

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE AU PROGRAMME
GDP AFFAIRES

DOSSIERS : R-4041-2018 Phase 2

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
M. FRANÇOIS ÉMOND et
Mme ESTHER FALARDEAU

AUDIENCE DU 18 MAI 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 8

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me ANNIE GARIÉPY
avocate de la Régie

REQUÉRANTE :

Me SIMON TURMEL
avocat d'Hydro-Québec Distribution (HQD)

INTERVENANTS :

Me SERENA TRIFIRO
avocate de l'Association coopérative d'économie
familiale de Québec (ACEFQ);

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

Me SYLVAIN LANOIX
avocat de l'Association québécoise des
consommateurs industriels d'électricité et du
Conseil de l'industrie forestière du Québec (AQCIE-
CIFQ);

Me MARIE-ANNICK TOURILLON
avocate de l'Association des stations de ski du
Québec (ASSQ);

Me ANDRÉ TURMEL
avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (Section Québec) (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET
avocate du Groupe de recommandations et d'actions
pour un meilleur environnement (GRAME);

Me ÉRIC McDEVITT DAVID
avocat d'Option consommateurs (OC);

Me GABRIELLE CHAMPIGNY
avocate du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat de Stratégies énergétiques (SÉ);

Me HÉLÈNE SICARD
avocate de l'Union des consommateurs (UC).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS PRÉLIMINAIRES	5 6
STÉPHANIE CARON	
FRÉDÉRIC PELLETIER	
MYRIAM HUDON	
JEAN-PIERRE CHAKRA	
MICHEL PARENT	
INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	8
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	55
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	82
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	96
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN OUELLETTE	132
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	201

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-8 (HQ) :	Fournir l'équation ayant permis de déterminer la moyenne pondérée pour arriver au 11.26 mentionné au document RNCREQ-0031 à 17.6 (demandé par le RNCREQ)	185
E-9 (HQ) :	Fournir le nombre d'abonnements représentés par les clients qui ont été interviewés dans le Programme en indiquant la répartition des abonnements par clients (demandé par UC)	218

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce dix-huitième
2 (18e) jour du mois de mai :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18)
8 mai deux mille vingt et un (2021) par
9 visioconférence. Dossier R-4041-2018 Phase 2 :
10 Demande relative au programme GDP Affaires.
11 Poursuite de l'audience.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bonjour. Alors, bonjour à tous en cette deuxième
14 journée. Nous sommes rendus au contre-
15 interrogatoire de la FCEI par maître André Turmel.
16 Alors, à moins qu'il y ait une question
17 préliminaire, Maître Simon Turmel.

18

19 PREUVE DE HQD

20

21 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce dix-huitième
22 (18e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

23

24 STÉPHANIE CARON

25 FRÉDÉRIC PELLETIER

1 MYRIAM HUDON

2 JEAN-PIERRE CHAKRA

3 MICHEL PARENT

4

5 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
6 disent :

7

8 INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

9 Oui. En fait, non, non. Non, pas une question.

10 C'est simplement pour vous aviser que les
11 engagements 1 et 7 seront déposés au plus tard
12 d'ici la fin de la matinée, dans un premier temps.

13 Et dans un deuxième temps, monsieur Parent
14 souhaiterait apporter peut-être une petite
15 précision suite à une réponse qu'il a fournie hier.
16 Donc, je laisse la parole à monsieur Parent.

17 M. MICHEL PARENT :

18 R. Merci, Maître Turmel. Michel Parent, Technosim.

19 Bonjour à tous. Je voulais apporter une correction
20 par rapport à la réponse que j'ai donnée à maître
21 Tourillon de l'ASSQ d'hier. Sa première question
22 était sur la présence de clients atypiques dans
23 l'échantillon et j'avais répondu qu'il n'y en avait
24 pas. Je n'aurais pas dû me fier à ma mémoire. Une

1 révision de la base de données m'a permis de
2 constater qu'il y avait effectivement un des
3 trente-sept (37) répondants qui correspondait à la
4 définition de client atypique.

5 Q. **[1]** Merci. Donc, je laisse la parole à maître
6 Turmel.

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

8 Alors, merci cher Maître homonyme. Bonjour à tous.
9 Bonjour au banc de la Régie, Maître Duquette,
10 Madame Falardeau et monsieur Émond. André Turmel
11 pour la FCEI. Alors, Madame la Greffière, nous
12 allons travailler avec principalement trois pièces
13 aujourd'hui. Je vous les donne d'entrée de jeu.

14 Donc, sans surprise, la pièce B-0102, la
15 pièce B-0126 qui sont les réponses aux DDR-6 et 7
16 de la Régie. Et également, nous avons déposé hier,
17 sous la cote C-FCEI-0048, la pièce B-0118 du
18 dossier 4110, donc vous pouvez le retrouver de deux
19 manières. Donc, nous l'avons déposé sous notre cote
20 C-FCEI-0048 hier. Elle se trouve sur le site de la
21 Régie, donc sur le SDÉ, qui est un dépôt de la
22 pièce B-0118 du dossier 4110.

23 Alors, donc bonjour à tous. Bonjour aux
24 témoins. Si vous voulez bien, Madame la Greffière,
25 mettre en ligne ou à l'écran donc la pièce B-0102,

1 au page 9... à la page 9, s'il vous plaît. 9 et 10.

2 Q. [2] Donc, simplement à la page 9, on voit que c'est
3 dans une demande de renseignements. Montez un petit
4 peu plus, un peu plus haut, si vous voulez, Madame
5 la Greffière. Bon. Donc, c'est la référence, c'est
6 la lettre (iv) qui est une référence à la pièce
7 B-0085 dans le dossier, mais c'est plus facile si
8 on va à la page suivante, Madame la Greffière.
9 Donc, c'est la réponse donc la citation, descendez
10 un petit peu, en (iv), c'est ça. Voilà! O.K. On y
11 arrive.

12 Alors, donc dans cette citation, la Régie
13 HQD mentionne, en lien... Et notre première...
14 notre première ligne de questions va porter sur la
15 rémunération de la dernière strate, là. J'ai quatre
16 lignes de questions ce matin. La première, donc
17 porte sur la dernière strate, la rémunération.

18 Donc, il est mentionné dans ce paragraphe-
19 là que l'appui et je cite :

20 [...] L'appui financier de 45 \$/kW de
21 la dernière strate, qui représente
22 18 % de l'effacement total, correspond
23 à une réduction de l'ordre de 35 % par
24 rapport à un appui financier uniforme
25 de 70 \$/kW. Le Distributeur est d'avis

1 qu'il est essentiel de fixer un niveau
2 de rémunération compétitif pour la
3 dernière strate de réduction de
4 puissance afin de maintenir l'intérêt
5 des clients pour ces niveaux de
6 réduction de puissance importants.

7 fin de citation.

8 Donc, mes questions au panel, à quel... à
9 partir de quels critères est-ce que vous avez
10 déterminés que le quarante-cinq dollars (45 \$) le
11 kilowatt était... ou devenait un niveau de
12 rémunération compétitif?

13 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

14 R. Bien, compte tenu du nombre de clients ou de
15 l'historique du nombre de clients aux options
16 d'électricité interruptible, comme on le sait, là,
17 on pouvait aller chercher jusqu'à quarante dollars
18 (40 \$) du kilowatt, n'étaient pas populaires. Puis
19 je pense même, dans votre mémoire, le mémoire de la
20 FCEI, l'analyste monsieur Gosselin en a fait
21 référence. C'est que ces deux options-là n'étaient
22 pas très populaires.

23 Donc, l'idée, c'est de susciter l'intérêt,
24 en fait, de maintenir l'intérêt des clients à
25 cette... à l'option, nos plus grands clients à

1 l'option. Puis on juge que quarante-cinq dollars
2 (45 \$) du kilowatt est suffisant, là, pour
3 permettre à ces clients-là de demeurer à l'option.

4 Et étant donné que ça devient une option
5 tarifaire, c'est de permettre à des plus grands
6 contributeurs à venir de juger du caractère, là,
7 intéressant pour participer à l'option.

8 Q. **[3]** Non, je comprends, quand vous dites que ce
9 n'est pas populaire, ce n'est pas populaire pour
10 qui? Ce n'est pas populaire pour ceux qui... De qui
11 parle-t-on quand vous dites que ce n'est pas
12 populaire?

13 R. Bien, en fait, les options d'électricité
14 interruptible pour la moyenne puissance, c'est le
15 tarif LG à ce moment-là c'est le type de clients
16 qui pouvaient participer à ces options-là. Puis on
17 constate qu'il n'y a pas eu beaucoup d'adhésions au
18 cours des dernières années.

19 Q. **[4]** O.K. Vous donc, votre critère, c'est le constat
20 qu'il y a eu peu d'adhésions pour ce type de
21 clientèle-là?

22 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

23 R. En fait, si je peux me permettre. Une des
24 préoccupations pour les gros clients qui
25 fournissaient plus de mille huit cents mégawatts

1 (1800 MW), c'est que si à quarante-cinq dollars du
2 kilowatt (45 \$/kW), probablement qu'ils ne feront
3 pas le même effort supplémentaire pour chercher
4 plus de mégawatts que quand il était... quand il y
5 a un tarif plus grand. Donc, à quarante-cinq
6 dollars le kilowatt (45 \$/kW), on espère et on
7 pense qu'ils vont quand même contribuer à cet
8 effacement mais plus sur le montant, bien, plus
9 bas, moins d'efforts qu'ils vont faire pour aller
10 fournir plus de mégawatts au bout de la ligne.

11 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

12 R. Puis un autre point aussi, dans le fond, que je
13 pourrais ajouter. C'est que si on rémunère de façon
14 plus basse la dernière strate de réduction de
15 puissance, bien, un peu comme monsieur Chakra l'a
16 mentionné, nos grands contributeurs pourraient se
17 limiter en termes de réduction de puissance à
18 demeurer au niveau des strates supérieures pour
19 bénéficier d'un appui financier justement supérieur
20 à la fin de l'hiver.

21 Q. [5] Parfait. Merci. Alors, Madame la greffière, si
22 on veut mettre à l'écran la pièce B-0126 à la page
23 29. Bon. Le paragraphe, je pense, à partir de la
24 ligne 30. C'est ça. Il est mentionné :

25 Relativement au prix fixé pour la

1 dernière strate de réduction de
2 puissance, le Distributeur est d'avis,
3 comme l'ACEFQ, que pour susciter la
4 participation des plus gros clients,
5 l'appui financier doit être, au
6 minimum, égal ou supérieur au montant
7 maximal de l'offre d'électricité
8 interruptible, soit 40 \$/kW.

9 Fin de citation. Est-ce que vous pouvez m'indiquer
10 où, dans la preuve on retrouve l'information qui
11 vous permet de conclure qu'un crédit inférieur à
12 quarante dollars le kilowatt (40 \$/kW) ne serait
13 pas compétitif pour la dernière tranche?

14 R. Peut-être que Jean-Pierre peut commencer.

15 J'ajouterai au besoin.

16 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

17 R. Oui, je vais commencer. Bien, dans les faits, moi,
18 je me base un peu sur l'historique de l'option
19 d'électricité interruptible qui existait avant la
20 GDP et le taux de participation. T'sais, on exclut
21 la clientèle L qui y a participé. On n'avait pas
22 beaucoup, beaucoup de participation. Alors, je
23 pense que c'est trois ou quatre clients, si je
24 combine, la clientèle LG et M combinées. Donc, en
25 quelque sorte ça donnait un peu l'impression que le

1 tarif n'était pas nécessairement adapté pour qu'on
2 ait une réponse de la part de cette strate de
3 clients à l'option. C'est pour ça qu'on se basait
4 selon l'historique par rapport à ça.

5 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

6 R. Si je peux ajouter...

7 Q. **[6]** Oui.

8 R. Vous permettez, si je peux ajouter c'est que dans
9 le fond ici on part d'un programme qui est existant
10 depuis quatre-cinq ans, qui est sur transfert en
11 option. Donc, on vise à... peut-être que je me
12 répète, là, mais on vise à maintenir le parc
13 existant. C'est pas comme si on arrivait avec un
14 nouveau produit, qu'on venait calibrer, dans le
15 fond, à un prix, qu'on pense aller chercher des
16 quantités X. Mais ici c'est plutôt l'inverse, c'est
17 que le... ce moyen-là d'option de gestion de la
18 demande en puissance est un moyen important au
19 bilan puis on veut sécuriser, dans le fond, ces...
20 ces kilowatts-là pour toute notre clientèle
21 d'ailleurs, mais notamment au niveau des plus gros
22 aussi.

