-là.

25 (11 h 11)

1 Q. [129] Ma dernière ligne de questions concerne les
2 achats de court terme auprès de HQP. Je vous
3 inviterais à prendre le document que je vous ai
4 distribué sous la cote 0032, donc le « Suivi
5 détaillé des activités d'achats et de ventes du
6 Distributeur par contrepartie », c'est un extrait
7 uniquement. Donc, vous avez dans cet extrait les
8 pages 16 à 19 du document complet, ainsi que la
9 dernière page où apparaissent les notes.

10 Mes premières questions visent simplement à
11 s'assurer qu'on ait tous une compréhension commune
12 de la structure de ce document. Donc, si on regarde
13 après la page couverture, bien entendu, à la
14 première page, on a une première transaction qui
15 est identifiée avec Energie Brookfield Marketing
16 SEC. On précise le numéro de la transaction, on
17 indique que l'achat a débuté le vingt-cinq (25)
18 janvier dernier, le vingt-six (26) janvier, d'un
19 total de cinq mille sept cent soixante
20 mégawatts/heure (5760 MW/h), une quantité moyenne
21 de cent vingt mégawatts (120 MW) à un prix moyen de
22 deux cent vingt dollars (220 \$) US le mégawatt.
23 Est-ce qu'on observe tous la même chose?

24 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

25 R. Absolument.

1 Q. [130] Merci. Ensuite, on indique que cet achat fait
2 partie de la stratégie achat jusqu'à cinq cents
3 mégawatts (500 MW) vingt-cinq (25) au vingt-six
4 (26) janvier deux mille quatorze (2014). On note
5 aussi qu'un autre achat a été effectué dans le
6 cadre de cette même stratégie, soit la transaction
7 suivante avec TransAlta. On est toujours au même
8 endroit?

9 R. Oui.

10 Q. [131] Parfait. Ensuite, on voit un bloc de quelques
11 lignes qui est réparti sur trois colonnes, les
12 colonnes « Contrepartie » qui est caviardée, la
13 colonne « Prix comparatif » et la colonne
14 « Notes ». Donc, ce que je comprends ici, je
15 comprends que la première contrepartie dont on ne
16 connaît pas l'identité a fait une soumission à deux
17 cent quarante-deux dollars et six sous (242,06 \$).
18 Les trois contreparties, il semble y avoir trois
19 lignes suivantes, les trois contreparties suivantes
20 ont indiqué qu'elles ne voulaient pas se commettre,
21 c'est dans la colonne « Notes ». Et la dernière
22 partie a proposé un prix de deux cent vingt-six et
23 trente-sept (226,37 \$) en précisant qu'elle ne
24 voulait pas s'engager à plus.

25 Est-ce que je comprends bien ce qui s'est

1 passé dans cette transaction-là?

2 R. Absolument.

3 Q. [132] Merci. Si on regarde maintenant la prochaine
4 transaction - et je n'en regarderai pas plus, ne
5 vous inquiétez pas - c'est une transaction avec HQP
6 pour... c'est très petit, hein! Je suis désolée
7 pour vos yeux. Une transaction avec HQP pour trois
8 mille cinq cents mégawatts (3500 MW), quatre cent
9 trente-huit mégawatts (438 MW) en moyenne, pour le
10 vingt-six (26) janvier.

11 Le bloc caviardé ici comprend seulement
12 deux notes. Donc, la première indique un prix
13 comparatif de cent quarante-neuf et quatre-vingt-
14 onze (149,91 \$) le mégawattheure avec la note 6.
15 Puis on a le prix de deux cent soixante-huit et
16 cinquante dollars (268,54 \$) le mégawattheure avec
17 la note 2.

18 Si on regarde la dernière page de l'extrait
19 que je vous ai distribué, on peut constater la
20 signification des notes 2 et 6, donc la note 6
21 signifie « Achat pour profil irrégulier » et la
22 note 2 signifie « Prix MassHub » et caetera, et
23 caetera.

24 Bon. Je vous remercie de votre patience.
25 Maintenant, j'ai des questions plus précises. Donc,

1 ce qui m'intéresse ici, c'est la note 6 « Achat au
2 profil irrégulier. » Dans le cadre du dossier
3 tarifaire 3933-2015, en contre-interrogatoire, le
4 Distributeur avait fourni des précisions au sujet
5 de ces achats. Je vous ai fait une copie de
6 l'extrait des notes sténos. C'est le dernier
7 document que j'ai distribué, 0033.

8 Je vous ai reproduit l'ensemble de
9 l'extrait pertinent que je ne vais pas lire
10 entièrement ici pour les besoins de temps. Je vais
11 seulement lire les phrases clés. Donc, questionné
12 sur la signification de note 6 « Achat au profil
13 irrégulier », HQD répondait :

14 Un achat profilé est souvent un achat
15 qui est avec des quantités qui sont
16 variables d'une heure à l'autre. [...]

17 Là je saute de phrase en phrase, là

18 Personne d'autres dans cet exercice-là
19 n'était prêt à fournir des quantités
20 variables d'une heure à l'autre de
21 cette façon-là. Il y a peu de
22 contreparties qui sont prêtes à vendre
23 trois heures dans la journée.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Pouvez-vous identifier les lignes?

1 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

2 Oui. Excusez-moi.

3 (11 h 16)

4 Q. [133] Ensuite... excusez-moi, je vais le trouver...
5 23 à 25, qu'on m'indique, de la page suivante, oui,
6 effectivement. Donc, 23... 14 à 16 de la page 223,
7 23 à 25 de la page 224. Ah, et 11 à 13 de la page
8 224 également. Et les dernières phrases sur
9 lesquelles je veux attirer votre attention sont à
10 la page 225 à partir de la ligne 5 :

11 Donc, à chaque fois que la note 6
12 apparaît, HQP est le seul
13 soumissionnaire... soumissionnaire,
14 c'est plutôt ça, est-ce exact?

15 Et en réponse :

16 Effectivement, à chaque fois que la
17 note 6 apparaît, c'est juste HQP qui
18 est capable de fournir ce genre de
19 transaction et qui nous évite, dans le
20 fond, des achats sur toute la journée.

21 Fin de la citation. Est-ce que vous souhaitez,
22 aujourd'hui, compléter ou autrement, préciser cette
23 réponse ou est-ce qu'elle correspond toujours à la
24 réalité?

25

1 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

2 R. Peut-être juste dire que dans le fond, c'est quand

3 même notre travail quotidien de rentrer en contact

4 avec nos contreparties, on suit nos contreparties

5 tout au long de l'hiver. Il arrive certains

6 moments, en effet, que c'est juste HQP qui est

7 capable de fournir un genre de produit spécifique.

