

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

AUDIENCE CONCERNANT LA DEMANDE
RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2018-2019

DOSSIER : R-4011-2017

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
Mme DIANE JEAN
M. BERNARD HOULE

AUDIENCE DU 12 DÉCEMBRE 2017

VOLUME 6

CLAUDE MORIN et DANIELLE BERGERON
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ANNIE GARIÉPY et
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE
procureurs de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me ÉRIC FRASER et
Me SIMON TURMEL
procureurs d'Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ
procureur de l'Administration régionale Kativik
(ARK);

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

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

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

Me ANDRÉ TURMEL et
Me YOUSSEF FICHTALI
procureurs de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (section Québec) (FCEI);

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

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

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

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur des Stratégies énergétiques (SÉ);

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
LISTE DES PIÈCES	7
PRÉLIMINAIRES	8
PREUVE D'HQD - Panel 3 - Prévision des ventes, approvisionnements, coûts évités, efficacité énergétique, répartition du coût de service et tarifs (suite)	10
FREDERIK AUCOIN	10
LOUISE TRÉPANIER	10
HANI ZAYAT	10
STÉPHANIE GIAUME	10
CHARLES-DAVID FRANCHE	10
FRANÇOIS G. HÉBERT	10
INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY (suite)	10
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	74
PREUVE ARK	120
YVON NORMANDIN	121
FRÉDÉRIC GAGNÉ	121
INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	121
INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	188
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	195

R-4011-2017
12 décembre 2017

- 5 -

PREUVE ACEFQ	199
CO PHAM	200
INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU	201
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER	220

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-23 (HQD) :	Donner une idée de la proportion des économies d'énergie que le Distributeur s'attribue en raison de ses activités de promotion liées au crédit d'impôt RénoVert du gouvernement provincial (Demandé par la Régie)	39
E-24 (HQD) :	Fournir une proportion des coûts imputés aux investissements pour les trois rubriques de coûts libellées à la question 39.1 de la DDR 6 de la Régie (demandé par la Régie)	44

R-4011-2017
12 décembre 2017

- 7 -

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-ARK-0033 : Présentation	122

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce douzième (12e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du douze (12)
8 décembre deux mille dix-sept (2017), dossier
9 R-4011-2017. Audience concernant la demande
10 relative à l'établissement des tarifs d'électricité
11 de l'année tarifaire 2018-2019. Poursuite de
12 l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour, Maître Fraser.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Bonjour, Madame la Présidente. Alors, simplement
17 pour question d'intendance, nous avons distribué
18 les réponses aux engagements 15, 16 et 21 ce matin.
19 Ils seront déposés sur le système de dépôt
20 électronique dans les prochaines minutes. Ce qui
21 nous laisse, en date de neuf heures une (9 h 01),
22 deux engagements qui restent à être déposés. Si je
23 ne m'abuse, ce sont les engagements 20 et 22 et 9.
24 Non. On m'indique 12. En tout cas, entre deux et
25 trois engagements, donc ça... ça avance bien.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie, Maître Fraser. Avant de
3 poursuivre avec le contre-interrogatoire de la
4 Régie, juste question d'intendance également,
5 l'horaire, hier, je m'excuse, maître Gertler, j'ai
6 oublié de vous le mentionner en fin de journée.

7 Alors, pour le bénéfice de tous, on a
8 regardé l'horaire et, en toute probabilité, nous
9 aurons des audiences vendredi matin, tel que prévu.
10 Celles qui étaient prévues pour jeudi le quatorze
11 (14), donc avec la preuve de SÉ, la preuve UMQ et
12 la preuve ROEÉ, alors ces preuves-là seront
13 vendredi matin, tel que prévu en ce moment.

14 UC est sur la clôture, ça va dépendre de
15 comment ça va se dérouler puisqu'on continue ce
16 matin avec les questions de la Régie. Alors,
17 dépendamment du temps, on va essayer de passer UC
18 mercredi puis sinon ça ira peut-être à vendredi, à
19 moins que vous... Je vois des visages à moitié
20 inquiets, mais je crois que ça va d'un côté comme
21 de l'autre, alors... Parfait.

22 Alors, on va pouvoir continuer avec le
23 contre-interrogatoire de la Régie, Maître Gariépy.

24

25

1 PREUVE D'HQD - Panel 3 - Prévision des ventes,
2 approvisionnements, coûts évités, efficacité
3 énergétique, répartition du coût de service et
4 tarifs (suite)

5
6 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce douzième (12e)
7 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

8
9 FREDERIK AUCOIN

10 LOUISE TRÉPANIÉRIER

11 HANI ZAYAT

12 STÉPHANIE GIAUME

13 CHARLES-DAVID FRANCHE

14 FRANÇOIS G. HÉBERT

15

16 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
17 disent :

18

19 INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY (suite) :

20 Q. **[1]** Merci, Madame la Présidente. Bonjour à tout le
21 monde. Je ne devrais pas en avoir pour aussi
22 longtemps qu'hier. Ça devrait aller rondement ce
23 matin. Je vais commencer avec le tarif de relance
24 industrielle. Puis comme hier pour l'ensemble... à
25 peu près l'ensemble de mes questions, si vous avez

1 les réponses à la DDR-4 et les réponses à la DDR-6
2 de la Régie, ça va nous faciliter la tâche. C'est
3 surtout des questions de suivi aux réponses de
4 demandes de renseignements.

5 Donc, je vous invite à regarder la réponse
6 à la question 22.1 de la demande de renseignements
7 numéro 6 à la page 68, qui concernait le suivi
8 annuel d'un éventuel tarif de relance industrielle.
9 Le Distributeur nous disait qu'il pourrait produire
10 un suivi dans le cadre de son rapport annuel, de
11 façon... un suivi qui serait similaire à celui pour
12 l'option d'électricité additionnelle qui
13 comprendrait le volume total mensuel offert, le
14 prix moyen mensuel de l'électricité puis le nombre
15 de clients qui participent par type de demandes.

16 Par ailleurs, le Distributeur ne voyait pas
17 la nécessité d'indiquer les périodes de restriction
18 puis le nombre d'heures pendant lesquelles les
19 clients du TRI seront appelés à se restreindre au
20 niveau de leur puissance historique.

21 Dans un premier temps, j'aimerais savoir si
22 vous êtes d'accord pour dire que la neutralité du
23 tarif de relance industrielle repose sur le fait
24 qu'il est offert sur une base qui est non ferme et
25 que l'observation des périodes de restriction à la

1 pointe est centrale dans cette neutralité tarifaire
2 puisqu' les clients ne paieront pas pour la
3 puissance à ce moment-là.

4 (9 h 07)

5 M. HANI ZAYAT :

6 R. Bonjour. Comme on l'a mentionné hier, la prévision
7 pour le tarif de relance industrielle est une
8 prévision en énergie, et donc il n'y a pas de
9 puissance qui est associée. Donc, il n'y a pas
10 d'achat de puissance qui a été prévu à cause du
11 tarif de relance industrielle. Comme vous le savez,
12 nos achats de puissance, mettons pour le prochain
13 hiver, sont déjà effectués. Quand je parle d'achats
14 de puissance donc, c'est la disponibilité de moyens
15 en puissance qui seraient disponibles sur demande
16 en cas de climatologie très froide et vous avez
17 fait référence à des achats de puissance, donc il
18 n'y a pas d'achats de puissance.

19 Q. **[2]** Effectivement, il n'y a pas d'achats de
20 puissance parce que ces clients-là vont se
21 restreindre à la pointe. C'est la structure et
22 l'idée du tarif. Donc, l'observation des périodes
23 où les clients vont se restreindre permet de
24 corroborer la neutralité du tarif, est-ce que vous
25 êtes d'accord avec ça?

1 R. Donc, je vais revenir sur le tarif. Effectivement,
2 le tarif de relance industrielle prévoit des
3 interruptions, prévoit que les clients à ce tarif-
4 là puissent être interrompus à la demande du
5 Distributeur. Puis c'est l'intention du
6 Distributeur de demander aux éventuels clients sur
7 ce tarif-là de s'interrompre lorsqu'ils le jugeront
8 requis.

9 L'appariement n'a pas nécessairement besoin
10 d'être fait de façon horaire. Dans le sens qu'on
11 peut regarder le tarif dans sa globalité. Vous
12 faites référence à la neutralité tarifaire. Il
13 pourrait y avoir, j'ai mentionné hier, une heure ou
14 deux où on pourrait faire des achats sans demander
15 au client de s'interrompre lorsqu'on considère que
16 c'est justifiable. Donc, il faut regarder un peu la
17 rentabilité du tarif dans son entièreté.

18 Par contre, lorsqu'on juge que le client
19 doit s'interrompre parce qu'on a besoin de cette
20 énergie, on a besoin, bien, il y a des modalités
21 qui sont prévues. Et si le client ne s'interrompt
22 pas malgré tout, il y a quand même un tarif
23 dissuasif, qui est de l'ordre, je crois que c'est
24 cinquante cents du kilowattheure (50 ¢/kWh). Donc,
25 il y a une conséquence au fait de ne pas

1 s'interrompre. On n'ira pas l'interrompre nous-
2 mêmes si c'est ça le sens de la question. Donc, on
3 ne fera pas la démarche pour aller l'interrompre.
4 On lui demande de s'interrompre et s'il ne le fait
5 pas, bien, il y a une pénalité de... bien, une
6 pénalité, un tarif élevé, un tarif dissuasif qui
7 est à cinquante cents (50 ¢).

8 M. FREDERIK AUCOIN :

9 R. Peut-être juste rajouter. Ici, quand on faisait
10 référence que ça se pouvait qu'à certaines heures
11 on ait des achats en même temps que la consommation
12 au tarif de relance industrielle, c'est bel et bien
13 des achats en énergie. C'est, dans le fond, au
14 courant de l'hiver quand on gère nos
15 approvisionnements au quotidien puis, ça, ces
16 achats-là en énergie, c'est reflété dans l'analyse
17 économique du tarif de relance industrielle. Ça
18 fait que ça suppose déjà qu'il arrive certains
19 moments donnés que, finalement, on ait des achats
20 en énergie à faire au moment de la consommation de
21 ces clients-là.

22 Q. **[3]** Toujours à propos du tarif de relance
23 industrielle, dans la preuve à la page 50, HQD-13,
24 Document 2, une stratégie tarifaire, la pièce
25 B-0047, donc à la page 50, tout en bas de la page,

1 le dernier paragraphe, le Distributeur nous dit :

2 Le Distributeur pourrait
3 éventuellement revoir la disponibilité
4 du tarif en fonction de l'évolution du
5 contexte économique et énergétique,
6 sous réserve de l'approbation de la
7 Régie.

8 Ce qu'on se demandait c'est, bon, tout comme le
9 TDÉ, le tarif de développement économique, fait
10 l'objet d'un suivi annuel dans le cadre du dossier
11 tarifaire afin de s'assurer de sa neutralité
12 tarifaire et qu'il n'y aurait pas d'impact sur les
13 besoins... et qu'il n'y aura pas d'impact sur les
14 besoins en puissance, est-ce que le Distributeur ne
15 considère-t-il pas normal que la neutralité du
16 tarif de relance industrielle fasse l'objet du même
17 type de suivi?

18 (9 h 12)

19 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

20 R. On a indiqué, à la réponse 22.1, qu'on était
21 disposé à faire un suivi annuel. Donc,
22 effectivement, on peut faire un suivi annuel sur la
23 base de ce qu'on a indiqué dans la réponse 22.1.

24 Q. **[4]** Puis, au niveau de la neutralité tarifaire,
25 comment... dans le suivi annuel que vous proposez,

1 comment le Distributeur voit où on va pouvoir
2 évaluer la neutralité tarifaire du TRI?

3 M. HANI ZAYAT :

4 R. Je vais y aller de façon peut-être plus macro et
5 plus simple. Donc, pour ce qui est du tarif de
6 relance industrielle, contrairement au TDÉ, où il y
7 a une composante puissance, donc dans le TDÉ il y a
8 une composante puissance, il peut y avoir un impact
9 en puissance et c'est tenu compte dans l'analyse
10 économique du TDÉ.

11 Donc, quand on dit qu'on va faire un suivi
12 de la neutralité tarifaire du TDÉ, c'est un tarif
13 qui est fait sur un horizon de long terme, donc on
14 parle d'un horizon de dix (10) ans, il peut y avoir
15 des impacts en puissance. Donc, on fait un suivi,
16 dans le cadre du TDÉ, je pense que c'est tout à
17 fait approprié.

18 Dans le cas du TRI, c'est un tarif qui est
19 à très court terme, donc on va parler d'un
20 engagement de trois mois. On dit qu'il n'y a pas
21 d'achats de puissance qui sont impactés. Et je vous
22 rappelle que, de façon simple, le TRI, il n'y a pas
23 de coûts fixes qui sont associés au tarif. Donc, il
24 n'y a pas de coûts de branchement, il n'y a pas de
25 coûts de puissance, ça n'occasionne aucun autre

1 donner l'ordonnancement des outils en
2 matière de gestion de la pointe, en
3 matière de vente TRI, de GDP et
4 d'option interruptible...

5 Puis la réponse, là... je sais qu'on a parlé
6 d'astérisque à ce moment-là, si ça vous rappelle
7 quelque chose.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'était le moins huit mille (-8000).

10 Me ANNÉE GARIÉPY :

11 Q. **[6]** C'était s'il fait moins huit mille (-8000).

12 Puis, Monsieur Zayat, vous nous avez dit : « On les
13 prend tous, à ce moment-là. » On parlait
14 d'ordonnancement. Est-ce que ça vous rappelle
15 quelque chose? Oui. Bon. Puis la réponse a été :

16 Typiquement, je vais dire que c'est
17 sûr que le tarif de relance
18 industrielle peut être appelé en
19 premier. GDP aussi appelé d'avance,
20 pour des questions de délais.

21 Hier, la question a été également abordée et votre
22 réponse, Monsieur Zayat, c'était :

23 Peut-être, être plus spécifique dans
24 le sens, lorsqu'on fait appel aux
25 programmes existants, les programmes

1 rémunérés, je veux dire comme ça,
2 donc, que ce soit le « GDP-Affaires »
3 ou l'option d'électricité
4 interruptible, les clients, au tarif
5 de relance industrielle seront
6 nécessairement appelés, mais ils
7 pourraient aussi l'être, même si les
8 clients interruptibles ne le sont pas.

9 Les notes sténos d'hier, c'est à la page 38, ligne
10 10 à 17. Puis vendredi, c'était page 123, ligne 15
11 à 18.

12 Dans le fond, on veut juste une précision :
13 est-ce que les clients au tarif de relance
14 industrielle seront les premiers à être appelés et
15 est-ce qu'ils seront tous appelés lorsque le
16 Distributeur va constater les problèmes de
17 disponibilité sur le réseau.

18 (9 h 18)

19 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

20 R. Bonjour. Je vais peut-être juste revenir sur
21 l'ordonnancement des moyens. Dans le fond, on a
22 présenté un peu cet ordonnancement-là dans le cadre
23 de la présentation sur les achats de court terme,
24 la première qu'on a faite en février deux mille
25 dix-sept (2017). Dans le fond, c'est un moyen qui

1 va faire partie de notre portefeuille, qui va
2 s'ajouter à ceux qu'on a déjà.

3 C'est sûr qu'à chaque jour, on évalue ces
4 moyens-là puis il n'y a rien de fixe dans le fond.
5 Ça fait que c'est une gestion des risques, c'est
6 fait en fonction de notre historique
7 d'approvisionnement. Puis, dans le fond, il
8 pourrait y arriver des moyens ou des journées ou
9 des heures où les achats de court terme, par
10 exemple, sont à un coût qui est très faible ou plus
11 faible ou nécessairement pas élevé où on
12 préférerait peut-être conserver ces clients-là sans
13 les arrêter puis garder les clients à consommer
14 puis faire des achats de court terme à faible coût
15 sur les marchés.

16 Il va arriver d'autres moyens ou d'autres
17 temps ou d'autres situations que le réseau va être
18 plus contraint puis, donc on va appeler, par
19 exemple, l'électricité interruptible puis que ces
20 clients-là, eux, bon, on va les restreindre en
21 maintenance. C'est juste que tous ces moyens-là,
22 dans le fond, s'ajoutent, font partie de notre
23 portefeuille puis ils peuvent être appelés en
24 fonction de notre flexibilité puis en fonction des
25 aléas et des délais, aussi, d'appel comme disait

1 monsieur Zayat hier, un petit peu, là.

2 Q. **[7]** Donc, si je comprends bien votre réponse, c'est
3 plus au cas le cas selon les circonstances puis les
4 caractéristiques du moment.

5 R. Effectivement.

6 Q. **[8]** Merci. Je vous amène sur une autre ligne de
7 questions. Si vous voulez bien prendre les réponses
8 à la DDR-6 de la Régie, à la question 17.3, page
9 49. C'est concernant la répartition des coûts de
10 service au tarif domestique.

11 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

12 R. La DDR-6?

13 Q. **[9]** Oui, DDR-6, pièce B-0127, HQD-15, Document 1.6,
14 page 49, question 17.3. Vous expliquiez que :

15 Les coûts répartis au tarif DP
16 découlent d'une meilleure évaluation
17 du Distributeur des caractéristiques
18 de consommation de cette clientèle, à
19 la suite de l'entrée en vigueur du
20 tarif au 1er avril 2017.

21 Puisque c'est un très jeune tarif, puis que :

22 Cette évaluation a été effectuée selon
23 la méthodologie usuelle, soit en se
24 basant sur les profils observés d'un
25 échantillon de 22 clients qui se

1 partagent des caractéristiques d'appel
2 de puissance similaires à ceux des
3 clients DP.

4 Vous en avez préalablement parlé quand même avec
5 plusieurs de mes confrères, consoeurs. Puis, par
6 contre, un peu plus loin à la page 50, en ce qui a
7 trait à la détermination de la portion de la baisse
8 du coût de service de trente et un millions (31 M)
9 au tarif DP, on vous demandait si c'était dû à un
10 transfert vers le D et le DM et le Distributeur
11 nous répondait qu'il n'était pas en mesure de
12 chiffrer et de quantifier l'impact du transfert ou
13 d'une nouvelle répartition des clients, tel que la
14 Régie l'avait demandé.

15 Est-ce qu'on doit comprendre de ces
16 réponses, ou autrement, qu'il n'est pas possible,
17 objectivement, d'établir un lien de causalité entre
18 la baisse du coût de service de trente et un
19 millions (31 M) répartie au tarif DP ainsi que la
20 baisse de vingt millions (20 M) au tarif DT avec la
21 hausse du coût de service de soixante-quatorze
22 millions (74 M) aux tarifs D et DM. Est-ce qu'il y
23 a un lien de causalité entre ces deux mouvements là
24 où il n'y en a pas, du point de vue objectif.

25 R. En fait, je vais vous revenir avec la répartition

1 du coût de service pour la clientèle domestique.
2 Donc, on ne regarde pas l'ensemble des clients, on
3 utilise un échantillon. Puis là, on est toujours
4 dans l'année témoin projetée, donc c'est à partir
5 d'un échantillon qu'on évalue les caractéristiques
6 de consommation. Puis qu'on évalue donc, c'est ça,
7 les caractéristiques donc qui nous servent au
8 niveau de la répartition.

9 Au niveau du tarif DP, la problématique
10 qu'on avait c'est ça, c'est qu'on est en
11 transition, on peut le dire comme ça, donc le tarif
12 c'est appliqué à partir du premier (1er) avril deux
13 mille dix-sept (2017), donc il y a eu en termes de
14 choix de tarifs des éléments qu'on n'avait pas
15 nécessairement anticipés, donc ça s'est avéré que
16 le nombre de clients n'a pas été exactement celui
17 qu'on... au DP qu'on avait prévu. Donc ça, je pense
18 qu'on en a fait foi, là, dans les réponses.

19 (9 h 22)

20 Ceci étant dit, c'est ça, en termes de
21 transfert de clients effectivement, comme on vous
22 l'expliquait dans la réponse, compte tenu qu'on
23 prend un échantillon de clients, dont on ne suit
24 pas individuellement chaque client pour voir à quel
25 tarif étaler, donc on y va en termes prévisionnels.

1 Donc, c'est comme ça qu'on établit les
2 caractéristiques de consommation puis donc on
3 utilise de façon... donc on reflète la méthodologie
4 de répartition des coûts approuvés par la Régie,
5 donc qui nous permet de penser qu'on reflète bien
6 la causalité des coûts, donc selon les règles.

7 Q. [10] Ça, je n'ai pas de toute là-dessus. Ce que,
8 moi, je voulais voir avec vous c'est : est-ce qu'il
9 y a un corollaire entre la baisse au tarif DP et DT
10 par rapport à la hausse du tarif D? Est-ce que vous
11 voyez une relation entre... est-ce que c'est des
12 vases communicants ou il y a beaucoup d'autres
13 variables qui entrent en ligne de compte, qui font
14 en sorte qu'il n'y a pas de lien de causalité entre
15 les deux? C'est au niveau de la relation entre les
16 deux que se portait ma question.

17 M. HANI ZAYAT :

18 R. C'est sûr que dans l'établissement des tarifs on
19 regarde le groupe, on l'appelle le groupe du tarif
20 D, mettons, l'ensemble des tarifs domestiques donc,
21 qui inclus le DP et le DT. On les regarde dans leur
22 ensemble. Donc, c'est sûr que ça fait partie de ce
23 que je vais appeler l'intrafinancement à
24 l'intérieur du tarif. Donc c'est sûr que des
25 variations de tarifs ou des modifications

1 tarifaires à l'intérieur d'un groupe vont impacter
2 les autres... vont impacter les autres tarifs. Par
3 contre, ce ne sont pas exclusivement ces impacts-là
4 qui vont déterminer, là, vous faites référence au
5 un point un pour cent (1,1 %) du tarif D... c'était
6 ça le chiffre, un point un (1,1 %).... Donc c'est
7 pas exclusivement ça. Évidemment, ça fait partie...
8 c'est un intrant parmi l'ensemble des intrants qui
9 détermine l'augmentation tarifaire de cette classe
10 tarifaire-là donc. Il y a évidemment les coûts de
11 service, la répartition des coûts, et caetera, mais
12 c'est un intrant parmi les autres.

13 (9 h 28)

14 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

15 R. Mais ce qui... ce qui... j'allais dire « drive »,
16 en bon français, donc ce qui est à l'origine aussi
17 de la variation de coûts, c'est beaucoup les
18 profils de consommation. Donc, individuellement, le
19 D, DM, le DT, le DP évolue peut-être juste en
20 termes de coûts différemment, un gros intrant,
21 c'est les caractéristiques de consommation. Donc,
22 d'une année à l'autre, si les caractéristiques
23 varient dans un cas et moins dans l'autre, donc ça
24 peut faire un écart justement en termes de
25 variation de coûts.

1 Q. [11] Petite question complémentaire sur la
2 stabilité, là, de la causalité des coûts, par
3 rapport à l'échantillon du tarif DP, là, on voit
4 qu'il y avait vingt-deux (22) clients qui faisaient
5 partie de l'échantillon, dans le fond, est-ce qu'on
6 peut espérer qu'en élargissant, éventuellement, un
7 échantillon, peut-être en ayant recours au compteur
8 de nouvelle génération qui nous permettrait d'avoir
9 de l'information pour faciliter un élargissement de
10 l'échantillon, est-ce qu'on peut espérer que ça
11 aurait une incidence positive sur la stabilité des
12 résultats observés d'une année à l'autre au niveau
13 de la répartition des coûts de service, au niveau
14 de l'acuité des résultats.

15 M. HANI ZAYAT :

16 R. Peut-être pendant que mes collègues préparent leur
17 réponse, je vais quand même revenir dans le fond
18 sur les principes qui nous guident quand on met en
19 place nos tarifs, puis ça c'est vrai pour tous les
20 tarifs. Je serai pas très long, mais je pense que
21 ça serait important de rappeler dans le fond que ce
22 qu'on vise c'est en premier de refléter dans la
23 mesure du possible la structure de coûts du
24 Distributeur. Donc, de regarder, il faut que les
25 tarifs reflètent dans le fond nos coûts et donc

1 donnent un signal de prix approprié au client. Ça
2 veut pas dire que les tarifs vont être exactement
3 au signal de prix, mais ils vont quand même
4 s'inspirer de nos structures de coûts et la grille
5 tarifaire va refléter le bon signal de prix.
6 Évidemment, comme je le mentionnais hier, il y a un
7 aspect commercial à ça et quand on parle de tarif,
8 l'aspect commercial se traduit par de la simplicité
9 et de la compréhension des tarifs, donc il faut que
10 ça soit quelque chose qui est relativement facile à
11 mettre en place.

12 Évidemment, il y a une question d'équité
13 envers les clients, donc équité économique ou
14 équité dans les différentes catégories tarifaires
15 et une partie de stabilité. Donc, stabilité des
16 tarifs, prévisibilité des tarifs, donc que ce soit
17 pas des tarifs qui varient de façon indue d'une
18 année à l'autre. Que les gens puissent prendre des
19 décision sur la base d'une certaine continuité
20 tarifaire, je vais l'appeler comme ça.

21 Ce n'est que quand ce sont ces principes
22 qui sont mis en place qu'on commence à regarder les
23 impacts particuliers que ça peut avoir sur chacun,
24 sur des classes tarifaires, donc on peut gérer les
25 impacts ou juste être conscient des impacts que ça

1 a sur nos clients et sur la base de nos clients,
2 mais j'ai le goût de dire que c'est une étape qui
3 vient à la fin et qui n'est pas au début. Donc, on
4 commence pas avec le principe de vouloir gérer les
5 impacts, mais plutôt avec une grille tarifaire qui
6 respecte les principes qu'on a dit et après ça on
7 va regarder les impacts chez les clients, puis on
8 va pouvoir doser dans le fond la question des
9 seuils, la question des tarifs, la question des
10 niveaux.

11 M. FREDERIK AUCOIN

12 Puis pour revenir à votre question peut-être un
13 petit peu plus spécifique concernant dans le fond
14 les compteurs de nouvelle génération. En effet,
15 nous au niveau de la, dans le fond, au niveau de la
16 prévision, puis dans le fond c'est à partir du
17 début d'année, dans le fond, qu'on a eu accès, si
18 on veut, justement, au compteur de nouvelle
19 génération en terme de données de ventes pour dans
20 le fond incorporer ça dans notre processus de
21 prévision de la demande, puis en effet, une des
22 choses qu'on voulait regarder c'était dans le fond
23 s'assurer que tous nos échantillons soient bien
24 représentatifs, puis si sur certains échantillons
25 ça nécessiterait d'aller chercher des résultats des

1 compteurs intelligents pour perfectionner nos
2 échantillons, c'est une des choses qu'on va
3 regarder.

4 Q. **[12]** Merci. On va maintenant quitter la sphère de
5 la stratégie tarifaire, puis je vous invite à
6 prendre les réponses aux DDR de la Régie, numéro 6,
7 pièce B-127, HQD15, document 1.6, à partir de la
8 page 84, on va traiter des interventions en
9 efficacité énergétique, puis c'est des suivis de
10 réponse à la dernière DDR.

11 Donc, je vous invite à prendre, à la page
12 85, la réponse à la question 33.2 de la DDR 6.

13 (9 h 33)

14 Vous y mentionniez que le regroupement des
15 activités expliquait la croissance de l'impact
16 énergétique des activités de sensibilisation, et
17 que ce regroupement agissait comme un levier en
18 multipliant les informations disponibles à la
19 clientèle. Est-ce que vous êtes en mesure de nous
20 donner un ordre de grandeur ou un facteur
21 multiplicateur de ce levier? On est intéressé à
22 avoir une idée de quantifier cet effet de levier.

23 Mme STÉPHANIE GIAUME

24 R. Je vais rappeler aussi, au niveau de la
25 sensibilisation. Donc, la sensibilisation auprès de

1 la clientèle se fait, en fait, sur deux volets
2 aussi. Un volet de sensibilisation qui va être
3 beaucoup plus général, qui va cibler une clientèle
4 de masse avec toutes nos interventions au niveau de
5 la radio, sous le sigle « consommer », où on va
6 donner des conseils généraux pour inciter les gens
7 à adopter un comportement adéquat, et puis gérer
8 eux-même leur facture.

9 Puis, un autre volet, ça va être plus sur
10 les programmes spécifiques où là on va cibler un
11 produit. On va davantage donner des indicateurs,
12 des indications aux clients sur un produit
13 spécifique pour adapter au mieux sa consommation.
14 Ça c'est une chose.

15 Au niveau de quantifier ça, bien on a des
16 suivis qui sont faits. À chaque année, on dépose...
17 Les suivis sont basés sur des sondages qu'on fait
18 essentiellement auprès de nos clients, bien qu'on
19 fait exclusivement auprès de nos clients, à savoir
20 c'est quoi. Est-ce que, par exemple... Est-ce que
21 vous auriez acheté tel ou tel produit sans Hydro-
22 Québec ou sans sa campagne, sans ses conseils.
23 Puis, en fonction de leur réponse, on quantifie ça,
24 puis on le dépose dans un suivi qui est déposé dans
25 le rapport annuel. Puis, on l'évalue à chaque

1 année.

2 Q. **[13]** Si on va un petit peu plus loin, vous nous
3 dites que le regroupement des activités sous la
4 même bannière, la multiplication du nombre
5 d'informations pertinentes qui est accessible en
6 même temps, a un effet de levier. Est-ce que
7 c'était...heu... Bon, la réponse venait suite à une
8 demande de la Régie qui demandait d'expliquer
9 comment le regroupement expliquait la croissance
10 des activités de sensibilisation. Donc, ce qui
11 m'intéresse, c'est de savoir: Est-ce que l'effet de
12 levier a été mesuré? Est-ce que vous le voyez au
13 sens figuré dans le sens commun? On voulait juste
14 avoir de l'information supplémentaire sur cet
15 effet...l'effet levier dû au regroupement des
16 informations?

17 R. Bien, notre effet de levier on le voit d'une part,
18 sur la baisse des prix des produits sur le marché.
19 On le voit également, je reviens à la réponse de
20 mon collègue sur la baisse de la consommation
21 unitaire. Donc, toutes ces informations-là nous
22 donnent une indication sur le levier de nos
23 programmes et sur l'impact de nos sensibilisations.

24 Q. **[14]** D'accord. Je vous remercie. Si on passe
25 maintenant à la réponse à la question 34.1 qui

1 traitait du fenêtrage efficace hors du programme
2 MFR, vous y mentionnez que:

3 Les résultats de ces évaluations
4 permettent d'orienter la stratégie du
5 distributeur pour cette mesure.

6 Or, comme la Régie l'indiquait dans sa question,
7 elle y constate un déclin des budgets attribués à
8 cette mesure. Puisque l'écart est faible entre les
9 budgets investis pour la mesure, de l'ordre de deux
10 cent cinquante mille dollars (250 000 \$), et que
11 les budgets pour en étudier les résultats, qui sont
12 de l'ordre de cent quatre-vingt-dix mille dollars
13 (190 000 \$). Pouvez-vous nous expliquer plus...un
14 peu plus... la relation entre les montants dépensés
15 pour faire l'étude puis les sommes investies dans
16 le programme? Est-ce que pour la Régie ça
17 apparaissait un peu anecdotique de voir que les
18 dépenses pour faire l'étude étaient pratiquement
19 similaires que les sommes dépensées pour le
20 programme?

21 (9 h 39)

22 M. HANI ZAYAT :

23 R. Je vais y aller sur la question des études, puis je
24 laisserai mes collègues compléter aussi. C'est une
25 question qu'on se pose dans plusieurs de nos

1 programmes d'efficacité énergétique. C'est sûr
2 qu'on essaie de s'éloigner un peu de l'approche des
3 études traditionnelles pour ce qui est de
4 l'évaluation des programmes d'efficacité
5 énergétique et d'aller vers quelque chose qui est
6 plus en lien avec, je vais dire, la
7 commercialisation des... appelez ça de la recherche
8 commerciale ou des études qui sont plus orientées,
9 qui sont certainement orientées vers les résultats,
10 mais qui sont aussi orientées vers une approche
11 commerciale. Donc qui vont nous permettre de réagir
12 de façon beaucoup plus rapide et beaucoup plus
13 pointue sur la pertinence de nos programmes et sur
14 la façon dont ils atteignent les clients. Donc
15 d'être un peu moins académique dans l'approche de
16 l'évaluation des mesures en efficacité énergétique
17 et plus en mode, plus en mode commercialisation,
18 adaptation des produits et être plus en lien avec
19 les intérêts et les leviers qu'on peut actionner
20 chez nos clients.

21 Mme STÉPHANIE GIAUME :

22 R. Peut-être pour compléter. Puis je rappelle qu'on ne
23 donne plus d'aide financière pour les programmes.
24 C'est des programmes qui sont en place depuis
25 plusieurs années. Donc, les coûts qu'engendrent ces

1 programmes, c'est essentiellement des coûts de
2 sensibilisation, des coûts de commercialisation.
3 Mais pour le dire comme ça, on en fait encore avec
4 moins d'argent. Donc, on va chercher des résultats.
5 Puis ça nous coûte moins cher parce qu'on a déjà
6 fait dans le passé, on a donné toute l'aide
7 financière qu'on pouvait. Puis, là, on vient
8 chercher finalement le reste du potentiel dans les
9 portes fenêtres. Donc, il n'y a pas d'aide
10 financière. Donc, finalement, on... Bien, c'est ça,
11 on développe un programme avec moins de... Bien, on
12 continue en fait sur nos acquis. On continue sur
13 nos acquis avec moins d'argent.

14 Q. [15] Question de curiosité comme ça. Si
15 l'évaluation s'avérait intéressante en termes
16 d'efficacité énergétique, est-ce que ça pourrait
17 ouvrir la porte à réinvestir dans le programme ou
18 c'était que l'étude est uniquement à des fins de
19 comptabiliser ou de bien cerner les économies
20 d'énergie du programme?

21 R. Bien, actuellement, on a une étude sur, donc
22 d'évaluation qui est évaluée la transformation de
23 marché. Donc, cette étude va nous permettre de voir
24 si on a encore du potentiel à aller chercher, donc
25 va nous donner des indications à ce niveau-là.