23 Donc, nous, on est d'avis qu'on part d'un
24 soixante-dix dollars du kilowatt (70 \$/kW) qui
25 était uniforme sur tous les kilowatts effacés à une

1 structure dégressive, donc il y a un certain,
2 comment je pourrais dire, niveau moindre de
3 rémunération que les plus gros clients peuvent
4 aller chercher, on l'a vu en preuve dans le tableau
5 de notre pièce principale. Donc, plus on s'en va
6 vers un prix pour la dernière strate qui est bas,
7 plus on augmente cette « perte-là », entre
8 guillemets, pour nos plus grands contributeurs.

9 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

10 R. Et je voudrais aussi rajouter, c'est certain que
11 pour un client, pour aller chercher plus
12 d'effacement ça va coûter plus d'efforts, que ce
13 soit en investissement opérationnel ou même en
14 risque d'inconfort ou autres inconvénients non
15 énergétiques. Et plus la rémunération est basse,
16 moins l'intérêt sera présent pour investir, donc
17 c'est clair qu'il dit que ça ne vaut pas le trouble
18 d'y aller, fournir plus pour un montant unitaire
19 moindre.

20 Q. [7] O.K. Et sur ces affirmations-là, concrètement,
21 un peu inversement, là, est-ce que vous avez des
22 informations qui démontrent qu'une offre de trente-
23 cinq dollars (35 \$) serait non compétitive? Je
24 comprends que vous avez donné un peu la même
25 réponse, mais vous n'avez pas testé un montant

1 trente-cinq dollars (35 \$), il n'y a pas... est-ce
2 que vous avez de l'information? Puis il dit : ah,
3 bien quelqu'un vous indique trente-cinq dollars
4 (35 %), écoute... ou encore là c'est un peu votre
5 regard je dirais un peu d'historique, un peu flou,
6 si je comprends bien ce que vous dites.

7 R. Bien en fait, moi, je peux rapporter ce que
8 certains participants nous ont dit. Certains
9 participants nous ont dit : même à soixante-dix
10 dollars du kilowatt (70 \$/kW) c'est pas assez.
11 Donc, j'essaie un peu de transposer ce que ces
12 certains participants nous ont dit. Si soixante-dix
13 dollars le kilowatt (70 \$/kW) est insuffisant, que
14 serait-ce pour trente-cinq (35 \$/kW)?

15 Q. **[8]** Puis toujours dans le même ordre d'esprit,
16 avez-vous des données... quelques données qui
17 indiquent qu'un participant à l'option exigerait
18 une compensation moyenne plus élevée qu'un
19 participant à l'offre d'électricité interruptible
20 pour le même effacement?

21 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

22 R. On n'a pas... on n'a pas de données en tant que
23 telles qu'un client aurait hésité entre les deux
24 options. Il faut voir les options comme étant un
25 tout. Donc, pourquoi un client préfère la GDP

1 versus l'OÉI? C'est clair qu'il y a la rémunération
2 qui entre en ligne de compte, mais il y a aussi
3 toutes les modalités d'adhésion, la question de la
4 puissance de référence, les pénalités qui suivent
5 en cas de non-interruption, et caetera, et caetera.
6 Donc, c'est difficile de comparer les deux options,
7 puis un client va utiliser l'option qui lui sied le
8 mieux. Ça fait qu'à ce moment-là... mais pour
9 répondre à votre question : non, on n'a pas fait
10 de... On n'a pas été chercher, dans le fond, dans
11 le marché des clients qui auraient hésité dans
12 l'une ou l'autre des deux options.

13 Q. **[9]** O.K. Je vous remercie. On revient. On va
14 reprendre, Madame la Greffière, la pièce B-102 à la
15 page 12, la réponse 2.1. Vous avez la demande et
16 peut-être descendre un peu plus bas pour la... la
17 réponse à 2.1. Parfait. O.K. Merci. Suite à la
18 demande à 2.1, le Distributeur indique deux choses
19 et on voulait juste valider, là, c'est peut-être
20 une question de langage. Donc, le Distributeur - et
21 je cite :

22 Le Distributeur tient également à
23 rappeler que la...

24 Attendez un instant... Excusez-moi, pardon. À la
25 page 12, réponse 2.1. Pardon. Et c'est sur le

1 langage, là :

2 Cependant, le Distributeur remarque
3 également que l'étendue de la
4 distribution des effacements dans la
5 strate 0-200 kW est aussi la plus
6 importante. L'écart entre les valeurs
7 moyenne, médiane et maximale le
8 suggère, et la figure 2 de la pièce
9 HQD-6, document 1 (B-0080) l'illustre.

10 Et là, j'attire votre attention sur les mots... la
11 première ligne : « ... l'étendue de la distribution
12 des effacements... » Ce n'est pas plutôt des coûts
13 d'exploitation, dont vous... vouliez parler, ici?

14 Parce que quand on regarde la figure 2, la
15 pièce B-0080, c'est plutôt... En tout cas, ça nous
16 semble suggérer que c'est plutôt les « coûts
17 d'exploitation » qui devrait remplacer clairement
18 le mot des « effacements ». Est-ce que... On veut
19 s'assurer qu'on n'était pas dans le... dans le
20 champ sur cette question.

21 R. Je vais juste ouvrir la pièce, là, pour bien...

22 Q. **[10]** Oui, ouvrez, ça fait que... Oui. C'est le...
23 C'est la figure 2, la page 10 du rapport de
24 Technosim.

25 R. Ça ne sera pas long, j'y arrive.

1 Q. **[11]** Oui, pas de souci. Vous avez une belle figure,
2 là...

3 R. Hum-hum.

4 Q. **[12]** « Coût récurrent selon l'effacement... » Mes
5 mathématiques sont loin, mais en ordonné, c'est
6 « coût récurrent », puis l'« effacement » est en...

7 R. Oui, non, je comprends, je...

8 Q. **[13]** Oui?

9 R. Je voulais juste voir qu'est-ce qu'on... j'essaie
10 de faire le lien entre...

11 Q. **[14]** O.K. Parce que là, ici, on parle... La figure
12 2, c'est le coût d'exploitation, hein, des mesures?
13 Et là... et là, vous nous montrez, donc, la
14 distribution des coûts d'exploitation. Mais là,
15 vous parlez de la distribution des effacements.

16 M. MICHEL PARENT :

17 R. Michel Parent, Technosim. Monsieur Pelletier, si je
18 peux ajouter...

19 Q. **[15]** Oui.

20 R. Dans cette figure, effectivement, la... ce qui est
21 avancé par maître serait correct. C'est
22 effectivement la distribution des coûts qui a une
23 étendue de distribution plus large et non pas
24 l'effacement lui-même, là, c'est... Donc, ça
25 devrait se lire... C'est l'étendue de la

1 distribution des coûts d'exploitation, rattachée à
2 ces effacements-là.

3 Q. [16] Alors, c'est dit aux notes sténographiques.

4 Donc, cette preuve est corrigée, mais c'était juste
5 une question, pour être sûr qu'on...

6 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

7 R. Hum-hum.

8 Q. [17] ... comprenait bien ce que Technosim nous
9 disait. C'est un peu la même chose, je vous
10 suggère, dans la ligne... le paragraphe plus bas.
11 On dit :

12 Ainsi, le Distributeur est d'avis que,
13 compte tenu de l'impact très important
14 des valeurs extrêmes dans un
15 échantillon de petite taille, la
16 calibration du crédit ne devrait pas
17 reposer exclusivement sur la moyenne
18 des effacements de l'échantillon...

19 Et là, on devrait enlever le mot « effacements »,
20 puis on devrait, sous confirmation de monsieur de
21 Technosim, là, lire : « sur la moyenne des coûts
22 d'exploitation de l'échantillon. » Peut-être,
23 Monsieur...

24 M. MICHEL PARENT :

25 R. Oui.

1 Q. **[18]** ... si vous voulez confirmer?

2 R. Michel Parent, Technosim. Effectivement, ça devrait
3 être les coûts d'exploitation, donc, qui remplace
4 dans le texte, comme vous le suggérez.

5 Q. **[19]** D'accord, merci. Toujours dans la même pièce,
6 Madame la Greffière, B-102, allez à la page 13,
7 réponse 2.1. Et donc, à la réponse 2.1, on... j'ai
8 une petite citation, là, on indique :

9 Le Distributeur tient également à
10 rappeler que la calibration du crédit
11 par strates de réduction de puissance
12 utilisait deux balises principales, à
13 savoir la répartition du nombre
14 d'abonnements et la répartition des
15 effacements. Comme présenté à la pièce
16 HQD-6 [...] la répartition de
17 l'effacement de chacune des trois
18 premières strates d'effacement est
19 assez similaire, soit de l'ordre de
20 vingt pour cent (20 %) de l'effacement
21 total réalisé.

22 Ainsi, compte-tenu des contributions à
23 l'effacement similaire, le
24 Distributeur estime qu'un écart de
25 rémunération de cinq dollars (5 \$)

1 entre les différentes strates est
2 approprié, car il assure l'équilibre
3 entre premièrement le respect du
4 principe d'une rémunération
5 dégressive; deuxièmement, le reflet de
6 la distribution de la continuation de
7 l'effacement de chacune des strates;
8 et enfin, le maintien de l'intérêt des
9 abonnements à fort potentiel
10 d'effacement pour les strates élevées
11 de réduction de puissance.
12 Ainsi, le Distributeur estime que le
13 crédit qu'il propose pour les strates
14 de réduction de puissance est adéquat,
15 car il permet non seulement de couvrir
16 les coûts encourus par les clients
17 pour procéder à des réductions de
18 puissance, mais également de les
19 compenser pour les inconvénients et
20 risques liés à leur participation à
21 l'Option.

22 Bon, j'arrête ici. Et également je vous mettrais en
23 exergue la décision D-2019-0164, on peut y aller si
24 voulez, mais Madame la greffière, vous n'avez pas à
25 le mettre en ligne, aux paragraphes 232 à 235, où

1 je vous cite notamment 235 :

2 Le Distributeur reconnaît que dans
3 l'Offre de l'Électricité
4 Interruptible...

5 Donc, dans 2019-0164...

6 ... il n'est pas nécessaire de verser
7 le maximum d'appui financier à chaque
8 catégorie de participants et pour
9 chacune des mesures. Il suffit de
10 verser l'appui financier nécessaire
11 pour susciter l'intérêt de la
12 clientèle.

13 Et, là, c'est fin de citation. C'est un
14 peu, là, et ça, cette mise en contexte-là, est-ce
15 que, puis je voudrais avoir votre avis là-dessus,
16 est-ce qu'on se trompe ou je me trompe quand je
17 vous dis qu'à la lecture de cette décision-là de la
18 Régie, D-2019-0164, ce que vous affirmez à la
19 preuve, dans vos réponses, autant le Distributeur
20 que la Régie, adhèrent au principe que je cite : la
21 compensation suffisante mais qui n'est pas
22 excessive dans un souci de minimisation des coûts?
23 Est-ce que ça vous apparaît raisonnable comme
24 valeur?

25 Donc, adhérer... est-ce que la Régie et

1 vous-même, vous adhérez au principe de la
2 compensation suffisante mais qui n'est pas
3 excessive dans un souci de minimisation des coûts?

4 Mme STÉPHANIE CARON :

5 R. On adhère à ce principe.

6 Q. **[20]** D'accord, donc vous adhérez au principe, je
7 dirais, la juste mesure sans surcompenser?

8 R. Oui.

9 Q. **[21]** Parfait, c'est clair et bien affirmé. Merci
10 beaucoup, Madame Caron. Est-ce que vous convenez
11 qu'en vertu de ce principe, l'option est optimisée
12 lorsque les appuis financiers se rapprochent le
13 plus possible du prix minimal acceptable pour les
14 clients, pour s'effacer, pour les différents
15 niveaux d'effacement?

16 R. La difficulté est de déterminer ce prix.

17 Q. **[22]** Oui.

18 R. Vous le savez, n'est pas... peut-être à dire une
19 correspondance entre les coûts d'exploitation, par
20 exemple uniquement et le signal des prix qui va
21 inciter les gens à participer à l'option.

22 Q. **[23]** Oui, dans le moment, ce n'est pas une science
23 exacte, là, on est à la recherche du Saint Graal de
24 la juste mesure, je comprends ce que vous voulez
25 dire.

1 R. Parce que, et je pense que vous avez raison,
2 essayer de, mathématiquement de diriger une valeur
3 sur la base la base d'une formule, ça serait peut-
4 être un exercice fétiche, parce qu'il peut être
5 utilisé pour vérifier la rentabilité du produit, sa
6 raisonnabilité, mais reste que c'est d'abord et
7 avant tout, une indication commerciale que l'on
8 recherche.

9 Et comme on le disait hier, ces
10 indications-là, on les a obtenues à travers les
11 comportements des clients qui, au cours des années,
12 ont souscrit à l'option ou n'ont pas souscrit.