8 Par contre, il ne faut pas perdre de vue qu'il est

9 toujours comparé avec tous les marchés avoisinants,

10 que c'est, dans le fond, à toutes les fois qu'on

11 dépose le suivi de la dispense, il faut prouver,

12 dans le fond, qu'on prend notre solution la moins

13 chère par rapport à nos alternatives qu'on a. Puis

14 comme je disais tantôt, on est en contact avec nos

15 contreparties de façon quotidienne puis s'il

16 advenait que peut-être pas pour cette partie

17 d'hiver là ou un mois suivant ou une année suivante

18 que ça viendrait à changer, bien nous on est en

19 contact avec eux puis on leur pose la question de

20 façon régulière pour s'assurer, là, dans le fond,

21 qu'il n'y ait aucune offre qui n'est pas adressée

22 si jamais les contreparties changent de stratégie

23 pour X raison, que ça soit une gestion de risque

24 plus agressive ou diverses raisons, là, qui n'est

25 pas propre à nous, là. Mais une chose est sûre,

1 c'est qu'on est en contact avec eux tout les jours.

2 (11 h 19)

3 Q. [134] D'accord. L'analyse qu'on avait faite de ce
4 document dans la cause tarifaire avait révélé que
5 quatre-vingts pour cent (80 %) des achats de court
6 terme effectués auprès d'HQP était des achats pour
7 lesquels seule HQP avait été contactée. Est-ce que
8 vous êtes en mesure de confirmer ce chiffre?

9 R. Je n'ai pas fait le calcul. Par contre, qu'est-ce
10 que je peux vous dire, puis, ça, je vais vous le
11 dire en toute honnêteté, là, le rapport qu'on a
12 dévoilé en deux mille quatorze (2014), puis même
13 votre exemple le prouve, là, sur la transaction où
14 vous faites référence, on ne montre aucune note
15 concernant les autres soumissionnaires. Par contre,
16 vous voyez que juste la transaction plus haut, ces
17 mêmes contreparties-là ont mentionné qu'ils ne
18 voulaient pas se commettre de façon additionnelle
19 sur la même journée qui nous concerne.

20 Ça fait que si ça avait été à refaire, je
21 pense qu'on aurait mis des notes à toutes les
22 contreparties en mentionnant qu'ils ne voulaient
23 pas se commettre, même si les notes sont
24 inexistantes pour la transaction avec HQP. Parce
25 que, dans les faits, c'est souvent ça qui se

1 produit, c'est qu'on appelle toutes nos
2 contreparties la même journée. Puis les
3 contreparties ont différents niveaux de production
4 et nous offrent différents niveaux de mégawatts. Et
5 il arrive à certains moments donnés que si on est
6 en forte pointe puis qu'on cherche à aller acheter
7 trois mille mégawatts (3000 MW) sur les marchés
8 parce qu'on est dans des pointes historiques, bien,
9 il se produit qu'on atteint la limite de ces
10 contreparties-là.

11 Et advenant ce cas-là, bien, on compare
12 dans le fond le résiduel qu'il faut aller
13 s'approvisionner entre HQP et les marchés,
14 l'électricité interruptible, tous nos autres moyens
15 d'approvisionnement la clientèle québécoise. Et on
16 choisit la solution la moins chère. Et même si,
17 ici, on ne voit pas les notes, les contreparties
18 ont quand même été appelées cette journée-là. Ils
19 nous ont mentionné qu'ils ne voulaient pas se
20 commettre pour plus de quantités qu'ils l'avaient
21 fait.

22 Q. [135] Donc, vous nous confirmez que, même en
23 présence d'un achat profilé pour lequel si on se
24 fie à ce qui avait été dit dans les notes sténo de
25 l'affaire tarifaire, seul le Producteur était en

1 mesure de fournir cet achat profilé là, vous avez
2 néanmoins appelé les autres soumissionnaires?

3 R. Dans cette journée-là, en effet. Puis qu'est-ce qui
4 se produit, c'est que, des fois, vu qu'on sait
5 qu'on a atteint le maximum des autres
6 contreparties, on en profite pour profiler un peu
7 mieux nos achats et moins générer, dans le fond, de
8 patrimonial inutilisé pour prendre, dans le fond,
9 une décision optimale sur nos achats de court
10 terme, puis acheter uniquement nos besoins pointus
11 en fine pointe.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Thibault-Bédard?

14 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

15 Oui, c'est presque terminé.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci.

18 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

19 Q. [136] Mon objectif ici n'est pas de tenter de vous
20 prendre en défaut, loin de moi. Je comprends qu'il
21 y a des circonstances qui font en sorte que, pour
22 certaines transactions, c'est uniquement HQP qui
23 est en mesure de fournir la quantité demandée et
24 que donc, pour ces transactions-là, on n'ira pas
25 appeler tout le monde, j'essaie seulement d'avoir

1 une idée de l'ordre de grandeur de ces... comme je
2 vous disais, dans l'affaire tarifaire, on avait
3 identifié dans notre analyse quatre-vingts pour
4 cent (80 %) des achats de court terme qui avaient
5 été faits en communiquant avec le Producteur
6 uniquement. Puis étant donné que les documents
7 n'ont pas été transmis pour les années suivantes,
8 on ignore l'information, et j'essaie de la valider
9 avec vous.

10 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

11 R. Bien, à vrai dire, pour revenir peut-être au
12 chiffre que vous mentionnez, comme je vous ai dit,
13 ça ne veut pas dire que les contreparties n'ont pas
14 été appelées cette journée-là. Les contreparties
15 pour l'ensemble peut-être du chiffre que vous
16 avancez, que je n'ai pas validé, ils ont été
17 appelés cette journée-là, mais on a atteint le
18 maximum de leur capacité de nous fournir de
19 l'énergie. Et c'est pour ça que, finalement, ici,
20 ça se traduit par une transaction qu'on voit avec
21 HQP comparé à un marché. Mais pour l'ensemble des
22 transactions que vous pensez que HQP est le seul
23 soumissionnaire, bien, cette journée-là
24 concrètement, toutes les contreparties ont été
25 appelées pour répondre à notre besoin.

1 La seule chose, c'est que, ici, ça se
2 traduit par une transaction où qu'on ne mentionne
3 pas nécessairement que les contreparties ont été
4 appelées. Ça laisse croire qu'ils n'ont pas été
5 appelés. Mais dans les faits, ils ont été appelés.
6 (11 h 29)

7 Q. [137] La RNCREQ aimerait réitérer sa demande de
8 pouvoir consulter les suivis détaillés par
9 contrepartie pour les années subséquentes deux
10 mille quinze (2015), deux mille seize (2016) afin
11 de pouvoir faire une analyse comme on l'avait fait
12 à l'époque. Bien sûr, on est prêt à signer une
13 entente de confidentialité ou d'accepter un
14 document caviardé comme ça avait été le cas pour
15 celui de deux mille quatorze (2014).