1 Donc, en fonction des résultats de l'étude, on
2 adaptera notre stratégie pour aller chercher le
3 potentiel restant.

4 Q. **[16]** Merci. Je continue avec la réponse à la
5 question 34.2 où on demandait d'expliquer les
6 raisons pour lesquelles le Distributeur prévoyait
7 un budget de commercialisation ou communication
8 pour le fenêtrage efficace alors qu'il y avait un
9 programme de Sensibilisation intégrée puis qu'il
10 existe d'autres programmes gouvernementaux dans le
11 secteur. Vous y mentionniez que le Distributeur ne
12 fournit pas d'aide financière pour cette mesure
13 puis que les activités avaient pour but d'appuyer
14 la promotion du crédit d'impôt RénoVert du
15 gouvernement. Pouvez-vous m'indiquer en proportion,
16 en pourcentage les économies d'énergie liées à
17 cette mesure, à l'activité du Distributeur qui est
18 associée aux sommes? Puis l'économie que le
19 Distributeur s'attribue en raison de son activité
20 de promotion, est-ce que la mesure qui a été prise
21 des économies d'énergie, le Distributeur considère
22 qu'il bénéficie de cent pour cent de sa, vingt-cinq
23 pour cent (25 %) de ces économies-là? Les retombées
24 pour le Distributeur, quelles sont-elles?

25 (9 h 44)

1 R. Écoutez, l'étude d'évaluation est en cours, je
2 pense qu'on sera à même de répondre à ces questions
3 lorsque le rapport sera terminé. Puis, comme ça a
4 toujours été le cas, à la demande de la Régie, on
5 pourra déposer le rapport d'évaluation.

6 Q. **[17]** O.K. Je comprends que l'étude n'est pas
7 terminée. Ce qui m'intéresse ici c'est de savoir,
8 dans la mesure où c'est un appui à la promotion
9 d'un crédit d'impôt gouvernemental, je voulais
10 juste voir dans quelle mesure les économies
11 d'énergie qui vont être mesurées vont être reliées
12 aux activités d'appui du Distributeur. Pouvez-vous
13 m'expliquer, au niveau de la théorie, même si vous
14 n'avez pas de résultat à ce moment-là? Ou peut-être
15 on n'a pas bien compris la notion d'appui à la
16 promotion du crédit d'impôt, là, peut-être que
17 c'est au niveau de votre appui qui fait en sorte
18 qu'on ne comprend pas bien, là, la nature de... du
19 programme.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[18]** En fait, je vais peut-être ajouter un élément
22 d'information. Dans votre demande tarifaire vous
23 indiquez un nombre de gigawatts, enfin, je pense
24 que c'est des gigawatts, là, liés au programme de
25 sensibilisation. Alors, j'imagine que vous avez

1 associé un nombre de gigawatts avec ce programme-
2 là, RénoVert. Alors, il doit y avoir une proportion
3 que vous vous accordez ou que vous vous attribuez
4 sur ce programme de sensibilisation là dans le
5 nombre de gigawatts que vous avez indiqué.

6 Alors, on voulait juste voir si, ce
7 programme-là, vous vous attribuez cent pour cent
8 (100 %), cinquante pour cent (50 %), vingt-cinq
9 pour cent (25 %) des économies liées à RénoVert et
10 comment ça se reflète en gigawatts dans votre
11 demande?

12 M. HANI ZAYAT :

13 R. En fait, on peut peut-être prendre l'engagement
14 mais, juste pour être sûr, donc c'est les économies
15 d'énergie qui sont associées au programme portes,
16 fenêtres, ou la promotion... à la sensibilisation
17 associée au programme portes fenêtres?

18 Q. **[19]** Oui. Mais la question, plus précisément, c'est
19 juste la proportion. Je ne veux pas avoir le
20 chiffre exact, je ne veux pas savoir si c'est
21 vingt-six point trois (26.3), là, ce n'est pas...
22 C'est juste un sens de la proportion des économies
23 d'énergie que vous vous attribuez. Parce qu'on...
24 hein, il y a une aide financière qui est donnée
25 dans ce programme-là, mais elle n'est pas donnée

1 par Hydro-Québec, elle est donnée par le
2 gouvernement du Québec. Vous en faites la
3 promotion, la sensibilisation, est-ce que vous vous
4 attribuez cent pour cent (100 %) des économies
5 d'énergie malgré qu'il y a une aide financière
6 donnée par une tierce partie ou est-ce que vous
7 vous en attribuez une partie seulement? C'est dans
8 ce sens-là.

9 R. C'est noté, on va vous revenir avec une réponse
10 plus structurée.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Donc, ça sera l'engagement 23.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Gariépy, voulez-vous le formuler?

15 Me ANNÉE GARIÉPY :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci.

19 Me ANNÉE GARIÉPY :

20 Je vais tenter une reformulation.

21 Q. **[20]** Donner une proportion, une idée de la
22 proportion des économies d'énergie...

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Que le Distributeur s'attribue pour le programme
25 portes et fenêtres.

1 Me ANNÉE GARIÉPY :

2 Q. **[21]** ... que le Distributeur s'attribue en raison
3 de ses activités de promotion dans le cadre du
4 programme... liées au crédit d'impôt RénoVert du
5 gouvernement provincial.

6

7 E-23 (HQD) : Donner une idée de la proportion des
8 économies d'énergie que le
9 Distributeur s'attribue en raison de
10 ses activités de promotion liées au
11 crédit d'impôt RénoVert du
12 gouvernement provincial (Demandé par
13 la Régie)

14

15 R. En fait, juste une précision. Ce sera une prévision
16 pour deux mille dix-huit (2018) puisque
17 l'attribution réelle va suivre un rapport
18 d'évaluation.

19 (9 h 49)

20 Q. **[22]** Évidemment. Merci. J'avais maintenant une
21 question qui est en lien avec la réponse à la
22 question 35.1 de la DDR-6. Vous mentionnez que le
23 balisage est une méthode parmi d'autres pour
24 évaluer la transformation d'un marché qui serait en
25 partie ou totalement attribuable au Distributeur.

1 Par ailleurs, à la question 13.2 de la DDR-4, je
2 vous le soumetts, je paraphrase la réponse du
3 Distributeur. Le Distributeur a estimé son
4 influence à vingt-huit pour cent (28 %) en deux
5 mille quinze (2015) en raison de ses programmes
6 entre deux mille treize (2013) et deux mille quinze
7 (2015).

8 Ce que la Régie se demandait c'est : le
9 niveau d'influence de vingt-huit pour cent (28 %),
10 est-ce qu'on doit s'attendre à ce qu'il demeure
11 constant ou est-ce qu'on doit s'attendre à ce qu'il
12 fluctue dans le temps. Est-ce que ça va diminuer?
13 Est-ce que l'influence sur un marché du
14 Distributeur par une mesure de sensibilisation aura
15 tendance à diminuer dans le temps, à augmenter dans
16 le temps? Est-ce que vous avez quelque chose de
17 supplémentaire à offrir comme réponse.

18 Mme STÉPHANIE GIAUME :

19 R. Bien, en fait, ce qu'on peut penser c'est quand on
20 fait des évaluations et qu'on regarde la
21 transformation de marché, c'est notre impact sur le
22 marché. Donc oui, on maintient, oui on continue nos
23 efforts. Mais on peut penser qu'une fois que le
24 produit devient un produit de consommation
25 courante, bien finalement, ça va rentrer

1 directement dans les moeurs des consommateurs et,
2 effectivement, notre influence devrait s'effriter
3 dans le temps parce que ça devient un comportement
4 courant.

5 Je voudrais juste préciser que, par contre,
6 tant et aussi longtemps qu'une norme n'est pas mise
7 en place, on considère qu'on peut avoir encore de
8 l'influence à aller chercher sur le marché. Donc,
9 peut-être de moins en moins mais on a encore de
10 l'influence. Donc, il faut maintenir nos actions
11 jusqu'à ce que la norme soit mise en place.

12 Q. **[23]** Ce qui m'amène à vous demander : si le
13 Distributeur constatait un effritement de son
14 influence pour un produit, à quoi peut-on
15 s'attendre comme réaction de la part du
16 Distributeur? Est-ce qu'il se retirerait des
17 mesures de sensibilisation face à ce produit-là?

18 R. Bien, vous voulez dire une fois que la norme est
19 mise en place?

20 Q. **[24]** Vous m'avez dit : une fois qu'on constate
21 l'effritement de l'influence du Distributeur parce
22 que ça s'introduit dans les moeurs des gens, ce que
23 je vous demande c'est, du point de vue conceptuel,
24 est-ce qu'on s'attendrait à ce moment-là à un
25 retrait du Distributeur dans les mesures de

1 sensibilisation pour ce type de produit.

2 R. Bien, c'est évident que le Distributeur va adapter
3 sa stratégie en fonction de son impact, de la même
4 manière que... Au début des programmes, on a donné
5 des aides financières pour vraiment augmenter la
6 pénétration de certains produits efficaces.
7 Aujourd'hui, bien, on ne donne plus d'aide
8 financière parce qu'on considère que c'est rentré
9 dans les habitudes de consommation des clients.
10 Donc, on fait de la sensibilisation. Se retirer
11 complètement? On va juste adapter notre stratégie,
12 c'est-à-dire qu'il faut quand même maintenir nos
13 acquis, maintenir nos efforts et continuer avec de
14 la sensibilisation.

15 Donc, peut-être que nous, notre implication
16 va peut-être s'effriter mais on ne va pas se
17 retirer complètement, ne serait-ce que pour
18 maintenir les efforts qui sont faits depuis des
19 années.

20 Q. **[25]** Merci, ça clarifie. Dernière ligne de
21 questions sur les interventions en efficacité
22 énergétique, suivi de la réponse à la question 39.1
23 à propos des investissements de cinq millions (5 M)
24 prévus en investissement pour deux mille dix-huit
25 (2018). La réponse du Distributeur nous donne une

1 précision des coûts, des postes de coûts qui ont
2 été imputés aux investissements. Vous nous donnez
3 trois catégories : l'exploitation de l'ensemble des
4 interventions; la mise à jour des différents outils
5 Web; puis, en lien avec l'offre, différentes
6 mesures, six mesures.

7 (9 h 54)

8 Q. **[26]** Pouvez-vous nous donner une idée de l'ordre de
9 grandeur des coûts, comment se répartit les coûts
10 imputés aux investissements entre ces trois
11 catégories-là? Est-ce que vous avez une idée?

12 M. HANI ZAYAT :

13 R. Ce sera un engagement.

14 Q. **[27]** Ce sera l'engagement 24, qui se libelle :
15 donner une proportion des coûts imputés aux
16 investissements pour les... entre les trois
17 rubriques de coûts libellées à la question 39.1 de
18 la DDR 6 de la Régie. Maintenant c'est une question
19 de compréhension. Pouvez-vous juste nous donner
20 des... les motifs pour lesquels ces mesures-là, ces
21 types de mesures-là puis ces types d'intervention
22 sont imputées aux investissements plutôt qu'aux
23 charges? Que ce soit le développement du site Web
24 de... du site Web transactionnel ou le
25 développement du centre d'appels du prestataire de

1 service qui offre le service, la... c'est les
2 critères, là, les motifs qui justifient que ce soit
3 imputé aux investissements.

4

5 E-24 (HQD) : Fournir une proportion des coûts
6 imputés aux investissements pour les
7 trois rubriques de coûts libellées à
8 la question 39.1 de la DDR 6 de la
9 Régie (demandé par la Régie)

10

11 R. En fait, ce sont l'application des normes
12 comptables, si ça s'appelle encore comme ça. Puis
13 typiquement c'est lorsqu'il y a un retour qui est
14 sur plusieurs années, donc il y a des critères de
15 capitalisation qui sont connus et je présume que ce
16 qui a été mentionné respecte les critères de
17 capitalisation pour ce type... pour ce type
18 d'investissement.

19 Q. **[28]** C'est bon, merci. J'aurai une question sur
20 l'offre MFR en efficacité énergétique, qui est en
21 suivi de la... de la... des Réponses aux demandes
22 de renseignements numéro 6 de la Régie à la
23 question 16.1. Il y a le tableau 16.1, pour lequel
24 maître David vous a contre-interrogés la semaine
25 dernière, je ne pourrais pas dire quelle journée.

1 Et il vous demandait de préciser différentes
2 informations par rapport à... au projet pilote sur
3 les mesures énergétiques complémentaires au
4 programme Éconologis. En complément du contre-
5 interrogatoire de maître David, pouvez-vous être
6 plus précis et nous dire à combien se... se chiffre
7 la partie du budget du centre d'accompagnement MFR
8 qui n'est pas destinée aux mesures complémentaires
9 à Éconologis, qui ne traitent pas ce projet pilote-
10 là? Pour discriminer.

11 Mme STÉPHANIE GIAUME :

12 R. Bien en fait sur le quatre point neuf (4,9) il y a
13 un trois point cinq (3,5) qui est pour les mesures
14 complémentaires, donc bien c'est le reste.

15 Q. **[29]** C'est bon, merci. Pouvez-vous nous préciser le
16 reste, là, le un point quatre million (1,4 M\$)
17 qu'est-ce qu'on... à quoi sert cette partie du
18 budget? Notamment, est-ce que vous pouvez préciser
19 est-ce qu'on y retrouve les sommes pour les cinq
20 ETC supplémentaires qui sont prévus par le
21 Distributeur pour le centre d'accompagnement? Est-
22 ce que c'est là qu'on le retrouve?

23 R. Effectivement. Puis c'est moins d'un million
24 (1 M\$).

25 Q. **[30]** C'est moins d'un million (1 M\$). Donc le reste

1 étant la gestion...

2 R. Excusez-moi. C'est ça, c'est moins d'un million
3 (1 M\$) pour les ETC et le reste c'est la
4 coordination des opérations.
5 (10 h 00)

6 Q. **[31]** Parfait. Plus spécifiquement à propos du
7 remplacement ces frigos, bon, le programme du
8 Distributeur s'est terminé en deux mille quinze
9 (2015). Le traitement des demandes, lui, s'est
10 terminé en deux mille seize (2016). En deux mille
11 dix-sept (2017), on comprend qu'il y aurait eu
12 remplacement de frigos à travers le projet pilote
13 avec le BEIÉ et finalement lors du contre-
14 interrogatoire du huit (8) décembre, par maître
15 David, le Distributeur a indiqué qu'il envisageait
16 encore offrir le remplacement de frigos en
17 complément du programme « économie ».

18 Avez-vous une idée du potentiel de l'offre
19 de remplacement énergivore ou du taux de
20 pénétration qu'il peut y avoir encore pour le
21 remplacement de frigos?

22 R. Je vais remettre ma réponse dans le contexte et
23 comme je disais qu'à ce stade-là, comme on est en
24 discussion avec TEQ, j'énonçais juste qu'il allait
25 y avoir des mesures complémentaires, puis qu'on

1 voulait collaborer justement pour introduire des
2 mesures complémentaires, puis on m'a demandé de
3 donner un exemple, donc là j'ai donné un exemple
4 sur les frigos, sur les produits économiseurs
5 d'eau, mais j'ai pas spécifié que cette mesure-là
6 allait faire partie de l'offre complémentaire.

7 Q. **[32]** D'accord. Si je comprends ce que vous me
8 dites, les mesures, les produits ou les mesures qui
9 vont être proposées n'ont pas été définies encore?

10 R. On est toujours en discussion avec TEQ et
11 effectivement, les mesures n'ont pas été encore
12 définies.

13 Q. **[33]** Même si elles n'ont pas été choisies, outre
14 les produits économiseurs d'eau et les frigos,
15 quels pourraient être ces autres produits?

16 R. Les fenêtres, le calfeutrage, l'isolation, tout ce
17 qui pourrait induire, engendrer des économies
18 d'énergie.

19 Q. **[34]** Excellent. Merci. J'aurai quelques questions
20 sur le programme GDP Affaires maintenant, puis on
21 va prendre à l'intérieur des réponses à la demande
22 de renseignements numéro 4 de la Régie, HQD15,
23 document 1.4, B-0115, c'est la question... aux
24 pages 48, 49, c'est la question 20.1, 20.2 et aux
25 réponses à la DDR-6, HB0127 HQD15, document 1.6,

1 questions 27.2 et 27.5, autour de ça, les pages 77
2 et 78. 77 et 78 pour la DDR numéro 6, puis 48, 49.

3 Donc, avant d'entrer dans le suivi des
4 réponses aux DDR, Monsieur Zayat, lors de la
5 présentation, pendant la présentation du panel 3,
6 la présentation qui a été faite, je crois que vous
7 avez qualifié le programme GDP Affaires comme une
8 mesure structurante ou structurelle, je voudrais
9 pas travestir le mot que vous avez employé, mais
10 j'aimerais que vous nous qualifiez ce que vous
11 entendez par une mesure structurante ou
12 structurelle, puis précisez qu'est-ce que ça
13 représente exactement. Est-ce que c'est parce que
14 ça représente des charges importantes? Est-ce que
15 ça comporte plusieurs participants? Nous définir ce
16 que vous entendez par une mesure structurante.

17 (10 h 05)

18 M. HANI ZAYAT :

19 R. Oui. Certainement. Donc, je vais dire que c'est une
20 mesure sur laquelle on veut compter et on peut
21 compter, donc qui est à implanter, donc, c'est sûr
22 que c'est une mesure qui va être au bilan de façon
23 permanente et de façon, en fait, je devrais plus
24 parler au futur, on voudrait qu'elle soit au bilan
25 de façon permanente, de façon stable et qu'elle

1 contribue de plus en plus à notre bilan de
2 puissance. Quand on regarde, ce sont des mesures
3 qui n'étaient pas encore là il y a, c'est nouveau,
4 et qu'elle contribue de plus en plus à notre bilan
5 de puissance. Quand on regarde, ce sont des mesures
6 qui n'étaient pas encore là il y a... c'est
7 nouveau, hein! Il y a deux ans, on avait encore...
8 aucun programme de gestion de la demande en
9 puissance qui visait la clientèle affaires. Et
10 donc, c'est dans ce sens-là que c'est quelque chose
11 qui est à mettre en place et qu'on voudrait
12 qu'elle, je veux dire, qu'elle passe dans les
13 moeurs de notre clientèle, notre clientèle
14 institutionnelle ou notre clientèle qui est capable
15 de fournir ce type de produit au Distributeur.

16 Un peu à l'image de l'électricité
17 interruptible qui pour moi est devenue un item
18 important qui contribue... Bon. Il peut y avoir des
19 petites variations d'une année à l'autre en
20 fonction des impératifs de production des clients
21 industriels. Mais, on compte là-dessus pour à peu
22 près mille mégawatts (1000 MW).

23 Bien, de la même façon, on voudrait que la
24 contribution de la clientèle affaires soit présente
25 au bilan, qu'elle soit en croissance. Je ne pense

1 pas qu'on ait atteint encore le potentiel complet
2 de ce type... de ce type de mesure. Donc, on
3 voudrait qu'elle prenne sa juste place dans le
4 bilan en puissance du Distributeur et de façon
5 permanente.

6 Q. **[35]** Si je comprends bien votre réponse, vous avez
7 fait... vous avez dit que l'électricité
8 interruptible aussi vous considérez que c'était
9 une mesure structurante?

10 R. Non. Ne serait-ce que par l'ampleur de sa
11 contribution au bilan en puissance du Distributeur.

12 Q. **[36]** Merci. Donc, on va maintenant prendre la
13 question 20.1 à la DDR-4. La Régie comprend que le
14 Distributeur définit annuellement la contribution
15 du programme GDP Affaires pour l'hiver suivant en
16 fonction de l'analyse des inscriptions pour le
17 potentiel d'effacement et que la participation des
18 participants n'est pas automatiquement renouvelée.
19 Donc, est-ce que notre compréhension est exact? Ça
20 traduit bien votre...

21 R. Oui.

22 Q. **[37]** Parfait. Par ailleurs, aux réponses à la
23 question... à la réponse 27.2 de la DDR-6, le
24 Distributeur a aussi précisé qu'il doit :

25 [...] confirmer l'adhésion des

1 participants avant de porter la
2 contribution à son bilan.

3 Et il ajoute que le programme est encore récent et
4 que ça l'oblige à être prudent sur le potentiel du
5 marché et que ça justifie le maintien de la prime
6 au niveau actuel. Donc là, je mets la table avec
7 les réponses que vous nous avez données.

8 Par ailleurs, si on regarde, puis je vous
9 le dis comme ça là, mais dans l'état d'avancement
10 du deux mille dix-sept (2017) du plan d'appro 3986,
11 puis je suis certaine que vous êtes familiers avec
12 les chiffres, on constate qu'il y a une
13 contribution progressive du programme GDP Affaires
14 au bilan en puissance et qui pourrait se rendre
15 jusqu'à six cents mégawatts (600 MW) sur l'horizon
16 vingt-cinq, vingt-six (25-26). Donc, c'est grosso
17 modo trois cents mégawatts (300 MW) de plus que ce
18 qui était prévu en novembre deux mille seize
19 (2016).

20 Compte tenu de ce que je viens de vous
21 dire, que le programme est récent, qu'il faut être
22 prudent, quels sont les facteurs qui confortent le
23 Distributeur qu'on peut anticiper une contribution
24 à la hauteur de six cents mégawatts (600 MW) sur
25 l'horizon deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-

1 six (2025-2026)?

2 R. En fait, c'est sûr que ce qu'il y a dans l'état
3 d'avancement, c'est une planification.

4 Q. **[38]** Hum, hum.

5 R. Évidemment, on n'a pas d'engagement des clients. Et
6 dans l'état d'avancement, on parle de programme de
7 gestion de la demande en puissance sans spécifier
8 que ça va venir exclusivement de la clientèle
9 affaires. Donc, c'est sûr que l'objectif aussi,
10 c'est d'aller chercher... En fait, je vais le dire
11 de façon plus large, de mettre en place des moyens
12 de gestion de la demande en puissance chez nos
13 clients.

14 (10 h 09)

15 Bon. On a déjà fait dans le passé des
16 tentatives au niveau de la clientèle résidentielle.
17 Le programme chauffe-eau, je n'en reparlerai pas.
18 Et finalement ce qu'on a en place aujourd'hui,
19 c'est le programme Affaires. Le six cents mégawatts
20 (600 MW) peut être constitué du programme affaires
21 et d'un programme à venir pour la clientèle
22 résidentielle et ultimement est-ce que la
23 contribution totale de ces deux catégories de
24 clients, je ne veux pas parler de programme
25 spécifique, mais je veux parler de ces catégories

1 de clients, est-ce qu'elle va être de six cents
2 mégawatts (600 MW) ou est-ce qu'on peut espérer
3 plus que le six cents mégawatts (600 MW). C'est sûr
4 que pour moi le six cents mégawatts (600 MW) à
5 l'horizon du plan est un objectif qui aujourd'hui
6 est encore un objectif ambitieux, mais j'ai espoir
7 que dans quelques années on ait atteint sinon
8 dépassé cet objectif-là, quelle que soit la
9 catégorie de clientèle.

10 Q. **[39]** Vous m'avez dit « c'était un objectif
11 ambitieux », est-ce que vous pouvez quand même
12 penser que c'est un objectif atteignable ou même
13 que vous estimez que ça serait possible de dépasser
14 cet objectif-là pour la GDP Affaires, selon la
15 popularité du programme actuellement, basé sur le
16 taux de participation qui dépasse complètement les
17 attentes depuis l'implantation du programme?

18 R. C'est sûr que c'est difficile de généraliser et de
19 prévoir quelque chose sur la base d'une année de
20 déploiement réel. Je rappelle que c'était une année
21 de déploiement réel sans divers donc c'est sûr que
22 ça fait partie, que ça fait partie des points
23 d'interrogation aussi bien pour nous que pour nos
24 clients. La réalité, on va la vivre au fur et à
25 mesure. Quand on met dans un plan

1 d'approvisionnement ou dans un état d'avancement
2 six cents mégawatts (600 MW), c'est que, oui je
3 pense que c'est quelque chose qui, je vais peut-
4 être réviser mon qualificatif quand on dit
5 ambitieux, oui le six cents mégawatts (600 MW), je
6 pense qu'il est atteignable. Est-ce qu'il est
7 atteignable en claquant des doigts, ça je peux vous
8 dire que c'est non. Donc, ça prend des efforts
9 importants pour mettre en place de tels programmes
10 pour aller chercher les clients et je peux vous
11 dire que chaque client additionnel va être de plus
12 en plus, en tout cas, les clients risquent, les
13 clients additionnels risquent d'être plus
14 difficiles à atteindre, à aller chercher, par
15 contre, un moment donné quand ça rentre dans les
16 moeurs, puis que le bouche à oreille se met à
17 jouer, puis que l'expérience fait en sorte qu'on
18 prouve à nos clients que notre façon de gérer ces
19 appels de puissance sont raisonnables, qu'ils
20 correspondent à leur façon de faire, que ça n'a pas
21 d'impact dans leur raison d'être ou dans leur façon
22 de fonctionner, que ce soit un hôpital, une école,
23 un centre commercial, un immeuble, un immeuble à
24 bureaux, je veux dire, on a aussi cette obligation
25 de gérer ce moyen-là de façon raisonnable, de façon

1 à ce que ça contribue au bilan en puissance du
2 Distributeur, donc que ça contribue à la réduction
3 de la pointe et que ça ait un effet réel, que ça
4 évite des achats, mais tout en minimisant les
5 impacts chez le client, pour les garder avec nous
6 pour qu'ils continuent à adhérer au programme.
7 Donc, la flexibilité qu'on leur donne en disant
8 c'est un programme annuel, c'est une façon de dire
9 « regardez, on va, vous avez l'option d'en
10 sortir ». C'est pas une, on va mettre toutes les
11 chances de notre côté. Et ce sera un raisonnement
12 similaire chez la clientèle résidentielle. On va
13 avoir la même démonstration à faire chez notre
14 clientèle résidentielle pour dire que oui c'est un
15 moyen qui peut être gérable, qui n'a pas d'impact,
16 pardon quand je dis qu'il est « gérable », qu'il
17 est gérable pour le client, donc, qu'il peut vivre
18 avec, qu'il peut adapter sa, ses façons de faire,
19 son mode de vie ou ses comportements pour
20 contribuer à la gestion de la pointe et qu'il y en
21 a des bénéfices pour le Distributeur et pour le
22 client, mais ces démonstrations-là sont à faire, on
23 a une crédibilité à établir.

24 Donc, quand c'est ambitieux, oui c'est
25 ambitieux, puisqu'il y a beaucoup d'efforts à faire

1 pour le mettre en place. Est-ce que c'est
2 atteignable? J'ose espérer que oui, c'est
3 atteignable et pourquoi PAS dépassable. Ce sont des
4 mesures qui existent ailleurs et il n'y a pas de
5 raison qu'on ne soit pas capable d'aller chercher
6 nos clients pour qu'ils contribuent à notre bilan
7 en puissance.

8 (10 h 15)

9 Q. **[40]** Merci. En ce qui concerne le renouvellement
10 annuel, la Régie comprend bien que chaque année le
11 Distributeur renouvelle avec les clients qui
12 offrent leur participation aux programmes. Mais,
13 pouvez-vous nous confirmer qu'il n'y a aucun lien
14 contractuel ou autre engagement multiannuel là, au-
15 delà du terme d'un an avec les clients potentiels
16 du programme GDP Affaires?
17 Chaque année, les clients adhèrent. Est-ce qu'au-
18 delà de cette adhésion annuelle, il y a un
19 engagement de la part des clients autrement là?

20 R. Il n'y a pas d'engagement contractuel là. C'est sûr
21 qu'il y a, je veux dire, un engagement moral d'une
22 certaine façon, dans la mesure où les clients
23 investissent quand même pour mettre en place ce
24 type de mesure. Ils peuvent, puis je ne connais pas
25 les investissements fins chez les clients, mais je

1 peux imaginer qu'ils ont pris la décision sur la
2 base d'une... Je parlais des principes de stabilité
3 tarifaire et de prévisibilité, bien, c'est sûr que
4 pour les clients, il faut une certaine
5 prévisibilité. Et j'ai mentionné dans ma
6 présentation la première journée, que ce n'est pas
7 un moyen qui devrait être utilisé pour équilibrer
8 le bilan sur une base de court terme. C'est un...
9 On ne peut pas jouer avec les clients pour leur
10 dire une année c'est oui, une année c'est non. Une
11 année on va prendre tout le monde. Une année, on va
12 prendre juste les cinq premiers...je veux dire.
13 Pour moi, pour que ça soit un succès commercial, je
14 veux dire, en bout de ligne, ce n'est pas juste de
15 la théorie, il y a des clients qui s'engagent en
16 arrière. Ils faut qu'ils veuillent. Et pour que ça
17 soit le cas, pour que ce soit un succès commercial,
18 il faut qu'on le gère correctement en termes
19 d'interruption, de déploiement et en termes
20 d'offres tarifaires et d'offres commerciale.

21 Donc, quand je dis que c'est un moyen
22 structurel, il faut que ce soit structurel. Il faut
23 qu'il y ait une certaine... Si on est imprévisible
24 pour nos clients, ils vont être imprévisibles pour
25 nous aussi. Mais à ce moment-là, le six cents

1 mégawatt (600 mGH) du bilan de l'état d'avancement
2 va disparaître.

3 Q. **[41]** Mais, vous rejoignez un petit peu le sens de
4 ma question. Au niveau de l'obligation, on ne
5 dépasse pas l'horizon d'un an là? D'année en année,
6 les obligations mutuellement contractées entre le
7 distributeur puis le client, c'est sur l'horizon
8 d'un an?

9 R. Oui.

10 Q. **[42]** Merci. Je voulais maintenant discuter avec
11 vous. Lorsque le distributeur a été questionné par
12 la Régie à propos de l'idée d'abaisser la
13 compensation financière, le distributeur a dit
14 craindre une érosion importante des clients qui
15 participent déjà aux programmes. J'aimerais que
16 vous puissiez élaborer un peu sur ce que vous
17 considérez comme étant une « érosion importante »
18 des clients participant déjà aux programmes. Peut-
19 être le quantifier en nombre de clients, en nombre
20 de participants ou en termes de mégawatt pour nous
21 donner une idée de ce que vous entendez par une
22 « érosion importante »?

23 R. On parle du GDP Affaires? On en parle toujours?

24 Q. **[43]** Toujours.

25 R. Bien, c'est la première année du programme. Donc,

1 je... Venir changer les modalités aujourd'hui pour
2 les baisser, je trouve que ce serait d'envoyer un
3 mauvais signal aux clients alors qu'on veut
4 contribuer sur ce moyen-là à plus long terme et de
5 façon plus permanente. On n'a pas une grande
6 expérience. Le programme n'a pas un long historique
7 pour être capable de mesurer si une baisse de cinq
8 pour cent (5%) ou dix pour cent (10%) va avoir un
9 impact de... On ne va pas mesurer l'élasticité
10 prix, je vais le dire comme ça. Par contre, je peux
11 vous assurer que les modalités qui ont été mises en
12 place et le « pricing », la tarification du
13 service, sont issus de discussions de balisage et
14 d'une... On a été voir les clients, on a rencontré
15 les clients, pas moi, mais les personnes qui
16 connaissent les clients, pour voir quelles sont les
17 seuils qui pourraient faire en sorte que...qui
18 auraient un nombre suffisant et intéressant qui
19 embarquent. Un peu à l'instar des démarches qu'on
20 fait avec la clientèle...avec la clientèle
21 industrielle. Ce n'est pas la même clientèle, ce
22 n'est pas le même genre de clientèle, mais c'est le
23 même objectif. Donc, on va rencontrer nos clients,
24 on va voir quels sont les enjeux pour eux, quels
25 sont les noeuds, quels sont les incitatifs qui

1 pourraient les amener à embarquer dans ce genre de
2 programme.

3 (10 h 20)

4 Et on va évidemment pas faire en sorte que
5 tout le monde soit là, mais designer un programme
6 qui fait en sorte qu'il y a de l'intérêt pour le
7 client et il y a de l'intérêt pour nous. Et c'est
8 ce qui a été fait dans le cadre de la GDP Affaires.

9 Q. **[44]** Maintenant, vous nous disiez, toujours en
10 réponse à la question 27.2, en toute fin de
11 réponse, que le programme GDP fournissait un
12 service équivalent à un appel d'offres de long
13 terme, en étant moins coûteux et flexible, puis
14 que, afin d'éviter devoir devancer ses besoins en
15 puissance à long terme, le Distributeur doit
16 veiller à solidifier, augmenter la participation de
17 la clientèle. Est-ce que vous avez... Puis un peu
18 plus tard dans une autre réponse, vous nous avez...
19 dans une autre question, vous nous avez offert la
20 réponse en disant, quand le Distributeur sera
21 conforté de la solidité, on pourra peut-être à ce
22 moment-là envisager de réduire la prime ou de
23 repousser l'appel d'offres de long terme. Donc, il
24 y avait une idée d'avoir une base solide puis
25 d'avoir un nombre de participants important. Je

1 voulais juste voir avec vous si vous aviez une
2 cible en nombre de mégawatts ou de participants qui
3 constituait pour vous l'assise solide du programme?

4 R. Bien, je vais vous renvoyer à l'état d'avancement
5 pour la première partie de votre question. C'est
6 sûr qu'on compte déjà sur... Vous avez mentionné
7 six cents mégawatts (600 MW) qui sont inscrits au
8 bilan. Donc, l'appel d'offres de puissance de long
9 terme tient déjà compte ou suppose déjà une
10 contribution de six cents mégawatts (600 MW) de la
11 gestion de la demande en puissance à l'intérieur de
12 l'horizon du plan. Je ne me rappelle plus à quelle
13 année on atteignait le six cents mégawatts
14 (600 MW).