13 Q. [24] Et ce principe-là, qu'on peut appeler de la
14 juste mesure, sans surcompenser, là, sur lesquels
15 tous s'entendent, cette question, vous l'avez pris
16 en compte quand est venu le temps de déterminer le
17 choix des balises pour définir les strates, la
18 répartition du nombre de clients et la répartition
19 des abonnements?

20 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

21 R. En fait, quand on est venus établir les strates de
22 réduction de puissance, on s'est basés plus sur un
23 niveau statistique, là. On a voulu regrouper les
24 réductions de puissance qui étaient similaires.
25 Donc, on a vu qu'à peu près vingt pour cent (20 %)

1 par strate et en plus, on a voulu minimiser les
2 écarts à l'intérieur de ces strates-là. Alors,
3 c'est plus ces critères-là statistiques qui nous
4 nous ont amenés à proposer ces strates de réduction
5 de puissance là.

6 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

7 R. Et pour enrichir ce qu'on mon collègue Frédéric a
8 dit, on a quand même cinq ans d'expérience avec des
9 participants qui sont revenus année après année.
10 Donc, c'est quand même des informations suffisantes
11 pour qu'on puisse vraiment se baser pour affirmer
12 ça.

13 Q. **[25]** O.K. Puis ce que vous me dites donc vous
14 répondez « Non » à ma question. Vous avez
15 privilégié la statistique versus le principe de
16 juste mesure pour surcompenser si je comprends
17 bien?

18 Mme STÉPHANIE CARON :

19 Q. **[26]** Non. Ce n'est pas la compréhension de ce qui a
20 été dit. Je pense que mon collègue, monsieur
21 Pelletier, indiquait qu'on avait utilisé des
22 mesures statistiques pour constituer les strates.
23 Donc, faire le découpage de l'ensemble des clients
24 en différentes strates. Maintenant, le prix associé
25 à chacune de ces strates dérivent de la

1 connaissance... sont dérivés de la connaissance du
2 Distributeur des attentes des clients. Bien
3 entendu, notre connaissance est plus pointue sur le
4 niveau moyen de la rémunération à obtenir. Au
5 niveau des strates c'est la logique comme disait
6 monsieur Pelletier. On a essayé de faire en sorte
7 d'implanter une dégressivité qui respecte les
8 contributions de chacune des strates à l'effacement
9 global.

10 Q. **[27]** Qui est une dégressivité, je dirais, uniforme
11 hein?

12 R. Uniforme.

13 Q. **[28]** Oui.

14 R. Puis on avait au départ un prix moyen qu'on voulait
15 atteindre, puis pour ce qui est de la dernière
16 balise, monsieur Pelletier s'est exprimé et
17 monsieur Chakra se sont exprimés ce matin pour
18 indiquer que l'aide qui est rentrée en ligne de
19 compte qui était notre savoir, notre connaissance
20 que des prix inférieurs n'étaient pas attrayants
21 pour ce client-là, comme on a pu le constater au
22 fil du temps par exemple avec le prix maximal qui
23 peut être atteint de par la participation à
24 l'option d'électricité interruptible.

25 Q. **[29]** Parfait, mais je comprends de ce que vous...

1 Mais avant d'établir le prix, il faut établir les
2 strates. Est-ce que la définition des strates comme
3 telle a tenu compte du principe ou c'est plutôt ce
4 que vous m'avez expliqué là?

5 R. Est-ce que vous parlez de la composition des
6 strates? C'est-à-dire quels clients sont compris
7 dans chacune des... Quels participants sont compris
8 dans chacune des strates ou est-ce que vous parlez
9 des prix des strates?

10 Q. **[30]** C'est plutôt la, comment dire, le seuil de
11 chacune des strates. C'est-à-dire que parce que là
12 la répartition elle est uniforme. Supposons que je
13 vous soumetts deux scénarios et vous avez à choisir
14 entre le scénario 1 où il y a une option avec des
15 strates selon une répartition uniforme des
16 effacements pour un total de cent mégawatts
17 (100 MW) qui vous coûte cinq millions (5 M\$). Et le
18 scénario 2, option des strates selon une
19 répartition non uniforme des effacements pour le
20 même, mais si cent mégawatts (100 MW) vous
21 coûteraient quatre millions (4 M\$). Est-ce que je
22 comprends que vous choisiriez le quatre millions
23 (4 M\$), parce que c'est moins cher sur la foi du
24 principe de... Bref, pour le même résultat, si vous
25 avez une répartition uniforme des effacements qui

1 vous coûte cinq millions (5 M\$) et une répartition
2 non uniforme de l'effacement que vous coûte quatre
3 millions (4 M\$) HQ choisirait lequel? Toute chose
4 étant égale par ailleurs?

5 R. Je crois qu'il va falloir qu'on se consulte pour
6 voir si on a une compréhension commune à votre
7 questions. Personnellement, je ne suis pas sûre de
8 saisir ce que vous entendez par « répartition
9 uniforme d'effacement ».

10 Q. **[31]** C'est les seuils. Chacun des seuils sont
11 répartis de manière uniforme hein? Soixante-
12 quinze... Là, je ne les ai pas devant moi, mais ça
13 descend de manière uniforme.

14 R. Vous parlez du prix?

15 Q. **[32]** Bien du prix, puis... Bien, les strates c'est
16 le prix n'est-ce pas? Non?

17 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

18 R. Non. il y a deux choses, parce qu'on veut juste
19 bien comprendre.

20 Q. **[33]** O.K.

21 R. Première des choses, il y a des quantités. Donc,
22 entre zéro et deux cents (200), deux cent...

23 Q. **[34]** Oui. Pardon. Oui. Excusez-moi.

24 R. Et le prix qui suit.

25 Q. **[35]** Oui. O.K. Je pense qu'ici on parle des

1 quantités?

2 Mme STÉPHANIE CARON :

3 R. Mais...

4 Q. **[36]** Des quantités qui... Pardon. Allez-y.

5 R. Pardon, comme on va voir si... on va essayé de voir
6 ensemble là si on comprend bien votre question pour
7 bien y répondre là. Pour ce qui est de ce qui
8 constitue les strates, c'est-à-dire quel client
9 appartient à quelle strate, combien de clients
10 appartiennent à chaque strate, les critères qui ont
11 guidé cette répartition-là sont des critères
12 d'homogénéité.

13 Alors, on a voulu avoir des critères qui se
14 ressemblent en termes d'effacement, la quantité
15 d'effacement dans chacune des strates. Donc, mon
16 collègue monsieur Pelletier pourra compléter.

17 Q. **[37]** Tout à fait.

18 R. Ça, c'est l'aspect constitution des strates; on a
19 voulu constituer des groupes homogènes. Est-ce que
20 c'est cette notion d'homogénéité que vous associez
21 à l'uniformité ou est-ce que vous voulez dire...

22 Q. **[38]** Oui.

23 R. L'uniformité, moi, c'est plutôt, bien, vous avez
24 diminué chaque strate de cinq dollars ou plutôt que
25 d'avoir une strate de trois dollars vingt-cinq, une

1 autre de quinze dollars (15.00 \$). C'est plus ça
2 votre interrogation ?

3 Q. [39] Oui. Une strate uniforme c'est en lien, par
4 exemple vingt pour cent (20 %) de l'effacement dans
5 chaque strate. Donc, c'est une répartition uniforme
6 des effacements. Excusez-moi, je n'étais peut-être
7 pas clair! C'est vingt pour cent (20 %) par chaque
8 strate. Et donc c'est ce que vous suggérez. Mais,
9 nous, la question que je vous repose, c'est : Dans
10 un scénario avec le même effacement total, bien,
11 pour... de cent mégawatts (100 MW), si une
12 répartition uniforme d'effacement coûte cinq
13 millions (5 M\$) et si une autre non uniforme par
14 exemple le premier vingt pour cent (20 %), ensuite
15 c'est quinze pour cent (15 %), ensuite c'est vingt
16 pour cent (20 %), si ce n'est pas uniforme et que
17 ça vous coûte moins cher, quatre millions (4 M\$),
18 j'imagine que vous allez privilégier le coût moins
19 cher au-delà du beau... -comment dire- j'allais
20 dire du beau... du beau cadre tout égal, entre
21 guillemets...

22 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

23 R. Si je peux intervenir. On peut le voir d'un point
24 de vue financier, mais il ne faut pas
25 nécessairement... Il faut trouver un juste

1 équilibre. Si ça nous coûte quatre millions (4 M\$)
2 mais que je perds des mégawatts en cours de route,
3 ça ne devient pas intéressant. On est en train de
4 manquer le bateau. Il y a un juste équilibre à
5 établir entre, oui, on veut que ça coûte moins
6 cher, mais on veut aussi avoir des effacements en
7 mégawatts de la part de la clientèle.

8 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

9 R. Puis si je peux me permettre aussi. Au niveau des
10 strates, on dit que c'est en moyenne vingt pour
11 cent (20 %), mais ça fluctue quand même. C'est
12 parce que, de mémoire, il faudrait que je vérifie,
13 mais il y a deux strates. Il y en a une, c'est
14 trente quelque pour cent (30 %), puis une autre
15 c'est huit pour cent (8 %). Donc, ce n'est pas une
16 uniformité. T'sais, ce qu'on a voulu dire ici,
17 c'est que, compte tenu de notre bassin de clients
18 dix-neuf, vingt (19-20), de nos participants, on a
19 cherché à regrouper ceux qui avaient des profils de
20 réduction de puissance similaires. Sur ces cinq
21 strates-là, il y en a trois, de mémoire, qui ont
22 autour de vingt pour cent (20 %), une à trente-huit
23 (38 %) puis une autre à cinq quelque chose (5 %).
24 Donc, c'est vraiment comme des outils statistiques
25 qui nous ont permis de minimiser les écarts-types

1 pour essayer d'avoir des strates qui sont les plus
2 représentatives des réductions de puissance en
3 fonction des participants de l'hiver dix-neuf,
4 vingt (19-20).

5 Q. **[40]** O.K. Toujours dans la même citation qu'on a
6 faite, vous parlez d'une rémunération de cinq
7 dollars entre les strates. Et vous dites qu'elle
8 est appropriée pour trois raisons. Est-ce que vous
9 êtes d'accord avec moi que cette dégressivité-là
10 aurait pu se faire avec, peut-être assurer avec un
11 écart de dix dollars (10 \$)? Ici, on parle de cinq
12 dollars, mais ça pourrait être dix dollars (10 \$)
13 également?

14 R. Oui. Mais comme on l'a mentionné en preuve, c'est
15 qu'on cherchait un équilibre aussi à travers ça où
16 on rémunérerait tant les plus petits clients à
17 l'option, donc ceux qui étaient dans la première
18 tranche, et les plus grands clients. Ça fait que
19 ceux qu'on a établi une dégressivité plus grande,
20 bien, nous, on considère que, par rapport à un
21 appui financier qui était uniforme auparavant,
22 bien, ça pouvait comme accentuer un peu les écarts
23 de rémunération. Donc, on a voulu trouver un juste
24 équilibre entre la rémunération des plus petits et
25 la rémunération des plus grands contributeurs.

1 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

2 R. Si je peux me permettre pour ajouter à monsieur
3 Frédéric. D'un point de vue client, si la
4 dégressivité était un peu plus brutale, ça devient
5 moins intéressant de faire l'effort supplémentaire
6 d'aller, fournir à Hydro-Québec plus de mégawatts
7 en effacement. Donc, avec ce qui est proposé, un
8 coût de cinq dollars, c'est moins pire, c'est
9 moins... ça a un impact un peu moins d'un point de
10 vue rémunération. Donc, il va faire l'effort
11 supplémentaire de fournir plus de mégawatts et non
12 pas se limiter, par exemple, un client qui peut
13 fournir cinq cents (500) ne va pas se limiter à
14 deux cents (200), il va peut-être donner un peu
15 plus parce que l'impact est juste un dollar et non
16 pas dix dollars (10 \$) le kilowatt.

17 Q. **[41]** O.K. Parfait. Je pourrai revenir tout à
18 l'heure en fin de parcours sur un ou deux aspects
19 de ça après avoir consulté mon analyste. On va
20 maintenant passer à une autre question, une autre
21 thématique soit le seuil d'effacement minimal.
22 Toujours à la pièce B-0126, Madame la greffière, à
23 la page 23, réponse 5.4.