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Je n'ai pas les documents avec moi, mais il me
18 semble que c'est probablement une demande qui a été
19 contestée et décidée. Est-ce que c'est le cas? Bien
20 c'est-tu une demande que vous avez faite dans le
21 dossier?

22 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

23 Ça avait été fait dans les DDR. Dans les DDR.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Ça a été demandé dans les DDR, vous avez contesté

1 notre réponse parce qu'on ne vous l'a pas donné et
2 ça a fait l'objet d'une décision de la Régie. Donc,
3 il y a une décision sur l'effet qu'on n'a pas
4 l'obligation de donner accès.

5 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

6 Il semble y avoir un flou ici entre les réponses
7 qui avaient été fournies en contre-interrogatoire
8 lors du dossier tarifaire où est-ce qu'on nous
9 indiquait que pour les achats profilés, ce n'était
10 pas tout... il n'y avait pas plusieurs
11 soumissionnaires qui étaient contactés et les
12 réponses qui nous sont fournies aujourd'hui. Je
13 pense que pour aller un peu plus en profondeur sur
14 le sujet, de pouvoir consulter plus qu'une seule
15 année serait utile.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Bon, premièrement, j'ai une décision, donc on est
18 dans le tardif. Deuxièmement, non seulement on est
19 tardif puisque cette contestation-là a déjà été
20 faite et décidée. Ça ne changera rien, avoir accès
21 à deux mille quinze (2015), deux mille seize
22 (2016), pardonnez-moi, ne va ajouter que de la
23 confusion puisqu'il faudra refaire le processus.
24 Donc, on va arriver avec de la nouvelle preuve
25 basée sur des nouveaux documents qu'on devra se

1 procurer et donc, on va retarder le processus.
2 Alors, à la lumière de ça, et notamment à la
3 lumière de la décision que vous avez rendue, qui
4 est la... attendez une petite seconde... la D-2017-
5 038, sur la base de la même demande, et je vous
6 réfère plus particulièrement au paragraphe 15, donc
7 je m'objecte à la demande. Et subsidiairement, je
8 m'objecte également à la demande, n'eût été de
9 votre décision, ça aurait été une demande tardive.
10 Le RN a eu toute l'information qui leur permet, qui
11 leur a permis de faire un rapport assez détaillé
12 sur la question des transactions de court terme. Et
13 s'ils ont d'autres questions, bien les témoins sont
14 toujours disponibles et ils sont là. Je vous
15 remercie.

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 Par rapport à la tardivité, c'est une demande que
18 je réitère aujourd'hui suite à la réponse que j'ai
19 reçue aujourd'hui qui m'amène une information
20 nouvelle.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Quelle information nouvelle?

23 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

24 L'information à l'effet de laquelle plusieurs
25 soumissionnaires sont contactés pour les achats

1 profilés, ce qui n'est pas l'information qui nous
2 avait été donnée à l'époque.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Bien, ce n'est pas l'information que vous avez
5 compris des documents, mais le témoin...
6 premièrement, le témoignage est là, si vous avez à
7 le contre-interroger sur la validité de
8 l'information qu'il vient de vous donner, c'est le
9 moment maintenant. Ce n'est pas en consultant des
10 documents écrits que vous allez avoir une meilleure
11 information, vous avez, comme disent les serbo-
12 croates, « From the horse mouth », vous avez
13 l'information directe de la personne qui fait le
14 document. Donc si vous allez chercher les documents
15 deux mille quinze (2015) ou deux mille seize
16 (2016), ça va être la même personne qui devra
17 témoigner sur ces documents pour vous les
18 interpréter. Il est là, il a donné sa réponse. Vous
19 pouvez ne pas être d'accord, mais vous pouvez
20 encore le contre-interroger.

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 Je m'en remets à la Régie.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Nous allons accueillir l'objection, puis
25 d'ailleurs, on est dans un plan d'appro, on essaie

1 de voir les moyens que le Distributeur met en
2 oeuvre pour satisfaire des besoins et il peut
3 prévoir un paquet de choses, mais ce qu'il ne peut
4 pas prévoir, c'est les aléas auxquels il va faire
5 face à chaque année, à chaque heure, pour
6 rencontrer les besoins à la pointe.

7 Ce que vous voulez observer, c'est, a
8 posteriori, comment il s'est comporté dans le
9 trouble quand il devait satisfaire des besoins. Je
10 ne vois pas en quoi cette analyse-là, répétée,
11 puisqu'elle a déjà été faite, la Régie a déjà
12 tranché, je ne vois pas en quoi ça va nous
13 éclairer, la Régie, quant à l'approbation ou non du
14 plan d'appro deux mille dix-sept-deux mille vingt-
15 six (2017-2026). Alors, je vous invite, si vous
16 voulez aller plus loin là-dedans, convainquez-nous
17 qu'il y a lieu d'aller là, parce que moi, a priori,
18 je n'en vois pas l'intérêt. Mais on va arrêter ça
19 là. Est-ce que ça termine vos questions?

20 (11 h 30)

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 Je tenterai de vous convaincre lors de ma
23 plaidoirie.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Voilà! Rendez-vous est pris. Nous sommes rendus...

1 est-ce que c'est terminé, Maître Thibault-Bédard?

2 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

3 J'ai une dernière question.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Ah! une dernière.

6 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

7 Merci de votre indulgence.

8 Q. [138] Toujours à l'intérieur du document « Suivi
9 par contreparties », ma question vise la notion de
10 stratégies. Donc on a vu qu'on avait identifié, là,
11 comme stratégies achats jusqu'à cinq cents
12 mégawatts (500 MW), vingt-cinq (25) au vingt-six
13 (26) janvier, est-ce que c'est des stratégies qui
14 sont, quand j'entends le mot « stratégie », je me
15 dis que c'est quelque chose qui est établi
16 d'avance, est-ce que c'est quelque chose qui est
17 fixé longtemps à l'avance, quelques jours, quelques
18 semaines?

19 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

20 R. C'est des choses qu'on établit de façon
21 quotidienne, à chaque jour, et il pourrait même,
22 dans la même journée, avoir des stratégies
23 différentes, là, pour différents horizons, que ce
24 soit le matin quand on rentre pour la pointe du
25 soir, ça peut être aujourd'hui pour demain,

1 fiabilité, approvisionnement du réseau. Le facteur
2 prix est un facteur, je ne dirai pas que ce n'était
3 pas un facteur qu'on regarde mais on est en mode
4 gestion de la pointe, gestion de pointes
5 exceptionnelles. Donc les stratégies, elles visent
6 surtout à s'assurer d'avoir l'énergie disponible au
7 moment que nos clients vont en avoir besoin.