15 Mais quelle que soit l'année, il suppose,
16 donc quand on dit qu'il y a un appel de puissance,
17 un appel d'offres de puissance de long terme qui va
18 être nécessaire, ça suppose déjà une contribution
19 de six cents mégawatts (600 MW) au bilan du
20 Distributeur qu'on n'a pas aujourd'hui. Donc, il
21 faut des efforts additionnels pour aller chercher
22 ce six cents mégawatts (600 MW) là. Quand est-ce
23 que ça va devenir... Et ça suppose que le programme
24 est implanté, hein. Ça ne suppose pas que c'est un
25 six cents mégawatts (600 MW) sporadique, une fois

1 de temps en temps, une année ou pas. Si vous
2 regardez l'état d'avancement, la contribution du
3 programme GDP est en croissance et elle est
4 maintenue. Donc, on considère que c'est un moyen
5 structurel pour reprendre le qualificatif qu'on
6 avait donné.

7 Et je compléterai pour dire qu'avant de
8 toucher aux modalités commerciales, là il faut
9 vivre plusieurs années et voir un petit peu le...
10 En fait, on pourra réagir en temps et lieu. Mais
11 aujourd'hui, on ne voit pas l'intérêt, certainement
12 pas l'intérêt d'une baisse de la contribution du
13 Distributeur au sens où elle pourrait être
14 préjudiciable à la pérennité du moyen. Et à
15 l'inverse, pour l'instant, on ne voit pas non plus
16 d'intérêt à venir bonifier l'offre en augmentant la
17 prime. Éventuellement, c'est sûr qu'il n'y a pas
18 d'engagement non plus à ce que la prime reste là où
19 elle est. Mais pour l'instant, on pense que la
20 prime, elle est juste et raisonnable. Et elle va
21 permettre de maintenir la base de clientèle qu'on a
22 et de l'augmenter, de donner le bon signal pour
23 aller chercher plus de clients et plus de mégawatts
24 chez nos clients affaires.

25 Q. [45] Merci.

1 R. On me suggère même de compléter en disant que si on
2 n'avait pas le six cents mégawatts (600 MW), bien,
3 c'est sûr que ça viendrait nécessairement devancer
4 l'appel d'offres de long terme. Donc, les impacts
5 peuvent être importants.

6 Q. **[46]** D'accord. En suivi de la question 20.2 à la
7 DDR 4, qui est à la page 49 de la pièce HQD-15,
8 Document 1.4, la Régie vous demandait :

9 Veuillez indiquer si le Distributeur
10 pourrait suspendre le programme GDP
11 Affaires tant que le signal de coût
12 évité de puissance n'est pas suffisant
13 et quelles en seraient les
14 conséquences pour les
15 approvisionnements de long terme.

16 (10 h 25)

17 Le Distributeur [nous répondait qu'il] ne pourrait
18 se permettre par exemple de se retirer du marché
19 une année donnée et compter obtenir une
20 contribution suffisante l'année suivante.

21 La Régie est très consciente que la mise en place
22 d'un programme structurant va nécessiter du temps.
23 Sauf que, compte tenu des changements constatés
24 dans les besoins en puissance entre le moment où le
25 programme GDP Affaires a été implanté, en deux

1 mille quinze (2015), ou a été proposé et les
2 résultats... puis considérant les résultats du
3 programme obtenus à ce jour, la Régie se pose la
4 question, est-ce que la nature de l'urgence n'est-
5 elle pas grandement atténuée et, si c'est le cas
6 puis si vous considérez que l'urgence est atténuée,
7 en repoussant d'autant le besoin en puissance à
8 plus longue échéance, est-ce qu'il serait
9 envisageable de suspendre temporairement, d'établir
10 un plafond de clients, de faire une alternance de
11 clients, d'offrir un prime moindre? Dans le fond,
12 c'est une question assez générale pour me
13 quantifier au niveau... du niveau de l'abaissement
14 de l'urgence.

15 R. Il n'y a aucune abaissement du niveau d'urgence.
16 Pour moi, je... probablement que mes qualificatifs
17 n'étaient pas assez forts. Je réitère que le moyen
18 est capital pour nous. Et il suppose... là je suis
19 au bilan de puissance, de l'état d'avancement.
20 Donc, on est à cinq cents mégawatts (500 MW) en
21 deux mille dix-neuf - deux mille vingt (2019-2020),
22 cinq cent vingt mégawatts en deux mille vingt -
23 vingt et un (2020-21) et vous voyez que le besoin
24 en puissance est présent... besoin en puissance à
25 long terme est présent assez vite.

1 S'il y avait une incertitude autour de la
2 contribution de la GDP Affaires, et si vous me
3 dites : « On ne la fait pas tout de suite, on
4 attend trois ans », on n'a aucune certitude que le
5 programme va lever ou que les clients vont nous
6 suivre ou que ça va maintenu. Ce que ça va faire,
7 c'est que ça va... l'appel d'offres de long terme,
8 il va falloir le lancer tout de suite, hein.

9 Il y a des délais... Je vais juste faire un
10 parallèle. Un appel d'offres de long terme en
11 puissance, on parlait d'un délai de trois ou quatre
12 ans, je pense. La dernière fois même, la Régie nous
13 a suggéré d'augmenter le délai à accorder pour les
14 soumissions de façon à donner le temps à des
15 éventuels soumissionnaires de mettre en place leurs
16 moyens de production. Donc, c'est sûr qu'on est à
17 l'intérieur de ces fenêtres-là.

18 Je pense que ça fait... ça fait des années
19 qu'on parle de bilan en puissance... de besoins en
20 puissance. Ça fait des années qu'on dit qu'il y a
21 des besoins en puissance chez le Distributeur.
22 C'est sûr que les horizons peuvent varier, ça peut
23 être... on peut être deux ans plus tôt, deux ans
24 plus tard, en fonction de l'évolution de la
25 demande, du comportement des clients, et caetera.

1 Mais le besoin de moyens additionnels en puissance
2 est présent et annoncé dans les plans
3 d'approvisionnement depuis un, deux ou trois plans,
4 certainement.

5 Donc, je n'aurais certainement pas
6 tendance... en fait, je nous inviterais tous à la
7 prudence avant de mettre en péril un moyen qui peut
8 contribuer de façon importante.

9 Q. [47] Merci. J'en arrive maintenant à ma dernière
10 question. Puis c'est une question pour concilier
11 les informations à propos de l'impact du programme
12 de conversion d'électricité. Je vais tout d'abord
13 vous présenter une pièce, qui sera cotée A-0059,
14 qui se trouve à être...

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Si vous me permettez, peut-être qu'il y aurait lieu
17 de prendre une pause avant qu'on aborde cette
18 question-là, les tableaux me semblent assez...

19 Me ANNÉE GARIÉPY :

20 Bien, la question est très simple et ce n'est pas
21 très long, c'est une question, là. Mais si vous
22 souhaitez prendre une pause, ce n'est pas un
23 problème mais je n'ai pas beaucoup de questions sur
24 la pièce.

25 (10 h 30)

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je pense que maître Gariépy nous annonçait une
3 seule question, mais je peux vous annoncer une
4 pause avant mes questions.

5 Me ÉRIC FRASER :

6 C'est bon. Merci.

7 Me ANNIE GARIÉPY :

8 Q. **[48]** Donc je vous invite à regarder la pièce que je
9 viens de déposer, qui est... qui est issue du
10 dossier du R-4000-2017, qui est le tableau 5 de la
11 pièce HQD-1, Document 3, qui est la pièce B-0050 à
12 la page 10 du document. Puis je vous invite
13 également à prendre le tableau R-2.2 en réponse aux
14 DDR 6 de la Régie à la question 2.2 à la page 7, si
15 je ne m'abuse. Puis c'est en suivi du conte-
16 interrogatoire de maître Pelletier sur la même
17 question. Ce que j'aimerais, dans le fond, si on
18 regarde les deux tableaux, le tableau 5 puis le
19 tableau 2.2, R-2.2, on voit qu'il y a un impact...
20 il y a une différence sur l'impact sur les revenus
21 requis entre l'impact qui devait... qui était
22 présenté dans le dossier R-4000 et l'impact du
23 retrait du même dossier dans le dossier tarifaire.
24 Si je reprends la discussion que vous aviez eue
25 avec... bien dans un premier temps je voulais juste

1 voir si vous aviez une précision pour nous dire où
2 est la différence au niveau des chiffres, là. On
3 voit dans un premier temps dans la pièce... dans le
4 tableau 5 on voit un sept millions (7 M\$) d'impact
5 sur les revenus requis. Dans le dossier tarifaire
6 on parle plutôt de quinze millions (15 M\$). Si on y
7 inclut les... si on y inclut le compte de frais
8 reportés on passe à dix point deux millions
9 (10,2 M\$) versus dix-huit point un (18,1 M\$). Au
10 niveau des coûts des appros supplémentaires, on
11 voit dix-huit point six (18,6 M\$) versus douze
12 point neuf (12,9 M\$). J'imagine que vous êtes en
13 mesure de nous dire où elle se trouve la différence
14 entre les chiffres qui avaient été constatés dans
15 le dossier R-4000 puis ceux qu'on trouve au dossier
16 tarifaire.

17 M. HANI ZAYAT :

18 R. Oui, je vais y aller de façon... de façon simple.
19 En fait, l'essentiel de la... l'essentiel des
20 différences entre les deux... les deux évaluations
21 vient des approvisionnement additionnels, comme je
22 l'ai mentionné dans ma présentation la semaine
23 dernière. L'analyse du dossier mazout conversion...
24 comment il s'appelait le dossier? Conversion à
25 l'électricité. On supposait, on était dans un

1 scénario qui était plutôt conservateur et qui
2 supposait des achats... qui utilisait en fait le
3 signal de coûts évités d'hiver pour toutes les
4 heures. Ce qui n'est pas applicable en deux mille
5 dix-huit (2018). Donc ça fait que ça a généré des
6 coûts de l'ordre de cinq point cinq cents du
7 kilowattheure (5,5 ¢/kWh) en deux mille dix-huit
8 (2018), alors que le coût réel en deux mille dix-
9 huit (2018) est plus de l'ordre de trois point huit
10 cents (3,8 ¢). Donc on a un delta coût, un écart de
11 coûts entre les deux... entre les deux évaluations
12 de l'ordre de six millions de dollars (6 M\$).

13 Les deux autres composantes sont beaucoup
14 plus minimes. Il y a la première composante qui est
15 au niveau des... des amortissements, qui est donc
16 associée aux dates de mise en service des
17 équipements. Dans le dossier mazout, on supposait
18 la mise en... une aide financière de dix millions
19 (10 M\$) en deux mille dix-sept (2017) et quarante
20 millions (40 M\$) en deux mille dix-huit (2018),
21 avec certaines hypothèses sur les mises en service.
22 Ce qui donnait des amortissements de l'ordre de
23 trois millions (3 M\$), alors que dans le dossier
24 tarifaire on supposait juste de l'aide financière
25 en deux mille dix-sept (2017), donc il n'y avait

1 pas de mise en service ou de début d'amortissement
2 au niveau de l'aide financière de deux mille dix-
3 huit (2018), donc des amortissements totaux de
4 l'ordre d'un million (1 M\$). Donc il y a un écart
5 additionnel de deux millions (2 M\$) au niveau des
6 charges d'amortissement.

7 (10 h 35)

8 Et, finalement, au niveau de la prévision
9 des revenus qui sont associés au programme, les
10 deux évaluations sont très similaires, mais il y a
11 quand même un écart qui est de moins qu'un million
12 (1 M), ce qui donne un écart total de l'ordre de
13 neuf millions (9 M) pour la partie hors frais
14 reportés ou compte particulier, compte de frais
15 reportés.

16 Q. **[49]** Peut-être que, je ne sais pas comment vous
17 expliquer ça, mais pour moi, ça m'apparaît un petit
18 peu pas clair pourquoi les chiffres ne coordonnent
19 pas. Lorsque vous avez déposé le dossier tarifaire
20 au mois d'août, le dossier R-4000 était encore sous
21 étude, il l'est d'ailleurs encore, mais c'était un
22 dossier actif.

23 Ce que j'ai de la difficulté à comprendre
24 c'est pourquoi les chiffres au dossier tarifaire ne
25 sont pas ceux de l'analyse économique qu'on

1 retrouve, de l'analyse financière, pardon, qu'on
2 retrouve dans le dossier R-4000. Pouvez-vous
3 m'expliquer pourquoi il y a une divergence au
4 niveau de la preuve là-dessus.

5 R. Bien, c'est dans le fond, dans le dossier mazout,
6 c'est une analyse, dans le fond, qui est faite à la
7 marge puis c'était dans le but de justifier le
8 programme mazout, de montrer la robustesse du
9 programme qu'on soumettait et c'est une analyse qui
10 se voulait sur plusieurs années, donc on regardait
11 l'analyse sur une période de dix (10) ans.

12 Donc, c'est sûr que le chiffre qu'on avait
13 donné pour deux mille dix-huit (2018), c'est un
14 chiffre cohérent avec l'analyse de base, le
15 scénario de référence du scénario mazout. Donc,
16 c'est ça qu'on a illustré à travers le sept
17 millions (7 M), c'était l'impact sur les revenus
18 requis cohérents avec le scénario de référence du
19 scénario mazout. Dans le dossier tarifaire, on a
20 été plus précis à regarder l'impact spécifique pour
21 deux mille dix-huit (2018). Là, on est dans un
22 scénario d'analyse d'impact tarifaire pour deux
23 mille dix-huit (2018), donc c'est une analyse qui
24 est, je ne dirais pas qui est différente, mais qui
25 est plus spécifique.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [50] Alors, si je comprends bien, c'est que vous
3 avez fait une analyse par la suite, vous n'avez pas
4 pris les chiffres de juillet. Parce que monsieur
5 Dubé au panel 2, nous a dit qu'ils avaient pris les
6 chiffres de juin, juillet pour faire le dossier
7 tarifaire. Alors, quand vous avez corrigé le quatre
8 mille (4000) suite à la décision, vous n'avez pas
9 repris les chiffres de juillet, vous avez réévalué
10 les coûts.

11 R. Oui. Toutefois, l'analyse de sensibilité qui a été
12 faite dans le dossier mazout, c'est ce que j'essaie
13 de retrouver, excusez-moi...

14 En fait, l'analyse de sensibilité et, je
15 pense, l'impact financier du programme mazout
16 présenté en sensibilité, la réponse pour l'impact
17 de deux mille dix-huit (2018) a été présentée en
18 DDR.

19 (10 h 41)

20 Me ANNIE GARIÉPY :

21 Q. [51] C'est bon. Petite question de curiosité :
22 maître Pelletier en contre-interrogatoire du panel
23 2 a discuté avec monsieur Dubé du communiqué de
24 presse qui avait été émis par Hydro-Québec à propos
25 de, au mois de novembre, à propos de ce qu'Hydro

1 entendait suspendre le programme jusqu'à prendre
2 une décision, mais que les clients qui avaient
3 débuté les travaux avant le sept (7) novembre et
4 qui pouvaient au premier (1er) décembre maintenir
5 leur intention de participer, que le programme
6 serait honoré pour eux, je voulais juste savoir si
7 vous aviez des indications au niveau du nombre de
8 participants que ça représente?

9 R. Je n'ai pas le privilège de référer ça au panel 2?

10 Q. **[52]** Non. C'est effectivement le cas.

11 R. Non, je n'ai pas le nombre de participants. Je l'ai
12 déjà su, mais je n'ai pas le nombre de
13 participants, non.

14 Q. **[53]** Ça va aller. Et ça complète les questions de
15 la Régie. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous ai annoncé une pause, mais en fait, je vous
18 laisse le privilège de choisir. Voulez-vous, parce
19 qu'il ne reste que mes questions. J'estime en avoir
20 pour une vingtaine de minutes. Alors, voulez-vous
21 terminer ça maintenant ou vous voulez prendre une
22 pause?

23 Me ÉRIC FRASER :

24 On va prendre une pause, s'il vous plaît.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Alors, on va prendre une pause. On va
3 revenir à onze heures (11 h).

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6

7 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Alors rebonjour. Ça va être les questions de la
10 formation. Lise Duquette pour la formation.

11 Q. [54] Monsieur Zayat, et les autres membres du
12 panel, mais je pense que monsieur Zayat, vous vous
13 êtes senti plus interpellé sur nos questions de la
14 GDP. Alors, j'aimerais revenir sur ce point-là. Et
15 vous nous avez dit en réponse aux questions de
16 maître Gariépy que c'était un programme qui était
17 structurant, que vous souhaitez que ce soit là au
18 bilan de manière permanente, en fait, que ça entre
19 dans les moeurs de la clientèle institutionnelle et
20 commerciale, soit la même chose à peu près que le
21 tarif industriel.

22 Et en fait, c'est peut-être le point que je
23 voulais faire avec vous à ce sujet-là, parce qu'on
24 ne comprend pas le coût évité de long terme
25 lorsqu'on le compare avec le coût évité de court

1 terme que vous utilisez pour le tarif
2 interruptible. On a fait des similarités. En fait,
3 je vois beaucoup de similarités entre le tarif
4 interruptible et le tarif GDP Affaires dans la
5 mesure où ce sont des programmes qui sont annuels.
6 Vous nous avez dit que ce ne sont pas des
7 programmes de long terme. Il y en a un qui est un
8 tarif. Ce qui est, à mon avis, encore plus
9 structurant si vous voulez que le fait d'avoir un
10 programme commercial où les ententes ne sont pas
11 réglementées.

12 Et pourtant, dans un cas, vous prenez le
13 coût évité de court terme pour établir le tarif
14 interruptible et, dans l'autre cas, vous prenez le
15 coût évité de long terme qui est maintenant cent
16 dix (110), je pense. Pouvez-vous m'expliquer
17 pourquoi, dans un cas, c'est court terme et, dans
18 l'autre cas, c'est long terme?

19 R. Oui. Merci pour vos clarifications. Je vais le dire
20 comme ça, parce que j'avais toujours l'impression
21 que la trame était plus les approvisionnements, le
22 marché de UCAP, mais je comprends que le parallèle
23 est fait avec l'interruptible. Puis je vais vous
24 donner plus des réponses qui sont... bien, réponses
25 à vos questions.

1 Donc, c'est sûr que les deux programmes
2 visent un peu le même objectif. La comparaison, je
3 suis parfaitement à l'aise à faire la comparaison
4 entre, en gros, les deux programmes, même si les
5 modalités sont assez différentes d'un programme à
6 l'autre, entre les deux programmes, ne serait-ce
7 que pour refléter la nature commerciale, les
8 particularités commerciales des deux programmes et
9 les particularités commerciales des deux catégories
10 de clients.

11 En fait, pour commencer, la notion de coût
12 évité, ça reflète un plafond pour nous. Et d'une
13 certaine façon ce qu'on va mettre sur la table,
14 c'est qu'est-ce qui va déclencher une décision du
15 client. Je vais aller loin. Même si on prenait le
16 coût évité de long terme pour la clientèle
17 interruptible, on ne pense pas que ce sera
18 nécessaire de donner le plein montant de l'appel
19 d'offres du coût évité de long terme pour la
20 clientèle interruptible dans la mesure où ces
21 clients n'ont pas besoin d'un signal aussi grand ou
22 d'un signal de prix aussi grand pour embarquer, il
23 y a quand même une réalité commerciale pour eux. Il
24 faut voir quel est le juste prix qui permet aux
25 clients d'embarquer ou de ne pas embarquer. Donc,

1 oui, le signal de coûts évités est une balise pour
2 nous mais ce n'est pas parce que c'est une balise
3 pour nous qu'il faut donner l'entièreté du montant
4 aux clients. Si on peut être à l'intérieur de ce
5 montant-là, ce sera tant mieux.

6 (11 h 05)

7 L'autre question de comparaison, c'est plus
8 la partie coût fixe, coût variable. Évidemment,
9 pour les clients industriels, il y a une
10 rémunération variable qui est très importante.
11 Donc, en plus de la prime fixe, donc qui est de...
12 dans le cas de l'interruptible, de treize dollars
13 (13 \$) du kilowatt, les clients interruptibles sont
14 rémunérés de façon très importante à chacune des
15 interruptions en énergie. Donc, lorsqu'ils
16 s'interrompent, je ne me souviens pas de la
17 gradation, mais je crois que c'était deux cents
18 (200), deux cent cinquante (250). Donc, c'est trois
19 étapes, deux cents dollars (200 \$) du mégawattheure
20 pour les premières tranches d'interruption; deux
21 cent cinquante dollars (250 \$) du mégawattheure
22 pour les deuxièmes tranches et, ultimement, trois
23 cents dollars (300 \$) du mégawattheure, qui
24 viennent s'ajouter à la prime fixe. Donc, ça aussi,
25 ça fait partie de leur rémunération. Donc, à chaque

1 fois qu'ils ont une prime fixe au début de l'hiver
2 ou au début de chaque mois et, après ça, à chaque
3 fois qu'ils sont appelés, il y a une rémunération
4 variable par appel en fonction de l'énergie qu'ils
5 ont livrée.

6 La rémunération variable n'existe pas pour
7 la GDP Affaires. Donc, il n'y a aucune rémunération
8 pour la GDP Affaires, il n'y a qu'une prime fixe
9 qui est donnée et, après ça, il y a un certain
10 nombre d'appels qui est permis pour le
11 Distributeur. Donc, lorsque les clients s'engagent,
12 ils s'engagent sachant qu'ils peuvent être appelés
13 jusqu'à vingt (20) fois dans l'hiver, mais ils ne
14 sont pas rémunérés en plus pour leur nombre
15 d'interruptions.

16 Troisième item d'explication. Il y a des
17 coûts fixes qui sont associés chez les clients.
18 Donc, évidemment, ce ne sont pas les mêmes
19 catégories de coûts fixes chez la clientèle
20 institutionnelle que chez la clientèle
21 industrielle. Mais il y a quand même un bassin de
22 coûts fixes à un investissement qui est requis chez
23 les clients pour pouvoir embarquer sur ce genre de
24 programme. Et, évidemment, puis je ne veux pas dire
25 que ce sont les mêmes coûts fixes dans les deux

1 cas, mais juste pour dire qu'il y a des coûts fixes
2 pour le client.

3 Et les clients institutionnels n'embarquent
4 pas sur le même genre de volumes que la clientèle
5 industrielle. Donc, un client industriel, la
6 tarification est faite en dollars du mégawatts ou
7 en dollars du kilowattheure, là, énergie et
8 puissance. Mais les volumes qu'ils fournissent sont
9 évidemment beaucoup plus importants pour la
10 clientèle industrielle et donc, il y a certaines
11 économies d'échelle. Donc, ils finissent par avoir
12 des incitatifs... des incitatifs intéressants,
13 importants, qui viennent contribuer à la
14 rentabilité de ces usines-là.

15 Alors que, du côté de la clientèle
16 institutionnelle ou commerciale, évidemment, ils
17 contribuent de façon beaucoup moins importante par
18 client. La contribution par client est beaucoup
19 moins importante. Et donc, ça prend un seuil
20 minimum d'incitatifs financiers pour que le client
21 soit intéressé à embarquer sur le programme. Il y a
22 quand même un certain nombre... il y a quand même
23 des... je ne veux pas dire, des inconvénients, mais
24 des désagréments associés au programme. Il modifie
25 leurs comportements. Ils peuvent faire de la

1 préchauffe alors qu'ils n'ont pas besoin d'en
2 faire. Les températures de consigne, si on parle
3 d'un édifice à bureaux, bien, les locataires
4 pourraient sentir une certaine gêne parce que la
5 température, en arrivant un jour de grand froid,
6 est plus froide qu'à l'accoutumé. Même si c'est
7 récupéré dans les deux heures ou dans les trois
8 heures qui suivent, il y a quand même des impacts
9 chez les clients, on ne se le cachera pas. On dit
10 que les impacts sont gérables, ils ne sont pas
11 majeurs et qu'ils méritent... et que ça vaut la
12 peine d'avoir ces impacts-là dans la mesure où il y
13 a une rémunération et un intérêt pour le client.

14 (11 h 10)

15 Donc, c'est un équilibre entre nos coûts
16 évités et les déclencheurs, les éléments
17 déclencheurs chez le client, il faut qu'il y ait
18 quand même un intérêt chez le client. Je peux faire
19 le même parallèle avec la clientèle résidentielle,
20 si on demande à des clients, éventuellement,
21 mettons, de gérer ces charges de chauffage, de
22 répondre à notre signal à la pointe, mettons, de
23 baisser la température de consigne, de faire de la
24 préchauffe ou de chauffer par la suite, bien il
25 faut quand même donner un incitatif aux clients. Si

1 on dit aux clients : c'est dix dollars (10 \$) par
2 année, je peux m'attendre à ce qu'on n'ait pas
3 beaucoup de clients qui embarquent. Du moins pas
4 sur la base du coût de l'incitatif financier. Peut-
5 être qu'ils vont embarquer par générosité, par
6 esprit social ou par volonté de contribuer, ça peut
7 être d'autre chose. Mais d'un point de vue
8 économique, il faut que le déclencheur soit parlant
9 pour le client pour que ça vaille la peine d'aller
10 dans ce sens-là. Et donc, je pense que dans le cas
11 de la clientèle industrielle, on a trouvé le point
12 d'équilibre. D'ailleurs, on a révisé le dossier de
13 l'interruptible voilà déjà quelques années. Deux
14 mille quinze (2015) où on avait le signal des
15 clients que c'était suite aux deux hivers
16 extrêmement froids où les appels avaient été très
17 fréquents pour la clientèle industrielle et où on
18 sentait une possibilité d'effritement de cette
19 clientèle-là, où on est revenu à la charge avec une
20 bonification du programme, où il y a une certaine
21 bonification qui a été mise sur la partie fixe,
22 mais une bonification importante a été mise sur les
23 frais variables.

24 Pour ce qui est du programme GDP, je pense
25 qu'aujourd'hui, on a un certain, je n'irais pas

1 jusqu'à dire que c'est un certain point
2 d'équilibre, mais ça me semble être un tarif qui a
3 fait en sorte qu'on a réussi à la première levée de
4 terre à avoir un nombre significatif de clients,
5 mais en même temps c'est pas le... je ne pense pas
6 qu'on complètement dans le champ gauche. On n'a pas
7 eu mille mégawatts (100 MW) de... je veux dire si
8 notre signal avait été trop élevé, on aurait peut-
9 être eu, je ne sais pas, je vais lancer un chiffre,
10 mille mégawatts (1000 MW), mais c'est pas le cas.
11 On est à la deuxième année et on n'a pas atteint le
12 trois cents mégawatts (300 MW).

13 Q. **[55]** En fait, de mémoire, vous dépassez quand même
14 vos objectifs que vous vous étiez fixés. Parce
15 qu'il y a quand même une partie commercialisation,
16 il faut faire connaître le programme...

17 R. Oui.

18 Q. **[56]** ... il faut trouver les agrégateurs.
19 Souvent... j'ai cru comprendre que les agrégateurs
20 avaient été plus nombreux qu'estimés au départ.
21 Mais en fait... puis c'est ça qu'on discute
22 aujourd'hui, c'est pas que le programme est un
23 mauvais programme, là, je ne pense pas que ce soit
24 cette discussion-là qu'on a aujourd'hui, c'est le
25 coût associé au programme. Quand il a été créé en

1 deux mille quinze (2015), le coût évité à long
2 terme était en deux mille dix-huit (2018). Le cent
3 six (106 \$) ou le cent huit (108 \$), là, le cent
4 six dollars (106 \$) était en deux mille dix-huit
5 (2018). Vous étiez en deux mille quinze (2015),
6 c'était pour un projet pilote en deux mille seize
7 (2016), deux années pour essayer de créer un
8 momentum, mais pour le soixante-dix dollars (70 \$)
9 s'expliquait très bien. Maintenant, et là vous
10 allez me pardonner, je ne me souviens jamais si
11 c'est vingt vingt-cinq (2025), vingt vingt-six
12 (2026) ou vingt vingt-quatre (2024) le coût évité
13 de long terme, mais il a été repoussé quand même de
14 quelques années. Oui, c'est vingt vingt-quatre
15 (2024), je pense.

16 M. FREDERIK AUCOIN :

17 R. Vingt vingt-quatre (2024).

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Vingt vingt-quatre (2024), nous sommes rendus à
20 vingt vingt-quatre (2024). C'est parce que ça
21 change selon les dossiers, là.

22 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

23 Vingt vingt-deux (2022), vingt-trois (23).

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [57] Ce fameux coût évité de long terme est

1 fluctuant sur les années, je vais dire ça comme ça.
2 Il fluctue d'un dossier à l'autre, ça peut varier
3 de trois-quatre ans. Et là, vous nous dites et
4 j'aurais peut-être plus de facilité à comprendre la
5 notion de long terme si vous, excusez-moi
6 l'expression, « attachez » contractuellement vos
7 clients en disant : bien, je les attache dix (10)
8 ans. Oui, pendant les quatre, cinq premières années
9 je les surpaie, si vous voulez, en fonction d'un
10 coût évité de court terme parce que si on dit que
11 c'est des programmes annuels. Mais les quatre,
12 cinq, six années prochaines, je suis en dessous de
13 mon coût évité de cent dix (110) à soixante-dix
14 (70), et au total j'y trouve mon compte et le
15 client y trouve son compte. Mais là, vous nous
16 dites : bien là, je reprends, je m'excuse, le
17 surpayé, là, si on prend le coût évité de court
18 terme à vingt dollars (20 \$), je le surpaie pendant
19 plusieurs années et il se peut, quand j'en aurai
20 besoin en vingt vingt-deux (2022) qu'il ne soit
21 plus là parce qu'il pourra, tout simplement,
22 quitter. Alors, je me demandais pourquoi prendre le
23 coût évité de long terme si ce client-là n'est pas
24 contractuellement attaché pour pouvoir répondre à
25 la demande lorsque ce sera requis pour le

1 Distributeur.

2 (11 h 15)

3 M. HANI ZAYAT :

4 R. Je dirais que, probablement... On va commencer,
5 dans le fond, le coût évité de long terme, c'est le
6 signal d'un moyen alternatif qui contribue au bilan
7 du Distributeur et au bilan du Québec. Je
8 trouverais ça extrêmement risqué d'attacher les
9 fluctuations de nos bilans et le moment où on
10 déclenche un appel d'offres de long terme ou pas
11 avec un programme qui s'adresse à une clientèle et
12 qu'on veut, pour reprendre l'expression de tantôt,
13 qu'on veut que ça soit un programme structurant.

14 Dans le fond, notre signal c'est que,
15 ultimement, ça va prendre un moyen présent à
16 l'intérieur de la zone de contrôle donc, à
17 l'intérieur des interconnexions du Québec et la
18 clientèle québécoise peut contribuer à ce genre de
19 moyen, ne va pas remplacer complètement ce genre de
20 moyen, mais elle peut certainement diminuer le
21 besoin jusqu'à une certaine hauteur, et ce moyen-là
22 nous coûte aujourd'hui cent dix dollars (110 \$).

23 Maintenant, que la nécessité de ce moyen
24 arrive en deux mille vingt (2020), en deux mille
25 vingt-deux (2022) puis que ça change d'un dossier à

1 l'autre, ça ne change absolument pas la nécessité
2 d'avoir un besoin, la nécessité de le mettre en
3 place puis la nécessité de pouvoir compter là-
4 dessus et de mettre en lien les bons signaux. Et
5 c'est pour ça que je le ramenait tout le temps au
6 marché de court terme.

7 Je ne peux pas utiliser, quand on tombe
8 dans une logique de coûts évités purs puis de
9 refléter du bilan, c'est comme si on disait : le
10 signal qu'on va donner au client va refléter notre
11 équilibre énergétique pratiquement au jour le jour.
12 Mais pour un moyen comme ça, ça ne peut pas être le
13 cas dans la mesure où il faut...

14 Q. **[58]** Mais je comprends votre point qu'on veut
15 garder le programme puis qu'on a besoin du
16 programme. Ce que ça influence, par contre, pour
17 moi, c'est la question du coût qu'on paie à ces
18 clients-là. Est-ce que, si on se sert de la balise
19 du vingt dollars (20 \$) de coûts évités de cour
20 terme pour les tarifs interruptibles pour les
21 industriels...

22 R. Oui.

23 Q. **[59]** ... pourquoi n'utilise-t-on pas cette même
24 balise pour fixer le coût du programme GDP qui est
25 aussi structurant. Quand je regarde votre

1 présentation, je pense que c'est la planche 6 de
2 mémoire...

3 R. Oui.

4 Q. [60] ... mais ça se peut que ça soit une autre, où
5 on voit, c'est le nombre... Non, c'est votre, c'est
6 peut-être la 2 finalement, c'est le bilan, pas les
7 coûts évités, c'est les bilans en énergie, en
8 puissance, vous la mettez sur la même ligne.
9 L'électricité interruptible à neuf cents (900) et
10 les nouvelles interventions en gestion de demande
11 de puissance à deux cent soixante-dix (270) ou,
12 enfin, mille (1000) et deux cent cinquante (250),
13 peu importe la colonne, c'est la même structure,
14 c'est le même besoin qui est répondu alors
15 pourquoi, et je ne remets pas en cause, encore une
16 fois, le besoin, mais le coût associé à ce besoin-
17 là, pourquoi n'utilise-t-on pas la balise du vingt
18 dollars (20 \$) court terme pour fixer le coût dans
19 les nouvelles interventions en gestion de la
20 demande en puissance et quitte, en vingt vingt-deux
21 (2022) ou en vingt vingt-quatre (2024) ou en vingt
22 vingt-six (2026), peu importe, si on voit que les
23 demandes en puissance sont plus élevées, augmenter
24 ce coût pour être en réaction, de façon
25 commerciale, être en réaction au marché « j'en veux

1 plus, je paie plus » et là, c'est « j'en veux
2 moins... » ou, enfin « j'en ai moins besoin, je
3 paie moins. »

4 R. Effectivement, on aurait pu, je vais répondre à la
5 première question, on aurait pu mettre vingt
6 dollars (20 \$) de signal pour la GDP Affaires et, à
7 ce moment-là, pour la ligne qui s'appelle ici
8 « Nouvelle intervention en gestion de la demande en
9 puissance » les indications qu'on a c'est qu'on
10 aurait eu zéro. Donc, pas deux cent soixante-dix
11 mégawatts (270 MW) en deux mille dix-sept (2017)
12 mais qu'on aurait eu zéro mégawatt.