24 Donc, à partir de la ligne 11, qui répond
25 de la manière suivante à la question posée à

1 l'égard du seuil d'effacement minimal, HQ dit et je
2 cite :

3 Sans être en mesure de chiffrer de
4 façon précise la hausse des coûts
5 d'exploitation de l'Option suivant une
6 augmentation du volume d'abonnements à
7 traiter, le Distributeur estime que
8 cette hausse significative du nombre
9 d'abonnements aurait des impacts
10 appréciables sur la charge de travail
11 relative aux adhésions ([notamment]
12 vérification et évaluation du
13 caractère sérieux [de la] demandes), à
14 la gestion des adresses courriel, pour
15 les avis d'événements de pointe
16 critique, au calcul et à la
17 vérification des crédits à émettre à
18 la clientèle participante, notamment
19 concernant l'analyse des courbes de
20 référence des clients atypiques, ou à
21 la gestion des contacts laquelle peut
22 s'avérer difficile, surtout en ce qui
23 a trait à la clientèle du tarif G
24 comme mentionné en réponse la question
25 5.1.

1 Fin de la citation. Alors donc, dans cette citation
2 vous énumérez la liste des impacts qu'aurait le
3 fait d'ouvrir l'Option à partir d'un seuil plus
4 faible. J'aimerais donc juste comprendre avec vous,
5 là, passer chacun de ces critères-là ou de ces
6 impacts pour bien les comprendre. Vous avez
7 certainement lu la preuve de la FCEI aux pages 13-
8 14, qui, selon nous, indique qu'il n'est pas
9 nécessaire de faire une évaluation aussi stricte ou
10 détaillée chez les petits clients puisque chacun a
11 un impact négligeable sur l'effacement total et que
12 l'expérience pratique révèle d'elle-même ce
13 sérieux... cette question. Autrement dit, si on a
14 mille (1000) clients au tarif G, qui sont
15 globalement susceptibles d'offrir vingt mégawatts
16 (20 MW) au maximum, on ne vérifie pas leur sérieux,
17 on voit ce qui arrive l'hiver suivant et on se sert
18 de retour l'expérience pour la prévision de l'année
19 suivante. D'ailleurs, c'est un peu ça que vous avez
20 fait quand vous me décrivez, là : on va regarder
21 l'année passée. Donc, qu'est-ce que vous pensez de
22 cette approche, là, de dire : oui... au lieu de
23 dire il y a tellement de petits clients que ça nous
24 fait peur, puis c'est trop d'impact, on... entre
25 guillemets, « on fonce » et on voit le résultat la

1 saison suivante. Quelle est votre opinion sur cette
2 approche suggérée par la FCEI en pages 13 et 14 de
3 sa preuve?

4 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

5 R. Je vais peut-être tenter une première ligne de
6 réponse. L'idée, comme je le dis... pardon, comme
7 je disais hier d'entrée de jeu, c'est qu'à deux (2
8 kW) ou dix kilowatts (10 kW) il faut tout de même
9 qu'il y ait un effort de réduction de puissance
10 constaté. À deux kilowatts (2 kW), ça peut être
11 juste... je sais pas, moi, quelqu'un qui ferme les
12 lumières d'un entrepôt ou quoi que ce soit, donc
13 c'est... il faut que la contribution au moyen soit
14 intéressante pour le Distributeur. Donc, pour
15 capter en fait autre chose que le bruit on devrait
16 maintenir la limite du quinze (15).

17 Maintenant au niveau de la gestion de
18 l'Option en tant que telle, il faut se rappeler que
19 la GDP, le programme était offert à une clientèle
20 plus ciblée plutôt qu'à une clientèle de masse,
21 donc pour nous, d'ouvrir à tous azimuts l'Option
22 n'est pas pour l'instant une avenue qui est
23 envisagée.

24 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

25 R. Il y a...

1 Q. **[42]** Qu'est-ce que... Allez-y, oui.

2 R. Peut-être pour compléter aussi. Mon collègue
3 monsieur Pelletier quand il parlait de la variation
4 normale des opérations de ses clients, la courbe
5 d'un tel appel de puissance n'est pas lisse. Il y a
6 toujours des fluctuations et deux kilowatts (2 kW)
7 c'est à l'intérieur de ces fluctuations, même dix
8 kilowatts (20 kW) peuvent être à l'intérieur de ces
9 fluctuations. Donc, on va se retrouver à rémunérer
10 des gens qui n'ont pas fait de la GDP soutenue. Et
11 ça, ça consiste un risque de descendre le seuil en
12 dessous de quatre.

13 Q. **[43]** Mais n'êtes-vous pas d'accord avec moi que la
14 somme... on dit toujours qu'il n'y a pas de petite
15 économie, que... évidemment, pris isolément, ce que
16 vous me dites c'est : ah, c'est tellement petit,
17 c'est négligeable, je n'en tiens pas compte. Mais
18 la somme des petits négligeables ça peut quand même
19 donner des résultats... si ce n'est pas
20 significatifs, au moins assez importants pour en
21 tenir compte?

22 R. Mais ce n'est pas pérenne.

23 Q. **[44]** O.K.

24 R. Mais ce n'est pas pérenne. Il faut que ce soit
25 soutenu. Il faut que la GDP soit soutenue pour

1 qu'on... pour assurer une certaine pérennité de
2 l'effacement.

3 Q. **[45]** O.K. Mais...

4 R. Même si la somme des deux kilowatts (2 kW), qui est
5 constituée en partie sur des variations, peu
6 importe, moi, je ne sens pas que c'est pérenne
7 comme effort soutenu.

8 Q. **[46]** Dans l'énumération des impacts que vous dites,
9 vous parlez de la gestion des adresses courriel.
10 Qu'est-ce que... La gestion des adresses courriel,
11 ce n'est pas automatique, ça? C'est quelqu'un qui,
12 littéralement, comme au vingtième (20e) siècle,
13 tape les coordonnées de gestion? J'essaie de
14 comprendre, là, la gestion des adresses courriel...

15 R. Il n'y a pas de souci. Si on envoie mille (1000)
16 courriels, c'est une chose. Si on envoie cent mille
17 (100 000) courriels, ça devient un peu lourd, d'un
18 point de vue informatique. Et donc, ça va
19 nécessiter des agrandissements... des
20 programmations... Ça devient lourd de gérer
21 beaucoup beaucoup de courriels.

22 Q. **[47]** Quel est le potentiel dont on parle, ici, là?
23 Vous me dites de mille (1000) à cent mille
24 (100 000), là... Il n'y a pas cent mille
25 (100 000)... Je ne sais pas, là. Ceux qui sont...

1 L'exemple, comme vous donnez, de mille (1000) à
2 cent mille (100 000), est-ce que c'est... c'est le
3 bon ordre de grandeur, dont on parle ici, ou quoi?

4 R. Non, non. C'est un exemple.

5 Q. **[48]** Non. D'accord. C'est un exemple.

6 R. C'est un exemple. Je rappelle... je vous rappelle
7 le nom. Un client peut avoir pas juste un courriel,
8 mais plusieurs courriels, parce qu'il peut peut-
9 être mettre plusieurs personnes en... au courant,
10 comme quoi il va y avoir un événement GDP. Donc, un
11 client peut se retrouver avec deux, trois, peut-
12 être même, parfois, dix (10) courriels.

13 Q. **[49]** Oui, mais tout ça, c'est... on s'entend que
14 c'est automatisé. Vous me dites : « C'est un peu
15 plus lourd au niveau informatique. » Je
16 comprends... par exemple. Vous me parlez aussi
17 de... le travail pour émettre un avis de pointe
18 critique. Qu'est-ce que c'est, ça, le travail, pour
19 émettre un avis de pointe critique? Est-ce que
20 c'est plus difficile avec des petits qu'avec des
21 grands, mettons. Avec plus de participants, pardon.

22 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

23 R. Bien, comme je vous dis, le programme a été fait
24 dans une optique de clientèle ciblée. Bon, si on
25 l'ouvre à la clientèle de masse, on ne parle pas

1 non seulement de cent mille (100 000) comptes, on
2 parle de cinq cent mille (500 000) clients, à peu
3 près.

4 Donc... Ça, je prends tous les G, les M,
5 des DM, là, c'est à peu près ça. Fois, comme
6 monsieur Chakra l'a dit, « X » courriels de...
7 donnés par le client pour être rejoint pendant les
8 avis d'événements de pointe critique.

9 Donc, un, il y a la gestion de rentrer ça
10 dans nos systèmes informatiques et de deux, c'est
11 la gestion des appels. Donc, c'est-à-dire que quand
12 on fait des avis de pointe critique, il faut que le
13 client puisse être rejoint. Donc, il y a des tests
14 qui sont en lien avec ça. Et... Donc, c'est un peu
15 le travail, là, qu'il y a à faire...

16 C'est pour ça que je dis qu'offrir ça à
17 une... un potentiel de cinq cent mille (500 000)
18 clients, là, c'est... on est dans un autre monde,
19 là.

20 Q. [50] O.K. Mais tous ces clients-là, c'est déjà des
21 clients pour lesquels vous avez toutes les
22 coordonnées, toutes les adresses courriel... Ce
23 n'est pas des gens... Et par exemple, pour un
24 client... des clientèles avec un profil atypique...
25 t'sais, est-ce que c'est...

1 Tout ça est automatisé, j'imagine, là? Ce
2 n'est pas quelqu'un, là, le mardi soir, qui va
3 dire : « O.K., là, on va appeler la Boulangerie
4 Raymond » puis on va y dire : « Jean-Claude, peux-
5 tu baisser ton affaire? » C'est automatique, là?

6 R. C'est automatique. Par contre, si je peux corriger,
7 c'est que ce n'est pas tous les clients G, ou les
8 clientèles d'affaires, qui mettent une adresse
9 courriel disponible dans le système d'Hydro-Québec.
10 C'est une clientèle qui est beaucoup plus difficile
11 à rejoindre, c'est une clientèle qui est
12 hétérogène, aussi.

13 Donc, les canaux de communication ne sont
14 pas nécessairement uniformes, là, dans tous les
15 clients, quand on parle de clientèle de masse.

16 Q. [51] Puis... Pour une clientèle atypique, vous
17 allez me dire que c'est encore plus compliqué, là,
18 c'est comme... faut lui envoyer une... un
19 télégramme, presque, là? Non, mais j'essaye...
20 Parce que vous me dressez toute la liste des
21 raisons pour lesquelles c'est impossible, sans
22 sembler... ou sans tenter de chercher des
23 solutions.

24 Donc, c'est la somme de tous ces problèmes-
25 là, je comprends, vous dites : « C'est

1 infaisable. » Mais ce sont de vos clients qui ont
2 des adresses courriel, et pour la plupart, et vous
3 me dites que ce n'est pas... Vous levez le nez sur
4 ces effacements.

5 R. Je veux juste...

6 Q. **[52]** Je veux juste comprendre. Oui?

7 R. Bien, je veux juste corriger. On ne lève pas le nez
8 sur ces effacements-là. On cherche un équilibre
9 entre les coûts d'opération de l'option et la
10 contribution de nos clients au bilan, donc, en
11 termes de réduction de puissance. Puis il faut que,
12 comme monsieur Chakra le disait, il faut que les
13 réductions de puissance soient soutenues, il faut
14 qu'elles soient, bien mesurées entre guillemets,
15 pour pouvoir l'utiliser dans la planification.

16 Donc, comme je vous dis, c'est un... on
17 cherche l'équilibre entre les coûts de gestion et
18 qu'est-ce que le client peut nous rapporter en
19 termes de réduction de puissance.

20 Q. **[53]** Dernier point là-dessus, vous parlez de la
21 gestion des contacts. C'est quoi la différence
22 entre la gestion des contacts et la gestion des
23 adresses courriel?

24 R. Bien, les contacts, c'est plus la relation client,
25 là, donc, un aviseur qui peut appeler, comme vous

1 disiez tantôt monsieur Jacques Boulanger versus les
2 adresses courriel qui est le système utilisé par
3 Hydro-Québec, là, pour les avis de pointe critique,
4 pour l'envoi d'avis de pointe critique.

5 Et j'essaie de voir quel est l'impact de
6 l'augmentation du nombre participant sur cette
7 tâche. Une fois qu'on a entré, une fois, le contact
8 c'est fait. Parfois, il y a des démarches initiales
9 qui sont plus lourdes, une fois qu'on est, une fois
10 que ça roule, c'est... est-ce que c'est si
11 compliqué?

12 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

13 R. Vous dites au niveau de la sollicitation des
14 participants à faire le GDP...

15 Q. **[54]** Non.

16 R. ... ou le traitement de l'ensemble?

17 Q. **[55]** De la gestion des contacts, de la gestion des
18 contacts. T'sais, il y a la gestion des adresses
19 courriel versus la gestion des contacts. Une fois
20 qu'on a le courriel de la boulangerie puis le
21 contact, monsieur Jacques, c'est établi ça
22 fonctionne. J'essaie juste de voir s'il y a une
23 grande différence, là, de votre point de vue?

24 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

25 R. Écoutez, je ne suis pas dans les opérations à tous

1 les jours, ça fait que c'est difficile, là, pour
2 moi, de vous donner vraiment comme une ampleur ou
3 un certain niveau des tâches à accomplir, là, pour
4 traiter tout ça. Moi, ce qu'on m'a dit, là, quand
5 que j'ai vérifié auprès des gens, c'est que ça
6 pouvait s'avérer difficile.