8 Q. [140] D'accord.

9 R. Toujours avec une contrainte d'avoir les meilleurs
10 prix, mais c'est un exercice de fiabilité avant
11 tout.

12 Q. [141] Ma question ne visait pas cette transaction-
13 là spécifiquement mais de manière générale, est-ce
14 que, parfois, vos stratégies vont inclure un
15 facteur, un élément prix, ou c'est toujours juste
16 un élément quantité à acheter?

17 R. Nos stratégies visent toujours à avoir le meilleur
18 prix, donc dépendamment, par contre, dépendamment
19 du niveau de la demande, quand on est à risque pour
20 trois cents mégawatts (300 MW), bien, c'est sûr
21 qu'on n'a pas le même comportement et le même degré
22 d'anxiété, je vais dire, que lorsqu'il y a trois
23 mille mégawatts (3000 MW) à aller chercher. Donc la
24 question, c'est de, aussi de trouver la stratégie
25 qui permet d'aller chercher toute l'énergie requise

1 sans affoler le marché non plus.

2 Donc, oui, l'élément prix est toujours
3 disponible, l'idée, c'est de faire ça de façon, je
4 veux dire, ordonnée et organisée, de façon à
5 prioritairement avoir l'électricité dont on a
6 besoin au moment où on en a besoin, et après ça,
7 faire la stratégie qui permet d'avoir le moins
8 d'impacts sur le marché.

9 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

10 D'accord. Merci, ça fait le tour de mes questions.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Thibault-Bédard. Alors, messieurs,
13 j'espère que vous n'aviez pas pris d'engagements
14 pour demain parce que je pense que vous allez être
15 obligés de revenir. Cela dit, Maître Neuman,
16 approchez quand même, parce qu'on va faire avec
17 vous comme on a fait avec maître Gertler hier. Et
18 là, il va falloir que vous précisiez...

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Donc je comprends...

21 LE PRÉSIDENT :

22 ... quel maître Neuman on a devant nous.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 ... je comprends que je serai doublement scindé
25 peut-être?

1 LE PRÉSIDENT :

2 Bien, je ne sais pas si vous allez réussir à faire
3 ça. Qu'est-ce que vous voulez faire, un petit peu
4 de SÉ-AQLPA, un petit peu de PNW, ou...

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Je... mes premières questions seront pour SÉ-AQLPA,
7 donc j'avais, en fait, dans l'ordre qui résulte du
8 calendrier puisque PNW a interverti avec UC donc
9 mes questions...

10 (11 h 34)

11 LE PRÉSIDENT :

12 On n'est pas... on n'est pas sectaire à ce point-là
13 quand même.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 O.K. Alors, donc...

16 LE PRÉSIDENT :

17 Vous avez le droit d'inverser si vous voulez.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Q. [142] Donc, je commence. Dominique Neuman pour
20 Stratégies énergétiques et l'AQLPA. Bonjour,
21 Monsieur le Président. Bonjour, Madame, Monsieur
22 les Régisseurs. Bonjour Messieurs, Dames. Donc,
23 simplement pour les fins de la planification, est-
24 ce que je comprends que nous terminons à midi
25 (12 h 00) exactement ou est-ce que c'est... c'est

1 ça le plan ou...? Parce que c'est clair que mes
2 questions ne seront pas terminées à midi (12 h 00),
3 alors...

4 LE PRÉSIDENT :

5 SÉ/AQLPA avait annoncé quarante-cinq (45) minutes.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Oui, oui. Et déjà là, je m'apprêtais à vous dire
8 que, comme certains de mes collègues, j'aurais
9 besoin de votre indulgence. Peut-être que ça va...
10 ça va dépasser probablement.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Ça, c'est le phénomène « moi aussi d'abord »,
13 t'sais. « Moi aussi. Moi aussi. »

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Bien, écoutez...

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Faites ce que vous pouvez. Encore là, on n'est pas
22 sectaire, on peut s'arrêter à midi dix (12 h 10),
23 mais vous ne nous traînez pas jusqu'à midi et
24 demie (12 h 30), ça, c'est sûr.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 D'accord. Donc, ce que je pourrais faire, c'est
3 voir un moment opportun où ça pourrait être
4 opportun de...

5 LE PRÉSIDENT :

6 O.K. Et je vous ferai signe si...

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Si le moment opportun est proche.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Est dépassé. Oui.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Oui.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Allez-y.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 D'accord.

17 Q. [143] Alors, ma première question porte sur la
18 prévision de la demande en réseau intégré. Bonjour,
19 Madame. Donc, nous constatons que, de façon
20 récente, dans les plans d'approvisionnement
21 d'Hydro-Québec Distribution, que l'écart entre les
22 scénarios faibles et forts par rapport aux
23 scénarios centrés, aux scénarios moyens, que
24 l'écart est identique non plus en termes de
25 probabilité, mais en termes de volume, de quantité,

1 de prévision de volume prévu. Alors qu'auparavant,
2 l'approche que nous avons perçue d'Hydro-Québec
3 était que les scénarios faibles et forts étaient
4 conçus pour être équidistants en probabilité et non
5 pas en volume par rapport aux scénarios centrés.
6 Est-ce que vous pouvez expliquer ce changement?
7 Pourquoi est-ce que l'écart, les scénarios faibles
8 et forts maintenant sont équidistants en termes de
9 volume et non pas en termes de probabilité?

10 Mme LAMYA SOUKTANI :

11 R. Pour les fins de l'exercice de la prévision de la
12 demande, ce que nous établissons, c'est un scénario
13 centré. Et autour de ce scénario centré, nous
14 établissons des fourchettes d'encadrement qui sont
15 à la même distance par rapport aux scénarios
16 centrés, autant à la baisse qu'à la hausse.

17 Quand j'ai... en fait, vous faites
18 référence aux résultats qu'on a constatés surtout
19 au niveau du secteur industriel, historiquement
20 qu'on a... que le Distributeur, il y avait une
21 surestimation systématique du secteur industriel.
22 Et ça, ça pourrait, dans certains cas, ça pourrait
23 nous faire penser que notre scénario faible, il
24 devrait être encore plus faible que ce qu'on
25 présente aujourd'hui.