13 Le soixante-dix mégawatts (70 MW), c'est
14 basé sur des... On n'a pas donné cent dix (110), on
15 aurait pu aller jusqu'à cent dix (110) selon ma
16 logique. On n'a pas donné cent dix (110) parce que
17 les signaux qu'on avait du marché, c'est à
18 soixante-dix dollars (70 \$) de rémunération fixe,
19 on avait un nombre conséquent de clients qui
20 embarqueraient. À vingt dollars (20 \$), ou selon le
21 signal de court terme, on n'en avait pas de client
22 qui embarquait, c'était zéro. Donc, c'est comme
23 dire on ferme le dossier, on ne veut pas avoir de
24 GDP Affaires pour l'instant. On n'a pas besoin
25 de... notre bilan ne justifie pas ça pour deux

1 mille dix-sept (2017), puis on verra en temps et
2 lieu quel signal on donne.

3 (11 h 20)

4 Q. **[61]** Et cette vérification-là, c'est en deux mille
5 quinze (2015) quand vous avez parti le projet
6 pilote?

7 R. Ça a été fait effectivement en deux mille quinze
8 (2015) lorsqu'on a parachuté le projet pilote,
9 c'est... mais c'est...

10 Q. **[62]** O.K. Mais, ça n'a pas été revérifié depuis?

11 R. Bien, ça a été vérifié depuis à travers l'adhésion
12 des clients au programme, là. Dans le fond, la
13 meilleure étude de marché, c'est la présence, c'est
14 la présence d'un signal puis d'un nombre de clients
15 qui adhèrent. Si on reste... Puis ce que je
16 prétends, c'est que si on laisse... si on attend à
17 la dernière minute pour mettre en place ce type de
18 programme, je ne sais pas si les clients vont
19 embarquer ou pas, c'est...

20 Dans la mesure où mon alternative est un
21 appel d'offres de long terme et que ça prend quatre
22 ans pour le mettre en place, est-ce que je vous
23 pouvoir prendre le risque de dire on ne fait aucun
24 appel d'offres, par exemple, puis on attend l'année
25 deux mille vingt et un (2021) puis là on va dire,

1 on va donner le signal de soixante-dix dollars
2 (70 \$). Peut-être qu'on aura suffisamment de
3 clients.

4 Ça aurait été super d'avoir cette
5 flexibilité-là. C'est une flexibilité dont on
6 dispose avec beaucoup de limitations sur les
7 marchés de court terme à travers les
8 interconnexions, que ce soit le marché de New York,
9 en fait, essentiellement, le marché de New York. On
10 a cette flexibilité-là où il y a un marché, un
11 marché de puissance sur lequel on peut recourir
12 jusqu'à onze cents mégawatts (1100 MW) marchés
13 disponibles, profondeur, on en a parlé longuement
14 dans plusieurs dossiers.

15 Mais, oui, on peut faire des ajustements
16 sur ce marché-là. On peut compter dessus un peu à
17 la dernière minute. La dernière minute étant
18 jusqu'à trois mois avant la pointe.

19 Ici, on parle d'un programme avec une
20 multitude de clients, donc diffusion large, c'est
21 plus difficile qu'un tarif d'électricité
22 interruptible où on connaît nos vis-à-vis par leur
23 prénom. On est capable de les appeler un à un. On
24 est capable de s'asseoir avec eux, d'avoir une
25 discussion. Là, on parle d'un bassin de clients

1 nécessairement beaucoup plus large qui ont chacun
2 leurs intérêts.

3 On a fait des... pas du balisage, mais une
4 étude de marché, donc un échantillonnage. Mais, on
5 ne s'attend pas avoir à rencontrer évidemment
6 l'ensemble des clients. Et quand on dit
7 « l'incertitude », effectivement on a dépassé notre
8 objectif, mais on l'a dépassé... on l'a dépassé pas
9 de beaucoup et on l'a dépassé parce qu'il était
10 difficile à prévoir.

11 Et même quand on dit six cents mégawatts
12 (600 MW) en deux mille vingt-trois (2023) ou deux
13 mille vingt-cinq (2025), c'est une appréciation de
14 ce que ça pourrait être. C'est un objectif de
15 planification. Je ne peux pas dire que c'est une
16 prévision au même titre où on fait une prévision de
17 la demande en énergie ou en puissance pour la
18 prochaine pointe.

19 M. FREDERIK AUCOIN :

20 R. Puis d'ailleurs, je peux me permettre de renchérir
21 de mon côté prévisionniste. Il faut juste aussi pas
22 perdre de vue qu'il y a aussi une incertitude sur
23 la demande. On est dans une période à Hydro-Québec
24 qu'on demande des efforts de développement de
25 marché quand même assez importants. Ça fait qu'il

1 ne faudrait pas non plus prendre le risque de
2 mettre la fiabilité des approvisionnements à risque
3 et finalement, la demande s'accroît un peu plus que
4 prévu puis que finalement, l'appel d'offres de long
5 terme est décalé dans le temps de façon accélérée
6 puis que finalement, on prend la chance de refuser
7 des clients affaires pour des justifications
8 économiques.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[63]** Je vous remercie. Ça va terminer cette ligne
11 de questions-là. Je ne voudrais pas que vous
12 pensiez que j'ai terminé. Alors, je reviens sur une
13 question que j'ai posée à monsieur Murray et c'est
14 l'indicateur achat à court terme versus patrimonial
15 inutilisé.

16 (11 h 25)

17 J'avoue que quand j'ai vu le CV de monsieur
18 Franche qui est chef optimisation des
19 approvisionnements sur un horizon court terme, je
20 me suis dit, mon Dieu, c'était bien donné comme
21 responsabilité sur un horizon de court terme.
22 Alors, je me suis dit, bon, on va voir. Mais votre
23 réponse vendredi m'a laissée un peu perplexe,
24 Monsieur Zayat. J'ai eu l'impression, et corrigez-
25 moi si c'est que cette demande-là était comme si on

1 remettait en question votre façon de faire. Alors,
2 on ne vous demande pas... parce que vous avez dit :
3 « écoutez, il y a la fiabilité, il y a les
4 circonstances du moment, il faut exercer notre
5 jugement. » J'en conviens, c'est votre travail et
6 vous le faites bien. Tout ce qu'on cherche à faire,
7 c'est à mesurer. On ne vous demande pas de rien
8 changer dans votre façon d'exploiter le réseau.

9 Ce qu'il faut convenir, c'est qu'on n'en
10 sait pas, de notre point de vue, suffisamment peut-
11 être sur qu'est-ce qui est optimal, qu'est-ce qui
12 ne l'est pas, qu'est-ce qui est usuel, qu'est-ce
13 qui ne l'est pas.

14 Je peux convenir avec vous qu'il y aura
15 toujours un seuil de patrimonial inutilisé parce
16 qu'on est en janvier puis en février. On ne sait
17 pas ce que novembre et décembre nous amènent, on a
18 une gestion à faire. Mais, c'est quoi ce seuil
19 d'inutilisé là qui est optimal ou pas optimal, mais
20 enfin qui est usuel, je vous dirais? Alors, c'est
21 ça qu'on cherche à savoir. C'est plus de l'ordre du
22 commentaire, je vous dirais. Je ne vous demande pas
23 de commenter, mais je ne comprends pas votre
24 inquiétude, en fait, je vous dirais ça, de créer
25 cet indicateur-là parce qu'on ne vous demande pas

1 de changer vos façons de faire, on vous demande de
2 trouver une façon de le mesurer. Enfin, si vous
3 avez un commentaire là-dessus là, mais...

4 M. HANI ZAYAT :

5 R. Oui. Si vous permettez, je vais juste...

6 Q. **[64]** Allez-y.

7 R. ... revenir. En fait, mon inquiétude, c'est sûr que
8 pour moi mettre en place un indicateur, il faut que
9 je puisse me mesurer à cet indicateur-là et
10 justifier pourquoi je suis en écart à l'indicateur.
11 Donc, l'indicateur doit refléter notre... un
12 scénario, je vais dire ça, un scénario réaliste,
13 donc... ou un scénario atteignable.

14 Or, quand on regarde un indicateur a
15 posteriori, pour ce qui est de l'utilisation du
16 patrimonial, a posteriori, on est toujours capable
17 de trouver un scénario optimal. Dans le sens que,
18 ne serait-ce que pour la question de la gestion des
19 aléas, une fois que je connais la demande de
20 l'année, c'est facile de dire « voilà comment
21 j'aurais pu l'approvisionner. » Mais je vais avoir
22 bénéficié d'une connaissance de la valeur de la
23 demande pour chacune des huit mille sept cent
24 soixante (8760) heures de l'année et je vais
25 trouver le scénario optimal.

1 Donc, ma réserve était plus à ce regard en
2 arrière sur un scénario qui n'existait pas
3 puisqu'on n'avait pas l'information. C'est même pas
4 une question de prévision puisque l'essentiel de
5 l'aléa auquel on fait face est un aléa climatique
6 sur lequel on n'a pas beaucoup de contrôle.

7 Et je compléteraient juste pour...

8 Q. **[65]** Hum, hum.

9 R. Vous faites référence au patrimonial inutilisé.
10 C'est sûr, il n'y a pas si longtemps, on a même
11 déjà eu des années, je ne me souviens plus de
12 l'année exacte là, ça doit être deux mille sept
13 (2007) ou deux mille six (2006), avec du
14 patrimonial inutilisé à zéro et du dépassement à
15 zéro, mais on avait beaucoup moins de ressources en
16 place. Les parcs éoliens n'étaient pas encore en
17 place et on n'était pas en surplus de façon
18 structurelle, la gestion était différente.

19 Q. **[66]** Oui. Alors, je compléteraient en disant :
20 écoutez, je comprends vos propos, je ferais juste
21 vous souligner qu'il n'y aurait certainement pas de
22 cible avec l'indicateur, pour commencer. D'une
23 part, parce qu'on ne sait pas c'est quoi les
24 chiffres et on ne sait pas c'est quoi ce serait la
25 cible. Alors, le but de l'indicateur pour

1 commencer, c'est simplement de connaître les
2 chiffres de cible avec l'indicateur pour commencer,
3 d'une part parce qu'on ne sait pas c'est quoi les
4 chiffres et on ne sait pas c'est quoi ce serait la
5 cible. Alors, le but de l'indicateur pour
6 commencer, c'est simplement de connaître les
7 chiffres. Avant de fixer une cible, il faut encore
8 connaître quel est l'usuel. Et puis, d'autre part,
9 c'est vous qui... on vous demande de le faire, vous
10 êtes les meilleurs placés pour le faire. Si vous
11 voulez le normaliser comme plusieurs indicateurs
12 sont en extrayant certaines données dans certaines
13 situations, vous en ferez la proposition. Mais je
14 pense que c'est un élément important pour qu'on
15 puisse mettre fin, si vous voulez, un petit peu à
16 ce débat, c'est que tout le monde puisse avoir des
17 chiffres sur lesquels se baser. Alors, je pense que
18 c'était plus sur cet événement-là. Et enfin,
19 Monsieur Franche, je me demandais si c'était vous
20 qui alliez avoir la tâche d'établir l'indicateur
21 dans le cadre des prochaines années? Ou si ça tombe
22 dans vos responsabilités? Peut-être pas vous
23 personnellement mais...

24 (11 h 28)

25

1 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

2 R. Oui, effectivement, en collaboration avec d'autres.

3 Je vais peut-être juste revenir sur l'évaluation
4 que monsieur Zayat disait d'un indicateur. Il faut
5 toujours aussi, nous, dans notre tête voir qu'un
6 indicateur, il y a une performance associée avec
7 ça. Donc, on veut aussi développer un indicateur
8 qui nous permet de nous améliorer. Puis, pour
9 l'instant, c'est peut-être cette partie-là qu'il
10 nous manque.

11 Q. [67] Je vais changer de sujet. Je vais tomber sur
12 le tarif d'été. Là, vous allez m'excuser, je n'ai
13 pas fait de copie pour tout le monde. Je vais vous
14 demander de me croire. Je vous lis un extrait, un
15 court, court, court extrait de la décision
16 D-2017-022 qui, sûrement, va vous... C'était dans
17 le dossier R-3980-2016. C'est la décision tarifaire
18 de l'an passé. Sur le tarif d'été. La Régie
19 indiquait qu'elle vous avait questionné sur
20 l'impact important, sur six cent trente et un (631)
21 clients agricoles, de sa proposition de facturer la
22 puissance dès le premier kilowatt. Et, ça, c'était
23 au paragraphe 668, si vous voulez vérifier par la
24 suite. Et au paragraphe 670, on indique :

25 Questionné par la Régie à savoir si la

1 proposition de réduire le seuil de
2 facturation de 50 kW à 1 kW est un
3 choix forcément binaire, ou est-ce
4 qu'une valeur intermédiaire pourrait
5 être retenue, le Distributeur répond
6 qu'il s'est inspiré du tarif M [...].

7 On vous a questionné tantôt, enfin hier et
8 aujourd'hui, sur la tarif d'été concernant cette
9 calibration-là de la structure cible pour le tarif
10 d'été. Parce que nous avons les mêmes
11 préoccupations. Monsieur Zayat, vous nous avez dit,
12 oui, il y a toujours des gagnants et des perdants.
13 Ce qu'on cherche à savoir, c'est, est-ce que les
14 perdants peuvent être un peu moins perdants et les
15 gagnants un peu moins gagnants. Quand on vous a
16 questionné hier, enfin c'est hier parce que j'ai
17 les notes sténographiques, hier, Monsieur Zayat,
18 vous nous avait dit, c'est à la page 189 lignes 6 à
19 14 :

20 En fait, il y aurait peut-être
21 d'autres moyens d'atténuer les impacts
22 qu'en maintenant une... qu'en
23 maintenant une différenciation entre
24 la prime d'été et la prime d'hiver. On
25 pourrait, tout en visant toujours

1 l'appariement des deux primes de
2 puissance été, hiver, on pourrait
3 avoir un mécanisme qui est plus...
4 plus progressif dans l'implantation de
5 la... de la prime de puissance.

6 Ce que je comprends de votre réponse, c'est, la
7 réponse de l'an passé à l'inquiétude de la Régie,
8 c'est que vous avez passé le programme sur une
9 période plus longue, mais vous êtes resté à un
10 kilowatt. Là, ce que vous nous dites, c'est que la
11 méthode d'implantation pourrait être encore plus
12 longue si ça nous inquiète, mais vous souhaitez
13 toujours rester à un kilowatt et avec le nouveau
14 seuil d'énergie. Est-ce qu'il n'y a pas une façon
15 de recalibrer ou on pourrait passer à... et là je
16 vous dis des chiffres que je n'ai pas calculés du
17 tout, mais à dix kilowatts (10 kW) et avec un seuil
18 d'énergie à dix mille (10 000) ou à huit mille
19 (8000) ou, enfin je ne sais pas ce qui serait
20 l'équivalent énergie si on devait augmenter le
21 seuil à dix, pour essayer que les perdants soient
22 moins perdants et que les gagnants soient moins
23 gagnants?

24 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

25 R. Je voulais juste revenir avec notre proposition de

1 cette année. Justement, au lieu de baisser le
2 seuil, ce qu'on vous a proposé, c'est d'appliquer
3 une prime de puissance sur les premiers cinquante
4 kilowatts (50 kW) puis... Bien, en fait, on a déjà
5 une prime de puissance au delà de cinquante (50).
6 (11 h 34)

7 Donc, ce à quoi vous faisiez allusion tout
8 à l'heure, quand vous parliez de manière
9 d'atténuer, donc, par exemple, un élément, ça
10 pourrait être que cette prime de puissance là, sur
11 les cinquante (50) premiers kilowatts ne soient pas
12 nécessairement la même que celle au-delà de
13 cinquante (50). Une piste comme ça.

14 Ceci étant dit, donc on vous a mentionné
15 qu'on était ouvert à... je pense qu'on sent qu'il y
16 a un besoin, peut-être, de discuter du tarif DP.
17 Effectivement, comme monsieur Zayat l'avait
18 mentionné, on peut penser à toutes sortes de
19 structures mais, nous, notre prémisse de base,
20 c'était un tarif à l'image du tarif M, qui est un
21 tarif donc qu'on avait mentionné déjà il y a deux
22 ans, là. Qui était une structure qui serait
23 souhaitable pour ce type de clients là.

24 Donc, voilà, il y a certainement des pistes
25 à regarder mais c'était, effectivement, notre

1 prémisses. Donc, notre proposition de cette année,
2 donc on pensait que ça rencontrait aussi les
3 préoccupations de la Régie, à savoir... on voulait
4 plus de détails sur les impacts, je pense qu'on a
5 donné beaucoup d'informations. Mais donc, le
6 changement dans notre proposition, je reviens,
7 c'était d'appliquer donc une prime pour les
8 premiers kilowatts. Donc, ça nous donne une
9 certaine latitude, comme on l'a mentionné dans
10 certaines des réponses, pour graduellement donc
11 améliorer le signal de prix en puissance.

12 Q. [68] Oui, là-dessus, Madame Trépanier, je... ma
13 question est peut-être plus pour vous, à ce moment-
14 là. Parce que, hier, vous nous avez dit : « Nous,
15 ce qu'on tient vraiment, c'est l'harmonisation de
16 la prime de puissance été et hiver. » Ma
17 compréhension de la structure cible du tarif DP,
18 puis vous me corrigerez si elle n'est pas bonne,
19 c'est qu'il y a une harmonisation puissance été,
20 hiver, il y a un abaissement du seuil de puissance,
21 ce qui est... ce qui hausse les coûts, en fait ce
22 qui hausse les revenus pour le Distributeur, dans
23 les deux cas, et une hausse du seuil d'énergie qui
24 vient compenser cette hausse de revenus là que le
25 Distributeur fait.

1 L'harmonisation puissance été, hiver, que
2 vous proposez, ça hausse les coûts. On était
3 supposé passer de mille deux cents (1200) à mille
4 cinq cents (1500), le seuil énergie, de mémoire,
5 cette année. Si la Régie devait... Parce que, hier,
6 vous nous avez dit : « Écoutez, au moins
7 l'harmonisation, ça, il faut que ça passe. » Mais
8 je me demandais, comment la Régie peut accepter
9 l'harmonisation des coûts puissance été, hiver
10 cette année sans déclencher l'engrenage de la
11 structure cible tel que vous le proposez et est-ce
12 que ça ne mettra pas des bâtons un peu dans les
13 roues, dans les discussions qu'il devrait y avoir
14 sur peut-être la hausse du seuil du... du seuil de
15 puissance ou... enfin, dans ces discussions-là?

16 R. En fait, ce qu'on comprend c'est qu'il y a une
17 préoccupation au niveau des impacts. Et nous, ce
18 qu'on vous... je que j'essayais de vous mentionner
19 hier, c'est que l'harmonisation des primes été,
20 hiver, bon, c'est une décision qui a été prise
21 depuis... de longue date, là, par la Régie, qu'on
22 implante graduellement, il reste deux ans. On ne
23 trouvait pas que c'était souhaitable de remettre
24 cette stratégie-là en question pour, ultimement...
25 avec comme objectif de baisser les impacts.

1 Nous, on pense que cette décision-là est
2 fondée, on vous a fait référence aux autres tarifs
3 pour lesquels la prime de puissance est uniforme
4 toute l'année. Donc, c'est souhaitable, à notre
5 avis, de continuer dans ce sens-là. Ce qu'on vous
6 soumet, c'est qu'on peut regarder d'autres
7 alternatives. Et ce que je vous mentionnais tout à
8 l'heure donc, en termes de prix pour les cinquante
9 (50) premiers kilowatts par rapport aux kilowatts
10 additionnels. C'est plutôt sur cette piste-là,
11 nous, qu'on trouve qu'il peut y avoir un intérêt et
12 qui pourrait, d'une certaine manière, améliorer les
13 impacts.

14 Et, comme vous le disiez, effectivement,
15 quand on change une composante, ça a un impact sur
16 les autres donc... parce que, globalement, on
17 récupère nos revenus requis. Donc, il y a
18 effectivement une calibration à faire, là,
19 dépendant de la décision qu'on prend.

20 Mais donc, je reviens, nous, ce qu'on
21 souhaite, c'est au moins continuer cet aspect-là
22 d'harmonisation des primes été, hiver.

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Si je peux me permettre de compléter juste pour...
25 en fait, compléter ma réponse d'hier. Quand j'ai

1 fait référence à une implantation progressive, ce
2 n'est pas tant en termes de temps, allonger le
3 délai, mais de... que l'atteinte du tarif de
4 puissance du cinquante kilowatts (50 KW) soit...
5 qu'il y ait différentes tranches de tarifs avant le
6 cinquante kilowatts (50 KW). C'était ça que je
7 voulais dire par progression.

8 (11 h 39)

9 Q. **[69]** Je vous remercie de la précision. Je veux vous
10 amener aux réseaux autonomes et, en fait, juste
11 l'autoproduction. Puis vous allez voir, ça rentre
12 dans une grande catégorisation des interventions en
13 efficacité énergétique.

14 On se rend bien compte qu'avec les surplus
15 d'énergie, évidemment, l'efficacité énergétique,
16 bien, ça devient de moins en moins rentable, je
17 vais dire ça comme ça. Et puis on est plus en
18 sensibilisation et en promotion et on se demandait,
19 de façon plus générale, est-ce que ça ne serait pas
20 une bonne période pour entreprendre des programmes
21 de plus longue haleine comme, par exemple, de la
22 recherche et du développement sur des programmes
23 d'efficacité énergétique ou, enfin, essayer de voir
24 c'est quoi les nouvelles pistes qui pourraient être
25 explorées. Je ne sais pas quelle est votre opinion.

1 R. Est-ce que vous faites référence spécifiquement aux
2 réseaux autonomes ou plus large que ça?

3 Q. [70] Bien, il y a les réseaux autonomes... En fait,
4 dans le long terme, puis en réseaux autonomes, je
5 vais vous l'amener tout de suite, c'est de
6 l'autoproduction. Alors, je me demandais, est-ce
7 que, sur le même type que le PUEÉ, est-ce qu'il y a
8 une aide financière qui pourrait être donnée pour
9 faire, justement, de l'autoproduction qui pourrait
10 diminuer les charges ou la pointe en puissance,
11 s'il y en a, s'il y a lieu, mais, du moins, qui
12 pourrait aider les personnes, faire des programmes
13 d'efficacité énergétique et/ou d'implantation
14 d'autoproduction, aider les clients en réseaux
15 autonomes en autoproduction, par exemple, afin de
16 diminuer les besoins qui sont requis du
17 Distributeur.

18 R. Je vais commencer par, peut-être, la partie réseaux
19 autonomes. En fait, en réseaux autonomes, je dirais
20 qu'on a accéléré et mis beaucoup d'emphase au cours
21 des trois, quatre dernières années sur toutes les
22 mesures d'efficacité énergétique.

23 Donc, autant en réseau intégré c'est de la
24 sensibilisation et de la promotion, autant en
25 réseau autonome les coûts évités sont tellement

1 importants que, dans le fond, toutes les mesures
2 sont déployables. J'ai presque tendance à dire que
3 money is no object mais ça se dit mal dans une
4 demande tarifaire.

5 Mais spécifiquement pour réseaux autonomes,
6 les mesures d'efficacité énergétique, dans le sens
7 que toutes les mesures déployables ont été faites,
8 on a changé des ampoules, on a envoyé des équipes
9 regarder les isolations, donc il n'y a aucun frein,
10 aucun empêchement, du moins de notre part, à
11 déployer l'ensemble des mesures qui peuvent être
12 déployées en réseaux autonomes.

13 Pour ce qui est de la production, c'est sûr
14 qu'on préfère mettre l'argent sur la conversion
15 plus globale des réseaux plutôt que de façon
16 spécifique dans les « maison par maison » ou chez
17 les clients.

18 Et dans ce sens-là, le programme ou le
19 déploiement de panneaux solaires à Quaqtqaq fait
20 partie de cette orientation-là, de ce projet-là. Et
21 on pourra voir, j'ose espérer assez rapidement, ou
22 sortir, en tout cas, après quelques mois
23 d'utilisation de ces panneaux, un, l'impact que ça
24 a sur la conduite du réseau, sur le comportement de
25 la centrale et voir si c'est l'avenue à privilégier

1 ou si c'est un déploiement plus diffus en réseau
2 autonome - quand je dis « plus diffus » plus
3 décentralisé - donc chez les clients directement
4 est à privilégier.

5 Ceci dit, le changement du tarif
6 d'autoproduction en réseau autonome va dans le même
7 sens que ce que vous proposez, dans le sens qu'on
8 vise toujours à encourager les clients à
9 s'installer de l'autoproduction et on leur donne
10 notre signal, le meilleur signal qu'on a de ce qui
11 est du côté de nos coûts avec une limite qui est
12 celle de leur consommation elle-même, sans
13 interférer, dans le fond, avec le reste du réseau.

14 Q. **[71]** Alors, je vous remercie. Pour la deuxième
15 partie, si on prend...

16 R. Oui, pour la deuxième partie c'est plus de la
17 recherche.

18 Q. **[72]** Oui.

19 (11 h 44)

20 R. Se mettre en mode recherche en réseaux intégrés,
21 c'est quelque chose qui est certainement... en
22 fait, on est... on est déjà dans cette voie-là, on
23 pourrait se questionner si on l'est suffisamment ou
24 si on peut aller plus loin. Je pense que monsieur
25 Murray a fait référence au projet de l'IREQ à

1 Shawinigan, donc les expérimentations qu'on fait en
2 termes de maisons... maisons du futur ou plus
3 développement du type... bien développement et
4 utilisation de technologies... de nouvelles
5 technologies dans la vie de tous les jours.

6 Puis on verra à... on pourrait mettre plus
7 d'accent, là, mais on est dans cette voie-là. Et il
8 y a eu le projet aussi de... je pense que monsieur
9 Murray a fait référence au projet avec les
10 universités McGill, Concordia, de... comment
11 s'appelle cette maison? Team Montreal. Donc de
12 maisons... de concours en Chine pour des maisons...
13 pas intelligentes, maisons efficaces, maisons
14 efficaces en termes de... en termes de design,
15 d'architecture de maison et de consommation à
16 l'intérieur de la maison en fait, ils visent je
17 pense une consommation à peu près nulle en termes
18 énergétiques. Donc ça vise autant l'enveloppe de la
19 maison, son architecture, son design, que
20 l'utilisation de matériaux innovants de ce côté-là.
21 C'est certainement dans la...ça s'inscrit dans une
22 avenue de recherche aussi.

23 Q. **[73]** Je vous remercie. Donnez-moi quinze (15)
24 secondes, je vais chercher... Juste une petite
25 ques... transition énergétique. Hier, on vous a

1 posé une question sur l'urgence de la transition
2 énergétique. Puis ça nous amène, puis en fait tout
3 nous ramène encore une fois aux coûts évités. Puis
4 j'ai une question plus large en termes de coûts
5 évités. Et je vais vous ramener à la planche 6.
6 C'est pour ça que j'avais la planche 6 tantôt en
7 mémoire. Vous nous parlez... non, juste avant.
8 Deuxième puce. En fait, la première puce et la
9 deuxième puce. Vous nous parlez des outils d'aide à
10 la décision, ce qu'elles sont en fait, ça constitue
11 des outils d'aide à la décision dans les analyses
12 économiques. Et vous nous dites que c'est... ça
13 prend une... vous avez une approche cohérente et
14 adaptée en fonction des besoins et des
15 caractéristiques recherchés du projet/programme.
16 Et c'est surtout là-dessus que j'aimerais
17 vous entendre parce que... on sait parfaitement
18 comment les coûts évités sont établis, le mécanisme
19 est là. C'est leur usage ou leur choix pour un
20 programme donné. Pourquoi un coût évité plutôt
21 qu'un autre? On cherche les principes directeurs ou
22 la cohérence parce que ça semble changer au gré des
23 programmes. Et je vais vous donner un exemple.
24 Hier, madame Giaume nous disait : bon, bien écoutez
25 pour les coûts évités en réseau autonomes pour

1 mesurage net, on ne prend pas le coût évité en
2 énergie, en fait on prend la composante des coûts
3 carburant, donc on prend quatre-vingt-dix pour cent
4 (90 %) du coût évité. Dans un tel cas on prend tel
5 coût évité, on l'enlève. On tombe dans le sur
6 mesure souvent, mais enfin ça nous semble sur
7 mesure souvent. Et je ne veux pas dire aléatoire,
8 mais on ne voit pas le lien ou les principes
9 directeurs qui vous guident dans le choix du coût
10 évité pour les programmes.

11 Et je vous ramène à ma question du GDP
12 Affaires qu'on a discuté tantôt : pourquoi dans un
13 cas c'est le long terme puis dans un cas c'est le
14 court terme? On ne s'y retrouve plus. Alors
15 pourriez-vous nous donner vos principes directeurs?

16 R. Oui, ce sont... je vous rassure, ce sont toujours
17 les mêmes... les mêmes coûts évités, c'est la
18 même... le même économique qui est en arrière,
19 c'est la même philosophie, ce sont les mêmes
20 principes directeurs. C'est... après ça, c'est le
21 volet commercial qui vient jouer pour déterminer
22 jusqu'où on va. Donc je vais le dire de façon... en
23 tout cas, pour moi, les coûts évités c'est notre...
24 c'est notre plafond. C'est... c'est le maximum
25 auquel on est prêt à aller. C'est le maximum de nos

1 coûts au-delà duquel on a une alternative qui est
2 autre que ces programmes-là. Et après ça, c'est la
3 réalité commercial qui s'applique.

4 (11 h 49)

5 Des fois on va dire, ce ne sont pas que les
6 coûts évités sont différents, c'est juste que la
7 nécessité d'aller jusqu'à cent pour cent (100%) des
8 coûts évités n'est pas présente. J'ai fait
9 référence tantôt à l'interruptible, à la GDP
10 Affaires. Je vous citait le cas du signal qui a été
11 donné pour ce qui est des réseaux autonomes quand
12 on a parlé du coût du combustible.

13 Dans le fond, je rappelle que le coût du
14 combustible c'est quatre-vingt-dix pour cent (90%)
15 des coûts évités. C'est la partie la plus tangible,
16 la plus certaine, la plus sûre. Et on disait, on
17 passe, dans le fond...on vient de doubler le
18 signal. Essentiellement, on vient de passer de huit
19 (0,08 \$) au neuf sous (0,09 \$), qui est
20 l'équivalent de la deuxième tranche en énergie, à
21 un signal de dix-sept sous (0,17 \$) aux Iles de la
22 Madeleine, et qui va jusqu'à cinquante sous
23 (0,50 \$) ailleurs. Donc, on donne un signal qui est
24 la partie dont on est certain. Autrement dit, le
25 reste, c'est de l'évaluation.

1 L'impact sur l'entretien de la centrale,
2 puis l'impact sur la maintenance, de un, c'est une
3 partie relativement mineure, moins de dix pour cent
4 (10 %), et ce n'est pas ça qui change la réalité.
5 La réalité c'est qu'au Nunavik, on vient de passer
6 de huit sous (0,08 \$) à cinquante sous (0,50 \$)
7 comme signal pour un autoproducteur, pour l'énergie
8 qui peut être injectée sur le réseau. Et c'est
9 parfaitement en lien avec les coûts évités. C'est
10 parfaitement en lien avec notre stratégie. Et ça a
11 une réalité commerciale simple qui se décline de
12 façon universelle.

13 On n'est pas rentré dans le détail pour
14 dire qu'on va avoir un coût évité pour chacun des
15 réseaux là. On tombe dans quelque chose qui devient
16 beaucoup plus lourd s'application, qui devient
17 probablement beaucoup plus lourd à mettre en place.
18 Et on trouvait que ce n'était pas nécessaire
19 d'attendre un an d'avoir quelque chose de beaucoup
20 plus précis, alors qu'on peut donner...le signal
21 structurant, encore une fois, immédiatement. Un
22 client qui n'embarque pas à cinquante sous
23 (0,50 \$), quelqu'un qui ne s'installe pas un
24 panneau solaire à cinquante sous (0,50 \$) à
25 Kuujuarapik, ça ne changera rien si le signal est

1 à cinquante-cinq (55). Je vais dire, donc, on va
2 avoir atteint l'ensemble de nos objectifs de cette
3 façon-là.

4 Idem pour le reste des programmes. Quand on
5 regarde les programmes d'efficacité énergétique, ce
6 sont des programmes qui sont souvent analysés de
7 façon plus diffuse dans l'entreprise. On cherche
8 aussi des coûts évités qui sont faciles
9 d'utilisation pour l'ensemble des gens qui font ce
10 type d'analyse dans l'entreprise. Donc, c'est
11 simplicité et facilité d'utilisation tout en
12 reflétant la réalité de nos coûts. C'est un peu ce
13 que nos tableaux, notre annexe de coûts évités,
14 montrent comme coûts. Quand ce sont des programmes
15 plus importants, on va juste pousser plus loin dans
16 l'application fine. On a fait référence, la semaine
17 dernière, au TDE ou...en tout cas...à des
18 programmes particuliers. Bien, c'est sûr que ce
19 sont des programmes qui sont analysés de façon plus
20 centralisée. Donc, on regarde l'impact sur les
21 bilans en énergie, en puissance de façon plus fine,
22 mais c'est la même réalité de coûts évités qui est
23 en arrière.

24 Q. [74] C'est vraiment plus une balise qu'un... Parce
25 qu'un coût évité, c'est un coût à la marge

1 standardisé.

2 R. Oui.

3 Q. [75] Alors, on va le dire comme ça, c'est un coût à
4 la marge standardisé. Et c'est cette
5 standardisation-là que vous ne suivez pas toujours
6 en raison de réalités commerciales. Parce que vous
7 adaptez. Alors, ce que vous faites en réalité, ce
8 sont des coûts à la marge, sur mesure, par
9 programme.

10 R. Oui. D'ailleurs, même dans nos coûts évités, dans
11 les tableaux, dans l'annexe 6 je crois, c'est ça?
12 En tout les cas, dans l'annexe sur les coûts
13 évités, on donne même une spécificité aux coûts
14 évités. Donc, on donne un coût évité tout usage.
15 Donc, ça c'est pour une maison standard qui a de
16 l'éclairage, du chauffage de l'eau et du chauffage
17 des locaux. Après ça, on donne un coût évité
18 spécifique pour les charges de chauffage. Parce
19 qu'elles n'ont pas...c'est basé sur les mêmes
20 coûts, les mêmes...mais, par contre, on reflète le
21 profil de consommation d'une charge de chauffage.
22 Donc, on lui donne les coûts qui y sont associés.
23 Quand on regarde une charge d'éclairage, bien, ce
24 n'est pas le même profil qu'une charge de
25 chauffage.