7 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

8 R. Je pourrais ajouter, il ne faut pas nécessairement
9 regarder, juste s'attaquer juste sur un élément,
10 mais il faut voir un peu dans son ensemble. Oui, il
11 y a la gestion des contacts, gestion des adresses,
12 mais il y a aussi l'envoi de la sollicitation,
13 comme j'ai mentionné, envoyer six mille (6000)
14 courriels versus cent mille (100 000) courriels, et
15 c'est un exemple, ce n'est pas nécessairement une
16 envergure.

17 Il y a aussi l'analyse après coup des
18 clients typiques versus atypiques, prévisibles. Il
19 y a toute une gestion énorme qui gravite autour de
20 cette clientèle et il faut... en tout cas, comme je
21 l'ai mentionné aussi, là, il faut aussi que la
22 contribution de la GDP soit soutenue. C'est pour ça
23 que... s'attarder sur juste un élément n'est pas
24 nécessairement représentatif que de regarder ça
25 dans son ensemble, comme un tout complet.

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. Si je peux rajouter un peu là-dessus aussi, c'est
3 comme je disais hier, c'est que si on met le seuil
4 à deux kilowatts (2 kW) ou dix kilowatts (10 kW)
5 comme le suggérait la Régie dans sa lettre, mais
6 ici aussi on gère une clientèle Tarif G donc non
7 facturée en puissance pour laquelle l'appel de
8 puissance est une notion abstraite et pour laquelle
9 des fois les actions à entreprendre sont plus ou
10 moins connues de la part de cette clientèle-là.

11 Donc, quand on parle d'effort soutenu puis
12 de réduction de puissance qui était non pas du
13 bruit, mais vraiment un effort soutenu, bien ça
14 aussi, là, ça peut entrer en ligne de compte.

15 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

16 R. Oui... ah, allez-y, pardon. Sur ce point-là, je
17 vais rajouter un client qui est sans puissance,
18 bien j'ai une seule chose à gérer qui est en fait
19 l'effacement, mais un client qui paie sa puissance
20 a deux choses à gérer. Autant l'effacement, mais
21 aussi la reprise, parce qu'un client qui ne
22 contrôle pas sa reprise va payer un appel de
23 puissance pour toute l'année, donc, ce n'est pas le
24 même niveau de préoccupation d'effort d'un client
25 qui paie la puissance versus un client qui ne paie

1 pas de puissance.

2 Q. [56] Mais ce que vous dites, somme toute, cette
3 dernière question-là, c'est une question
4 d'éducation aussi, vous me dites : ah, bien ils ne
5 sont peut-être pas assez sophistiqué ou ils ne
6 connaissent pas ça. Hein, on s'entend que c'est un
7 peu complexe, là, nécessairement, quand on parle
8 d'un client sans puissance, des... les gens peuvent
9 ne pas comprendre, mais il y a une question en plus
10 d'éducation là-dedans.

11 Je devais, le temps avance... ah, pardon,
12 oui?

13 R. Bien en fait, oui, peut-être, il y a une question
14 d'éducation, mais aussi, ça ne les impacte pas,
15 s'ils font une reprise non contrôlée pour ceux qui
16 ne paient pas la puissance, ça ne les impacte pas.
17 Alors, on peut se poser la question : est-ce qu'ils
18 mettront un effort pour faire une reprise contrôlée
19 ou pas?

20 Vous comprenez, le degré d'effort de cette
21 clientèle-là, par rapport aux clients qui paient
22 les puissances, ce n'est pas pareil. Ceux qui
23 paient la puissance ont un double effort ou font un
24 investissement ou un effort ou une préoccupation
25 qu'un client qui ne paie pas... Ce n'est pas juste

1 une question d'éducation c'est aussi une question
2 d'efforts à mettre là-dedans.

3 Q. [57] Bon. Lors, écoutez, on pourrait en parler
4 longtemps, mais je vais donc aborder ma dernière
5 ligne de questions. Simplement quelques questions
6 sur le recalibrage de l'offre d'électricité
7 interruptible et je sais que ce n'est pas dans le
8 dossier, mais c'est parce qu'on a fait le lien dans
9 le dossier du plan d'approvisionnement.

10 Madame, la Greffière, si vous voulez mettre
11 la pièce dont je vous parlais que j'ai déposée qui
12 est dans le présent dossier sous la pièce C-FCEI-
13 0048 qui est en fait la pièce B-0118 du dossier
14 4110, mais vous pouvez aller la chercher à C-FCEI-
15 0048 que nous avons déposé hier au dossier, à la
16 page 22, réponse 2.8.

17 Bon la question, la Régie voulait savoir,
18 vous demandait d'élaborer :

19 ... sur les intentions du Distributeur
20 de présenter le plus rapidement la
21 bonification de l'option l'électricité
22 interruptible afin de compenser pour
23 le risque plus grand lié aux
24 prévisions concernant la filiale Hilo,
25 ainsi d'éviter le devancement du

1 proposition comprenant l'appui
2 financier dégressif à l'encontre de la
3 taille de la charge interrompue. Cette
4 proposition d'appui dégressif devra
5 s'harmoniser avec les crédits
6 applicables à l'OÉI et l'option de
7 crédit hivernal.

8 Donc, la question c'est vous évoquez la possibilité
9 dans le dossier 4110 de bonifier l'offre
10 d'électricité interruptible suite à la décision
11 dans le présent dossier 4041, notamment pour
12 assurer une cohérence entre les différentes options
13 de la gestion offerte à la clientèle grande
14 puissance.

15 Par ailleurs, dans votre preuve dans le
16 présent dossier, vous indiquez que votre
17 proposition pour l'option ici, tarifaire,
18 s'harmonise avec les crédits applicables à l'OÉI.

19 Alors, donc voulez-vous juste nous rassurer
20 quant au fait que si l'option actuellement
21 présentée dans le présent dossier d'harmonise avec
22 les crédits applicables à l'offre d'électricité
23 interruptible, ça implique nécessairement que c'est
24 cohérent entre les deux. Bref si votre proposition
25 est acceptée telle quelle et selon vous vous jugez

1 que c'est cohérent avec l'offre de l'électricité
2 interruptible.

3 Mme STÉPHANIE CARON :

4 R. Nous estimons effectivement que la proposition
5 qu'on a formulée elle est cohérente avec autant
6 avec l'option de crédit hivernal que celle de
7 l'option électricité interruptible.

8 Quand on réfléchit à la bonification de
9 l'OÉI c'est un chantier un peu plus vaste qui ne
10 concerne pas uniquement le prix et vise vraiment à
11 examiner les modalités de l'option en tant que
12 telle et s'assurer qu'on offre un produit si je
13 peux dire qui s'avère suffisamment attrayant pour
14 la clientèle industrielle, de telle sorte qu'elle
15 ait envie d'apporter sa contribution à cette
16 option-là.

17 Q. **[58]** Madame Caron, vous m'avez rassuré en disant
18 qu'il y avait cohérence entre les deux, mais là
19 vous me désassuré quelque part en disant « Oui,
20 mais l'offre d'électricité interruptible c'est plus
21 large. ». Donc c'est plus large et là ça veut dire
22 qu'on va quitter le monde de la cohérence et on
23 pourrait quitter le monde de la cohérence suite à
24 la modification de l'OÉI, c'est un peu ça que vous
25 dites, ce n'est pas... Vous ne fermez pas la porte.

1 R. Non, ce n'est pas ce que je dis.

2 Q. **[59]** Ah! D'accord.

3 R. Je ne dis pas qu'on va quitter le monde de la
4 cohérence, je pense que c'est précisément exprimé
5 dans la réponse à la demande de renseignements qui
6 a été faite dans le cadre du Plan
7 d'approvisionnement sur l'OÉI où on dit précisément
8 qu'on veut voir, on veut connaître les modalités
9 finales de toute l'option d'insert GDP dans sa
10 forme finale avant justement de continuer à avancer
11 et proposer des choses. Et pour qu'il y ait des
12 choses, des questions qui se... qui seront
13 étudiées, on veut connaître ce produit-là de façon
14 finale pour justement s'assurer d'une cohérence
15 entre toutes nos offres de produits interruptibles
16 ou de gestion de puissance plutôt qui sont
17 accessibles à nos clients.

18 Q. **[60]** D'accord. Je vous remercie. En terminant,
19 peut-être... et c'est peut-être madame Caron qui
20 pourrait me répondre à cette question, c'est plus
21 une mise à jour, là. En prenant pour acquis que,
22 bon, que HQD maintient toujours son dossier pour la
23 révision judiciaire devant la Cour supérieure, et
24 je n'embarque pas dans le droit, là, est-ce que
25 vous pouvez... est-ce qu'HQD peut confirmer que,

1 quoi qu'il advienne à l'issue de cette... cette
2 demande, il va toujours y avoir une offre qu'on
3 appelle « option » ou « offre »? Puisque, du point
4 de vue des clients, c'est toujours... On est déjà
5 en mai, juin et déjà l'automne s'entrevoit.

6 Est-ce que, à tous égards, il va y avoir
7 toujours un GDP à l'hiver deux mille vingt et un,
8 vingt-deux (2021-2022) sous quelque forme que ce
9 soit? Êtes-vous en mesure de nous donner une
10 confirmation à cet égard?

11 R. Bien, je ne veux pas faire une analyse des
12 conséquences des recours qui sont maintenues, là.
13 Mais ce que je peux vous dire, c'est que l'option
14 tarifaire GDP Affaires, la contribution du GDP
15 Affaires dans notre bilan est primordiale. C'est
16 quelque chose à laquelle on tient. C'est quelque
17 chose qui plaît aux clients, donc tout le monde est
18 gagnant là-dedans.

19 Q. **[61]** O.K. Donc, on pourrait se retrouver finalement
20 seulement avec une option recrinquée par la Régie
21 et adoptée puis finalement ça change. Mais,
22 ultimement les caractéristiques pourraient être là
23 parce que c'est un moyen dans le plan
24 d'approvisionnement. Ultimement, c'est ce qu'on...
25 c'est un peu le... c'est un effet d'entonnoir, là.

1 Peu importe de la façon dont on y arrive, autrement
2 dit, le GDP Affaires est un outil d'effacement.

3 C'est un peu ce que vous me dites.

4 R. Bien, c'est que... Oui.

5 Q. **[62]** C'est important pour vous?

6 R. Bien, c'est certain qu'on ne pourra pas faire fi
7 des déterminations qui... qui seront faites puis
8 qui auront, comment je pourrais dire, qui pourront
9 s'appliquer. Mais, ce que je vous dis, c'est que le
10 produit en question, c'est un produit qui rend un
11 service important, qui est adapté à la clientèle à
12 qui il s'adresse. Et pour nous, c'est quelque chose
13 à maintenir absolument parce que c'est une façon...
14 c'est une façon intéressante, rentable de
15 contribuer à différents besoins très très
16 importants en puissance.

17 Q. **[63]** Alors, merci beaucoup, Madame Caron. Madame la
18 Présidente, j'ai terminé, mais je dois...
19 j'aimerais ça vérifier avec mon analyste, mais je
20 sais qu'il ne peut pas être dans la salle
21 d'attente. Il y a une problématique technique, là,
22 ce matin, si j'ai bien compris. Bref, il faut que
23 je lui parle au moyen, au moyen peut-être
24 téléphonique. Ça fait que je peux peut-être arrêter
25 là et revenir le cas échéant si j'ai une question

1 de précision ou deux. Ou bien on attend, vous
2 commencez un autre intervenant puis je reviens.
3 Alors, je me mets entre vos mains, là. Je ne veux
4 pas ralentir le tout.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Alors, ce qu'on va faire, c'est que le GRAME avait
7 prévu une quinzaine de minutes de contre-
8 interrogatoire. Alors, on va écouter le contre-
9 interrogatoire du GRAME. Et puis si vous voulez
10 revenir avec des questions précises sur certains
11 sujets.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 D'accord. À tous égards, ce sera court, mais merci.
14 Merci beaucoup.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci. Merci, Maître Turmel. Maître Paquet.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Oui. Bonjour. Bonjour à tous. Geneviève Paquet pour
19 le Groupe de recommandations et d'action pour un
20 meilleur environnement.