1 Cependant, je tiens juste à vous mentionner
2 que cette tendance à la surestimation du secteur
3 industriel, ça, ça a été notée par la Régie de
4 l'énergie, ça, c'était notre ancienne façon de
5 prévoir le secteur industriel. Depuis ce temps-là,
6 on a changé notre méthodologie concernant le
7 secteur industriel. Et aujourd'hui, on n'a pas
8 assez d'historiques, beaucoup d'historiques avec
9 cette nouvelle méthodologie pour le secteur
10 industriel pour se prononcer à un risque de
11 surestimation.

12 (11 h 40)

13 Q. [144] Ceci étant dit, nous, on pense que notre
14 scénario de référence et des fourchettes
15 d'encadrement qui sont à la même distance du
16 scénario moyen ou du scénario de référence, c'est
17 notre meilleure façon d'évaluer le risque. D'autant
18 plus que le Distributeur, il a la responsabilité de
19 desservir sa clientèle, il a l'obligation de
20 desservir sa clientèle, donc on ne peut pas se
21 permettre d'avoir une... des écarts en fait entre
22 le scénario moyen et le scénario faible ou fort qui
23 ne serait pas de la même ampleur.

24 Q. [145] O.K. Oui. J'ai compris que dans votre réponse
25 vous avez... vous vous êtes centrée sur le résultat

1 ou dans le secteur industriel, vous avez peut-être
2 anticipé une autre question que je vous aurais
3 posée. Mais je veux revenir au niveau
4 méthodologique. N'est-il pas plus approprié que
5 l'écart... que l'équidistance entre le scénario
6 faible et le scénario fort par rapport au scénario
7 centré, qu'elle soit établie non pas en termes de
8 volumes, mais en termes de probabilités. Est-ce que
9 ce n'est pas ça la chose à faire au niveau
10 méthodologique?

11 R. Il est en ter... il est aussi en termes de
12 probabilité. Quand on parle d'une fourchette
13 d'encadrement, on a cinquante pour cent (50 %) de
14 probabilité d'être au-delà du scénario fort, comme
15 on a cinquante pour cent (50 %) de probabilité
16 d'être en bas du scénario faible. Nos fourchettes
17 d'encadrement on les traduit en termes d'écart-type
18 et on dit : bon, à un plus trois écart-type, bien
19 est au-delà... on est plus fort que... que le...
20 que le scénario moyen. Puis à un point trois écart-
21 type on est plus faible

22 Q. [146] Excusez-moi, je vous corrige là-dessus parce
23 que c'est pas ça qu'on constate, c'est... c'est à
24 peu près exactement le même volume d'écart entre le
25 scénario fort et le scénario faible par rapport au

1 scénario centré. Vous n'avez pas basé ça sur... sur
2 une équivalence de probabilité. C'est justement ça
3 ma question.

4 R. C'est un point trois écart-type, donc vous êtes
5 d'accord que si on applique le un point trois
6 écart-type et qu'on l'ajoute au scénario moyen ça
7 va donner les mêmes... les mêmes... mêmes volumes.
8 À la hausse qu'à la baisse. Maintenant c'est quoi
9 la probabilité d'avoir... d'être à l'intérieur de
10 plus ou moins un point trois écart-type?

11 Q. [147] C'est ça, c'est ça ma question.

12 R. C'est quatre-vingt pour cent (80 %), c'est quatre-
13 vingt pour cent (80 %), donc on a quarante pour
14 cent (40 %) de probabilité d'être plus haut et...

15 Q. [148] En moyenne. Excusez-moi, c'est une
16 probabilité en moyenne, mais c'est pas la
17 probabilité dans chacune des deux directions. C'est
18 pas la même probabilité dans chacune des deux
19 directions par rapport au scénario centré.

20 R. Je... je ne comprends pas votre ligne de pensée. Je
21 suis désolée.

22 Q. [149] Attendez un petit instant. Est-ce que vous
23 êtes d'accord que la probabilité d'être plus bas
24 est plus grande que la probabilité d'être plus haut
25 que le scénario moyen?

1 R. Est-ce qu'elle est plus forte?

2 Q. [150] Oui.

3 R. Mais c'est ça, en fait je reviens à ce que je vous
4 ai dit tout à l'heure parce que vous pensez que la
5 probabilité d'être plus bas elle est plus... elle
6 est supérieure à cause de nos résultats du secteur
7 industriel. Ça, je le dis parce que j'ai lu
8 votre... votre mémoire. Donc vous pensez qu'avec
9 les résultats qu'on a eus jusqu'à date, bien
10 historiquement pour le secteur industriel, vous
11 pensez que notre probabilité d'être plus bas, elle
12 serait plus élevée que notre probabilité d'être
13 plus... plus haut que la scénario moyen. Ou le
14 scénario de référence.

15 Q. [151] Après consultation avec notre témoin, je vous
16 donne un exemple. Par exemple, si une nouvelle
17 charge s'ajoute, c'est quelque chose qui
18 généralement vous sera communiqué d'avance, donc
19 vous serez mieux en mesure de le prévoir. Alors que
20 si une charge disparaît, donc une fermeture
21 d'usine, une faillite, c'est quelque chose que vous
22 avez moins de probabilité de savoir, donc...

23 R. Le risque... en fait notre façon de gérer le
24 risque, on le gère aussi bien à la hausse qu'à la
25 baisse. C'est sûr des fermetures d'usines non

1 anticipées ça générerait... ça pourrait générer
2 une... une demande à la baisse. Mais l'arrivée de
3 nouveaux clients aussi pourrait générer une
4 hausse... une demande qui est plus forte que ce
5 qu'on avait prévu. C'est pour ça que, nous, on
6 présente un scénario moyen, un scénario centré,
7 mais on gère toutes les fluctuations par rapport à
8 ce scénario centré à travers nos risques qui sont
9 aussi bien à la hausse qu'à la baisse.

10 Q. [152] D'accord.

11 R. Et je vous rappelle, comme je l'ai dit tout à
12 l'heure, on a l'obligation de... de desservir nos
13 clients. On ne peut pas se permettre de...
14 d'anticiper ou de mettre plus d'aléa à la baisse
15 qu'à la hausse, vu cette... notre obligation pour
16 desservir nos clients.

17 Q. [153] D'accord. Nous avons certains désaccords avec
18 ce que vous venez d'indiquer et nous en feront part
19 dans notre propre preuve un peu plus tard cette
20 semaine.

21 (11 h 45)

22 Donc, je passe à une autre ligne de questions. Je
23 passe aux réseaux autonomes. Donc, je m'adresse aux
24 différents membres du panel. D'abord, vous êtes au
25 courant que toutes les politiques énergétiques du

1 gouvernement du Québec depuis plus de vingt (20)
2 ans expriment le souhait que soient réalisés des
3 approvisionnementnements électriques de source éolienne
4 ou d'autres sources renouvelables dans les réseaux
5 autonomes d'Hydro-Québec Distribution? Vous êtes au
6 courant de cela? Ça me permet d'identifier qui va
7 répondre à cette ligne de questions.