1 (11h 54)

2 Donc, on lui donne...on prend les mêmes
3 coûts évités, mais on les traduit à la réalité de
4 consommation de l'éclairage et c'est ce qu'on fait
5 par exemple pour le TDE. C'est qu'on prend la
6 charge associée au TDE puis on regarde le bilan
7 puis on donne les coûts évités de façon plus
8 spécifique et plus annuelle.

9 Il y a évidemment aussi la question de
10 l'horizon. Donc, souvent on va simplifier nos coûts
11 évités. « Simplifier », on ne va pas les
12 simplifier, on va traduire nos coûts évités en une
13 annuité, donc un chiffre qui va dire « voilà c'est
14 quoi le montant qui fait que, sur un horizon de dix
15 (10) ans, voilà ce que ça reflète. » C'est une
16 espèce de moyenne économique. C'est sûr que c'est
17 une balise, c'est une... presque une règle du
18 pouce. C'est un outil de prise à la décision.

19 Mais, quand on va faire pour des programmes
20 du type TDE, bien on va faire l'analyse au long à
21 la marge au pas à pas, mais c'est la même réalité.

22 Q. [76] Alors, dans les programmes que vous soumettez
23 à la Régie, je veux juste...

24 R. Oui.

25 Q. [77] Parce que c'est là où des fois on peut

1 s'accrocher. Hein! Évidemment, s'il y a un coût à
2 la marge standardisé, on a tendance à dire, bon
3 bien, c'est le coût. Vous nous fournissez un coût
4 plus personnalisé par programme. Comment qu'on peut
5 s'assurer que cette personnalisation-là est la
6 bonne?

7 En fait, je comprends, c'est si vous ne
8 fournissez pas l'indication dans la demande, dire
9 sur quels critères vous vous basez, est-ce qu'il
10 faudrait fournir les critères à ce moment-là? Vous
11 demander les critères sur lesquels vous avez... par
12 lesquels vous avez personnalisé ces balises-là?

13 R. Je crois qu'on le fait pour l'ensemble des
14 programmes.

15 Q. **[78]** O.K.

16 R. Je pense qu'on donne les indications ou les
17 hypothèses et les justifications associées aux
18 analyses. Je crois qu'on le fait. Ça se peut qu'on
19 ne se fasse pas toujours comprendre, mais on veut
20 certainement le faire.

21 Q. **[79]** O.K. Je vous remercie beaucoup. Ça va être
22 l'ensemble de mes questions. Je m'excuse. J'en ai
23 eu plus long que j'avais estimé au départ. Ça va
24 mettre fin au panel 3. Je vais vous remercier tous,
25 sauf monsieur Hébert... Non, Maître Hébert aussi,

1 vous nous quittez. Bien, en fait, je pense, comme
2 témoin. Je vous remercie tous de votre
3 collaboration et puis on va se reprendre à une
4 heure et quart (13 h 15) avec... Oh! Maître David.

5 Me ÉRIC DAVID :

6 Une simple question d'intendance. C'est toujours le
7 cas que la Régie ne siège pas jeudi?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'est toujours le cas.

10 Me ÉRIC DAVID :

11 O.K. Parfait. Parce qu'un de mes témoins n'est pas
12 disponible jeudi. Alors, c'est pour ça que je
13 voulais m'assurer qu'il n'y avait pas eu de
14 changement.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Il n'y a pas de changement et on aura... les
17 audiences vont probablement... vont se continuer
18 vendredi.

19 Me ÉRIC DAVID :

20 D'accord. Et est-ce que vous estimez finir la
21 preuve des intervenants vendredi?

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui.

24 Me ÉRIC DAVID :

25 O.K.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Ça, c'est l'espoir.

3 Me ÉRIC DAVID :

4 D'accord. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie. Alors, à une heure et quart
7 (13 h 15) avec l'ARK. Je vois maître Paquet. Je
8 m'excuse de me lever debout, mais...

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Pardon. Concernant l'intendance. Notre témoin,
11 madame Moreau, n'est pas disponible le mercredi.
12 Donc, on proposerait peut-être, si on ne peut pas
13 passer aujourd'hui, d'être remis à la toute fin
14 vendredi si c'est possible.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Essayez de voir si vous êtes capable d'échanger
17 avec quelqu'un de vendredi?

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 On avait essayé... O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Puis...

22 Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 On avait essayé, mais on...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Sinon on vous glissera vendredi s'il y a lieu.

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Parfait. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 O.K. Merci.

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7

8 (13 h 15)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bonjour à tous. Avant qu'on commence avec la preuve
11 de l'ARK, juste des nouvelles sur la planification,
12 l'intendance. On a reçu beaucoup de notes et de
13 demandes. Juste pour laisser les gens savoir. Alors
14 ce que nous prévoyons, c'est peut-être terminer un
15 peu plus tard aujourd'hui et on passerait la preuve
16 de l'ARK et la preuve de l'ACEF de Québec. Demain
17 mercredi treize (13) décembre, et là je vais
18 peut-être... prenez vos notes, on aurait en premier
19 l'AHQ-ARQ, l'AQCIE-CIFQ, la FCEI en troisième,
20 l'UPA qui serait en quatrième, OC et puis RNCREQ.
21 Vendredi quinze (15) décembre, dans l'ordre, ce
22 serait le GRAME, UC, SÉ, UMQ suivi du ROÉÉ.

23 Évidemment, si jamais... On ne connaît pas
24 la quantité de contre-interrogatoires qu'il va y
25 avoir, il se pourrait, il y a toujours le risque

1 que OC et RNCREQ glissent le vendredi, mais RNCREQ
2 glisserait en premier. Et puis s'il y a plus de
3 preuve ou de contre-interrogatoires, OC pourrait
4 peut-être glisser aussi le vendredi. Mais
5 évidemment on va voir ça tous ensemble demain
6 comment ça va se jouer.

7 Je tiens à vous rappeler, comme je l'ai
8 mentionné en début d'audience, on a tous lu votre
9 preuve attentivement, on va vous demander de rester
10 sur les points, les enjeux majeurs de votre preuve
11 et les points que vous voulez qu'on retienne, sans
12 nous faire nécessairement la lecture complète du
13 mémoire. Là-dessus, Maître Dubé, c'est à vous.

14

15

16 PREUVE ARK

17

18 Me NICOLAS DUBÉ :

19 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, madame et
20 monsieur les régisseurs; bonjour, Madame la
21 Greffière. Je vais vous laisser peut-être dans un
22 premier temps procéder à l'assermentation des
23 témoins.

24

25 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce douzième (12e)

1 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

2

3 YVON NORMANDIN, ingénieur, ayant une place
4 d'affaires au 629, avenue Notre-Dame, Saint-Lambert
5 (Québec) J4P 2K8;

6

7 FRÉDÉRIC GAGNÉ, architecte de formation et
8 directeur général adjoint à l'Administration
9 régionale Kativik, ayant une place d'affaires au
10 860, Turainnatuk, Kuujjuaq (Québec);

11

12 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
13 solennelle, déposent et disent :

14

15 INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

16 Q. **[80]** Donc, avant de débiter la présentation, je
17 vais procéder à l'adoption de la preuve. Monsieur
18 Gagné, nous avons déposé à titre de preuve pour
19 l'ARK le mémoire de l'ARK, C-ARK-0010 et un mémoire
20 révisé C-ARK-0013, ainsi que plusieurs pièces au
21 soutien du mémoire. Donc, pour les fins des notes
22 sténographiques, c'est les pièces C-ARK-0014 à
23 C-ARK-0029, je crois? Oui, c'est exact, jusqu'à
24 C-ARK-0029. Avez-vous participé à la préparation et
25 à la rédaction du mémoire de l'ARK?

1 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

2 R. Oui.

3 Q. **[81]** Adoptez-vous le mémoire de l'ARK pour valoir
4 comme votre témoignage?

5 R. Oui.

6 Q. **[82]** Donc, Monsieur Normandin, les mêmes questions.
7 Avez-vous participé à la préparation et à la
8 rédaction du mémoire de l'ARK?

9 M. YVON NORMANDIN :

10 R. Oui.

11 Q. **[83]** Et adoptez-vous le contenu du mémoire pour
12 valoir comme votre témoignage?

13 R. Oui.

14 Me NICOLAS DUBÉ :

15 Donc, pour ce qui est de la présentation, Madame la
16 Présidente, j'ai discuté avec la greffière, ça va
17 être la cote C-ARK-0033.

18

19 C-ARK-0033 : Présentation

20

21 Q. **[84]** Et toujours avant de débiter la présentation,
22 puis c'est la première fois que monsieur Gagné et
23 monsieur Normandin s'adressent à vous, simplement,
24 je voudrais demander à monsieur Gagné de nous faire
25 état de votre profession et de nous décrire

1 brièvement le poste que vous occupez au sein de
2 l'ARK et en quoi ça consiste?

3 (13 h 20)

4 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

5 R. Oui. Alors, comme formation, comme j'ai mentionné,
6 j'ai une formation d'architecte et, mon poste, je
7 suis directeur général adjoint. J'ai été,
8 pendant... je suis à l'emploi de l'ARK depuis deux
9 mille un (2001). Tout d'abord, comme directeur du
10 Service des travaux publics et, depuis deux ans,
11 comme directeur général adjoint. Principalement, je
12 vois au fonctionnement du côté opérationnel des
13 activités de l'ARK, en suivi des dix (10) services
14 qui consistent... qui font partie de l'ARK. Nous
15 avons un budget annuel d'environ deux cent
16 cinquante millions (250 M), quatre cents (400)
17 employés. Les services vont de l'emploi, formation,
18 création et gestion des parcs nationaux dans la
19 région jusqu'au corps de police régional.

20 Q. [85] Merci. Monsieur Normandin, même question,
21 quelle est votre formation et en quoi consiste le
22 travail que vous effectuez pour l'ARK dans le cadre
23 de ce dossier-ci, là, mais, de façon générale, dans
24 d'autres dossiers?

25

1 M. YVON NORMANDIN :

2 R. Je suis ingénieur électrique depuis mil neuf cent
3 soixante-quinze (1975), membre de l'Ordre des
4 ingénieurs du Québec, d'Ontario, du Nouveau-
5 Brunswick, de Saskatchewan, des Territoires du
6 Nord-Ouest et du Nunavut. Une des principales
7 spécialités de notre bureau, c'est la réalisation
8 de projets en milieu nordique, principalement au
9 Nunavik et au Nunavut.

10 Sur le dossier qui nous intéresse, j'ai été
11 engagé comme consultant pour l'ARK afin de les
12 aider au niveau technique sur le dossier de... ce
13 dossier de la Régie. Régulièrement, je participe
14 aussi à plusieurs autres dossiers d'ingénierie de
15 l'ARK.

16 Je peux parler de notre expérience. Nous
17 avons... notre expérience acquise a été lors de
18 projets dans toutes les provinces du Canada sans
19 exception ainsi que pour le compte du gouvernement
20 américain dans une dizaine d'États ainsi qu'en
21 Afrique du Nord et au Moyen-Orient. Ça résume, en
22 gros, notre parcours.

23 Me NICOLAS DUBÉ :

24 Je vous remercie. Donc, sans plus tarder, je vais
25 laisser les témoins de l'ARK faire leur

1 présentation.

2 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

3 R. Merci. Bonjour, tout d'abord. Et je voudrais
4 également vous remercier de nous permettre d'être
5 présent aujourd'hui pour vous donner notre point de
6 vue sur la situation de la consommation de
7 l'électricité et de la tarification au Nunavik.

8 Comme plan de travail aujourd'hui donc...
9 Deuxième. Tout d'abord, en introduction, nous
10 allons vouloir faire un bref retour sur les enjeux
11 propres au Nunavik et les conclusions recherchées.
12 Je vais vous présenter une brève présentation...
13 une brève description de l'ARK et de nos
14 partenaires. Suivra une description du contexte
15 géographique, socio-économique propre à notre
16 région. Du côté un peu plus technique, par la suite
17 nous voudrions vous offrir un éclairage nouveau sur
18 le profil de consommation des résidants du Nunavik,
19 certaines choses que nous pensons qui vont... qui
20 peuvent gagner à être expliquées en personne plutôt
21 que par écrit, comme nous l'avons fait dans les
22 dernières années.

23 On va vouloir également apporter quelques
24 éléments nouveaux, que nous avons découverts au fil
25 de notre collaboration avec Hydro-Québec dans les

1 derniers mois. Nous allons vous présenter quelques
2 exemples de facturation pour mieux illustrer notre
3 propos. Nous allons revenir sur les mesures en
4 efficacité énergétique mises en place par le
5 Distributeur depuis deux mille quatorze (2014)
6 avant, finalement, conclure avec quelques
7 recommandations.

8 Page 3. Donc, l'introduction : Enjeux et
9 conclusions recherchées. Essentiellement, nous
10 avons deux enjeux sur lesquels nous voulons vous
11 revenir et élaborer devant vous. Premièrement,
12 c'est la question du seuil, entre la première et
13 deuxième tranche de consommation, maintenu à trente
14 kilowattheures (30 kWh) par jour au nord du 53e
15 parallèle alors qu'il a déjà été augmenté et le
16 sera encore graduellement dans le reste de la
17 province pour atteindre, éventuellement, quarante
18 kilowattheures (40 kWh) par jour.

19 Deuxièmement, comme deuxième enjeu,
20 l'augmentation progressive du prix de l'énergie de
21 deuxième tranche, qui est présentement à quarante
22 point quatre-vingt-treize cents (40.93 ¢) versus
23 huit point quatre-vingt-douze (8.92) dans le reste
24 de la province, en augmentation annuelle de huit
25 pour cent (8 %), soit près de cinq cents (5 ¢) par

1 année jusqu'à atteindre le coût de production qui
2 avoisine les quatre-vingts cents (80 ¢).

3 Pour y parvenir, nous voulons revoir avec
4 vous les profits de consommation des clients
5 résidentiels du Nunavik et revoir certaines
6 conclusions auxquelles le Distributeur était
7 parvenu dans le passé quant aux hypothèses de
8 consommation de la clientèle au nord du 53e
9 parallèle.

10 Au cours des derniers mois, nous avons
11 travaillé conjointement avec le Distributeur et
12 nous avons découvert certains éléments qui méritent
13 d'être partagés et considérés, selon nous. Je suis
14 convaincu que le Distributeur abondera dans le même
15 sens.

16 (13 h 25)

17 À ce sujet, je voudrais faire écho à ce que
18 monsieur David Murray vous a mentionné en ouverture
19 des audiences mardi dernier, je crois.

20 La collaboration entre le Distributeur et
21 l'ARK a été particulièrement excellente dans les
22 derniers mois. Nos élus régionaux de
23 l'Administration générale Kativik et de la Société
24 Makivik ont rencontré monsieur Martel en compagnie
25 de monsieur Murray en octobre et, spécialement

1 depuis ce moment-là, nous avons vu des résultats
2 concrets. Monsieur Murray était également venu nous
3 rencontrer à Kuujjuaq en deux mille seize (2016)
4 suivant sa nomination.

5 Je tiens également à souligner l'excellente
6 collaboration de monsieur Richard Lagrange,
7 directeur des réseaux autonomes et de monsieur
8 François Huppé, conseiller en stratégie tarifaire.

9 La Régie avait demandé à Hydro-Québec dans
10 sa décision de deux mille quatorze (2014) de
11 travailler avec les organisations régionales et
12 cette année, particulièrement, nous pouvons dire
13 que cela a été le cas. Entre autres, vous
14 remarquerez lors de la présentation de notre preuve
15 que toutes nos données en consommation proviennent
16 du Distributeur qui les a, en toute transparence,
17 partagées avec nous et a également collaboré et
18 contribué à la recherche de la meilleure analyse et
19 compréhension possible du profil de la consommation
20 au Nunavik.

21 Tout ces calculs-là, toutes ces analyses-
22 là, nous arrivons à certaines conclusions que nous
23 allons vous présenter mais on considère que les
24 travaux doivent continuer avec le Distributeur, il
25 y a encore des analyses qui doivent se poursuivre.

1 En page 5, la section suivante, brièvement,
2 l'ARK, qui sommes-nous? L'ARK c'est pour
3 Administration régionale Kativik ou souvent,
4 également, en anglais la KRG, Kativik Regional
5 Government.

6 Nous sommes un organisme public et non
7 ethnique créé en juin mil neuf cent soixante-dix-
8 huit (1978) en vertu de la Convention de la Baie-
9 James et du Nord québécois qui est elle-même la
10 résultante des négociations entre les nations
11 autochtones du nord et les gouvernements du Québec
12 et du Canada suivant les projets de développement
13 hydroélectrique d'Hydro-Québec sur le territoire au
14 début des années soixante-dix (70).

15 L'ARK, au sens de la Loi, la Loi Kativik,
16 qui est l'équivalent de la Loi sur les cités et
17 villes, a de larges pouvoirs et agit comme une
18 municipalité sur les territoires au nord du
19 cinquante-cinquième parallèle.

20 L'ARK agit aussi souvent au nom des
21 quatorze (14) communautés qui sont appelés les
22 villages nordiques dans la région. Toutes les
23 ententes du programme que le gouvernement du Québec
24 peut habituellement avoir avec les municipalités
25 passent par l'ARK. Nous coordonnons les forces et

1 assistons ces communautés.

2 En deux mille deux (2002), l'ARK a signé
3 l'Entente Sanarrutik de développement économique et
4 communautaire au Nunavik avec la Société Makivik et
5 le gouvernement du Québec. Cette entente renforce
6 les engagements réciproques dans le domaine de
7 développement économique et communautaire propre à
8 la Convention de la Baie-James, convention qui est
9 considérée comme un traité par la Constitution
10 canadienne.

11 Je mentionne la Société Makivik depuis le
12 début de ma présentation. Il est important de noter
13 que les démarches et représentations entreprises
14 avec Hydro-Québec au cours des derniers mois, et
15 même années, et devant la Régie, devant vous au
16 cours des dernières années, l'ont été par l'ARK et
17 Makivik conjointement. Nous avons décidé ensemble
18 que l'ARK serait l'intervenante mais la Société
19 Makivik nous supporte dans ces démarches.

20 La Société Makivik est une société ethnique
21 également créée suivant la Convention de la Baie-
22 James et qui défend les intérêts des bénéficiaires
23 inuits de la Convention.

24 Page 7, contexte géographique et
25 socioéconomique. Le Nunavik, qui signifie « la

1 grande terre » est bien différent de ce qu'on
2 appelle souvent le nord du Québec ou la région
3 Kativik. Ces termes représentent la région
4 administrative légalement alors que le Nunavik
5 représente la terre à laquelle s'identifie les
6 Inuits, un peu comme on dira le Bas du fleuve alors
7 que la région administrative est en fait le Bas-
8 Saint-Laurent-Gaspésie.

9 C'est un territoire d'un demi-million de
10 kilomètres carrés, soit le tiers de la province.
11 Douze mille (12 000) habitants y habitent par
12 rapport à huit point quatre millions (8,4 M) pour
13 l'ensemble de la province, dont plus de quatre-
14 vingt-dix pour cent (90 %) sont Inuits. Tel que
15 mentionné précédemment, il y a quatorze (14)
16 communautés ou villages nordiques qui sont
17 légalement des municipalités au sens de la loi avec
18 des conseils municipaux et des maires élus. Les
19 plus connus sont Kuujjuaq, Inukjuak et
20 Kuujjuarapik, qui était anciennement connu sous le
21 nom de Poste-de-la-Baleine.

22 Page suivante, le coût de la vie très
23 élevé, vous voyez par vous-mêmes à l'écran, les
24 écarts entre les coûts de certains produits entre
25 le nord et nous, ce que nous appelons le sud. Je

1 vais souvent faire référence au sud, c'est par
2 opposé au nord, c'est Montréal, c'est Québec, c'est
3 le sud de la province.

4 Donc, ces écarts sont importants et, en
5 plus, ils prennent considération d'un important
6 programme d'assistance géré par l'Administration
7 générale Kativik mais financé par le gouvernement
8 du Québec qui investit annuellement douze millions
9 de dollars (12 M\$) dans des rabais en magasin sur
10 des articles présélectionnés. Exemple, le lait va
11 être subventionné à cinquante pour cent (50 %), les
12 couches pour bébé à quarante pour cent (40 %). Par
13 contre, on ne subventionnera pas les chips ou de la
14 nourriture qu'on pourrait dire qui n'est pas santé.
15 (13 h 30)

16 Le programme s'applique également sur des
17 achats spécifiques. Une partie de l'achat, par
18 exemple, de certains types de meubles est
19 remboursable aux consommateurs. Le résultat ou
20 l'objectif est de réduire l'écart qui demeure
21 malgré tout très important. Ce n'est pas d'annuler
22 l'écart, c'est de le réduire.

23 Il est important de noter que les Inuits,
24 contrairement à certains autres groupes autochtones
25 et surtout contrairement à la croyance répandue,

1 paient pleines taxes et impôts au même niveau que
2 tous les Québécois. On pourrait même dire plus,
3 indirectement, car les produits achetés au Nord
4 sont taxés au pourcentage. Donc sur une pinte de
5 lait, nous payons plus de taxes à Kuujjuaq que vous
6 pouvez payer à Montréal ou à Québec, par exemple,
7 dû au coût élevé du produit.

8 Et à l'opposé, certains programmes
9 gouvernementaux ne sont pas adaptés à la région.
10 Exemple : les pensions de vieillesse de sont pas
11 indexées pour la région. Un retraité au Nord a un
12 revenu égal à un retraité du Sud, mais des dépenses
13 beaucoup plus élevées, donc un pouvoir d'achat
14 beaucoup moindre.

15 Ce qui entraîne, entre autres, le prochain
16 item, une pauvreté très importante. Avec ces
17 chiffres mentionnés, doubler un taux de non emploi
18 très élevé, il n'est pas surprenant que nous ayons
19 soixante-douze pour cent (72 %) de nos familles
20 avec des revenus de moins de trente-deux mille
21 dollars (32 000 \$). Ce qui est équivalent, pardon,
22 au seuil de pauvreté du Sud, encore une fois.

23 Maître Dubé a abordé la question la semaine
24 dernière. Ces seuils de pauvreté ou de faible
25 revenus ne sont évidemment pas adaptés au Nunavik,

1 considérant le coût de la vie plus élevé et ils
2 sont théoriquement plus élevés au Nord. Les seuils
3 des MFR utilisés par le Distributeur, entre autres,
4 sont les mêmes taux pour toute la province, basés
5 sur des agglomérations de cinq cent mille (500 000)
6 habitants et plus. Ce qui est loin d'être notre
7 cas. Le plus gros village étant à Kuujjuaq, environ
8 deux mille cinq cents (2500) résidents.

9 Et en terminant sur ce sujet, il est
10 pertinent de mentionner que quatre-vingt-quinze
11 pour cent (95 %) des abonnements en électricité
12 sont détenus par des organismes et non pas par des
13 particuliers. Entre autres, l'OMHK, l'Office
14 municipal d'habitation Kativik, qui gère quatre-
15 vingt-cinq pour cent (85 %) du parc immobilier,
16 tout ce qui est le logement social, mais également
17 d'autres organismes qui vont être propriétaires et
18 qui vont être... qui sont des abonnés en fait du
19 Distributeur. Comme par exemple les commissions
20 scolaires, la Régie de la santé ou même nous,
21 l'ARK, qui logeons nos employés. À peine deux cents
22 (200) ménages reçoivent directement une facture
23 d'électricité à chaque mois.

24 C'est donc dire que la grande majorité,
25 pour ne pas dire la totalité des résidents du

1 Nunavik n'ont aucune espèce d'idée de leur
2 consommation électrique. Gardez ces éléments en
3 tête, ça va... tout au long de la présentation, là,
4 ça va être pertinent d'y référer.

5 Un des défis auxquels nous sommes
6 confrontés depuis de nombreuses années pour ne pas
7 dire des décennies dans la région, c'est la crise
8 du logement. Un surpeuplement dû à une pénurie de
9 logements disponibles. La majorité de la population
10 inuit, plus de quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)
11 demeure dans ce qui est appelé du logement social.
12 Il y a présentement trois mille cent quarante-
13 quatre (3144) unités de logement social et selon le
14 dernier décompte tout récent en octobre fait par
15 l'OMHK, l'Office municipal d'habitation Kativik, il
16 nous manque encore huit cent treize (813)
17 logements. Donc il nous manque huit cent treize
18 (813) logements alors que nous en avons trois mille
19 cent quarante-quatre (3144). On parle de vingt-cinq
20 pour cent (25 %).

21 La conséquence directe de cette pénurie
22 c'est que soixante-huit pour cent (68 %) des Inuits
23 du Nunavik vivent dans des logements surpeuplés,
24 alors que la proportion est d'environ sept pour
25 cent (7 %) au Canada. Et quand on parle d'un

1 logement surpeuplé au Canada, des fois ça va être
2 cinq personnes dans un trois chambres à coucher,
3 donc peut-être une personne de trop, si on peut
4 dire, dans le logement. Au Nunavik, dans un trois
5 chambres à coucher des fois on va voir dix (10),
6 douze (12), quatorze (14) personnes. On va avoir
7 trois ou quatre générations dans un même logement.
8 C'est... tous ces gens-là vivent ensemble, il n'y a
9 même pas assez de place dans la maison, les gens
10 prennent des tours pour pouvoir dormir à tour de
11 rôle finalement dans les chambres ou même sur les
12 divans.

13 Tout ça entraîne de nombreux problèmes
14 sociaux. Là. Vous allez me dire que ce n'est pas le
15 propos aujourd'hui, mais on considère que cette
16 situation-là a un impact important sur la
17 consommation électrique. Quand on a douze (12)
18 personnes dans une maison, les électroménagers ne
19 sont pas au repos souvent. Comme on dit, la maison
20 ne dort jamais. Il y a toujours des gens qui sont
21 debout, qui font des activités dans la maison.

22 Au total, quatre-vingt-dix-neuf pour cent
23 (99 %) des unités de logement du Nunavik sont
24 subventionnées. Aux trois mille cent quarante-
25 quatre (3144) unités sociales s'ajoutent environ

1 cinq cents (500) unités subventionnées par des
2 employeurs, tel que je l'ai mentionné il y a
3 quelques minutes, les commissions scolaires, santé
4 et l'ARK, pour loger leurs employés. Et nous
5 logeons ces employés-là qui paient un loyer, mais
6 nous assumons tous les coûts d'opération.

7 (13 h 34)

8 Page suivante. La fourniture, je suis à la
9 page 11, la section suivante, donc la fourniture
10 d'électricité au Nunavik. En page 12, donc, tel que
11 mentionné le Nunavik est composé de quatorze (14)
12 communautés isolées, donc non reliées au réseau
13 routier ni non plus au réseau électrique, ou ce
14 qu'on appelle parfois la grille.

15 À l'heure actuelle, toutes sont desservies
16 par des centrales thermiques. Il y a eu des
17 discussions là dans les derniers jours. Il y a des
18 projets de conversion énergétique là, mais qui sont
19 pour le moment en discussion, qui ne sont pas
20 encore concrétisés, qui ne sont pas encore en
21 place. Ce sont des projets qu'on supporte, qu'on
22 attend avec impatience, nous aussi. Mais pour le
23 moment, ces projets-là ne sont pas concrétisés. Il
24 y a eu plusieurs exemples mentionnés, entre autres,
25 un barrage hydroélectrique à Inukjuak, qui est dans

1 les cartons depuis une dizaine d'années. Un projet
2 de biomasque à Kuujjuarapik. Et un autre projet,
3 qui n'a peut-être pas été mentionné, mais un projet
4 d'éoliennes à quinze sous (0,15\$) à Inukjuak qui a
5 été abandonné il y a quelques années. Des centrales
6 thermiques veulent évidemment dire des quantités
7 importantes de diesel ou de mazout qui doivent être
8 acheminées, stockées et consommées annuellement. Le
9 distributeur a parlé, je pense que ça représente
10 quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de ces coûts.

11 Pour limiter cette consommation en
12 production d'électricité, la région a une
13 disposition unique dans la province, le tarif
14 dissuasif. Donc, pour certains usages qui peuvent
15 être alimentés raisonnablement par une source autre
16 que l'électricité, le taux de l'ensemble de la
17 consommation du bâtiment est majoré au coûtant si
18 l'électricité est utilisée. Et je ne l'ai pas
19 vérifié récemment, mais la dernière fois c'était
20 aux environs du quatre-vingts cents (0,80\$) du
21 kilowattheure (kWh). De là, le fait que la totalité
22 des fournaies et chauffe-eau dans la région sont
23 au mazout. Mazout qui doit, par ailleurs, être tout
24 autant transporté, stocké et consommé que celui
25 dédié à la production d'électricité. Ce que le

1 distributeur n'utilise pas finalement pour produire
2 de l'électricité pour chauffer les maisons, on
3 utilise une quantité, je ne peux pas dire
4 équivalente, mais considérable malgré tout pour
5 pouvoir nous chauffer.

6 En mil neuf cent quatre-vingt-quatorze
7 (1994), le distributeur a mis en place un programme
8 administré par la société Makivik, le PUEÉRA, le
9 Programme d'utilisation efficace de l'énergie en
10 réseau autonome pour réduire l'écart entre les
11 coûts du sud et du nord. Souvent, lorsque ce
12 programme-là est abordé, on mentionne qu'il
13 garantit un même coût, mais dans les faits, il ne
14 fait qu'atténuer la différence de coûts entre les
15 deux régions. Par contre, ce programme, je dois le
16 mentionner, c'est un excellent programme pour notre
17 région et nous le supportons. C'est quelque chose
18 de très avantageux pour nous dans le contexte.

19 Page 13, l'utilisation du mazout pour le
20 chauffage des résidences et de l'eau nécessite la
21 construction de salles de mécanique assez
22 importantes. On parle facilement d'un cent
23 cinquante pieds carré (150 pi²), quinze mètres
24 carrés (15 m²), l'équivalent d'une chambre à
25 coucher. Le pergélisol dans la région, présent en

1 fait sur la vaste majorité du territoire, empêche
2 la construction du sous-sol. Et donc, ça impose de
3 construire des espaces spécifiques pour ces salles
4 de mécanique à, quand même, un assez grand coût. Ce
5 que je veux dire par là, souvent dans bungalow, ici
6 à Montréal, vous avez des espaces qui sont inclus
7 dans la maison indirectement. On a des sous-sols
8 qui ne sont pas utilisés. Il y aurait de la place
9 pour mettre ces salles mécaniques-là. Au Nord, vu
10 qu'on n'a pas de sous-sol, il faut agrandir les
11 maisons pour installer ces salles de mécanique-là.
12 Je vais donc mentionner cent cinquante pieds carrés
13 (150 pi²) les coûts de constructions estimés des
14 dernières années, on parle pour construire au
15 Nunavik, de cinq cents dollars (500 \$) du pied
16 carré. Ça fait que la salle de mécanique, seulement
17 pour le bâtiment, pour son enveloppe, on parle
18 d'environ soixante-quinze mille dollars (75 000 \$).

19 À cela, s'ajoute les équipements comme
20 tels, facilement un autre cinquante mille dollars
21 (50 000 \$) pour un total au-delà de cent mille
22 dollars (100 000 \$) dollars, donc cent vingt-cinq
23 (125 000 \$) environ. La moitié, qu'on pourrait
24 considérer, de cette somme va pour rencontrer des
25 besoins de chauffage, de l'air et de l'eau. L'autre

1 moitié va pour les équipements, tels que
2 l'entreposage de l'eau et la distribution de l'eau
3 potable.

4 Et en plus d'être chers à l'achat et à
5 l'installation, ces équipements au mazout exigent
6 beaucoup plus d'entretien. Je vais prendre comme
7 exemple : « Quel entretien faites-vous sur les
8 plinthes électriques ou sur un chauffe-eau
9 électrique? » C'est assez minime. Alors que pour
10 des appareils au mazout qui consomment de
11 l'électricité, en passant, il faut régulièrement
12 changer les buses, il y a des cheminées qui doivent
13 être entretenues, il y a des pièces mécaniques,
14 comme des ventilateurs de poussée qui doivent être
15 entretenus et remplacés malgré tout assez
16 régulièrement.

17 On parle souvent de réduire la consommation
18 électrique pour réduire la consommation de mazout
19 et on est d'accord avec cet énoncé-là malgré tout
20 ce que je mentionne là. Mais la conséquence de ces
21 appareils au mazout, est que nous avons environ
22 cinq mille (5 000) appareils de combustion en lieu
23 d'appareils qui pourraient être électriques. Chaque
24 résidence, chaque unité d'habitation, a une
25 fournaise. Chaque bâtiment public a une fournaise,

1 a un chauffe-eau. Ça fait qu'on parle de cinq mille
2 (5 000) appareils qui ne sont pas toujours bien
3 ajustés ou calibrés. Comme on dit, il n'est pas
4 rare de voir des cheminées fumer gris. Ce qui veut
5 dire une mauvaise combustion, donc une consommation
6 plus élevée de mazout et une dispersion dans la
7 nature d'autant plus de polluants.

8 (13 h 39)

9 Nous avons également autant de réservoirs à
10 l'huile ou de mazout avec tous les dangers que cela
11 peut engendrer pour l'environnement. Chaque
12 résidence, chaque bâtiment a un réservoir à l'huile
13 et on ne peut pas garantir que tout est en
14 excellent état. Également et souvent oublié, on n'a
15 pas de réseau d'aqueduc non plus. L'eau potable est
16 livrée par camion, les camions-citernes et l'eau
17 usée est pompée par un autre camion-citerne.
18 Inquiétez-vous pas, ce n'est pas le même. On a donc
19 des pompes à eau encore dans chaque résidence. Il y
20 a une pompe à eau dans chaque bâtiment public avec
21 des bassins de pressurisation pour assurer la
22 distribution d'eau.