21 Q. [64] Mes premières questions vont porter sur le
22 coût moyen d'implantation, vont s'adresser
23 principalement à monsieur Parent, parce que ça va
24 porter sur le rapport de Technosim. Je demanderais
25 à madame la greffière, si vous voulez bien,

1 afficher la pièce B-0080 (HQD-6, Document 1), à
2 l'annexe A. C'est à la page 19 du pdf où on
3 retrouve la section 5.1.1 « coût d'implantation ».
4 Donc, à cette section, la firme Technosim nous
5 indique :

6 Le coût moyen d'implantation pour
7 l'ensemble de l'échantillon est de
8 dix-neuf et trente-trois dollars le
9 kilowatt (19,33 \$/kW). Il existe
10 toutefois une répartition importante
11 des coûts avec un écart type de
12 trente-cinq et cinquante-trois dollars
13 le kilowatt (35,53 \$/kW) et la médiane
14 se retrouvant à quatre dollars
15 quarante-cinq le kilowatt (4.45 \$/kW).

16 On indique ensuite que :

17 Au total, quinze (15) des trente-sept
18 (37) clients n'ont reporté aucun coût
19 d'implantation puisque l'équipement et
20 les contrôles requis pour participer
21 au programme étaient déjà en place.

22 Par rapport à cette indication voulant que s'il y a
23 quinze (15) des trente-sept (37) clients qui n'ont
24 rapporté aucun coût d'implantation, est-ce que
25 certains clients qui avaient déjà des équipements

1 qui étaient requis pour la gestion de la demande en
2 puissance ont rapporté un coût d'implantation?

3 M. MICHEL PARENT :

4 R. Je suis en train de faire la vérification. Je ne
5 vais pas me fier à ma mémoire cette fois-là.

6 Donnez-moi juste une petite seconde! Un survol des
7 réponses m'indique qu'il n'y a guère pas eu de
8 réponses où il y avait des coûts d'implantation
9 indiqués alors que l'équipement était déjà en
10 place.

11 Q. **[65]** D'accord. Merci. Maintenant, si on excluait
12 ces quinze (15) clients dont le coût d'implantation
13 était nul et puis on retenait seulement ceux qui
14 ont assumé un coût d'implantation, êtes-vous
15 d'accord avec moi qu'on peut supposer que le coût
16 moyen d'implantation aurait été beaucoup plus élevé
17 que dix-neuf et trente-trois dollars le kilowatt
18 (19,33 \$/kW)?

19 R. Mathématiquement, je serais bien mal aisé d'être en
20 désaccord. Effectivement, en enlevant les clients
21 qui n'ont aucun coût d'implantation, la moyenne
22 arithmétique serait effectivement plus élevée.

23 Q. **[66]** Et puis si on tenait compte du coût
24 d'implantation des équipements requis pour la
25 gestion de la demande en puissance, pour les quinze

1 (15) clients qui ont indiqué qu'ils n'avaient aucun
2 coût, même si leur équipement était déjà en place,
3 êtes-vous d'accord avec moi que le coût moyen
4 d'implantation aurait également été beaucoup plus
5 élevé?

6 R. Il aurait été définitivement plus élevé. C'est une
7 situation évidemment très hypothétique, parce que
8 ces équipements-là étaient souvent des équipements
9 requis par les clients, donc pas des équipements
10 qui étaient mis en place uniquement pour la GDP.

11 Q. [67] D'accord. Merci. Merci, Monsieur Parent. Donc,
12 maintenant mes questions vont s'adresser davantage
13 aux représentants d'Hydro-Québec. Le rapport ou
14 l'audit qui a été effectué par la firme Technosim,
15 comme on l'a vu, démontre des coûts moyens
16 d'implantation de dix-neuf et trente-trois le
17 kilowatt (19,33 \$/kW). Est-ce que c'est exact que,
18 selon le Distributeur, ce coût moyen d'implantation
19 est non représentatif du coût moyen d'implantation
20 pour les clients?

21 R. Maître, Michel Parent, Technosim, je sais que la
22 question ne s'adresse pas directement à moi. Je
23 voulais juste ajouter une précision. Le dix-neuf et
24 trente-trois (19,33 \$/kW) est un coût moyen
25 d'implantation, c'est la moyenne arithmétique. Je

1 voulais préciser que si on tient compte de la
2 taille de l'effacement de chaque client, donc la
3 moyenne pondérée, ce coût-là est réduit à onze
4 dollars et vingt-six (11,26 \$/kW).

5 Q. **[68]** Juste pour préciser, vous avez dit « si on
6 tient compte de l'effacement » de la...

7 R. Oui, si on tient compte de la taille de
8 l'effacement, parce qu'évidemment dans ces clients-
9 là sur les... les répondants il y en a qui avaient
10 évidemment de très importants effacements, d'autres
11 des plus petits. Le dix-neuf et trente-trois (19,33
12 \$/kW) c'est une moyenne par client, mais la moyenne
13 pondérée tient compte des mégawatts total effacés,
14 donc les clients plus importants, moins importants,
15 la moyenne passe de dix-neuf et trente-trois (19,33
16 \$/kW) sur une base arithmétique à onze et vingt-six
17 (11,26 \$/kW) sur une base pondérée, selon la taille
18 de l'effacement.

19 Q. **[69]** D'accord. Mais le dix-neuf et trente-trois
20 (19,33 \$/kW) c'est quand même le coût moyen
21 d'implantation pour les équipements requis. C'est
22 ce qui est... c'est ce qui est indiqué dans votre
23 rapport.

24 R. Oui.

25 Q. **[70]** Si on ne tient pas compte de l'effacement.

1 R. Oui. Il demeure important de voir dans quel
2 contexte on utilise la valeur. Le dix-neuf et
3 trente-trois (19,33 \$/kW) c'est la moyenne quand on
4 se base sur les clients, sur une base de clients.

5 Q. **[71]** Hum, hum.

6 R. Si on fait une projection pour, par exemple,
7 l'impact d'un programme dans son ensemble et non
8 pas juste pour les clients spécifiques, donc les
9 mégawatts total ou totaux qui vont être obtenus, la
10 valeur qui devient applicable évidemment c'est la
11 moyenne pondérée selon la taille de l'effacement.
12 Lorsqu'on veut savoir ce serait quoi le coût pour
13 l'ensemble d'un programme, cette moyenne-là dans
14 l'échantillon de trente-sept (37) clients était de
15 onze et vingt-six (11,26 \$/kW).

16 Q. **[72]** O.K. Par contre, moi, je vais... mes questions
17 portaient davantage sur vraiment le coût
18 d'implantation parce que la Régie a demandé au
19 Distributeur de soustraire le montant qui était
20 équivalent à la compensation pour les...
21 l'implantation d'équipement, là, pour pouvoir
22 participer à l'Option. Donc, c'est dans... c'est
23 dans cette visée-là que mes questions, là, étaient
24 vraiment ciblées sur le coût, le coût moyen
25 d'implantation qu'on essaie de déterminer. Donc...

1 mais je vous remercie pour la précision, Monsieur
2 Parent.

3 Je vais retourner peut-être à... à ma
4 question adressée au Distributeur. Donc, est-ce que
5 le coût moyen d'implantation de dix-neuf et trente-
6 trois (19,33 \$/kW) est considéré ou non
7 représentatif du coût moyen d'implantation pour un
8 client, selon le Distributeur?

9 Mme STÉPHANIE CARON :

10 R. Comme vous l'a mentionné monsieur Parent, il s'agit
11 de la moyenne arithmétique, alors la moyenne
12 arithmétique est une information sur l'échantillon
13 qui été examiné et là il faut décider, bon, est-ce
14 que cette... est-ce que ce chiffre-là nous
15 renseigne adéquatement sur la variable qu'on
16 cherche à étudier et sur les coûts d'implantation
17 encourus de façon moyenne pour les kilowatts
18 effacés? Là, ce que je vois qui a été exprimé en
19 demande de renseignements d'ailleurs je crois ou
20 même en preuve, je ne me souviens plus exactement,
21 mais c'est qu'il y a quand même des écarts types
22 importants, un écart type important, une
23 distribution importante par rapport à cette
24 moyenne, donc c'est peut-être pas la médiane et
25 aussi ça s'éloignait de cette moyenne-là, je pense

1 qu'on était aux alentours de quatre dollars (4 \$).
2 Donc, ce que l'on dit c'est que dans ce cas
3 particulier il nous apparaît plus intéressant de
4 s'intéresser à la moyenne pondérée que monsieur...
5 (PROBLÈME DE TRANSMISSION)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. [73] Madame Caron, je m'excuse de vous interrompre.
8 Juste, quelques fois, je note que le... que vous
9 utilisez un micro qui est plus bas. Est-ce que vous
10 pourriez le tenir plus près de votre bouche? Parce
11 que quelques fois, on perd le son de vos... On perd
12 vos propos, parce qu'on n'entend pas bien. Alors,
13 si ça ne vous dérange pas, on apprécierait. Et je
14 suis sûre que monsieur le sténographe apprécierait
15 encore plus.

16 R. Très bien.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Q. [74] Donc, pour continuer sur ce point, seulement
19 pour... seulement pour revenir sur votre réponse...
20 En fait, vous disiez qu'effectivement, il y avait
21 un écart type, là, assez important avec une médiante
22 qui était basse, là, autour de quatre quarante-cinq
23 le kilowatt (4,45 /kW).

24 Mais, êtes-vous d'accord avec moi que...
25 qu'on arrive à ces écarts-là, peut-être en raison

1 du fait qu'il y a plusieurs clients, comme on
2 l'a... Comme on en a discuté avec monsieur Parent,
3 il y avait quinze (15) clients sur les trente-sept
4 (37) qui n'avaient rapporté aucun coût
5 d'implantation. Donc, c'est peut-être ce qui peut
6 induire, là, les écarts importants? Êtes-vous
7 d'accord avec moi?

8 R. Bien, c'est certain que les différentes valeurs qui
9 sont utilisées dans le calcul de la moyenne ont un
10 impact sur celle-ci. Puis, effectivement, aussi sur
11 la valeur d'informations qu'apporte cette moyenne.
12 Sauf quand elle est arithmétique.

13 Q. [75] Merci. Maintenant, on sait que c'est la Régie
14 qui avait demandé dans la décision D-2019-164 de
15 déduire de l'appui financier le montant qui est
16 requis pour l'implantation des mesures. Des
17 équipements, en fait, là, qui permettent de
18 participer à l'option.

19 Donc, on voit que le rapport de Technosim a
20 été... est daté, en fait, de novembre deux mille
21 vingt (2020). Et dans la mesure où le Distributeur
22 n'était peut-être pas convaincu que le coût moyen
23 d'implantation qui avait été obtenu était celui
24 qu'on pouvait utiliser pour déduire de la... était
25 celui qu'on pouvait utiliser directement, là, pour

1 déduire du montant de l'appui financier, est-ce que
2 le Distributeur a effectué une autre analyse pour
3 déterminer le coût moyen des équipements qui sont
4 requis pour l'effacement?

5 R. Non, il n'y a pas eu d'autres analyses. Par
6 « analyse », vous voulez dire un autre audit, un
7 autre sondage qui aurait été effectué par le
8 Distributeur?

9 Q. [76] Oui.

10 R. Non, on n'a pas fait de... procédé à un nouvel
11 audit.

12 Q. [77] Donc, malgré les audits qui ont été demandés
13 par la Régie pour pouvoir déterminer les coûts
14 directs encourus par les clients, ayant permis
15 l'effacement, le Distributeur a décidé quand même
16 de conserver le montant approximatif qui était déjà
17 utilisé, là, en phase 1, de dix dollars cinquante
18 le kilowatt (10,50 /kW) pour déterminer le coût
19 moyen d'implantation des équipements requis pour
20 l'effacement. C'est exact?

21 R. Ça nous apparaissait une valeur raisonnable.
22 Pardon? Ça nous apparaissait une valeur
23 raisonnable, eu égard à la moyenne pondérée à
24 laquelle on s'intéressait, de onze dollars et
25 vingt-six (11,26 \$).

1 Q. [78] Maintenant, Madame la Greffière, je vous
2 demanderais de prendre la pièce B-0107, qui est la
3 réponse à la demande de renseignements numéro 2 du
4 GRAME. B-0107, HQD-7, document 6, en page 7. À la
5 réponse 1.1 de notre demande.

6 Donc, en réponse à notre demande, le
7 Distributeur indique que :

8 L'utilisation d'un coût moyen
9 d'implantation de 19,33 \$/kW comme le
10 suggère l'intervenant aurait impliqué
11 un crédit moyen d'environ 50 \$/kW, qui
12 est, de l'avis du Distributeur, trop
13 éloigné du signal de prix éprouvé de
14 70 \$/kW qui a permis, depuis l'entrée
15 en vigueur du Programme, les
16 réductions de puissance
17 significatives...

18 Donc, le Distributeur nous indique que
19 l'utilisation du coût moyen d'implantation qui a
20 été déterminé par l'audit de Technosim impliquerait
21 un crédit qui s'éloignerait trop du signal de prix
22 éprouvé.