8 M. HANI ZAYAT :

9 R. Bien, je vais dire que je n'ai pas fait
10 l'inventaire de ce qui a été dit au cours des vingt
11 (20) dernières années par... Si vous le dites.

12 Q. [154] Vous êtes un peu au courant des politiques
13 énergétiques du gouvernement du Québec quand même?

14 R. Pas des vingt (20) dernières.

15 Q. [155] Ah! Et les plus récentes, vous êtes au
16 courant que c'est bien dans les politiques
17 énergétiques du gouvernement?

18 R. Tout à fait. Je peux vous confirmer que c'est dans
19 les politiques énergétiques. C'est dans le Plan
20 stratégique d'Hydro-Québec et c'est aussi dans
21 notre Plan d'approvisionnement.

22 Q. [156] Vous êtes également au courant que, depuis
23 plus de vingt (20) ans, Hydro-Québec Distribution
24 effectue des mesures de vents dans les différents
25 réseaux autonomes et qu'elle a produit de multiples

1 rapports sur la faisabilité, tant des
2 approvisionnementnements électriques éoliens avec
3 jumelage diesel que d'autres approvisionnementnements
4 électriques d'autres sources renouvelables? Vous
5 êtes au courant qu'il y a quand même... il y a un
6 assez grand volume d'études et de rapports sur ce
7 sujet depuis vingt (20) ans de la part d'Hydro-
8 Québec Distribution?

9 R. Oui, il y a eu des démarches qui ont été faites
10 depuis... au cours des dernières années pour les
11 réseaux autonomes. Aujourd'hui, j'ai plus tendance
12 à regarder en avant puis de dire, qu'est-ce qu'on
13 peut faire pour pouvoir diminuer la dépendance des
14 réseaux autonomes sur le diesel. Et c'est la
15 démarche qui est initiée.

16 Q. [157] Mais vous êtes au courant que cette démarche,
17 elle est initiée depuis plus de vingt (20) ans? Ça
18 fait vingt (20) ans que vous réfléchissez à cela?

19 R. Ce n'est pas la même approche depuis vingt (20)
20 ans. Je pense que ce qu'on avait... Les démarches
21 qu'on avait tenté de faire, c'est d'identifier des
22 projets particuliers, des réseaux particuliers et
23 de faire nous-mêmes les études qui étaient requises
24 et d'aller plus en mode expérimentation.
25 Aujourd'hui ce qu'on dit, c'est que si on veut

1 vraiment que ça se fasse, on va faire un appel au
2 marché puis on va dire, on va aller chercher
3 l'expertise du marché pour dire : Qu'est-ce que
4 vous êtes capable de nous installer pour tel et tel
5 réseau et à quel prix? Donc, on... J'hésite entre,
6 on est confiant et on espère. C'est probablement
7 les deux. Avoir des résultats tangibles à très
8 court terme.

9 Q. [158] Mais quand vous mentionnez dans votre réponse
10 des réseaux particuliers, vous êtes au courant que
11 ce sont tous les réseaux autonomes qui ont été
12 examinés depuis une vingtaine d'années par Hydro-
13 Québec quant à leur potentiel, que ce soit leur
14 potentiel éolien ou leur potentiel d'accueil, pour
15 d'autres sources d'énergie renouvelable? Ce n'est
16 pas un ou deux réseaux autonomes que vous avez
17 étudiés? Vous les avez tous étudiés pour voir si
18 c'était possible?

19 R. Je n'ai pas de commentaire là-dessus.

20 Q. [159] Dans le sens que vous ne savez pas?

21 R. Non, je redis, je n'ai pas fait l'inventaire de
22 tout ce qui a été fait au cours des vingt (20)
23 dernières années. Ce n'était pas le but.

24 Q. [160] Est-ce que vous êtes au courant que le
25 gouvernement du Québec, dans sa politique

1 énergétique, souhaitait que tous les réseaux
2 autonomes d'Hydro-Québec Distribution, que dans
3 tous ces réseaux que l'on examine, la possibilité
4 de remplacer le diesel par de l'éolien ou d'autres
5 sources renouvelables?

6 R. Je vais parler du présent, de la présente politique
7 énergétique, du présent Plan stratégique d'Hydro et
8 du présent Plan d'approvisionnement. Et dans ces
9 cas-là, il y a... Je peux même dire qu'il y a un
10 engagement d'Hydro-Québec de diminuer la dépendance
11 sur les combustibles, de diminuer les gaz à effet
12 de serre pour les réseaux autonomes, et d'avoir des
13 solutions alternatives pour chacun des réseaux qui
14 sont présents. Il y a même un calendrier qui a été
15 déposé et qui est rendu public. Et c'est notre
16 planification pour le réseau autonome pour les
17 prochaines années.

18 (11 h 50)

19 Q. [161] Vous êtes également au courant que vous avez
20 proposé à la Régie de l'énergie dans les multiples
21 plans d'approvisionnement qui se sont succédé
22 depuis que la Régie de l'énergie existe, vous avez
23 proposé différents plans, et que la Régie les a
24 acceptés en vue de convertir différents villages,
25 en commençant par des projets pilotes, différents

1 réseaux autonomes, vers des énergies autres que le
2 diesel? Vous êtes au courant que ça fait plusieurs
3 plans que vous proposez à la Régie qui sont
4 acceptés par la Régie à cet effet?

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Ça serait bien si mon confrère posait des questions
7 sur l'actuel plan parce que là, on n'arrête pas de
8 poser des questions sur les vingt (20) dernières
9 années puis il n'y a pas de questions... et je
10 pense que le témoin a essayé de passer le message à
11 l'effet qu'il voulait parler du plan et de ce qui
12 s'en vient pour l'avenir. Sur cette base-là, je
13 m'objecte, on parle du plan deux mille six-sept-
14 vingt-six (2017-26), on ne parle pas des vingt (20)
15 dernières années.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Monsieur le Président, le problème c'est que dans
18 chaque dossier de plan d'approvisionnement, c'est
19 la même chose, c'est le jour de la marmotte. À
20 chaque plan d'approvisionnement, Hydro-Québec a une
21 stratégie, a un calendrier, a une vision pour
22 convertir les réseaux diesels à autre chose que le
23 diesel. C'est des plans fantastiques. La Régie
24 approuve ces plans fantastiques et trois ans plus
25 tard, rien n'est fait puis il y a un autre plan

1 fantastique.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Je vous entends, Maître Neuman, je sens un certain
4 scepticisme, mais c'est quoi la question? Au-delà
5 du fait que vous pouvez lui poser dix (10) fois au
6 témoin, il va vous répondre : « Parlez-moi du...
7 posez-moi des questions sur le plan actuel, les
8 plans précédents... » Et vous avez fait votre
9 point, vous êtes en train de plaider en posant des
10 questions, mais c'est quoi la question?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Q. [162] Bon, d'abord, je vais commencer par vous
13 demander, Monsieur Zayat, quels étaient les
14 villages où devaient être spécifiquement réalisés
15 des projets éoliens selon les plans antérieurs que
16 vous avez soumis et qui ont été approuvés par la
17 Régie?