23 C'est donc dire que chaque fois qu'on
24 utilise de l'eau, qu'on ouvre un robinet, qu'on
25 tire la chasse sur une toilette, qu'on prend une

1 douche, qu'on fait du lavage, il y a une pompe
2 électrique qui fonctionne. Ça représente une
3 consommation quand même non négligeable, surtout
4 lorsqu'on parle, et je reviens à ce que je disais
5 tout à l'heure, de logements qui sont surpeuplés.
6 Douze (12) personnes dans une résidence qui
7 prennent douze (12) douches à chaque matin, qui
8 font chacun une brassée de lavage aux trois jours,
9 c'est une immense utilisation de l'eau, c'est donc
10 une immense utilisation de la pompe à eau
11 électrique, encore une fois.

12 Tout ça pour dire qu'on considère que la
13 hausse du seuil de la première tranche ne
14 représente pas nécessairement un avantage
15 économique dix (10) fois plus grand pour la
16 clientèle du nord par rapport au sud, tel qu'il
17 avait été mentionné dans la décision deux mille
18 dix-sept (2017) de la Régie. Yvon si tu veux
19 compléter les informations à la page 13.

20 M. YVON NORMANDIN :

21 J'enchaîne avec le tableau en haut de la diapo. À
22 partir de données publiques de la ville de
23 Sherbrooke, Hydro-Sherbrooke en fait, qui est un
24 Distributeur et spécialement en ce qui concerne les
25 fournaises et les chauffe-eau au mazout, nous avons

1 fait une estimation de la consommation probable
2 d'une salle mécanique typique pour un logement.
3 Étant donné que les salles mécaniques des logements
4 sociaux possèdent un mesurage séparé, on n'a pas
5 ces données-là spécifiques, donc on a fait une
6 approximation, un calcul de ce que ça peut
7 représenter comme consommation électrique une salle
8 de mécanique.

9 Les données qui apparaissent sont sous
10 forme de puissance, la puissance des appareils,
11 multipliés par le nombre d'heures de marche
12 estimatif par jour, données que nous avons prises
13 sur le document d'Hydro-Sherbrooke. Comme vous
14 pouvez voir, un total d'environ dix-huit kilowatts-
15 heure (18 kW/h) par jour ressort de ce calcul, ce
16 qui, à notre avis, est important comme consommation
17 électrique reliée aux appareils de chauffage au
18 mazout, ventilateurs, brûleurs, ainsi que la
19 production d'eau chaude, brûleurs du chauffe-eau et
20 pompes à eau. Il est fort probable que ces données
21 sont plus élevées au Nunavik et variables d'une
22 résidence à l'autre, compte tenu du climat et du
23 surpeuplement des logements ou des résidences dans
24 plusieurs cas.

25 Dans le rapport d'opinion impact, je crois

1 que c'était la section « D », on mentionne que
2 certains ménages, et c'est plusieurs, font plus de
3 quinze (15) brassées de lavage par semaine. À titre
4 d'exemple, une sècheuse consomme en moyenne deux
5 point quatre kilowatts heure (2,4 kW/h)
6 d'électricité pendant cinquante-deux (52) minutes
7 pour un cycle normal. Ça peut représenter pour
8 cette utilisation de quinze (15) lavages par
9 semaine, à environ cinq kilowatts heure par jour,
10 ce qui n'est pas négligeable. Même si le chauffage
11 et la production d'eau chaude est au mazout, comme
12 vous pouvez voir, la consommation d'électricité
13 nécessaire pour faire fonctionner ces équipements
14 est assez importante.

15 (13 h 44)

16 Page 14. Pour le bénéfice des personnes qui
17 ne sont jamais allées au Nunavik, on a quelques
18 photos qui montrent un petit peu comment s'est fait
19 une résidence. On a ici une résidence typique. Je
20 crois que c'est un trois chambres à coucher. C'est
21 un trois chambres à coucher. Le réservoir d'huile
22 nous indique l'emplacement de la salle mécanique
23 qui est à l'arrière de la maison. Le type de
24 fondation, c'est un montage sur un trépied avec
25 vérin ajustable à cause de permafrost. La raison,

1 je n'élaborerai pas là-dessus, mais la raison,
2 c'est qu'on ne veut pas fondre le permafrost parce
3 que la maison va couler comme un bateau. On a un
4 plan ici, un plan d'ingénieur qui montre une salle
5 mécanique. C'est quand même complexe. Notez avec
6 les photos l'encombrement, ici, on peut voir que
7 tout l'espace, chaque pied carré a été utilisé en
8 vue de réduire les coûts, et aussi, notez la
9 complexité aussi de ces salles. Donc, tous ces
10 équipements nécessitent un entretien régulier pour
11 fonctionner. Ce qui entraîne aussi des coûts
12 importants.

13 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

14 R. Toujours en comparaison, comme je disais tout à
15 l'heure de ce que vous avez peut-être dans vos
16 résidences ici, les plinthes électriques et un
17 chauffe-eau électrique, là.

18 M. YVON NORMANDIN :

19 R. Il ne faut pas non plus négliger, quand on parle
20 d'entretien au Nunavik, là, il ne faut pas
21 négliger, le personnel d'entretien est un peu rare
22 et moins expérimenté. Comme monsieur Gagné
23 mentionnait tout à l'heure, il y a des fournaises,
24 il y a des chauffe-eau qui fonctionnent peut-être
25 avec une efficacité de soixante pour cent (60 %)

1 dans certains cas. Donc, il y a une consommation de
2 mazout et d'électricité importante aussi compte
3 tenu des contraintes techniques au Nunavut,
4 principalement l'entretien qui est une des bêtes,
5 si je peux dire. Donc, on va passer à la suivante.

6 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

7 R. La prochaine question, c'est le profil de
8 consommation au Nunavik, un éclairage additionnel
9 nouveau que nous aimerions vous donner. En page 16
10 donc, tel que mentionné en introduction, toutes les
11 données que nous allons vous présenter proviennent
12 du Distributeur. Et le graphique en fait sur cette
13 page nous a même été fourni par le Distributeur
14 lui-même lors d'une rencontre en juillet dernier.
15 Ce graphique illustre la consommation moyenne de
16 cinq mille cinquante (5050) clients, peut-être je
17 devrais dire plutôt, un petit peu comme on a abordé
18 hier, les cinq mille cinquante (5050) compteurs
19 électriques.

20 Ce que nous nous sommes rendu compte lors
21 de cette présentation en juillet dernier, c'est que
22 le nombre d'unités de logement n'est pas de cinq
23 mille cinquante (5050), ce qui est le nombre
24 d'abonnements au tarif DN du Distributeur, mais
25 plutôt d'environ trois mille cinq cents (3500).

1 Si on divise le nombre, la consommation
2 finalement de la région par un dénominateur qui est
3 plus petit, donc si on divise par trois mille cinq
4 cents (3500) plutôt que cinq mille cinquante
5 (5050), vous comprenez que ça fausse assez
6 grandement la moyenne réelle. On parle d'une
7 différence quand même de mille cinq cents (1500)
8 compteurs sur cinq mille (5000). On parle de
9 presque... Sur trois mille cinq cents (3500),
10 pardon, on parle d'une erreur de cinquante pour
11 cent (50 %). L'erreur est de bonne foi, selon nous.
12 Nous aussi, on ne l'avait pas vu. À travailler avec
13 le Distributeur, on s'en est rendu compte cet été.

14 On est principalement du fait que la
15 majorité des unités de logements au Nunavik sont
16 des résidences multifamiliales, donc des jumelés et
17 des plex, des triplex, des quadruplex, des sixplex.
18 Et qu'au fil des ans, la Société d'habitation du
19 Québec a pris comme standard d'installer un
20 compteur par unité et un compteur additionnel
21 spécifique pour la salle de mécanique. Donc, un
22 jumelé a trois compteurs; un triplex a quatre
23 compteurs, et ainsi de suite.

24 Un petit peu plus tard, on verra dans le
25 détail, mais une majorité des trois mille cent

1 quarante-quatre (3144) unités sociales, entre
2 autres, sont sous cette forme. Il n'y a que mille
3 trois (1003) unités sociales sur les trois mille
4 cent quarante-quatre (3144), donc le tiers qui sont
5 de type unifamilial où on a une unité, un compteur.

6 C'est sur cette base qui ont été faits tous
7 les calculs et toutes les représentations du
8 Distributeur dans les dernières années, tant dans
9 les travaux conjoints avec nous qu'avec la Régie de
10 l'énergie. C'est donc sur cette base que la Régie
11 s'est basée pour rendre ses plus récentes décisions
12 dans le dossier.

13 Cette anomalie n'a pas été relevée plus tôt
14 pour la simple raison que le logement social, soit
15 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) du parc, comme
16 j'ai mentionné plus tôt, on a un seul propriétaire,
17 l'Office municipal d'habitation Kativik qui paie
18 toutes les factures, l'ensemble total des factures.
19 Donc, en payer cinq mille (5000) petites ou trois
20 mille cinq cents (3500) plus grosses, pour eux,
21 donc, on n'a pas été au fait de cet état de chose.
22 Monsieur Normandin va expliquer plus en détail,
23 techniquement, les conséquences de l'erreur de
24 dénominateur, mais elle va aussi au-delà des
25 moyennes. Selon nos analyses, nous pensons qu'une

1 bonne proportion des clients ou compteurs
2 identifiés comme sensibles à la température
3 seraient en partie les compteurs de ces salles de
4 mécanique. C'est ce qui expliquerait le grand écart
5 entre les clients ou compteurs sensibles à la
6 température et les autres. C'est ce qui explique
7 également qu'au fil des ans, on peut comprendre que
8 le Distributeur a pu conclure à l'utilisation du
9 chauffage d'appoint pour expliquer ces écarts.
10 (13 h 49)

11 C'est quelque chose qui est revenu
12 régulièrement au cours des années. On comprend, ça
13 semblait effectivement logique à la lumière des
14 informations que nous avons à ce moment-là.

15 Tout ça fait partie du processus de
16 collaboration entre l'ARK et le Distributeur, c'est
17 un processus évolutif où la compréhension commune
18 continue d'évoluer. Et, comme j'ai dit en
19 introduction, on continue à travailler avec le
20 Distributeur et on va continuer au cours des
21 prochains mois, il y a des conclusions qu'on tire
22 aujourd'hui, qu'on a tirées, mais il y a encore
23 d'autres conclusions à tirer, selon nous. Il y a
24 encore beaucoup de chiffres à analyser.

25

1 M. YVON NORMANDIN :

2 R. Je vais expliquer un peu le tableau ici et la
3 moyenne qui a été calculée. Ici, on a trois
4 courbes. On a deux courbes qui représentent les
5 clients, c'est-à-dire des compteurs.

6 La courbe rouge représente un profil moyen
7 de quatre cent dix (410) clients, c'est-à-dire
8 compteurs. C'est une courbe qui consomme beaucoup
9 en hiver par rapport à l'été. Je ne vois pas la
10 moyenne, là. La moyenne, c'est vingt-quatre (24) à
11 quarante-huit kilowattheures (48 kWh) par jour.

12 On a une autre courbe, la courbe bleue qui,
13 elle, représente quatre mille six cent quarante
14 (4640) clients/compteurs. Vous voyez que, cette
15 courbe-là, elle n'est pas très élevée en
16 consommation en hiver par rapport à l'été.

17 Maintenant, la courbe bleue représente...
18 c'est-à-dire, la courbe verte représente la moyenne
19 de ces deux profils de consommation. Je vais vous
20 expliquer qu'est-ce qui se passe avec cette
21 moyenne-là. C'est l'influence d'un petit nombre
22 avec un grand nombre.

23 La moyenne est calculée comme suit. On a
24 quatre cent dix (401) compteurs qui consomment...
25 on va prendre un mois, le mois de janvier. On a

1 quatre cent dix (410) compteurs qui consomment
2 quarante-neuf kilowattheures (49 kWh) par jour, ça
3 donne un total de vingt mille quatre-vingt-dix
4 kilowattheures (20 090 kWh). Maintenant, on a
5 quatre mille cent soixante (4160) compteurs qui, au
6 même mois de janvier, consomment vingt-deux
7 kilowattheures (22 kWh) par jour, donc pour un
8 total de cent deux mille quatre-vingts
9 kilowattheures (102 080 kWh).

10 Pour faire la moyenne de ces deux profils,
11 ce qui a été fait dans le tableau ici, la moyenne
12 verte, on additionne la somme des deux totaux, cent
13 deux mille quatre-vingts (102 080) plus vingt mille
14 quatre-vingt-dix (20 090) et on divise par le
15 nombre total de compteurs, soit cinq mille
16 cinquante (5050), ce qui donne vingt-quatre (24).
17 Dans le... ici, on a la moyenne, vingt-quatre (24).

18 Donc, vous pouvez constater que la ligne
19 rouge a peu d'influence sur la moyenne que nous
20 avons calculée à cause du petit nombre de clients
21 ou compteurs, c'est dix (10) fois moins.

22 Donc, à partir de ces données, nous avons
23 travaillé avec le Distributeur afin de parvenir à
24 des résultats de consommation beaucoup plus près de
25 la réalité. C'est non significatif, la moyenne ici,

1 à notre avis, on a dix-huit (18)... vingt
2 kilowattheures (20 kWh) par jour en moyenne.
3 (13 h 54)

4 Tableau suivant. Ça c'est notre analyse. On
5 a repris les mêmes données qui viennent du tableau
6 précédent. Ils apparaissent au tableau 17 de la
7 présentation du Distributeur qui a été présentée en
8 juillet dernier. Et ce tableau comporte plus de
9 détails sur les différents compteurs clients que le
10 Distributeur a regroupés par consommation typique.
11 Encore là, le Distributeur a regroupé différents
12 types de clients qui avaient des consommations
13 semblables au cours de l'année, mois par mois, il a
14 fait des groupes.

15 On a le premier groupe, qui est la courbe
16 rouge, qui est deux cent trente-six (236) clients
17 types, gros consommateurs. Ensuite, on a la courbe
18 mauve qui est deux cent quarante (240) clients qui
19 sont des, disons, moyens consommateurs. Ensuite, on
20 a une courbe verte qui s'applique à quatre cent
21 trente-deux (432) clients, disons, qui consomment
22 quand même, on a une pointe en janvier à quarante
23 kilowattheures (40 kWh) par jour.

24 Ensuite, on a des plus petits consommateurs
25 aux alentours de trente (30), trente-deux (32) au

1 mois de janvier, qui représentent mille treize
2 (1013) clients. Encore ici, client égale compteur.

3 La courbe bleue, elle s'applique à trois
4 mille cent vingt-trois (3123) clients. Cette courbe
5 de consommation, bleue, est à peu près égale à
6 l'année, comme vous pouvez le noter. Il y a très
7 peu de différences entre l'hiver et l'été. Nous, on
8 pense que ce sont les logements sociaux, cette
9 courbe-là représente le mesurage des logements
10 sociaux, sans les salles mécaniques qui ont un
11 compteur séparé.

12 Nous avons démontré précédemment comment un
13 grand nombre de compteurs de petite consommation
14 peuvent influencer de façon drastique une moyenne
15 comportant des éléments en plus petit nombre. Le
16 tableau 16, c'est ce qu'on a discuté avec un
17 exemple plus simple de deux moyennes.

18 Donc, la moyenne calculée par le
19 Distributeur, le Distributeur arrive à une moyenne
20 de quinze (15) à vingt-cinq kilowattheures (25 KWh)
21 par jour, c'est-à-dire quinze (15) en été et vingt-
22 cinq (25) en hiver. En fait, si vous avez le
23 tableau du Distributeur, c'est quatorze (14) à
24 vingt-quatre (24), il y a une question de décimale,
25 on complète ou on ne complète pas, ce n'est pas

1 important.

2 Donc, nous, on pense que cette moyenne-là
3 n'est pas représentative à cause des compteurs, des
4 logements sociaux, bleu, qui influencent grandement
5 la moyenne. Si on ajoutait les salles mécaniques à
6 cette courbe bleue là, elle tomberait probablement
7 à quelque part là-dedans. Donc, nous, on pense que
8 la moyenne se situe plus entre quarante (40) et
9 vingt-cinq (25) au lieu de quinze (15) à vingt-
10 quatre (24). C'est un exercice théorique mais nous
11 croyons que c'est plus près de la réalité.

12 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

13 R. Donc, en page 18, nous avons le portrait détaillé
14 du parc de logements sociaux au Nunavik, pour
15 expliquer un peu mieux ce que monsieur Normandin
16 vient d'expliquer.

17 Donc, on a un total de trois mille cent
18 quarante-quatre (3144) unités. On a huit cent dix-
19 sept (817) duplex ou jumelés avec trois compteurs,
20 donc, mille six cent trente-quatre (1634) unités
21 avec huit cent dix-sept (817) salles de mécanique.

22 On a ensuite cinq triplex de trois unités,
23 donc avec quatre compteurs, quatre-vingt-quatre
24 (84) quadruplex, donc de quatre unités, avec cinq
25 compteurs; quinze (15) sixplex, six unités, à sept

1 compteurs; et une exception, un bloc appartements
2 de dix-neuf (19) unités qui n'aurait qu'un seul
3 compteur. Donc, un total de cinq mille cinquante
4 (5050) compteurs, dont quatre mille quarante-sept
5 (4047) pour des unités multifamiliales, laissant
6 les mille trois (1003) unités unifamiliales qui ont
7 une unité de logement, un compteur.

8 (13 h 59)

9 Dans le tableau de droite il y a quelques
10 informations sur la consommation d'une salle de
11 mécanique. Donc, ce que je viens de dire c'est que
12 quatre-vingts pour cent (80 %) des cas la salle est
13 mesurée séparément des unités d'habitation. La
14 consommation relativement élevée, sensible à la
15 température, mais aussi influencée par le nombre de
16 personnes qui y demeurent, et également les
17 équipements peuvent parfois être doubles. Dans
18 certaines unités, dans certaines salles de
19 mécanique, quand on arrive à des triplex, des
20 quadruplex, parfois il va y avoir deux fournaies,
21 deux chauffe-eau. C'est ce qu'on pense qui... il y
22 avait la ligne rouge tout à l'heure qui tombait
23 beaucoup en deuxième tranche, on pense qu'il y a
24 plusieurs de ces salles mécaniques là qui ont deux
25 fournaies, deux chauffe-eau. Quand on parle d'un

1 sixplex, on parle de six unités de logement, deux
2 chambres à coucher et on parle de vingt-cinq (25)
3 personnes à peut-être même trente (30). Ça fait que
4 ça fait une bonne consommation sur la salle de
5 mécanique pour ces... ces unités-là, quand on
6 revient avec la pompe à eau qu'on parlait tout à
7 l'heure et la consommation électrique des appareils
8 au mazout.

9 Page suivante. Les constats que nous tirons
10 de cette situation sont que l'ensemble de la
11 consommation moyenne par ménage des clients
12 résidentiels est sous-estimée, tant pour le
13 logement social que pour les particuliers, les
14 maison privées et institutionnelles. Ce que le
15 Distributeur a fourni précédemment était plutôt une
16 consommation moyenne par compteur et non pas par
17 client.

18 Page 20. La moyenne des clients non
19 sensibles à la température est également sous-
20 estimée, principalement les appareils sensibles à
21 la température, la fournaise, chauffe-eau, mais
22 également les chauffe-moteurs. On n'en a pas encore
23 parlé, mais ça peut être utilisé plus de douze
24 heures (12 h) par jour dans notre région, de
25 novembre à avril. Puisque les prises extérieures

1 sont reliées au compteur de la salle mécanique, les
2 chauffe-moteurs ont une influence sur les
3 consommations de la salle mécanique, qui n'est pas
4 incluse dans les unités de logement, ce qui
5 explique encore une fois les courbes élevées qu'on
6 a pour certaines salles de mécanique. Et à
7 l'inverse et en toute logique, on a la moyenne des
8 clients sensibles... comme je l'ai dit, pardon,
9 c'est ça. La moyenne des clients sensibles à la
10 température est surestimée dans les salles de
11 mécanique.

12 En conclusion aux solutions de cet état de
13 fait, c'est qu'il faudrait répartir la consommation
14 des salles de mécanique des compteurs
15 supplémentaires, donc aux unités de logement
16 correspondantes. Monsieur Normandin a expliqué,
17 nous avons fait l'exercice un peu de façon
18 théorique cet automne, en collaboration avec le
19 Distributeur, mais cet exercice pourrait être fait
20 de façon beaucoup plus poussée. Ça prendrait
21 beaucoup de temps, par exemple, beaucoup d'analyse
22 pour arriver à un résultat plus fiable et précis.
23 De l'aveu même du Distributeur, il n'y a pas
24 toujours moyen de facilement confirmer quel
25 compteur d'une adresse correspond à la salle

1 mécanique ou une unité. Dans la banque de données,
2 apparemment c'est pas indiqué si c'est une unité de
3 logement ou une salle mécanique pour une même
4 adresse. Ça fait qu'il y aurait un important
5 travail de recoupage à faire dans les données. La
6 section suivante, Yvon va nous présenter.

7 M. YVON NORMANDIN :

8 R. La section suivante, une analyse. Suite à nos
9 discussions avec le Distributeur, en vue de cerner
10 un profil plus représentatif d'une résidence au
11 Nunavik, ceux-ci nous ont proposé de filtrer leur
12 base de données afin de travailler avec les clients
13 dits particuliers. Quand on dit « clients
14 particuliers », c'est une résidence. Une résidence
15 unique avec un compteur. Et de laisser tomber les
16 logements sociaux qui comportent la problématique
17 des multiples compteurs, dont celui de la salle
18 mécanique. Bon. Ceci est la première tentative, qui
19 a été fournie sous le titre de supplément numéro 1.
20 En octobre deux mille dix-sept (2017), qu'il nous a
21 été fourni.

22 (14 h 04)

23 Le Distributeur a catégorisé trois... trois
24 types de clients. On a trois cent neuf (309)
25 clients particuliers qui ont été extraits de la

1 base de données du Distributeur qui ont été
2 extraits de la base de données du Distributeur. Il
3 y a aussi quatre-vingt-dix-huit, un échantillon de
4 quatre-vingt-dix-huit (98) clients qui comportent
5 un profil étrange, c'est-à-dire « faible
6 consommation », la ligne grise. La ligne verte,
7 c'est nos trois cent neuf (309) clients, donc...
8 c'est-à-dire nos deux cent onze (211) clients. Le
9 total, c'est trois cent neuf (309) clients. Eux
10 consomment en deuxième tranche.

11 Notez la courbe verte des deux cent onze
12 (211) clients, vingt-quatre à quarante et un
13 kilowattheures (14-41 kWh). Un peu comme la moyenne
14 qu'on a extrapolée dans la diapositive précédente.
15 L'échantillon, l'échantillon est un peu faible, on
16 a trois cent neuf (309) clients versus mille trois
17 (1003) particuliers là et quatorze kilowattheures
18 (14 kWh) par jour... et quatorze kilowattheures
19 (14 kWh) par jour, c'est pas... c'est pas très
20 représentatif.

21 C'est possible que dans cet échantillon-là,
22 ces clients compteurs, en fait, la ligne grise,
23 sont peut-être, pour une partie, des remises, des
24 cabanons ou des résidences secondaires utilisées
25 sporadiquement. L'information n'est pas si clair à

1 obtenir. Encore là, cette tentative est peu
2 représentative.

3 La prochaine, deuxième tentative. Dans la
4 poursuite des discussions avec le Distributeur,
5 celui-ci a accepté de retirer des profils, les
6 quatre-vingt-dix-huit (98) clients dont la
7 consommation n'est pas typique d'une résidence. Il
8 y a peu de différences en été et en hiver.

9 Je tiens à mentionner qu'au cours des
10 discussions avec le Distributeur, c'est-à-dire la
11 personne avec qui nous avons travaillé, il a été
12 mentionné que cette tâche de filtrage de la base de
13 données n'était pas si simple. Nous tenons donc à
14 les remercier de leurs efforts.

15 Donc, sur ce tableau, nous avons trois
16 types de clients particuliers qui ont été ajoutés,
17 toujours en filtrant la même base de données. On a
18 soixante-quatre (64) clients qui ont été
19 sélectionnés ayant un profil sensible à la
20 température, sur la courbe rouge.

21 On a deux cent quarante-cinq (245) autres
22 clients moins sensibles sur la ligne verte. Et deux
23 cent quatre-vingt-deux (282) clients qui consomment
24 plus de trois mille kilowattheures (3000 kWh) par
25 année, c'est-à-dire la courbe mauve, pour un total

1 de cinq cent quatre-vingt-onze (591) clients
2 particuliers. Encore là, compteur, mais c'est un
3 compteur par résidence.

4 Ces nouvelles données montrent un profil
5 moyen, la ligne bleue, de vingt et un à trente-
6 quatre kilowattheures (21-34 kWh) par jour en
7 hiver. Certaines consommations, notez la ligne
8 rouge, vont jusqu'à quarante-sept kilowattheures
9 (47 kWh).

10 Si on enlevait la consommation reliée à la
11 salle mécanique calculée précédemment pour le
12 chauffage, on va arriver avec une courbe proche
13 d'horizontale à l'année. Ce qui, par ricochet, tend
14 à démontrer qu'une grande partie des compteurs qui
15 ont un profil de consommation plat à l'année sont
16 des logements sociaux sans mesurage de
17 l'appareillage mécanique, donc non représentatifs
18 pour établir un profil de consommation. C'est la
19 raison pour laquelle de concert avec le
20 Distributeur, ces données ont été retirées de la
21 moyenne pour faire ces exercices.

22 (14 h 09)

23 Prochain tableau « Analyse de l'ARK ». Nous
24 avons reproduit les données fournies par le
25 Distributeur et expliqué dans le tableau précédent,

1 nous avons repris ces données sur notre propre
2 tableau et nous avons ajouté une valeur, soit le
3 profil de consommation des clients du sud du 53e
4 parallèle qui ne chauffent pas à l'électricité.
5 Cette donnée, les clients du sud qui chauffent au
6 mazout ou à d'autres, gaz, bois, et caetera, vient
7 du tableau du Distributeur, la page 14 de la
8 présentation qui a eu lieu le dix-sept (17) juillet
9 deux mille dix-sept (2017). Ce tableau apparaît
10 aussi dans le mémoire que nous avons présenté, sur
11 le PowerPoint, nous avons modifié les couleurs qui
12 apparaissent dans ce tableau pour refléter les
13 mêmes couleurs que celles du Distributeur. Ce n'est
14 pas les mêmes couleurs qu'il y a dans le mémoire
15 qu'on a présenté.

16 Nous avons alors comme comparatif nos
17 soixante-quatre (64) clients sur la ligne rouge,
18 les deux cent quatre-vingt-deux (282) particuliers
19 sur la ligne mauve, les deux cent quarante-cinq
20 (245) clients sur la ligne verte, tous tirés du
21 tableau de la diapo précédente. La ligne bleue
22 représente les clients au sud du 53e parallèle
23 mentionnés précédemment qui ne sont pas chauffés
24 électrique, c'est-à-dire mazout, gaz, bois, et
25 caetera.

1 On remarque la similitude du profil de
2 consommation des grands consommateurs du Nunavik,
3 les soixante-quatre (64), avec le profil des
4 clients du sud non chauffés électrique. Voilà! Je
5 n'ai pas d'autres données pour élaborer plus sur ce
6 sujet. Mais ceci pourrait être approfondi en
7 collaboration avec le Distributeur. Notre
8 conclusion, c'est que la consommation est plus que
9 trente kilowattheures (30 kWh) par jour.

10 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

11 R. Merci. En page 25 donc, quelques constats suivant
12 l'exercice que monsieur Normandin nous a expliqué.
13 Comme il a dit, bon, on note une grande similitude
14 entre les courbes des clients du sud ne chauffant
15 pas à l'électricité et les clients privés au
16 Nunavik. Certains clients privés au Nunavik, on a
17 vu la courbe rouge, étaient très élevés. Il ne faut
18 pas oublier que, dans ces maisons-là privées, c'est
19 des unifamiliales, mais on a également, même si ce
20 n'est pas du logement social, la problématique du
21 surpeuplement. Ces résidences-là, ce n'est pas de
22 la surconsommation. On a certaines familles
23 également qui sont à trois, quatre générations dans
24 les maisons privées.

25 Donc, parmi les facteurs pouvant expliquer

1 les pointes en hiver au Nunavik, nous pensons que
2 le surpeuplement justement des logements en est un.
3 Monsieur Normandin vient de parler également du
4 portrait de consommation des clients résidentiels
5 particuliers privés. On a pris cet exemple-là car
6 c'est des unifamiliales sans la problématique des
7 compteurs spécifiques aux salles mécaniques.

8 Un autre facteur pouvant expliquer les
9 pointes en hiver au Nunavik est le nombre restreint
10 d'heures de luminosité. Au-delà des lumières
11 allumées, les gens sont plus souvent à l'intérieur.
12 Quand je parle de luminosité restreinte, Kuuujuaq,
13 le soleil va se lever vers huit heures (8 h) en
14 hiver, va se coucher vers deux heures (2 h). Si on
15 monte à Ivujivik, on tombe à peut-être deux heures
16 d'ensoleillement. Alors que les gens restent plus à
17 l'intérieur, bien, ils utilisent plus d'appareils
18 électriques, les télévisions, les ordinateurs,
19 consoles de jeux. Ils sont plus à l'intérieur, ils
20 utilisent plus les pompes à eau également, comme on
21 a mentionné tout à l'heure.

22 Page suivante. Un autre facteur également,
23 c'est les activités traditionnelles. En fait, la
24 conservation des produits de la chasse et de la
25 pêche. Tel que l'a montré l'étude d'opinions

1 impacts en deux mille quinze (2015), une majorité
2 des logements au Nunavik ont un ou plusieurs
3 congélateurs. Ce n'est pas toujours des appareils à
4 la fine pointe. Disons que c'est des appareils très
5 énergivores.

6 La chasse au nord, ce n'est pas une chasse
7 de loisir, c'est une chasse de subsistance. Comme
8 j'ai expliqué au tout début, avec les niveaux de
9 familles sous le seuil de la pauvreté, pour
10 plusieurs ménages, la seule manière d'arriver,
11 c'est de chasser, c'est de pêcher, c'est de manger
12 de la... le résultat en fait de leur chasse.

13 (14 h 14)

14 Un autre facteur, c'est évidemment le
15 climat rigoureux. On parle de températures sous
16 zéro, en moyenne, six mois par année, dont trois
17 mois sous moins quinze (-15) mais aussi des
18 semaines entières parfois avec des températures
19 sous les moins vingt (-20), des nuits sous les
20 moins trente (-30), moins trente-cinq (-35). Vous
21 avez plus tôt, nos maisons sont sur des vérins, les
22 planchers sont exposés au froid, aux vents. On ne
23 profite pas de l'isolation thermique des sous-sols
24 comme ici, dans la région. Puis avec des climats
25 comme ça, bien, au-delà de la demande accrue en

1 chauffage, on ne voit pas beaucoup de cordes à
2 linge dans le nord, ça fait que la sècheuse est
3 utilisée, comme monsieur Normandin a dit, à
4 outrance.

5 Et, comme j'ai mentionné également plus
6 tôt, bien, une partie des pointes des clients au
7 nord pourraient aussi s'expliquer par les chauffe-
8 moteurs. Ça peut être dix (10), douze (12) heures
9 par jour, de novembre à avril. Dans le sud, je
10 pense que c'est devenu une quantité négligeable, il
11 n'y a plus beaucoup de monde qui va nécessairement
12 brancher une voiture mais, au nord, c'est encore
13 très répandu, ce n'est pas un luxe, c'est la seule
14 façon de s'assurer que ça part le matin.

15 Donc, tous ces facteurs, dont on peut
16 additionner les effets, le surpeuplement jumelé au
17 climat, jumelé aux heures de luminosité limitée,
18 couplé à l'anomalie du dénominateur, le nombre de
19 compteurs versus le nombre de ménage, et selon
20 aussi notre expérience du milieu, nous amènent à
21 penser que l'usage de chauffage d'appoint est
22 beaucoup moins répandu et pas mal moins responsable
23 de la consommation deuxième tranche qu'on aurait pu
24 le penser à l'origine.

25 Encore une fois, on comprend que le

1 Distributeur en est arrivé à cette conclusion-là
2 mais, à la lumière de nos derniers échanges de cet
3 automne, je crois qu'il sera d'accord pour revoir
4 cette position.

5 Pour toutes ces raisons, on considère que
6 le seuil de trente kilowattheures (30 kWh) par jour
7 nous apparaît donc insuffisant et il doit être
8 augmenté.

9 Dans les prochaines sections, monsieur
10 Normandin va nous donner quelques exemples de
11 facturations comparatives.

12 M. YVON NORMANDIN :

13 R. Oui. On a fait un petit exercice de... une facture,
14 à partir d'un consommateur, un des soixante-quatre
15 (64), là. On a fait un exercice de facture, un avec
16 le tarif D et un avec le tarif DN. Le premier,
17 c'est un consommateur moyen. On n'élaborera pas,
18 là, c'est une facture complète pour un an, là. On a
19 une différence du simple au double, au mois de
20 janvier, une facture de soixante-dix piastres
21 (70 \$) au tarif D et cent quarante-deux piastres et
22 quatre-vingt-quatorze (142,94 \$) pour un résidant
23 du Nunavik pour exactement la même consommation.

24 La facture suivante, c'est un des soixante-
25 quatre (64), le gros consommateur. Même exercice,

1 mêmes données, tarif D, tarif DN, mois de janvier,
2 on a quatre-vingt-dix-huit dollars (98 \$) versus
3 deux cent soixante-huit (268), c'est-à-dire
4 environ... je l'ai calculé, deux point soixante-
5 quinze (2.75) fois plus grosse facture, au tarif DN
6 qu'au tarif D. Pour le même consommateur, le
7 consommateur de la ligne rouge, celui des soixante-
8 quatre (64), qui a la même consommation typique
9 d'un client du sud, qui chauffe au mazout. Voilà.