23 Donc, cette justification visant à ne pas
24 trop s'éloigner du signal de prix éprouvé, est-ce
25 que ça tient compte de la demande de la Régie

1 formulée au paragraphe 268, D-2019-164, en fait, de
2 réduire l'appui financier d'un montant équivalent à
3 la compensation pour le coût d'installation des
4 équipements nécessaires à la gestion de la demande
5 chez les participants?

6 Mme STÉPHANIE CARON :

7 R. Oui, je vous dirais que oui, dans la mesure où le
8 signal de prix, le prix de soixante-dix dollars
9 (70 \$) a été réduit d'une valeur qui nous semble
10 appropriée pour représenter les coûts
11 d'implantation chez un... des clients qui
12 présentent une grande disparité de coûts,
13 justement, associés à cet élément-là.

14 Donc, entièrement, oui.

15 Q. [79] Est-ce que le Distributeur priorise l'objectif
16 de ne pas s'éloigner du signal de prix éprouvé de
17 soixante-dix dollars (70 \$) le kilowatts plutôt que
18 de réduire le montant de l'appui financier, du coût
19 moyen réel d'installation des équipements chez les
20 clients?

21 R. Comme je viens de l'exprimer, nous sommes d'avis
22 que nous avons réduit le montant de soixante-dix
23 dollars (70 \$) d'un coût représentatif au coût
24 d'implantation chez les clients. Nous n'avons pas
25 utilisé la moyenne arithmétique pour les raisons

1 qu'on vous a expliquées, mais on estime que le coût
2 qui a été déduit du soixante-dix dollars (70 \$) est
3 un montant qui est représentatif des coûts
4 d'implantation.

5 Cela dit, vous avez, vous mettez le doigt
6 sur quelque chose quand même qui nous tient à
7 coeur, c'est de maintenir un signal de prix qui
8 permettra d'obtenir un succès en termes de
9 participation à l'option de ce qu'on a connu au
10 cours des dernières années, c'est effectivement
11 quelque chose qui nous tient à coeur.

12 Mais pour répondre directement à votre
13 question, nous estimons que nous avons réduit le
14 montant de soixante-dix dollars (70 \$) d'une valeur
15 représentative des coûts d'implantation qui ne
16 correspond pas, il est vrai, à la moyenne
17 arithmétique qui n'est pas nécessairement, soit
18 représentatif de l'information que l'on recherche
19 dans ce cas particulier.

20 Q. **[80]** D'accord.

21 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

22 R. Si je peux me permettre aussi d'ajouter, c'est que
23 tous les niveaux d'appuis financiers qui
24 s'éloignent, justement, du soixante-dix dollars du
25 kilowatt (70 \$/kW), il ne faut pas oublier la

1 dégressivité à travers ça qui peut amener un impact
2 aussi au niveau des contributions de toute notre
3 clientèle, parce qu'on cherche toujours à avoir...
4 de calibrer, dans le fond, la dégressivité en
5 fonction du prix moyen demandé. Donc, plus on
6 baisse le prix moyen, plus la dégressivité
7 s'ensuit.

8 Q. [81] Oui, effectivement, merci. Alors, pour
9 continuer un peu sur ce sujet-là, en fait, mes
10 questions vont porter sur l'appui financier
11 dégressif et Madame la greffière, si vous pouvez
12 simplement aller à la même pièce, en page 14 de la
13 Demande de renseignements numéro 2 du GRAME, des
14 réponses, en fait, du Distributeur.

15 En page 14, on a des tableaux qui ont été
16 fournis, le tableau R-3.1-A et R-3.1-B qui
17 démontre, en fait, les résultats d'un scénario avec
18 un appui financier moyen de cinquante dollars le
19 kilowatt (50 \$/kW) et on constate que ça induit une
20 baisse considérable de l'appui financier pour les
21 dernières strates pour celles qui sont de plus de
22 mille huit cents (1 800)... mille huit cents
23 kilowatts (1 800 kW) de puissance, de réduction de
24 puissance, on a un appui de trente-cinq dollars
25 (35 \$), ce qui peut être sous, sous l'appui

1 financier qui serait nécessaire pour permettre, là,
2 un incitatif assez important.

3 Donc, dans son rapport, à la pièce
4 C-GRAME-0028, en page 25, après l'analyse, le GRAME
5 proposait de peut-être pouvoir modifier les strates
6 de réduction de puissance, et je vous demanderais,
7 Madame la greffière, de bien vouloir nous afficher
8 la page 25 du rapport C-GRAME-0028, où on voit une
9 proposition de modification, en fait, des strates
10 de réduction de puissance, tout en maintenant un
11 montant d'appui financier moyen de cinquante
12 dollars le kilowatt (50 \$/kW).

13 Et donc, si on considère l'appui financier
14 moyen de cinquante dollars le kilowatt (50 \$/kW),
15 selon le Distributeur, la proposition visant une
16 diminution du nombre de strates de réduction de
17 puissance pourrait-elle permettre de réduire
18 l'impact en termes d'effacement sur les strates de
19 réduction de puissance supérieures? L'impact qui
20 serait induit par un appui financier inférieur?

21 Donc, c'est peut-être de vous prononcer sur
22 la proposition qu'on retrouve en page 25 du rapport
23 du GRAME.

24 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

25 R. Jean-Pierre Chakra. Je vais me permettre de

1 commencer et j'ai laisserai Frédéric continuer au
2 besoin.

3 On l'a abordé ce sujet-là. C'est toujours
4 très difficile de trouver le juste équilibre entre
5 le montant financier pour susciter l'intérêt des
6 clients, puis la valeur la moins chère.

7 Donc, là, il y a un impact d'une moyenne de
8 soixante-dix (70 \$/kW) à cinquante (50 \$/kW) qui
9 pourrait causer ou entraîner un désintéressement
10 des participants actuels ou peut-être un manque
11 d'intérêt pour de nouveaux participants.

12 Donc, oui, d'un point du vue monétaire
13 c'est intéressant, mais d'un point de vue client ça
14 pourrait ne pas être intéressant.

15 Me FRÉDÉRIC PELLETIER :

16 R. Si je peux compléter peut-être au niveau des soldes
17 de réduction de puissance, c'est qu'un plus
18 grand... Comment je pourrais dire?

19 Une plus grande étendue entre les strates,
20 ici je vois deux cents, douze cents
21 (200 kW/1200 kW), douze cents deux mille cinq cents
22 (1200 kW/2500 kW) et plus de deux mille cinq cents.
23 Ça peut amener beaucoup beaucoup de volatilité par
24 rapport à l'évolution dans le fond de l'option.

25 C'est-à-dire qu'une année, il peut y avoir

1 des mouvements beaucoup plus importants en termes
2 de quantité, alors que notre proposition, nous,
3 vient justement essayer de garder une certaine
4 uniformité à l'intérieur des clients présents sur
5 des réductions de puissance, puis de ce que j'ai pu
6 lire de votre mémoire, on n'a pas trouvé
7 nécessairement de justifications statistiques qui
8 pourraient venir appuyer dans le fond
9 l'établissement de ces strates de réduction de
10 puissance là.

11 Q. **[82]** En fait, la proposition du GRAME s'appuie sur
12 premièrement la demande de la Régie de réduire
13 l'appui financier du coût moyen d'implantation pour
14 les équipements et puis ensuite, après avoir reçu
15 les réponses aux demandes de renseignements par
16 rapport au scénario pour un prix moyen qui serait
17 établi si on enlève le dix-neuf et trente-trois
18 (19,33 \$/kW) qui est le coût moyen qui avait été
19 établi par Technosim du soixante-dix dollars
20 (70 \$/kW) qui est le signal de prix déjà éprouvé.

21 C'est comme ça qu'il obtient un montant de
22 cinquante dollars (50 \$/kW), puis on essayait de
23 trouver un moyen de pouvoir respecter également les
24 autres demandes de la Régie par rapport à ne pas, à
25 ce que ce soit un montant égal à l'option

1 d'électricité interruptible et également de
2 maintenir l'intérêt des clients pour les strates de
3 réduction de puissance supérieures qui apportent
4 beaucoup à l'option.

5 Donc, dans ce sens-là, on voulait demander
6 au Distributeur s'il était possible de pouvoir
7 mesurer la rentabilité en fait du scénario ou de la
8 proposition qu'on retrouve à la page 25 par rapport
9 aux strates de réduction de puissance en utilisant
10 un appui financier moyen de cinquante dollars le
11 kilowatt (50 \$/kW) et puis bien en fait ce serait
12 une demande d'engagement.

13 R. Bien, je voudrais comprendre, deux secondes. Si je
14 peux me permettre dans le fond, juste pour bien
15 cadrer ou bien comprendre votre proposition, c'est
16 que les strates de réduction de puissance sont plus
17 une conséquence ou une résultante dans le fond d'un
18 calcul qui passait de soixante-dix (70 \$/kW) à
19 cinquante (50 \$/kW) et d'une régressivité qui
20 respectait dans le fond, selon la proposition du
21 GRAME, l'harmonisation de l'option avec les autres
22 options de réduction de puissance.

23 Donc, ce que j'en constate c'est que les
24 réductions de puissance qui sont là, sont une
25 résultante plutôt que, comment je pourrais dire,

1 comparativement à notre proposition où on vient
2 établir statistiquement les réductions de puissance
3 qui sont les plus représentatives des réductions de
4 puissance qu'on a constatées pour les hivers dix-
5 neuf vingt (2019-2020) et de fixer les prix qui
6 soutiennent ce niveau de strates de réduction de
7 puissance proposé. Est-ce que j'ai bien compris?

8 Q. **[83]** Je pense que oui. Probablement que mon
9 analyste pourra donner plus de détail sur la
10 méthode qui a été utilisée. Effectivement, ce n'est
11 pas la même méthodologie que le Distributeur. Mais
12 on était quand même intéressé de pouvoir obtenir
13 l'analyse financière, de voir quel serait l'impact
14 sur les coûts du Distributeur par rapport au
15 scénario qui est proposé et qui découle en fait de
16 l'analyse des données au dossier suite aux réponses
17 aux demandes de renseignements.

18 Me SIMON TURMEL :

19 Je vais m'objecter à cette demande. Regardez, ce
20 que l'intervenant est en train de nous demander,
21 c'est de faire une nouvelle analyse de rentabilité
22 sur des scénarios qui ne sont pas les scénarios du
23 Distributeur, sur des données qui ne sont pas les
24 données du Distributeur, et qui ne représentent pas
25 non plus la position ou la proposition du

1 Distributeur pour l'ensemble des raisons qui ont
2 été mentionnées en témoignage. Faire une analyse de
3 rentabilité, ça prend un certain temps. Puis, là,
4 on est rendu déjà en audience au jour 2. Donc,
5 c'est non pertinent. C'est tardif. Et je crois que
6 c'est absolument inutile comme exercice pour
7 l'examen justement de la Phase 2 du présent dossier
8 pour ce qui est demandé. Il y a déjà suffisamment
9 d'éléments au dossier justement pour que la Phase 2
10 puisse se poursuivre et que la Régie puisse prendre
11 sa décision relativement à l'option tarifaire.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Allez-y, Maître Paquet!

14 Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Oui. En fait, c'est sûr que, pour nous, c'est
16 pertinent parce que ce n'est pas des données qu'on
17 aurait pu demander sans avoir les réponses aux
18 demandes de renseignements. Ce qu'on voulait,
19 c'était se fier sur les tableaux où est-ce que le
20 Distributeur a déjà... je pense qu'il a déjà déposé
21 en preuve plusieurs analyses avec différents appuis
22 financiers moyens et l'analyse économique qui en
23 découle. Donc, je ne sais pas dans quelle mesure
24 c'est si complexe. Mon analyste m'indique que, pour
25 elle, ce n'est pas possible de faire les calculs.

1 Si c'était possible de déposer les chiffres en
2 fichier Excel qui nous permet de faire le calcul,
3 on pourrait le faire. Sinon, je ne sais pas... Je
4 sais qu'on est rendu en audience. Je crois que
5 c'est toujours possible de pouvoir demander des
6 confirmations, des précisions qui permettent
7 d'appuyer les propositions qui sont faites. Donc,
8 selon nous, c'est un élément qui serait pertinent.
9 On ne demande pas plusieurs analyses
10 supplémentaires, c'est seulement une.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Maître Paquet, je suis un peu confuse. Votre
13 demande change. Parce que, là, effectivement, ce
14 n'est pas au Distributeur de faire votre preuve. Si
15 vous voulez faire une preuve, vous avez le loisir
16 de la faire, mais ce n'est pas au Distributeur de
17 la faire pour vous. Si vous avez besoin de données
18 pour faire une preuve, on peut demander au
19 Distributeur de vous donner des données. Mais
20 lesquelles voulez-vous? Je ne suis plus sûre des
21 données que vous voulez.