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Neuman...

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Ce n'est pas un jeu de devinette, là. Je m'objecte
22 aussi à ce genre de question-là.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Bien, ça ne devrait pas être une devinette. Si
25 Hydro-Québec prend au sérieux des décisions de la

1 Régie, ça ne va pas être une devinette. C'est
2 important, ils se sont présentés, ils ont fait
3 approuver des projets, un plan d'approvisionnement
4 qui comportait la conversion de certains villages
5 du diesel à de l'éolien ou d'autres sources
6 renouvelables.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Mais ça ne fait pas partie du plan. Là on nous
9 demande d'identifier les villages qui étaient
10 identifiés dans les précédents plans. Encore une
11 fois, comme vous l'avez bien dit, Monsieur le
12 Président, son point a déjà été fait, est-ce qu'on
13 peut passer à des questions substantielles sur le
14 plan?

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Les plans, c'est des plans de dix (10) ans, ce
17 n'est pas des plans de trois ans. Ils ont été
18 approuvés par la Régie à la demande d'Hydro-Québec.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui, mais là, ce sur quoi on doit se prononcer ici,
21 c'est le plan dix/sept-vingt-six (17-26). Alors, je
22 vous invite à garder vos arguments pour votre
23 argumentaire, mais là, posez des questions au
24 témoin sur le plan qu'ils ont déposé et ce qu'ils
25 ont en tête pour deux mille dix-sept-deux mille

1 vingt-six (2017-2026).

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Notre souci, c'est de s'assurer que ce qui a pu
4 amener les plans précédents proposés par Hydro-
5 Québec et approuvés par la Régie à ne pas se
6 réaliser ne se reproduise plus. Et d'où ma
7 question.

8 Q. [163] Selon vous, qu'est-ce qui a fait que ces
9 plans ne se sont pas réalisés?

10 M. HANI ZAYAT :

11 R. Je vais vous parler de notre plan actuel. Notre
12 plan actuel c'est de...

13 LE PRÉSIDENT :

14 En fait, si vous permettez, je vais reformuler
15 votre question parce que nous, ce qui nous
16 intéresse de savoir, ce n'est pas qu'est-ce qui a
17 fait que les autres n'ont pas marché, mais qu'est-
18 ce qui fait que celui-là va marcher.

19 R. C'est une bonne reformulation. C'est là où je m'en
20 allais, donc merci d'avoir précisé la question.

21 Donc, je peux vous dire que l'objectif est de...

22 Bien d'abord, je vais... je vais être plus clair,

23 j'ai bien été prudent pour dire qu'au bout de

24 l'exercice, on va avoir réduit la dépendance au

25 diesel, mais on n'aura pas complètement éliminé le

1 diesel dans les réseaux autonomes. On a une
2 obligation de... bien pas une obligation... une
3 obligation, une volonté d'assurer la fiabilité et
4 pour l'instant, il n'y a aucune formule qui permet
5 de ne jamais utiliser le diesel. On peut avoir des
6 sources complémentaires qui vont venir... qui vont
7 produire de l'électricité renouvelable de façon...
8 pas occasionnelle, mais intermittente, mais quand
9 elles ne sont pas présentes, il va quand même
10 demeurer du diesel dans les réseaux autonomes.
11 Donc, le mieux qu'on peut faire, c'est de diminuer
12 le volume de diesel qui est consommé en réseau
13 autonome. Ceci dit, il y a quand même déjà, sur la
14 vingtaine de réseaux qui sont présents dans les
15 réseaux autonomes, il y en a déjà quatre où il y a
16 des démarches structurées qui sont en cours qui
17 visent cet objectif-là. On a parlé déjà des Îles-
18 de-la-Madeleine, donc il y a un appel d'offres qui
19 est en cours pour six mégawatts (6 MW), qui devrait
20 être comparable à ce qui peut se faire ailleurs,
21 donc pour venir remplacer du diesel par de
22 l'éolien.

23 (11 h 55)

24 Deuxième projet, toujours pour les Îles-de-
25 la-Madeleine, c'est le projet de raccordement et/ou

1 source alternative, qui est au-delà du six
2 mégawatts (6 MW) éolien, qui pourrait prendre une
3 plus grande part de la consommation diesel pour les
4 îles-de-la-Madeleine.

5 On a aussi un appel d'offres qui est en
6 cours pour Obidjuan pour la même chose, diminuer
7 l'utilisation du diesel. À Obidjuan, on a la chance
8 d'avoir une scierie qui est sur place et une
9 réserve de bois, je veux dire, je vais l'appeler
10 comme ça, qui pourra servir à la production
11 d'électricité et qui pourra aussi diminuer la
12 consommation diesel. C'est un projet qui est en
13 cours, donc l'appel d'offres est en cours, et les
14 gens sont en train de, quand je dis « les gens »,
15 le marché est en train de regarder cet appel
16 d'offres pour pouvoir y répondre.

17 Je peux parler de Tasiujaq; Tasiujaq est
18 une centrale qui est proche de la fin de sa vie
19 utile, et on a déjà fait un premier appel
20 d'intérêts aux marchés pour voir qu'est-ce qu'on
21 peut avoir comme propositions pour le remplacement
22 de la centrale au diesel par une nouvelle source de
23 production, qui va quand même inclure du diesel
24 mais qui va être alternative. Et il y a un appel
25 d'offres plus structuré qui est en cours

1 d'élaboration et qui va sortir au cours des
2 prochaines semaines.

3 Donc je peux déjà passer la liste comme ça,
4 il y a déjà quatre réseaux qui sont adressés, et
5 l'objectif est de les adresser tous. Donc notre,
6 qu'est-ce qui va faire que ça va marcher cette
7 fois, c'est justement d'avoir recours aux marchés,
8 de ne pas faire les analyses nous-mêmes, de ne pas
9 choisir nous-mêmes de rentrer dans des processus de
10 négociation, que ce soit avec les communautés, avec
11 le fournisseur, et caetera, mais de s'en remettre
12 aux marchés puis de dire : « Donnez-nous ce que
13 vous êtes capable de faire aujourd'hui pour chacun
14 de ces réseaux. »

15 Je pourrais les passer tous au complet mais
16 l'objectif est d'avoir une source alternative pour
17 chacun des réseaux d'ici deux mille vingt-trois
18 (2023), donc ce qui nécessite des appels d'offres
19 d'ici deux mille vingt (2020) au plus tard.