10 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

11 R. Juste pour compléter les informations. Le premier
12 exemple que monsieur Normandin a donné c'était pour
13 trente-sept kilowattheures (37 kWh) par jour, ce
14 qui est quand même dans la limite entre les seuils
15 du nord, de trente (30), et éventuellement de
16 quarante (40) au sud. Donc, comme monsieur
17 Normandin a dit, pour une consommation de trente-
18 sept kilowattheures (37 kWh) présentement la
19 situation fait qu'entre DN et D, on double la
20 facture. Ce qui est quand même important pour sept
21 kilowattheures (7 kWh) au-dessus du seuil actuel.

22 Bon. Si je continue, la prochaine section,
23 c'est les mesures en efficacité énergétique, en
24 page 31. J'aimerais, en rappel, là, lors des
25 récentes décisions de la Régie, a précisé certaines

1 attentes envers le Distributeur à ce sujet, en
2 termes de mesures d'efficacité énergétique.

3 En deux mille quatorze (2014), tout
4 d'abord, de collaborer avec les parties visées,
5 soit l'ARK et la Société Makivik afin de réduire la
6 consommation en deuxième tranche. Et, en deux mille
7 seize (2016) également, de poursuivre cette
8 collaboration avec les organismes gérant quatre-
9 vingt-quinze pour cent (95 %) des factures de la
10 région, c'est-à-dire l'OMHK, Makivik et RG...
11 l'ARK, pardon, tel qu'expliqué précédemment, et
12 d'encourager l'usage d'équipements électriques plus
13 performants. Et également d'élargir le PUEÉRA, le
14 Programme d'utilisation efficace d'énergie en
15 réseau autonome.

16 En page 32 et 33. Ouf! Je m'excuse, c'est
17 très petit. Vous avez la liste des interventions en
18 efficacité énergétique du Distributeur depuis deux
19 mille quatorze (2014), telle qu'il nous l'a fournie
20 tout récemment, soit le neuf (9) novembre dernier.
21 Toujours dans le cadre de notre collaboration en
22 prévision spécifique de la présentation de la
23 preuve. Je vais y aller rapidement, sans rentrer
24 dans tous les détails que vous ne pouvez voir. Le
25 premier c'est une trousse éducative qui a été

1 livrée dans les écoles en deux mille quinze (2015),
2 qui était un programme s'adressant aux étudiants de
3 secondaire V et moins. C'était donc la
4 sensibilisation.

5 (14 h 19)

6 Le deuxième sur la liste était la
7 sensibilisation et la pointe hivernale, donc des
8 cartons et messages radio qui ont été délivrés
9 depuis deux mille quinze (2015). Cet item est
10 intéressant car le Distributeur a longtemps dit que
11 la consommation électrique moyenne ou normale d'un
12 ménage au Nunavik ne devrait pas varier selon les
13 saisons. Ça fait que de faire une campagne pour
14 réduire la consommation lors des grands froids nous
15 semblait un petit peu paradoxal à ce moment-là.
16 Comme on a dit, on a évolué dans la compréhension,
17 mais c'est un élément qu'on voulait vous amener.

18 La prochaine sur le tableau est une
19 sensibilisation de la population en général sur
20 l'usage de l'électricité des campagnes qui ont eu
21 lieu depuis deux mille quinze (2015). La suivante
22 dans la liste c'est des minuteriers pour chauffe-
23 moteurs que j'ai mentionnés plus tôt. Ce projet,
24 malheureusement, a été abandonné. C'est pourtant,
25 les chauffe-moteurs ça consomme énormément alors

1 l'ARK et Makivik avec Hydro-Québec à l'origine on
2 avait retenu ce programme-là. On lui voyait
3 beaucoup de potentiel. On trouve dommage que ça ait
4 été abandonné parce qu'on pense que c'est une
5 grande explication pour la consommation, les
6 pointes en hiver.

7 Le suivant est l'éclairage efficace qui a
8 été mentionné par monsieur Zayat, je crois, hier et
9 ce matin encore, ce qui était le remplacement des
10 ampoules incandescentes par des fluocompactes. Ça,
11 ça a été un programme merveilleux. Honnêtement ça a
12 été, c'est simple, efficace. Il y a eu un impact
13 qu'on pense direct. Le tableau mentionne que
14 l'objectif était limité à soixante pour cent
15 (60 %), on aimerait éventuellement savoir pourquoi
16 ça ne serait pas étendu à cent pour cent (100 %),
17 on croit vraiment à ce programme-là.
18 Éventuellement, il serait intéressant de voir les
19 résultats de ce programme, quel effet que cela a eu
20 sur la consommation des ménages et sur la
21 satisfaction également des usagers.

22 Le suivant dans le tableau est les audits
23 énergétiques, donc, le sondage d'opinion impact de
24 deux mille quinze (2015). Comme le nom le dit,
25 c'est un sondage, c'est un outil et non pas une

1 campagne ou un programme comme tel, malgré qu'il
2 soit dans ce tableau. Cette étude a eu du bon, qui
3 a donné des pistes de solution. On va en reparler
4 dans quelques minutes.

5 Et dans le bas du tableau, il y a une liste
6 de programmes qui ont été non offerts, entre autres
7 l'isolation des entretoits, des produits
8 économiseurs d'eau et d'énergie, des chauffe-eau à
9 trois éléments, c'est la première fois qu'on
10 entendait parler de ces programmes lorsque nous
11 avons reçu ce tableau le neuf (9) novembre. Ça
12 semble intéressant et éventuellement c'est quelque
13 chose qu'on va vouloir regarder avec le
14 Distributeur, pourquoi ça ne nous a pas été offert
15 dans la région.

16 En page 33, suivante, le Distributeur nous
17 a également fourni cette liste qui est quatre
18 interventions pour des clients d'affaires, donc pas
19 nécessairement pertinent aujourd'hui, bien que le
20 quatrième programme dans cette liste soit le PUEÉRA
21 qui a un volet résidentiel comme j'ai mentionné
22 précédemment. À noter que dans ce tableau on
23 mentionne qu'il y a cent quatre-vingt-dix-huit
24 (198) clients résidentiels. Ça semble vouloir
25 confirmer un petit peu l'exercice qui a été fait

1 plus tôt et expliqué par monsieur Normandin où on
2 avait trois cent neuf (309) particuliers ou privés
3 à laquelle on a soustrait quatre-vingt-dix-huit
4 (98) consommations qui semblaient un petit peu
5 anormales, ça donne deux cent onze (211), là on a
6 cent quatre-vingt-dix-huit (198). Donc, on pense
7 que les données se recourent, que les cent quatre-
8 vingt-dix-huit (198) clients seraient les deux cent
9 onze (211) résidences qu'on a identifiées tout à
10 l'heure, à quelques unités près.

11 Dans le cadre de rencontres régulières avec
12 Hydro-Québec, nous avons souvent demandé que des
13 programmes nous soient offerts. La position c'est
14 un petit peu, bien, si on veut augmenter le coût du
15 tarif de deuxième tranche pour diminuer les coûts
16 de production, aidez-nous à faire en sorte que nous
17 puissions réduire la consommation pour ne pas
18 atteindre cette deuxième tranche.

19 Sur cette page 34, donc, l'offre de
20 programmes est très limitée malgré les attentes et
21 demandes, comme j'ai mentionné, de la Régie dans le
22 passé. En fait, dans ce tableau, nous pouvons même
23 dire qu'il n'y a qu'un seul véritable programme,
24 soit celui pour le remplacement de l'éclairage. Les
25 autres interventions menées à terme sont plutôt des

1 compagnes de sensibilisation que des programmes
2 comme tels. Il n'y a eu aucun programme entre
3 autres pour encourager l'usage d'équipements
4 électriques plus performants, ni aucune initiative
5 à ce jour à notre connaissance pour élargir le
6 PUEÉRA. On a parlé ce matin de remplacement de
7 réfrigérateurs. Ce n'était pas offert dans le nord
8 du Québec. C'était tout simplement impossible dû
9 aux coûts de transport de ces équipements-là.

10 J'ajouterais par contre la difficulté ou
11 problématique mentionnée en tout début de notre
12 preuve qui survient lors de la mise en place de
13 campagnes de sensibilisation en efficacité
14 énergétique. La grande majorité des résidents n'a
15 aucune idée de leur consommation. Comme j'ai
16 mentionné, il y a seulement deux cents (200)
17 particuliers qui reçoivent une facture
18 d'électricité et qui ont donc une idée de leur
19 consommation.

20 (14 h 24)

21 Donc, conclusions recherchées et
22 recommandations. Les principaux constats que nous
23 tirons. Le rapport de mai deux mille quinze (2015),
24 d'Opinion Impact, c'est un sondage, donc, sur le
25 comportement, contient des lacunes. Ce rapport

1 faisait suite à la demande de la Régie en deux
2 mille quatorze (2014) au Distributeur. C'est un bon
3 exercice qui a été fait pour ce qu'il était, c'est-
4 à-dire, une bonne étude qualitative pour nous. On a
5 appris des choses dans cette étude-là. L'étude ne
6 comportait aucune analyse ou calcul de consommation
7 des appareils qu'elle répertorie. Exemple, l'étude
8 dit que certains types de ménages ont un certain
9 nombre de congélateurs, mais n'en n'évalue pas
10 l'impact sur la consommation moyenne. Elle ne
11 compare pas, non plus, ces données avec la
12 situation au Sud. À quoi bon comptabiliser les
13 appareils si on ne sait pas l'impact de ces
14 appareils. En plus d'un endroit également dans
15 cette étude, le rédacteur met clairement en garde
16 le lecteur sur le fait que l'échantillon de
17 recherche n'est pas représentatif de l'ensemble de
18 la clientèle du Nunavik, et les données ne doivent
19 pas être extrapolées à l'ensemble de la population.

20 Il y a eu cinquante (50) unités
21 d'habitation qui ont été visitées sur les trois
22 milles cinq cents (3500) de la région. C'est quand
23 même relativement peu. Et en tout respect, le
24 principal problème relié à cette étude, est que le
25 Distributeur en a tiré par le passé des conclusions

1 telles que la généralisation du chauffage d'appoint
2 pour expliquer la consommation en deuxième tranche,
3 basé sur une logique comparative des moyennes de
4 consommation du Nord et du Sud, ce qu'on a illustré
5 aujourd'hui. Et sur la base d'un dénominateur
6 erroné, comme on l'a expliqué un petit peu plus
7 tôt.

8 Ensuite, le seuil de deuxième tranche du
9 tarif DN à trente kilowattheure (30 kWh)par jour,
10 tel que mentionné là quelques fois, nous semble
11 insuffisant pour couvrir les besoins énergétiques
12 qui ne peuvent être raisonnablement satisfaits par
13 d'autres sources. On en a parlé, là. C'est toute
14 l'énergie requise par les salles de mécanique. Les
15 pompes à eau, mais également certains éléments des
16 systèmes de chauffage des résidences, tels que les
17 ventilateurs de poussée d'air, les brûleurs, les
18 pompes circulatrices au glycol. L'utilisation
19 d'appareils de chauffage électrique d'appoint est
20 loin d'être l'unique explication de la consommation
21 en deuxième tranche. On ne nie pas qu'il y en a du
22 chauffage d'appoint, qu'il y a des gens qui vont
23 peut-être chauffer des cabanons, tel que monsieur
24 Zayat encore l'a mentionné également. Ce sont des
25 choses qui arrivent, mais on ne pense pas que c'est

1 dans la proportion que le Distributeur l'a déjà
2 mentionné. Si quelqu'un chauffe un cabanon ou... le
3 chauffage d'appoint habituellement il peut être
4 rapidement identifié, la consommation monte en
5 flèche.

6 L'étude sur les comportements, encore une
7 fois, de deux mille quinze (2015), avait relevé que
8 certains résidents utilisaient du chauffage
9 d'appoint près d'une porte qui pouvait être froide,
10 dans un portique. À ce moment-là, on pense que le
11 Distributeur devrait discuter avec le propriétaire
12 pour régler ces problèmes d'enveloppe. Et quand on
13 parle de propriétaire, encore une fois, il y a un
14 propriétaire qui détient quatre-vingt-cinq pour
15 cent (85 %) des unités. Donc, ça pourrait être
16 facile de travailler avec l'OMHK pour identifier
17 ces problèmes-là et essayer de les régler à la
18 base.

19 Donc, pour nous, tel que démontré
20 aujourd'hui, la consommation en deuxième tranche
21 dépend beaucoup plus des facteurs socio-économiques
22 culturels et surtout climatiques que de facteurs de
23 mauvais comportements, le chauffage d'appoint.

24 Dernier constat, les mesures en efficacité
25 énergétique du Distributeur sont insuffisantes. À

1 quelques exceptions près en fait, à une exception
2 près, on ne voit pas de réel impact quantifiable et
3 surtout ça ne peut pas compenser l'importante
4 hausse des tarifs de deuxième tranche.

5 Page 37. Basés sur ce que nous venons de
6 vous présenter aujourd'hui, notre principale
7 recommandation est que l'augmentation progressive
8 du seuil, entre la première et la deuxième tranche,
9 à quarante kilowattheures (40 kWh) par jour,
10 devrait s'appliquer au nord du 53e, comme elle
11 l'est dans le reste de la province. Cette mesure,
12 initialement présentée l'an passé par le
13 Distributeur, qui la supporte toujours, tel qu'ils
14 nous l'ont mentionné hier, permettrait entre autres
15 d'atténuer en partie l'impact des coûts importants
16 du prix de l'énergie en deuxième tranche et
17 l'augmentation annuelle de huit pour cent (8 %),
18 contribuant ainsi à soutenir les ménages du
19 Nunavik, comme vous l'avez vu, qui sont dans une
20 grande proportion. Près des trois quarts ont un
21 revenu équivalent au seuil des MFR (ménages à
22 faible revenu) du Sud.

23 Au sujet de l'augmentation du seuil de la
24 deuxième tranche, vous n'êtes pas sans savoir que
25 seul le Nord n'en bénéficie pas. Nous parlons de

1 quatre mille (4 000) ménages ou clients sur les
2 quatre millions (4 M) de clients d'Hydro-Québec du
3 tarif D de la province. Ça représente un dixième de
4 pour cent. Ces quatre mille (4 000) clients sont
5 les seuls également qui sont exposés à une hausse,
6 une augmentation de huit pour cent (8 %)
7 annuellement du tarif de deuxième tranche. Ce sont
8 les seuls qui paieront la deuxième tranche aux
9 alentours de quatre-vingt cents (0,80 \$) du
10 kilowattheure (kWh) éventuellement, soit dix fois
11 le tarif des quatre millions (4 M) autres clients
12 de la province.

13 Ces quatre mille (4 000) clients, encore
14 une fois, sont toujours les seuls aussi à être
15 exposés à un tarif dissuasif et à devoir se
16 construire des salles de mécanique très
17 dispendieuses, complexes et nécessitant une grande
18 maintenance. Les autres réseaux autonomes du Québec
19 ne sont pas exposés à de tels tarifs ou conditions.

20 Les autres recommandations de l'ARK
21 également, deuxièmement, on pense qu'il faut
22 poursuivre le travail, comme je l'ai mentionné
23 quelques fois, il faut poursuivre le travail
24 d'analyse des causes réelles et quantitatives de la
25 consommation en deuxième tranche.

1 (14 h 29)

2 On a souligné l'excellente collaboration
3 des derniers mois avec le Distributeur. On doit
4 continuer dans cette voie. On veut continuer à
5 travailler avec eux et je pense que c'est
6 réciproque également. Il y a beaucoup de travail
7 qui a été fait, beaucoup de données qui ont été
8 analysées, mais il y en a encore de très nombreuses
9 pour bien cerner le profil de consommation et
10 arriver à des chiffres plus exacts.

11 Troisièmement, comme recommandation
12 également nous aimerions suspendre l'augmentation
13 du prix de l'énergie en deuxième tranche d'ici à ce
14 que nous puissions conclure justement avec le
15 Distributeur, avec nos travaux d'analyse, tout ça,
16 sur le profil de consommation.

17 On l'a déjà mentionné dans nos observations
18 écrites, là, depuis deux mille quatorze (2014) nous
19 ne sommes pas nécessairement contre le tarif élevé
20 de la deuxième tranche, spécifiquement au Nunavik.
21 J'ai mentionné que le Nunavik est particulier et
22 paie la deuxième tranche beaucoup plus élevée que
23 les autres réseaux autonomes. Nous ne sommes pas
24 nécessairement contre ça. On est conscient des
25 coûts de production réels pour le Distributeur,

1 comme il les a expliqués. Puis on est conscient
2 également de l'impact environnemental de la
3 surconsommation.

4 Par contre, considérant que la preuve
5 soumise démontre que la consommation en deuxième
6 tranche n'est pas dû spécifiquement au chauffage
7 d'appoint ou à des raisons comportementales tel que
8 longtemps pensé, mais plutôt à une réalité
9 particulière de la région, le facteur climatique,
10 le surpeuplement qu'on a mentionné souvent, le mode
11 de vie, nous vous invitons respectueusement à
12 considérer une révision de la hausse en place.

13 Par ailleurs, pour compenser les coûts
14 importants du prix de l'énergie en deuxième
15 tranche, des mesures concrètes et efficaces doivent
16 être mises en place par le Distributeur. Ceci
17 inclut la mise en place de programmes d'efficacité
18 énergétique et de sensibilisation concrets et
19 adaptés au Nunavik. Et à ce sujet, à titre de
20 propriétaire et de gestionnaire de quatre-vingt-
21 cinq pour cent (85 %) du parc résidentiel au
22 Nunavik, on pense que l'OMHK doit être mise à
23 contribution davantage. Je l'ai répété quelques
24 fois, mais ça nous apparaît primordial. Vous avez
25 l'avantage d'avoir un seul propriétaire qui détient

1 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) d'un parc
2 immobilier.

3 Encore une fois, en attendant que les
4 analyses soient conclues et surtout concluantes et
5 en attendant que des programmes adaptés soient en
6 place, nous demandons bien respectueusement que les
7 hausses de la deuxième tranche soient suspendues ou
8 à tout le moins révisées.

9 Et en terminant, je réitère notre
10 principale recommandation, qui serait d'appliquer
11 immédiatement l'augmentation du seuil de deuxième
12 tranche. Pour cet élément, il y a encore des
13 travaux à faire pour bien cerner le profil de
14 consommation, mais les conclusions sont déjà là
15 tant qu'à nous, que le trente kilowattheures (30
16 kWh), la limite actuelle n'est pas suffisante.

17 Ceci conclut notre présentation. J'espère
18 que nous allons avoir atteint l'objectif fixé, là,
19 de vous permettre de voir la situation sous un
20 autre angle. Merci.

21 Me NICOLAS DUBÉ :

22 Q. [86] Merci, Messieurs. Juste pour terminer la
23 présentation des témoins de l'ARK, j'ai deux
24 questions qui s'adressent à vous deux, Messieurs.
25 Maître Gariépy hier dans les questions au panel

1 numéro 3 du Distributeur a fait état d'un calcul
2 qui diffère un peu du vôtre, là, puis je vais vous
3 le lire, pas besoin d'aller aux notes
4 sténographiques. Donc, elle posait comme question à
5 la page 157 des notes :

6 Q. Donc, si je pousse un petit peu
7 plus loin ce que vous venez de me
8 dire, si on a cinq mille quelques
9 abonnements qui permettent une
10 consommation en première tranche
11 d'énergie de trente kilowattheures (30
12 kWh) par jour, ça fait un total
13 d'environ cent cinquante et un mille
14 cinq cents kilowhatteurs (151 500
15 kWh) par jour et que ceux-ci sont
16 divisés en trois mille cent quelques
17 ménages, bien, ça donne la
18 possibiilité de consommer, en première
19 tranche, quarante-huit kilowattheures
20 (48 kWh) [...]?

21 Avez-vous un commentaire par rapport à cette
22 méthode de calcul?

23 M. YVON NORMANDIN :

24 R. C'est une méthode de calcul qui est aussi valable
25 que... que les autres calculs qu'on peut faire. Ça

1 a sa valeur.

2 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

3 R. On est d'accord avec la conclusion.

4 M. YVON NORMANDIN :

5 R. Oui.

6 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

7 R. Mais le chiffre, on n'a pas fait l'exercice.

8 M. YVON NORMANDIN :

9 R. Le chiffre... le chiffre exact, là, on... le
10 chiffre exact, on ne le connaît pas, mais on sait
11 que c'est... on sait que c'est plus... c'est plus
12 que trente (30). Et, à notre avis, avec toute la
13 manipulation qu'on a faite avec les profils de
14 consommation, ça semble démontrer que c'est aux
15 alentours de quarante (40) et plus.

16 Q. **[87]** Merci.

17 R. La consommation.

18 Q. **[88]** Monsieur Gagné...

19 R. Mais c'est ce qui... c'est ce qui ressort.

20 Q. **[89]** Merci, Monsieur Normandin. Monsieur Gagné, je
21 vous inviterais à prendre la page 13 du mémoire de
22 l'ARK. Vous avez une copie avec vous. C'est C-ARK-
23 13, page 30. Donc, au deuxième paragraphe, là, on
24 voit :

25 Au paragraphe 723 de la décision D-

1 2016-033, la Régie mentionne ce qui
2 suit :

3 Je vais le lire avec vous, c'est pas très long.

4 La Régie constate que la nouvelle
5 construction est équipée d'appareils
6 d'éclairage et de ventilation
7 performants et de systèmes de
8 chauffage au mazout pour les locaux et
9 la production d'eau chaude. Les seules
10 charges thermiques d'importance
11 comblées par l'électricité à
12 l'intérieur de ces maisons sont la
13 cuisinière et la sècheuse. Le
14 Distributeur indique qu'une
15 consommation de 20 kWh/jour est
16 suffisante pour combler les besoins de
17 telles maisons, alors que le seuil de
18 la 2e tranche est de 30 kWh/jour. Ces
19 habitations peuvent servir de modèle à
20 atteindre pour l'ensemble des
21 résidences.

22 Avez-vous un commentaire par rapport à ce
23 paragraphe?

24 (14 h 35)

25 R. Bien, en fait, c'est comme on a expliqué dans notre

1 preuve. Les seules charges, on indique que les
2 seules charges thermiques importantes comblées par
3 l'électricité sont la cuisinière, la sécheuse. On
4 considère que c'est plus que ça. On a expliqué la
5 fournaise, les pompes à eau, les chauffe-eau, tout
6 ça, consomment de l'électricité également. Donc,
7 ils sont inclus dans la charge mentionnée.

8 M. YVON NORMANDIN :

9 R. L'effet du surpeuplement qu'on a discuté,
10 l'utilisation de l'eau chaude et les lavages, les
11 sécheuses. Douze (12) personnes, ce n'est pas la
12 même chose que trois personnes ou quatre personnes
13 dans une maison. Ensuite, il y a les chauffe-moteur
14 aussi qui n'est pas négligeable, qui est un
15 problème un petit peu incontournable au Nunavik.

16 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

17 R. Mais principalement c'est ça, la consommation des
18 salles de mécanique qui n'avait pas été estimée à
19 ce moment-là.

20 Me NICOLAS DUBÉ :

21 Donc, moi ça complète mes questions. Les témoins
22 sont disponibles pour être contre-interrogés,
23 merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous remercie Maître Dubé. Plutôt que de vous

1 nommer un à un, j'aimerais savoir s'il y a des
2 intervenants qui souhaitent contre-interroger
3 l'ARK. Je n'en vois pas. Maître Fraser avez-vous
4 un...

5 Me ÉRIC FRASER :

6 On n'a pas de questions, Madame la Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. Maître Gariépy?

9 INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

10 Oui, j'aurai une petite question.

11 Q. [90] Bonjour Messieurs. Vous avez fait dans votre
12 présentation beaucoup, beaucoup de raffinement,
13 vous avez expliqué le raffinement de vos calculs,
14 je n'entrerais pas dans le détail de ça, c'est
15 beaucoup trop complexe pour moi.

16 Par contre, j'ai retenu de votre
17 présentation que vous avez fait un lien entre
18 certains profils, entre certaines courbes que vous
19 nous avez présentées et vous nous avez dit
20 « Probablement que ça, on identifie que c'est les
21 compteurs qui sont associés aux chambres mécaniques
22 dans les plex. » ou c'est ce que moi j'ai compris
23 que vous m'avez expliqué.

24 Par ailleurs, à la page 15 de votre preuve,
25 vous nous rappelez que la majorité des logements

1 sociaux disposent d'un compteur électrique...

2 M. YVON NORMANDIN :

3 R. C'est ça.

4 Q. **[91]** ... un compteur qui s'occupe de la chambre
5 mécanique, qui vise uniquement la chambre
6 mécanique. Je me suis perdue dans les chiffres,
7 moi, pour savoir. Vous avez évalué à combien de
8 chambres mécaniques qui sont visées par un
9 compteur?

10 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

11 R. Dans le logement social, peut-être que je vous
12 amènerais à la page 18.

13 M. YVON NORMANDIN :

14 R. Oui.

15 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

16 R. Vous me direz si c'est l'information que vous
17 voulez exactement.

18 Q. **[92]** De votre preuve ou de la présentation?

19 R. De la présentation. Je suis plus à l'aise avec la
20 présentation, si vous ne voyez pas d'inconvénient.

21 Q. **[93]** Il n'y a pas de problème.

22 R. 18, voilà. Alors, sur celle-là on a les logements
23 sociaux.

24 Q. **[94]** Hum, hum.

25 R. Sans reprendre, donc, on arrive à un total de

1 quatre mille quarante-sept (4047) compteurs,
2 pardon, tout ça, tous ces plex-là ensemble, on a
3 quatre mille quarante-sept (4047) compteurs sur les
4 cinq mille (5000) donc il en reste mille trois
5 (1003). Vous, vous voulez savoir le nombre exact
6 de...

7 M. YVON NORMANDIN :

8 R. Le nombre?

9 Q. **[95]** Non, bien pas exact mais une idée.

10 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

11 R. Non, mais le nombre associé à des salles de
12 mécanique.

13 Q. **[96]** Oui.

14 R. Il faudrait additionner le huit cent dix-sept (817)
15 plus le cinq quatre vingt-quatre (584). As-tu cette
16 réponse-là?

17 M. YVON NORMANDIN :

18 R. Vite de même?

19 Q. **[97]** Bon, écoutez, je pensais que vous auriez peut-
20 être l'information. Nous on essayait de le calculer
21 comme ça aussi à la mitaine. Je vois qu'on a les
22 mêmes moyens.

23 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

24 R. En fait, je pense qu'on pourrait arriver à
25 l'inverse de dire que s'il y a mille trois (1003)

1 résidences unifamiliales sur les trois mille cent
2 quarante-quatre (3144) logements sociaux, trois
3 mille cent quarante-quatre (3144) moins le mille
4 trois (1003), ça nous laisse deux mille cent
5 quarante et un (2141) logements sociaux avec la
6 problématique du compteur.

7 M. YVON NORMANDIN :

8 R. Je l'ai déjà calculé mais je ne l'ai pas avec moi.

9 Q. **[98]** Ça va aller, je me disais que vous l'auriez
10 peut-être eu.

11 R. Non, je ne l'ai pas.

12 Q. **[99]** Bon.

13 R. Mais je l'ai déjà calculé avec le nombre de
14 compteurs par rapport aux...

15 Q. **[100]** D'accord.

16 R. Par rapport aux triplex, duplex, et cetera.

17 (14 h 39)

18 Q. **[101]** Je vais quand même m'intéresser aux chambres
19 mécaniques qui possèdent leur propre compteur. Est-
20 ce que vous êtes d'avis que ces chambres mécaniques
21 qui possèdent leur propre compteur ne présentent
22 pas une problématique où il y a un dépassement de
23 la première tranche? Est-ce que vous arrivez à
24 cette conclusion-là?

25

1 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

2 R. Non. On pense qu'il y a des salles mécaniques qui
3 dépassent le seuil actuel de trente (30). C'est
4 pour ça qu'on fait le lien. Mais on n'a pas les
5 données. Comme j'ai dit, le Distributeur n'a pas
6 nécessairement les adresses ou les numéros de
7 compteurs qui correspondent aux salles mécaniques.
8 C'est quelque chose qu'il pourra obtenir. Mais on
9 le déduit quand on voit des consommations extrêmes.
10 Et je reviens avec l'exemple. Quand on a des
11 quadruplex et des sixplex où on a vingt (20)
12 personnes qui sont sur une même salle mécanique,
13 qui inclut les pompes à eau, toute la consommation
14 électrique des fournaises, chauffe-eau, reliée à
15 tout ça, les blocs-moteurs et tout ça, encore une
16 fois, on pense, sans avoir la preuve absolue, que,
17 oui, il y a des salles mécaniques qui dépassent le
18 trente (30).

19 M. YVON NORMANDIN :

20 R. Sur une des diapos, j'ai fait un calcul théorique
21 pour une salle mécanique pour une résidence, c'est-
22 à-dire une unité de logement. Donc, on peut
23 considérer que si on a deux unités de logements, on
24 avait dix-huit kilowatts (18 kW), un kilowattheure
25 de consommation pour une salle mécanique pour un

1 logement unique, on peut considérer que, peut-être
2 le double pour un duplex et le triple pour un
3 triplex. Donc, on peut... On n'a pas l'information
4 exacte des salles mécaniques du mesurage, mais on
5 peut raisonnablement penser que ça peut dépasser
6 dans plusieurs cas la première tranche.

7 Q. **[102]** D'accord. Par ailleurs, pour ce qui est du
8 dépassement du seuil de la première tranche de
9 trente kilowattheures (30 kWh) par jour, est-ce
10 que, pour les mille cinquante (1050) logements
11 unifamiliaux, est-ce que c'est un problème
12 systématique, généralisé, c'est une exception?
13 Avez-vous des informations?

14 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

15 R. Vous voulez dire spécifiquement pour le logement
16 social?

17 Q. **[103]** Écoutez, de votre preuve, on comprenait qu'il
18 y avait mille cinquante (1050) logements
19 unifamiliaux qui ne possédaient qu'un seul compteur
20 par unité.

21 R. Oui.

22 Q. **[104]** Si vous êtes capable de les discriminer pour
23 m'expliquer lesquels présentent un problème au
24 niveau du seuil de trente kilowattheures (30 kWh)
25 par jour, ça va préciser l'information?

1 M. YVON NORMANDIN :

2 R. Vous référez à quel tableau?

3 Q. **[105]** Attendez!

4 Me NICOLAS DUBÉ :

5 Si je peux aider les témoins. On réfère justement à
6 la page 18 qui est affichée, donc mille cinquante
7 (1050) logements unifamiliaux avec un compteur.

8 Me ANNIE GARIÉPY :

9 C'est ça. Exactement. Merci.

10 M. YVON NORMANDIN :

11 R. Bon. Les mille cinquante (1050) qu'il est question
12 dans ce portrait, là, on n'a pas l'information.

13 Q. **[106]** O.K.

14 R. Sur les tableaux qu'on s'est concentré, c'est pour
15 avoir un portrait juste. On a pris les résidences
16 privées. Parce que ces mille cinquante (1050) là,
17 on ne sait pas dans quelle gamme le Distributeur
18 les a classifiés. On ne le sait pas.

19 Q. **[107]** C'est bon.

20 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

21 R. Pour compléter, par exemple, je dirais, c'est ça,
22 on ne peut pas les identifier précisément, mais
23 c'est pour ça qu'on a pris les maisons privées, les
24 quatre cent et quelques qui eux étaient faciles à
25 identifier avec le Distributeur. On pense, par

1 exemple, que les mêmes conclusions arriveraient
2 avec les mille cinquante (1050). Encore une fois,
3 dans l'unifamilial, il y a du surpeuplement
4 également, il y a les mêmes problématiques
5 qu'illustrées, que discutées.

6 Q. **[108]** Je vous remercie. Ça complète.

7 (14 h 44)

8 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci, Maître Gariépy. Lise Duquette pour la
11 formation.

12 Q. **[109]** J'ai juste une petite question. Avez-vous
13 pris connaissance du... des propositions du
14 Distributeur concernant l'autoproduction en réseau
15 autonome pour le mesurage, l'autoproduction donc?

16 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

17 R. Non, j'en ai entendu parler ce matin. C'est quelque
18 chose qui, oui, on en a discuté qui a piqué un peu
19 notre curiosité. Comme on disait un petit peu...
20 sans avoir plus d'informations, on fait déjà un
21 petit peu d'autoproduction en se chauffant au
22 mazout. C'est une consommation qui est finalement
23 enlevée de la demande directement du Distributeur,
24 mais c'est quelque chose effectivement qu'on n'a
25 pas regardé, mais qu'on va regarder qui pourrait

1 être intéressante.

2 Il y a des pistes de solution, on a parlé
3 des panneaux solaires souvent de Quaqtaq, tout ça,
4 c'est des choses auxquelles on est ouvert et qu'on
5 espère qu'il y aura des débouchés parce que, je
6 répète ce qu'on a dit, on est conscient que le
7 modèle actuel de consommation de mazout, tant pour
8 le chauffage que pour la production d'électricité
9 est un modèle à revoir. On ne peut pas continuer
10 comme ça des années, des générations encore.

11 Q. **[110]** Je me demandais parce que vous disiez aussi
12 que vous étiez peu de propriétaires, en fait, que
13 le parc immobilier était géré par les mêmes
14 personnes. C'était peut-être une condition...

15 R. Oui.

16 Q. **[111]** ... plus gagnante aux fins de l'installation
17 d'autoproduction.

18 R. Le problème qu'on a à ce niveau-là, bien le
19 « problème », en fait, ou la problématique, ne
20 disons pas que c'est un problème, c'est que l'OMHQ,
21 en fait, c'est la Société d'habitation du Québec,
22 c'est du logement social au terme légal du terme.
23 C'est des constructions qui sont faites sous des
24 ententes tripartites entre Canada Québec et la
25 région. Et sans aller trop dans le détail là, c'est

1 assez complexe. Et le problème que je vous ai
2 mentionné, il nous manque huit cent treize (813)
3 logements ou unités sur trois mille cent quarante-
4 quatre (3144).

5 On a parlé souvent avec eux : « Est-ce
6 qu'on pourrait améliorer les logements? » Il y a eu
7 des prototypes qui ont été installés à Quaqtaq, la
8 même place où les panneaux solaires, il y a eu des
9 maisons modèles qui ont été faites. Et les
10 conclusions de ça, ça revenait tout le temps, il
11 manque tellement de maisons que l'urgence c'est de
12 construire la quantité.