20 Q. [164] Vous mentionnez que votre objectif,
21 évidemment, n'est pas de remplacer, dans tous ces
22 réseaux, le diesel puisque le diesel offre une
23 garantie de fiabilité et offre de la puissance.

24 R. Je n'ai pas dit que notre objectif n'est pas de le
25 remplacer...

- 1 Q. [165] Oui.
- 2 R. ... c'est juste qu'il n'y a pas de solution de
3 remplacement.
- 4 Q. [166] Qu'il n'y a pas de solution. Est-ce que, je
5 fais une parenthèse ici parce que je m'apprêtais,
6 j'avais l'intention de poser cette question un peu
7 plus loin, mais est-ce que la biomasse est
8 considérée comme une alternative qui peut remplir
9 la même fonction que le diesel à cet égard, donc ce
10 qui veut dire que lorsque la biomasse serait,
11 lorsqu'elle laisserait une option, qu'elle
12 pourrait, à ce moment-là, remplacer le diesel?
- 13 R. La biomasse est une option à Obidjuan et elle est
14 regardée à Obidjuan, est-ce que la biomasse est une
15 option au Nunavik, je... permettez-moi d'en douter.
- 16 Q. [167] Ma question n'est pas c'est une option, c'est
17 que lorsqu'elle est une option, lorsque cette
18 chose-là arrive, lorsqu'elle est une option, est-ce
19 qu'elle est une, est-ce qu'elle permet de remplacer
20 le diesel, selon votre compréhension?
- 21 R. Je ne voudrais pas, je veux dire, la biomasse est
22 une réponse dans le cas d'Obidjuan. Est-ce que
23 c'est une réponse ailleurs? Pas nécessairement, ça
24 va dépendre de chacune des particularités des,
25 chacun des réseaux. C'est, l'objectif de façon

1 large est d'avoir toutes les sources qui sont
2 disponibles, de les regarder selon les
3 spécifications de chacun des réseaux.

4 Q. [168] O.K. Est-ce que votre objectif global pour
5 les réseaux autonomes serait de, comment dire, de
6 réduire la part du diesel à la part qui est
7 nécessaire pour assurer cette fiabilité et cette
8 puissance, donc d'avoir le plus
9 d'approvisionnements possible en termes de
10 quantités, en termes de volumes, en termes de, pour
11 occuper l'espace qui est actuellement occupé par le
12 diesel? En d'autres termes, ça pourrait vouloir
13 dire garder le diesel en réserve... pour même en
14 réserve, en réserve froide lorsqu'elle n'est pas
15 autrement requise, là, pour maximiser l'usage des
16 autres sources renouvelables.

17 (12 h)

18 M. HANI ZAYAT :

19 R. Je rappelle que l'objectif, je vais revenir sur les
20 quatre... les quatre critères dont on a parlé hier,
21 dont on a parlé ce matin. Donc l'objectif est de
22 réduire le diesel, oui, mais l'objectif aussi est
23 de réduire la facture. Donc si la réduction du
24 diesel amène une facture deux fois plus grande, on
25 ne sera pas plus avancés et non, c'est pas une...

1 c'est d'avoir contribué sur chacun... sur chacun
2 des critères.

3 Q. [169] Et lorsque tous les critères seront
4 rencontrés, votre objectif est-il de réduire le
5 diesel à sa part la plus petite possible? La plus
6 petite possible qui serait nécessaire à des fins de
7 puissance et fiabilité.

8 R. Je le redis, c'est l'équilibre entre la réduction
9 du diesel et la réduction de... la réduction
10 économique aussi.

11 Q. [170] Monsieur le Président, j'ai une série de
12 questions maintenant qui portent sur les coûts
13 évités et si je commence maintenant je pense qu'il
14 y aura une possibilité que je sois... que j'aie
15 besoin... que j'ai à être interrom... que j'aie à
16 couper ces questions.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Donc, vous suggérez d'arrêter là.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 C'est à vous, en tout cas c'est à vous de voir, là.

21 LE PRÉSIDENT :

22 C'est ce que nous allons faire.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 C'est une suggestion, oui.

25

1 LE PRÉSIDENT :
2 C'est ce que nous allons faire. Donc, Messieurs, et
3 je tiens à m'excuser auprès de madame Souktani,
4 tantôt je vous ai oubliée. J'espère que vous êtes
5 disponible aussi demain.
6 Mme LAMYA SOUKTANI :
7 Oui, je le suis.
8 LE PRÉSIDENT :
9 Oui. Alors donc rendez-vous demain matin, neuf
10 heures (9 h).
11 Me DOMINIQUE NEUMAN :
12 Mais si... si ça peut aider, je n'aurai pas de
13 questions à madame. Peu-être que la Régie en aura.
14 LE PRÉSIDENT :
15 Non, non, c'est juste parce que j'avais dit...
16 j'avais dit « Messieurs, j'espère que vous n'avez
17 pas d'engagement demain ». Alors j'avais oublié
18 madame Souktani.
19 Me DOMINIQUE NEUMAN :
20 Merci, merci.
21 LE PRÉSIDENT :
22 Oui, Maître Sicard.
23 Me HÉLÈNE SICARD :
24 Bonjour, Monsieur le Président.
25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Bonjour.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Avec votre permission, Hélène Sicard, pour l'Union
5 des consommateurs. Nous étions fixés dernier à la
6 fin de la journée demain pour la présentation de la
7 preuve et... mais il ne devait pas y avoir de
8 contre-interrogatoire ni de la Régie ni de SÉ-AQLPA
9 ni de personne. Considérant tout ça et pour fins
10 d'efficience pour ne pas déplacer ma cliente, là,
11 est-ce qu'il y a... pensez-vous qu'on devrait venir
12 présenter la preuve de UC vendredi matin plutôt que
13 demain en fin de journée?

14 LE PRÉSIDENT :

15 C'est une bonne planification.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Donc je peux aviser ma cliente, là...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Oui.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 ... de ne pas se déplacer demain, mais d'être ici à
22 la première heure vendredi.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Oui.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci. Alors à demain.

5

6 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

7

8

9

10 SERMENT D'OFFICE :

11

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

17

18 ET J'AI SIGNÉ:

19

20

21

22

23 _____
CLAUDE MORIN (200569-7)