13 Le facteur efficacité énergétique, tout ça,
14 malheureusement quand la SHQ débloque les budgets
15 quand, nous, on regarde combien, c'est toujours
16 combien on peut construire le maximum d'unités.
17 C'est pas des taudis non plus, c'est construit
18 selon les standards et les codes et tout ça là en
19 vigueur dans la région. Mais, il n'y a pas de place
20 à ce développement-là. Et c'est quelque chose qui
21 est malheureux, qui pourrait être intéressant
22 justement à développer.

23 Je sais qu'on parle... on a parlé de TEQ
24 quelques fois. Il va y avoir également des unités,
25 un projet pilote de mesurage en continu dans

1 certaines résidences, encore une fois, à Quaqtq.
2 Ça semble être le village de prédilection. On
3 pourrait avoir plus d'informations et ça pourrait
4 éventuellement peut-être mener à convaincre les
5 autorités d'investir un peu plus dans ces trucs-là
6 que dans juste la quantité des résidences. Mais,
7 pour le moment, on est malheureusement limité avec
8 les budgets.

9 Q. **[112]** Je ne peux pas parler pour les autres
10 autorités, mais je vous dirais en termes de PGEÉ ou
11 de programmes d'efficacité énergétique là où on
12 peut intervenir, vous avez mentionné tantôt que les
13 frigos, les appareils efficaces n'étaient pas
14 nécessairement disponibles pour les gens en réseau
15 autonome.

16 Je vous inviterais à en parler avec le
17 Distributeur puisque monsieur Zayat semblait
18 indiquer qu'au coût évité en réseau autonome, je ne
19 devrais peut-être pas le dire moi non plus, mais
20 « money's no object » enfin, que le plafond était
21 assez élevé. Alors, ce que je peux vous inciter,
22 c'est à discuter avec le Distributeur à ce sujet-
23 là.

24 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

25 R. Mais, merci, mais on a déjà eu ces discussions-là

1 avec monsieur Zayat justement et on comprend les
2 coûts élevés, mais, oui, c'est quelque chose qu'on
3 va poursuivre.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ça va être l'ensemble de mes questions, à moins que
6 vous ayez...

7 Q. **[113]** Alors, là-dessus, je vous remercie
8 beaucoup...

9 R. Merci.

10 Q. **[114]** ... d'être venu jusqu'à nous pour nous
11 expliquer votre problématique.

12 Il est trois heures moins dix (14 h 50), je
13 passerais tout de même à la preuve de l'ACEF de
14 Québec. On peut prendre une pause de cinq minutes,
15 le temps que les témoins de l'ARQ changent de place
16 avec les témoins de l'ACEF de Québec. Alors, on va
17 prendre une petite pause jusqu'à moins cinq
18 (14 h 55). Je vous remercie.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 _____

22 (14 h 55)

23

24 PREUVE ACEFQ

25

1 Me DENIS FALARDEAU :

2 Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Avant de

3 procéder à l'assermentation de monsieur Pham, je

4 voudrais simplement nous rappeler les documents qui

5 sont pertinents pour son témoignage. Mais

6 forcément, premièrement, il y a le mémoire de

7 preuve de l'ACEF sous la cote ACEF-0007. Il y a

8 aussi la présentation de ce mémoire-là que monsieur

9 Pham a rédigé il y a quelques jours, déjà déposé

10 sous la cote 0012. Il y a aussi le CV de monsieur

11 Pham déposé sous la cote 0013. Et il y a aussi

12 l'affidavit de monsieur Pham, affidavit dans lequel

13 il confirme qu'il a reçu mandat de l'ACEF de faire

14 l'analyse en bonne et due forme, et plus

15 précisément de rédiger la demande de renseignements

16 et forcément aussi du mémoire. Donc, nous pouvons

17 procéder à l'assermentation.

18

19 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce douzième (12e)

20 jour du mois de décembre, A COMPARU :

21

22 CO PHAM, ingénieur, consultant en énergie, ayant

23 une place d'affaires au 329, avenue Devon, Ville

24 Mont-Royal (Québec);

25

1 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
2 solennelle, dépose et dit :

3

4 INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU :

5 Q. **[115]** Monsieur Pham, avant de vous céder la parole,
6 est-ce qu'il y aurait des corrections ou des ajouts
7 que vous aimeriez apporter?

8 R. Non.

9 Q. **[116]** Je vous cède la parole.

10 R. Madame la Présidente, Madame et Monsieur les
11 Régisseurs. Je vais vous parler aujourd'hui de deux
12 sujets que nous tenons à insister, je vais
13 respecter votre consigne d'insister seulement sur
14 les points les plus importants de notre preuve,
15 même si notre preuve traite beaucoup de sujets.

16 J'aimerais vous parler aujourd'hui de la
17 hausse du seuil de la première tranche d'énergie du
18 tarif D et, deuxièmement, de la détermination des
19 prix du tarif D. À la planche numéro 3, parlons
20 tout d'abord, hausse du seuil de la première
21 tranche d'énergie. C'est une mesure, selon nous,
22 c'est une mesure concrète pour favoriser les petits
23 consommateurs et les MFR. Pourquoi? C'est parce
24 que, pour chaque dossier tarifaire, quand vous
25 haussez les tarifs, si vous haussez un peu plus les

1 tarifs dans la deuxième tranche, le prix de la
2 première tranche sera un peu moindre, avec l'effet
3 de vase communicant, mais les petits consommateurs
4 et les MFR consomment beaucoup en première tranche.
5 Donc, c'est une mesure concrète pour favoriser les
6 petits consommateurs et les MFR.

7 Ceci ne se fait pas tout seul. Il faut que
8 les propriétaires des grandes maisons, des maisons
9 moyennes paient un peu plus que la moyenne. C'est
10 ça la recette. Nous, on a demandé, on a suggéré à
11 Hydro-Québec lors des rencontres techniques, après
12 plusieurs discussions, Hydro-Québec l'a accepté,
13 l'an dernier, on a présenté, on a discuté devant la
14 Régie, la Régie a accepté le seuil de quarante
15 kilowattheures (40 kWh) par jour. La Régie et
16 Hydro-Québec ne vont pas hausser les tarifs de
17 façon brusque. On va étaler cet élargissement dans
18 le temps, sur trois ans, sur quatre ans. Bon.

19 Maintenant, si on regarde les données, les
20 évaluations d'Hydro-Québec, ici, je fais un résumé
21 de l'évaluation d'Hydro-Québec pour différents
22 seuils, trente-six kilowattheures (36 kWh) par
23 jour, trente-sept kilowattheures (37 kWh) par jour
24 et trente-huit kilowattheures (38 kWh) par jour.
25 Nous avons deux cas typiques, le cas du locataire

1 qui consomme environ onze mille kilowattheures
2 (11 000 kWh) par an et l'écart des propriétaires de
3 maison avait une consommation de vingt-quatre mille
4 kilowattheures (24 000 kWh) par année. On voit que
5 pour le cas des locataires, tout comme le cas des
6 propriétaires de maison, il n'y a pas de différence
7 entre... pour la hausse tarifaire, il n'y a pas de
8 différence entre les seuils trente-six (36) ou
9 trente-sept (37) ou trente-huit (38), c'est
10 sensiblement les mêmes.

11 (14 h 59)

12 Ça, c'est un constat très important à
13 retenir parce que, avec Hydro-Québec, cette année,
14 vous propose de hausser les prix du tarif D de
15 façon uniforme. La conséquence de cette
16 proposition, c'est une façon d'annuler les effets
17 bénéfiques de la hausse du seuil de la première
18 tranche d'énergie. Parce qu'il n'y a pas de
19 différence entre si vous haussez les tarifs à
20 trente-six (36) ou trente-sept (37) ou trente-huit
21 (38), il n'y a pas de grande différence. C'est très
22 important à retenir.

23 Je dois fait un peu d'historique pour cette
24 hausse du seuil de la première tranche. Quand les
25 intervenants et la Régie ont demandé à Hydro-Québec

1 de faire des simulations, les simulations ont été
2 faites avec une hypothèse que les hausses...
3 l'ajustement du prix de la deuxième tranche serait
4 deux fois plus important qu'en première tranche.
5 Là, cette année, il y a un virage d'Hydro-Québec,
6 on va hausser de façon uniforme, c'est très
7 important à voir la différence.

8 Donc, avant de passer à la planche
9 suivante, je résume. Si on hausse les prix de façon
10 uniforme, le seuil à trente-six (36) ou trente-sept
11 (37) ou trente-huit kilowattheures (38 kWh) par
12 jour, ça ne change rien pour les ménages à faible
13 revenu.

14 À la planche numéro 3, je parle de la
15 hausse du seuil de la première tranche d'énergie
16 encore. Là, nous avons deux options devant nous.
17 Hydro-Québec vous propose de hausser, pour
18 l'exercice deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf
19 (2018-2019), de trois kilowattheures (3 kWh),
20 c'est-à-dire de trente-trois (33) à trente-six (36)
21 et de quatre kilowattheures (4 kWh) pour l'année
22 suivante, l'exercice deux mille dix-neuf-deux mille
23 vingt (2019-2020).

24 Nous, on vous propose de faire le
25 contraire, de hausser quatre kilowattheures (4 kWh)

1 dès cette année et trois kilowattheures (3 kWh) à
2 l'exercice deux mille dix-neuf-deux mille vingt
3 (2019-2020). Pourquoi? C'est parce que nous jugeons
4 qu'en faisant de même, la Régie va mieux protéger
5 les petits consommateurs et les MFR tout de suite,
6 et si vous décidez de hausser de façon plus
7 importante le prix de la deuxième tranche par
8 rapport à celui de la première tranche, dans cette
9 éventualité-là.

10 Deuxième chose. Deuxième raison pourquoi on
11 veut hausser tout de suite à trente-sept
12 kilowattheures (37 kWh) par jour? C'est parce qu'on
13 peut éviter les effets pervers, on peut étaler un
14 peu les effets pervers sur les grands consommateurs
15 domestiques. Parce que chaque fois qu'on hausse les
16 prix de façon plus importante en deuxième tranche,
17 les propriétaires des grandes maisons, des maisons
18 moyennes, doivent payer un peu plus que la moyenne.
19 On veut étaler ça pour respecter la capacité de
20 payer des autres consommateurs domestiques aussi.
21 Voilà les deux raisons pourquoi nous préférons
22 l'option 4, 3 au lieu de 3, 4, comme Hydro-Québec
23 vous propose.

24 (15 h 04)

25 Je passe maintenant à la planche numéro 4,

1 la hausse des prix des deux tranches d'énergie du
2 tarif D.

3 Premièrement, la proposition du
4 Distributeur de hausser uniformément les prix des
5 deux tranches est basée sur sa vision de
6 l'émergence de la production distribuée à long
7 terme qui comporterait beaucoup d'incertitudes.
8 Remarquons tout de suite que c'est une vision à
9 long terme. Ce n'est pas une vision pour l'année
10 prochaine.

11 Hydro-Québec soutient qu'à long terme, il
12 va y avoir de la production distribuée, l'énergie
13 solaire, l'énergie éolienne et elle va manquer
14 beaucoup d'occasions. Il faut changer la méthode de
15 tarification même. C'est pour ça qu'Hydro-Québec
16 dit « Bon, on doit prendre les mesures tout de
17 suite, les mesures tarifaires dès maintenant pour,
18 dans l'éventualité à long terme de l'émergence
19 d'énergie solaire, toutes ces affaires-là, à long
20 terme, dans dix (10) ans, dans quinze (15). » Ça,
21 c'est à long terme.

22 Et je vous soumets que quand on parle de
23 cette affaire-là, de l'émergence possible de
24 nouvelles méthodes, de nouveaux moyens
25 d'approvisionnement, il y a beaucoup

1 d'incertitudes. Il y a des incertitudes sur la
2 technologie même, il y a des incertitudes sur les
3 conditions d'application de ces technologies au
4 Québec. Il y a des incertitudes sur les prix,
5 l'évolution des prix dans dix (10) ans, dans quinze
6 (15) ans. Il y a même des incertitudes sur
7 l'acceptabilité des clients québécois pour ces
8 nouveaux modes d'approvisionnement. Ce n'est pas
9 parce que c'est économique que les Québécois vont
10 aller changer complètement le système de chauffage
11 et toutes les conséquences par rapport à...

12 Il y a aussi des incertitudes sur
13 l'arrimage entre la production et la consommation
14 chez les clients domestiques. Donc, nous tout ce
15 qu'on vous dit, qu'on vous soumet qu'il faut faire
16 attention avec cette vision-là.

17 Deuxième chose, la question des impacts de
18 la production distribuée sur l'option de mesurage
19 net en réseau intégré. Selon nous, ça devrait être
20 étudié dans un dossier distinct, conformément à la
21 décision procédurale D-2017-105 à la page 7. Donc,
22 il y a lieu d'attendre le débat sur la production
23 distribuée avant de prendre des décisions dans ce
24 dossier sur les tarifs de deux mille dix-huit-deux
25 mille dix-neuf (2018-2019).

1 Le troisième élément que vous voyez sur
2 cette planche-là, c'est qu'Hydro-Québec, la cible
3 proposée par le Distributeur pour fixer le prix de
4 la deuxième tranche ne tient plus compte à long
5 terme du chauffage électrique sur les coûts de
6 transport et de distribution. Ça, vous pouvez
7 trouver cette proposition d'Hydro-Québec à la pièce
8 B-0047, à la page 17, aux lignes 27 à 30. Ça,
9 c'est une proposition très dangereuse selon nous
10 parce qu'il y a beaucoup, beaucoup d'effets.
11 Premièrement, quand on parle d'enligner le prix de
12 la deuxième tranche sur le prix de la fourniture
13 seulement en excluant le coût de transport et de
14 distribution, qu'est-ce que ça veut dire?

15 (15 h 08)

16 Ça veut dire l'abandon de l'objectif
17 poursuivi par la Régie et bien d'autres
18 juridictions réglementaires, d'aligner, de tenir
19 compte du coût dans les tarifs. Si vous faites
20 comme ça, si vous acceptez cette proposition
21 d'Hydro-Québec, vous dites au revoir à la vérité
22 des coûts. Ça, c'est la première conséquence.

23 La deuxième conséquence, quand Hydro-Québec
24 voulait comprimer ou ralentir le rythme de
25 croissance des prix de la deuxième tranche par

1 rapport aux coûts évités, il y a des dommages
2 collatéraux sur les petits consommateurs. Parce que
3 là, vous demandez aux petits consommateurs de payer
4 un peu plus cher, peu importe le coût futur... coût
5 évité à long terme. Vous allez demander aux MFR de
6 payer le manque à gagner. Parce que quand vous
7 comprimez le prix de la deuxième tranche, vous
8 demandez... le vase communicant, vous demandez aux
9 petits consommateurs de payer. Et vous demandez
10 aussi aux consommateurs qui ne chauffent pas à
11 l'électricité, consommateurs qui chauffent au gaz,
12 à l'huile, à payer un peu plus cher parce qu'Hydro-
13 Québec vient d'avoir peur de l'émergence du
14 solaire, toutes ces affaires-là. Moi, je trouve
15 qu'avant de faire un changement aussi draconien, il
16 faut réfléchir, il faut étudier les conséquences.

17 Je vous soumets qu'on peut faire bien des
18 compromis sur les modalités, mais si c'est sur le
19 principe même de reflet du coût dans les tarifs de
20 favoriser l'efficacité énergétique à travers... par
21 le truchement des tarifs, de protéger les petits
22 consommateurs et les ménages à faible revenu. C'est
23 très, très important. C'est pas si facile que ça.
24 Moi, je vois une possibilité dans dix (10) ans que
25 l'énergie solaire va nous déranger, va changer tous

1 les principes. On n'est pas d'accord avec cette
2 approche-là.

3 Donc pour résumer, nous, nous souhaitons
4 que la Régie tienne compte en priorité des
5 problèmes actuels des consommateurs, par exemple la
6 situation des petits consommateurs, des ménages à
7 faible revenu dans sa décision sur les prix du
8 tarif D de ce dossier pour deux mille dix-huit-deux
9 mille dix-neuf (2018-2019). Pour le long terme,
10 j'espère qu'on aura l'occasion d'en débattre.

11 Je passe maintenant à la planche numéro 5.
12 Ici, je vous... je reproduis les résultats d'une
13 évaluation d'Hydro-Québec. Tous les chiffres dans
14 ma présentation proviennent d'Hydro-Québec. Il n'y
15 a pas d'erreur.

16 Bon. Ici, c'est le cas un peu extrême, le
17 cas de hausse du prix de la deuxième tranche deux
18 fois plus importante qu'en première tranche. Alors
19 vous avez le cas des locataires, des maisons... des
20 propriétaires de maison, qui couvrent à peu près
21 deux point six (2,6). C'est très représentatif
22 parce que les locataires c'est à peu près un point
23 deux million (1,2 M) de clients. Les propriétaires
24 de maison c'est à peu près un point cinq (1,5 M),
25 un point six million (1,6 M). Vous allez avoir

1 sur... donc c'est deux point six millions (2,6 M)
2 de clients sur quatre millions (4 M). Ça couvre à
3 peu près soixante (60 %), soixante-dix pour cent
4 (70 %) des clients. Mais c'est le même phénomène
5 pour les autres cas, les clients agricoles, les
6 petites, les maisons moyennes, tout ça.

7 (15 h 13)

8 Donc, vous voyez dans la première colonne,
9 la hausse, si vous appliquez une hausse uniforme,
10 la hausse ce sera un point zéro pour cent (1,0 %)
11 pour les locataires. Si vous appliquez une hausse
12 deux fois plus importante en deuxième tranche qu'en
13 première tranche. La hausse sera de 0,8 %. Donc, il
14 y a un écart favorable aux petits locataires... aux
15 petits consommateurs de 0,2 %. Par contre, les
16 propriétaires des maisons doivent payer un peu plus
17 cher. Au lieu de 1,2 % ce sera 1,4 %. Donc, il y a
18 un écart de 0,2 %. Ça c'est la hausse différenciée
19 si le prix est deux fois plus important en deuxième
20 tranche qu'en première tranche.

21 Je passe maintenant à la diapo numéro 6.
22 J'essaie, dans cette diapo, d'évaluer, d'estimer
23 l'impact en dollars d'une hausse deux fois plus
24 importante du prix de la deuxième tranche qu'en
25 première tranche. Parce que quand on parle de 1,2,

1 1,1, c'est quoi en dollars. Donc, nous venons de
2 voir que pour le cas des maisons, des propriétaires
3 de maison, il y a un écart de 0,2 % entre une
4 hausse uniforme et une hausse deux fois plus
5 importante en deuxième tranche. Lors de la
6 présentation du président-directeur d'Hydro-Québec,
7 il a présenté que pour le cas d'une très grande
8 maison avec deux cent sept (207) mètres carrés, la
9 hausse de la facture, ce sera de deux dollars
10 quatre-vingt quinze (2,95 \$) par mois pour une
11 grande maison. Donc, si maintenant au lieu de...
12 ça, le deux dollars quatre vingt-quinze (2,95 \$),
13 c'est pour une hausse moyenne.

14 Maintenant, si on hausse les tarifs... le
15 prix de la deuxième tranche deux fois plus
16 important en première tranche, je fais un calcul au
17 prorata. Ça va demander combien de plus? Ça va
18 demander quarante-neuf sous (0,49 \$) par mois,
19 entre une hausse moyenne et une hausse deux fois
20 plus importante en deuxième tranche qu'en première
21 tranche.

22 Je passe maintenant au dernier acétate. Je
23 cherche sur cet acétate, cette diapo, de discuter
24 sur le cas d'une hausse 1,5 fois plus importante en
25 deuxième tranche qu'en première tranche. C'est la

1 recette que la Régie a utilisée l'an dernier. Sur
2 cette diapo, c'est marqué qu'il faut attendre la
3 réponse du Distributeur à l'engagement numéro 16.
4 Ce matin, on a eu cet engagement numéro 16. Donc,
5 je peux commenter tout de suite avec la réponse du
6 Distributeur.

7 Si on regarde la différence entre, dans le
8 cas d'une hausse uniforme, le Distributeur a estimé
9 que c'est deux dollars quatre-vingt-quinze (2,95 \$)
10 pour le cas d'une grande maison. Maintenant, la
11 réponse du Distributeur à l'engagement numéro 16,
12 pièce B-0163, (HQD-18, Document 15), à la page 5.
13 Vous pouvez voir si on a appliqué une hausse de 1,5
14 fois plus importante en deuxième tranche qu'en
15 première tranche, la hausse de la facture, ce sera
16 trois dollars vingt-cinq (3,25 \$). Trois dollars
17 vingt-cinq (3,25 \$) moins deux dollars quatre-
18 vingt-quinze (2,95 \$), ça fait trente sous (0,30 \$)
19 de différence. Nous estimons que ce trente sous
20 (0,30 \$) de différence là ça vaut la peine pour
21 aider les petits locataires et les ménages à faible
22 revenu.

23 (15 h 17)

24 Mais je tiens à expliquer pourquoi
25 l'approche que la Régie a retenue l'an dernier de

1 hausser 1,5 fois plus important en deuxième tranche
2 qu'en première tranche à équilibrer. Parce que,
3 premièrement, c'est un ajustement, c'est une
4 approche qui réconcilie la protection des petits
5 consommateurs. Deuxièmement, c'est une approche qui
6 prend en compte de la capacité de payer des clients
7 utilisant le chauffage électrique. Il ne faut pas
8 oublier que quand on demande aux grandes maisons de
9 financer un peu les petits locataires, il faut
10 tenir compte aussi de la capacité de payer de ces
11 clients. Et troisièmement, vous n'abandonnez pas
12 la, qu'est-ce que vous avez écrit depuis des années
13 qu'il faut rapprocher le prix du coût évité pour
14 favoriser l'efficacité d'acheter pour maintenir cet
15 objectif-là. Donc, c'est un compromis très
16 équilibré.

17 Maintenant, ça, qu'est-ce qu'on vient de
18 dire c'est pour le cas de trente-six kilowattheures
19 (36 kW/h) par jour. C'est ce seuil-là. Mais
20 maintenant, vous allez me demander, mais qu'est-ce
21 qui va se passer avec un seuil de trente-sept
22 kilowattheures (37 kW/h) par jour? Je vous sou mets
23 que, comme on l'a vu à la deuxième planche, le
24 seuil de trente-six (36) ou trente-sept (37) ou
25 trente-huit kilowattheures (38 kW/h) par jour, ce

1 n'est pas un facteur dominant dans le calcul de la
2 hausse de facture. Le facteur le plus dominant
3 qu'on crée c'est l'ajustement des prix différenciés
4 au lieu d'une hausse uniforme. Donc, ce n'est pas
5 l'évaluation d'Hydro-Québec pour le cas précis de
6 trente-sept kilowattheures (37 kW/h) par jour, mais
7 il n'y a pas de danger si vous décidez de fixer le
8 seuil à trente-sept kilowattheures (37 kW/h) par
9 jour, parce que ce n'est pas un facteur capital
10 dans la hausse de la facture, comme on a vu à la
11 deuxième tranche.

12 Donc, maintenant, si vous décidez de
13 hausser les prix 1,5 fois plus important en
14 deuxième tranche qu'en première tranche, est-ce que
15 ça change la position concurrentielle de
16 l'électricité par rapport au gaz, à l'huile? Je
17 vous soumets que non. C'est pas à quelques dollars
18 que ça change la décision des clients d'Hydro-
19 Québec.

20 Est-ce que ça va changer beaucoup la
21 situation du Distributeur par rapport à l'énergie
22 solaire dans dix (10) ans, dans quinze (15) ans? Je
23 dirais non, parce que dans l'avenir, dans dix (10)
24 ans, dans quinze (15) ans, il y a des choses qui
25 sont beaucoup plus importantes que la différence de

1 cinquante (50) sous ou de trente-cinq (35) sous.

2 Alors, donc, pour question de prix de la
3 deuxième tranche, nous vous recommandons
4 respectueusement d'adopter le même compromis que
5 vous avez fait l'an dernier. De hausser les prix
6 1,5 fois plus importants en deuxième tranche qu'en
7 première tranche. Pour faire un résumé du résumé,
8 nous vous proposons un seuil de trente-sept
9 kilowattheures (37 kW/h) par jour, de hausser les
10 prix 1,5 fois plus importants en deuxième tranche
11 qu'en première tranche. Voilà l'essentiel sur les
12 prix du tarif D.

13 (15 h 22)

14 Je profite de l'occasion pour vous réitérer
15 que nous maintenons la totalité de nos
16 recommandations telles que soumises dans notre
17 preuve, entre autres première chose importante, il
18 faut accepter la demande d'Hydro-Québec de modifier
19 de façon exceptionnelle la méthode de disposition
20 des sommes des comptes de nivellement. Pourquoi?
21 C'est parce que pour maintenir une certaine
22 stabilité tarifaire de deux mille dix-huit (2018) à
23 deux mille vingt (2020). C'est la raison, le motif
24 le plus important. Hydro-Québec, lors de
25 l'audience, a présenté des évaluations sur la

1 hausse des coûts de deux mille dix-neuf - deux
2 mille vingt (2019-2020). Nous jugeons que ça prouve
3 qu'on va avoir à confronter des hausses de coûts
4 importantes en deux mille dix-neuf - deux mille
5 vingt (2019-2020), avec des éoliennes, de la
6 biomasse, des travaux de... des coûts des
7 Transporteurs, l'indexation de l'électricité
8 patrimoniale.

9 Je ne voulais pas rentrer dans... discuter
10 de la précision des chiffres de l'évaluation
11 d'Hydro-Québec mais je me suis dit, aussitôt que la
12 hausse des coûts de deux mille dix-neuf - deux
13 mille vingt (2019-2020)... quand la hausse des
14 coûts de deux mille dix-neuf - deux mille vingt
15 (2019-2020) est plus importante de zéro point sept
16 pour cent (0.7 %), ça vaut la peine de faire une
17 sorte de moyenne pour les deux exercices, de
18 favoriser la stabilité tarifaire chez tous les
19 clients.

20 La deuxième recommandation. Je vous
21 recommande de hausser les tarifs de façon
22 différenciée pour tenir compte de l'évolution des
23 coûts et de l'interfinancement entre les catégories
24 tarifaires.

25 Nous vous recommandons aussi d'accepter la

1 proposition d'Hydro-Québec d'implanter la facture
2 minimale sur motif d'améliorer l'équité tarifaire.

3 La quatrième recommandation importante à
4 souligner c'est que nous vous recommandons de
5 rejeter la cible, la révision du tarif DP.
6 Pourquoi? C'est parce que la proposition d'Hydro-
7 Québec crée deux classes de clients qui utilisent
8 le chauffage électrique. Ça ne se peut pas, dans un
9 système autorisé par la Régie, qu'il y ait deux
10 classes de clients. Le client domestique, au tarif
11 D, qui paie beaucoup cher pour le chauffage
12 électrique que le tarif DP. C'est inacceptable une
13 telle proposition.

14 Pourquoi? Si je fais un peu d'analyse,
15 Hydro-Québec... si je comprends bien la proposition
16 d'Hydro-Québec. Hydro-Québec, dans le tarif DP,
17 veut baser sa réforme de la structure en voulant
18 arrimer le coût du tarif DP avec le tarif M. Ce
19 n'est pas comme ça qu'on doit faire la structure
20 des tarifs. Moi, pour faire une structure correcte
21 des tarifs, il faut dire : Bon, il y a toujours les
22 deux composantes standard, la puissance et
23 l'énergie. Est-ce que le coût de la puissance...
24 est-ce que le tarif ou le prix de la puissance...
25 l'énergie correspond avec le coût? Il faut évaluer

1 ces choses-là avant de dire : « Bon, je vais
2 changer toute la structure pour arrimer. » Arrimer
3 avec le tarif M, c'est un objectif secondaire.

4 L'objectif primordial c'est de refléter les
5 coûts... de faire de telle sorte que le prix soit
6 le plus proche du coût... des coûts de la
7 puissance, des coûts de l'énergie. La deuxième
8 chose, si on crée, dans le coût de l'énergie, un
9 seuil, pourquoi Hydro-Québec vous propose de
10 hausser le seuil du tarif DP, de multiplier par dix
11 (10)? Pourquoi? Est-ce qu'il y a vraiment une
12 différence entre les coûts de l'énergie entre deux
13 tranches? Il faut regarder ce genre de chose là
14 avant de dire : « Bon, je veux arrimer le tarif DP
15 au tarif M. » Ça, ce n'est pas un objectif premier.
16 (15 h 27)

17 L'objectif premier de n'importe quel tarif,
18 c'est de rapprocher les prix avec le coût.

19 Madame la Présidente, Madame et Monsieur Les
20 Régisseurs, je termine ma présentation et je vous
21 remercie infiniment de votre attention.

22 Me DENIS FALARDEAU :

23 Madame la Présidente, monsieur Pham est disponible
24 pour les questions de la Régie et des intervenants.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie. Alors, parmi les intervenants,
3 est-ce qu'il y en a qui souhaitent contre-
4 interroger le témoin de l'ACEF de Québec? Je n'en
5 vois pas. Maître Fraser?

6 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

7 Oui. Merci, Madame la Présidente. Rapidement.

8 Q. [117] Bonjour, Monsieur Co Pham, vous allez bien?

9 M. CO PHAM :

10 R. Oui.

11 Q. [118] J'ai peut-être une question sur ce qu'on
12 appelle la hausse différenciée et non pas dans une
13 même catégorie tarifaire, mais entre les catégories
14 tarifaires. Vous venez de le répéter, vous proposez
15 qu'il y ait une hausse différenciée cette année.

16 Vous êtes un habitué des dossiers
17 tarifaires. Vous savez qu'il y a eu historiquement
18 des hausses uniformes des tarifs.

19 R. Oui, je sais qu'il y a des hausses uniformes des
20 tarifs, mais ceci ne veut pas dire que ce sera à
21 répéter continuellement. Il faut... à chaque
22 dossier tarifaire, si on se rencontre, c'est pour
23 voir si c'est approprié pour ce dossier-là.

24 Q. [119] O.K. Et cette année, qu'est-ce qui est...
25 quels sont les critères sur lesquels vous vous

1 appuyez pour proposer une hausse différenciée?

2 R. J'ai soumis les raisons dans la preuve. Là le
3 critère, c'est pour refléter la variation des coûts
4 pour donner une sorte de stabilité tarifaire pour
5 toutes les catégories de consommateurs. C'est pour
6 ça que, pour maintenir la stabilité tarifaire, même
7 si la hausse des coûts des tarifs domestiques D est
8 minime ou bien même une baisse, on a proposé
9 d'ajuster à la hausse, même à zéro point huit (0,8)
10 quelque chose comme ça...

11 Q. **[120]** Hum, hum.

12 R. ... pour garder la stabilité tarifaire. Le premier
13 critère, c'est le reflet des coûts dans les tarifs.
14 Le deuxième critère, c'est la stabilité tarifaire.
15 Le troisième critère, c'est la capacité de payer.
16 Je ne peux pas proposer à la Régie de hausser les
17 tarifs selon la variation des coûts pour le tarif
18 NMG avec des hausses de tarif de six pour cent
19 (6 %). Je ne pense pas que... ce n'est pas une
20 proposition raisonnable. Je ne peux pas proposer à
21 la Régie de hausser de beaucoup les tarifs des
22 petits commerces pour financer les autres. Il faut
23 garder un certain équilibre, une certaine stabilité
24 dans la décision tarifaire.

25 Q. **[121]** Donc, je comprends que parmi vos critères, il

1 y a la variation des coûts. Donc, si nous
2 assistions à une variation des coûts beaucoup plus
3 prononcée chez les tarifs domestiques, vous seriez
4 également d'accord avec, toute chose étant égale
5 par ailleurs, avec une hausse différenciée?

6 R. Absolument.

7 Q. **[122]** C'est bon. En ce qui concerne peut-être sur
8 votre présentation de ce matin, quant à la hausse
9 des deux tranches d'énergie. Sur votre présentation
10 quant à vos recommandations sur la hausse
11 applicable aux deux tranches d'énergie au tarif D,
12 vous avez parlé des incertitudes sur les questions
13 de la production distribuée. Je voudrais savoir :
14 avez-vous fait des études particulières sur ce
15 sujet-là récemment?

16 R. Non.

17 Q. **[123]** La production distribuée? Non?

18 R. Non. Mais, j'ai suivi la situation.

19 Q. **[124]** Vous avez suivi la situation. Mais encore?

20 R. De l'évolution de la production distribuée.

21 Q. **[125]** Dans le cadre des témoignages par exemple de
22 monsieur Murray ce matin?

23 R. Non. Non, non. C'est un professionnel. Je dois
24 suivre, je dois renouveler mes connaissances.

25 Q. **[126]** O.K. Mais, vous n'avez pas fait d'étude sur

1 le sujet récemment.

2 R. Non.

3 Q. **[127]** C'est bon. Je n'ai pas d'autres questions,
4 Madame la Présidente.

5 (15 h 31)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie. Je vous remercie, Maître Fraser.

8 Maître Gariépy?

9 Me ANNIE GARIÉPY :

10 Je n'aurai pas de question. Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. La formation n'aura pas de
13 question non plus, c'était très clair. Alors, je
14 vous remercie beaucoup monsieur Pham. À moins que
15 vous ayez un réinterrogatoire.

16 Me DENIS FALARDEAU :

17 Non, ça va aller.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Ça va aller. Alors, je vous remercie beaucoup, vous
20 êtes libéré. Merci.

21 R. Merci, Madame la Présidente.

22 Q. **[128]** Alors, on va se retrouver demain matin à neuf
23 heures avec l'AHQ-ARQ. Alors, voilà. Je vous
24 remercie beaucoup, passez une belle soirée.

25 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et
CLAUDE MORIN sténographes officiels, certifions
sous notre serment d'office que les pages ci-dessus
sont et contiennent la transcription exacte et
fidèle de la preuve en cette cause, le tout
conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

DANIELLE BERGERON

Sténographe officielle

CLAUDE MORIN

Sténographe officiel