22 Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 Par rapport aux données qui seraient requises, ce
24 serait les... ce serait les données qui
25 permettent... Si on reprend, par exemple, les

1 réponses à la demande de renseignements du GRAME en
2 page 14, au tableau R-3.1A où il y a l'« appui
3 financier dégressif basé sur un appuis financier
4 moyen de cinquante dollars par kilowatt (50 \$/kW) »
5 et l'analyse économique qui en découle. Donc, ce
6 serait peut-être simplement nous donner les données
7 qui permettent de pouvoir reproduire ces tableaux.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Mais savez-vous c'est quoi les données que vous
10 voulez?

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 Par rapport...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parce que si vous ne savez même pas c'est quoi les
15 données que vous voulez, là, on n'ira pas loin.

16 Me GENEVIÈVE PAQUET :

17 Bien, peut-être que je vais me fier... À ce moment-
18 là, il faudrait que je vérifie quelles sont les
19 données exactes avec mon analyste, si c'était
20 possible, parce que je ne peux pas vous répondre
21 par rapport aux données qui sont requises. Je pense
22 que c'est le Distributeur qui connaît les données
23 idéalement.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui, mais si vous ne savez même pas quelles données

1 vous avez besoin. Je pense qu'on va laisser faire,
2 Maître Paquet. D'accord. On va accepter l'objection
3 de maître Turmel ici, parce que le Distributeur n'a
4 pas à faire la preuve à votre place. Si vous étiez
5 prête, savoir exactement quelles données vous avez
6 besoin, c'est une chose.

7 Me GENEVIÈVE PAQUET :

8 Si c'était possible peut-être de pouvoir
9 discuter... Il me reste comme quelques questions.
10 Puis si vous me donnez l'opportunité de pouvoir
11 discuter avec mon analyste, je pense que je
12 pourrais vous revenir avec les données qui sont
13 requises, Madame la Présidente.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vais vous laisser la chance de discuter avec
16 votre analyste pour voir ce serait quoi les données
17 et voir à ce moment-là si c'est encore opportun à
18 ce temps-ci que le Distributeur vous les fournisse,
19 là.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 D'accord, merci. Merci beaucoup.

22 Q. **[84]** Donc, pour terminer, mes questions vont
23 s'adresser à monsieur Parent. Je reviens avec...
24 avec vous pour pouvoir discuter du rapport d'audit
25 supplémentaire de Technosim, qu'on retrouve à la

1 pièce B-0094, HQD-6, Document 5, en page 5. Donc,
2 en page 5 du PDF on voit que le... l'objectif de
3 cet audit supplémentaire était :

4 d'identifier le niveau d'appui
5 financier minimal, exprimé en \$/kW
6 d'effacement, qui est jugé requis par
7 la clientèle pour maintenir leur
8 adhésion, accroître leur participation
9 ou adhérer à un tarif de gestion de
10 demande en puissance.

11 Si on va à l'annexe 1 en page 13 du PDF, on voit
12 que... on voit le guide d'entrevue qui a été
13 utilisé pour les non-participants. Donc, on voit
14 les questions qui ont été posées et en pages 16 et
15 17 on voit à au moins trois reprises une
16 affirmation qui serait énoncée au répondant selon
17 laquelle, par exemple au deuxième paragraphe la
18 dernière phrase, on indique :

19 Les crédits ne visent pas à compenser
20 les investissements qui pourraient
21 être nécessaires pour mettre en place
22 les mesures de réduction de
23 consommation.

24 Un peu plus bas à D3 :

25 Ici, nous ne cherchons pas à

1 connaître les investissements requis
2 pour participer à l'option.

3 Et à la page suivante quand on arrive à l'« Appui
4 financier minimum requis » il y a encore
5 l'affirmation selon laquelle :

6 Ici, nous ne cherchons pas à connaître
7 l'appui financier requis pour les
8 investissements requis pour participer
9 à l'option.

10 Donc, Monsieur Parent, est-ce que... à votre
11 connaissance, est-ce que les répondants ont été
12 informés de la suggestion de la Régie qui était
13 formulée dans sa décision D-2019-0164, de compenser
14 le coût d'implantation des équipements qui seraient
15 requis pour la participation à l'option par un
16 éventuel programme en efficacité énergétique. Donc
17 que le coût d'implantation pourrait éventuellement
18 être recompensé.

19 M. MICHEL PARENT :

20 Michel Parent, Technosim. Ce n'est pas une question
21 qu'on a posée aux participants. Il serait étonnant
22 qu'ils soient au courant de cette décision de la
23 Régie, sans vouloir offusquer personne, ce n'est
24 pas une lecture qui est très commune les décisions
25 de la Régie, donc les participants - je n'ai pas

1 posé la question - à ma meilleure des
2 connaissances, ils n'étaient pas au courant de
3 cette décisions-là.

4 Q. **[85]** Donc vous n'avez pas posé la question et vous
5 n'avez pas informé non plus de cette possibilité?

6 R. Nous n'avons définitivement pas informé de cette
7 décisions-là, non.

8 Q. **[86]** D'accord. Et puis selon vous, est-ce que cette
9 information-là aurait pu modifier, peut-être, la
10 perception de l'appui financier minimum qui est
11 requis par les répondants qui sont non
12 participants?

13 R. C'est bien difficile à répondre, je ne veux pas me
14 substituer pour les répondants, donc évidemment la
15 seule chose que je peux dire, c'est que tout
16 élément additionnel pourrait influencer les
17 réponses qui nous sont fournies, mais je ne peux
18 pas m'avancer beaucoup plus sur ce point-là.

19 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

20 R. Si je peux me permettre, le deuxième audit visait
21 dans le fond à aller chercher chez la clientèle
22 susceptible de participer à l'option, l'appui
23 financier qu'ils souhaitaient recevoir pour
24 participer à l'option et qui devait à tout le moins
25 couvrir les coûts directs et indirects. Donc ici le

1 cadre d'analyse de cet audit-là ne visait pas les
2 coûts d'exploitation, d'implantation pardon, mais
3 simplement d'aller chercher qu'est-ce que ça
4 prenait aux clients pour participer à l'option et
5 qui pourrait couvrir tous les coûts qui sont
6 énumérés au point E du questionnaire.

7 Q. [87] D'accord. Merci. Je vous remercie pour la
8 précision. Donc, Madame la Présidente, ça va
9 terminer mes questions. Et avec votre permission,
10 je vais discuter à la pause avec mon analyste et
11 peut-être vous revenir avec les données précises
12 qui seraient requises pour vous permettre de
13 prendre une décision, là, par rapport à l'objection
14 qui a été soulevée.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie, Maître Paquet. Maître Turmel,
17 avez-vous eu la chance de discuter avec votre
18 analyste et allez-vous avoir des questions
19 supplémentaires?

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Oui, Madame la Présidente, j'ai discuté avec mon
22 analyste. J'en ai peut-être pour dix (10) minutes,
23 là, cinq à dix (10) minutes.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 O.K. On va prendre la pause maintenant, il est dix

1 heures quarante-cinq (10 h 45). On va revenir à
2 onze heures (11 h 00)...

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Parfait.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 ... et puis on reviendra avec maître Turmel et
7 maître Paquet nous informera.

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Merci.

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11

12 (11 h)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Rebonjour. Maître Turmel.

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

16 Oui. Merci, Madame la Présidente. Madame la
17 Greffière, si on peut simplement remettre, on est
18 sur toujours la question du seuil d'effacement
19 minimal, mettre la pièce B-0126 page 23 réponse 5.4
20 que vous aviez déjà. Se remettre dans le contexte.

21 Q. **[88]** Donc, à la pièce B-0126 page 23 réponse 5.4,
22 on vous questionnait sur si vous aviez chiffré un
23 peu la hausse des coûts d'exploitation. Et vous
24 répondez que vous n'avez pas été en mesure de
25 chiffrer les coûts d'une augmentation de volume à

1 traiter. Mais vous estimez qu'il y a une hausse
2 significative du nombre d'abonnements amènerait des
3 impacts appréciables. On en a discuté quelques-uns,
4 sur la charge de travail, là. Vous nous avez parlé
5 notamment donc de la gestion des adresses courriel
6 et des avis d'événements. Juste revenir sur ces
7 deux aspects-là. Sur la gestion des adresses
8 courriel, ma première question tout à l'heure, je
9 n'étais peut-être pas clair, là, est-ce que vous
10 faites une validation proactive de toutes les
11 adresses avant chaque hiver en matière de... dans
12 ce type de dossier?

13 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

14 R. Oui, absolument.

15 Q. **[89]** O.K. Et si oui donc, en conséquence, quelle
16 démarche vous faites exactement pour savoir si une
17 adresse n'est plus valide?

18 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

19 Jean-Pierre, es-tu en mesure de répondre?

20 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

21 R. Oui. Je voulais éviter le chevauchement. Dans ce
22 sens-là, on a toujours un numéro de téléphone. On a
23 d'autres coordonnées qu'on a avec la personne.
24 L'idée, c'est que quand on reçoit une première
25 « batch » de courriels, on va les tester. Je pense

1 qu'il y a deux événements. Je ne pense pas, il y a
2 deux événements, deux appels qu'on fait avant le
3 début de l'hiver pour tester les courriels. Et si
4 on a un retour comme quoi le courriel n'est pas
5 passé ou n'est pas rendu, à ce moment-là, soit
6 qu'on va communiquer avec la personne pour corriger
7 le courriel ou demander un autre courriel qui
8 serait fonctionnel.

9 Q. [90] Mais en même temps, est-ce que ce n'est pas la
10 responsabilité des participants de s'assurer que
11 leur adresse, que vous allez pouvoir mettre à jour
12 dans vos systèmes d'une certaine manière?

13 R. C'est la responsabilité du participant de s'assurer
14 que le courriel fonctionne, surtout durant la
15 période hivernale. Mais on leur offre la
16 possibilité de faire les tests pour s'assurer que
17 tout fonctionne, que le courriel d'Hydro-Québec ne
18 tombe pas dans les pourriels, et caetera. Donc,
19 oui, mais on ne va pas nécessairement leur dire...
20 Si on ne voulait pas rejeter toute la
21 responsabilité au client, on ne fera pas les deux
22 tests. Mais le but des deux tests, c'est de
23 s'assurer que, de dire au client, écoute, ton
24 courriel fonctionne ou ne fonctionne pas. Et dans
25 une certaine mesure, si c'est un peu... Un meilleur

1 rendement quand... on s'assure que les courriels
2 fonctionnent.

3 Q. **[91]** Maintenant, à l'égard du travail que vous
4 dites devoir faire pour émettre l'avis de pointe
5 critique, j'ai essayé de comprendre pourquoi, une
6 fois que tout le monde est enregistré et tout le
7 monde a des bonnes adresses, là, pourquoi c'est
8 plus difficile avec plus de participants ou plus de
9 travail, pardon, selon vous?

10 R. Vas-y Frédéric, je compléterai par après.

11 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

12 R. Comme je disais tantôt, c'est que l'option de GDP
13 était offerte à une clientèle plus ciblée, donc
14 pour un nombre de clients un peu plus restreint. On
15 parle de trois mille (3000), quatre mille cinq
16 cents (4500) clients. Si on avait voulu l'offrir à
17 une clientèle de même, il aurait fallu faire du
18 développement informatique beaucoup plus élaboré
19 pour permettre la gestion de ces adresses
20 courriels-là pour l'envoi des avis de pointe
21 critique. Donc, on est complètement dans un schème
22 informatique différent ici.

23 Q. **[92]** O.K. Et je comprends, vous n'avez pas fait
24 d'analyse de sensibilité pour savoir, bien, oui, ça
25 veut dire combien de travail, combien de plus

1 ultimement pour voir si le jeu en vaut la
2 chandelle? Comment faites-vous pour dire, bien, on
3 n'a pas évalué ce que... on n'a pas fait l'analyse
4 de coûts? Et, là, vous n'êtes pas en mesure de
5 savoir, bien, peut-être qu'il y a un coût associé à
6 ça, mais peut-être que la -comment dire- le retour
7 sur investissement en vaut la chandelle?

8 Mme STÉPHANIE CARON :

9 R. Si vous me permettez, Maître Turmel. C'est que...
10 En fait, la réflexion qu'on fait c'est : est-ce
11 qu'il y a des clients qui sont laissés dans le
12 vide, est-ce qu'il y a des clients qui aimeraient
13 participer à ce genre d'option ou d'activité puis
14 qui n'ont... qui n'ont pas... qui n'ont pas les
15 programmes qui sont adaptés à leurs
16 caractéristiques? C'est sûr que c'est une grande
17 préoccupation, notamment on le voit pour le
18 développement de l'option de GDP Affaires, il faut
19 appairer des modalités, des... des options, les
20 options tarifaires à chacun des groupes que l'on
21 recherche à atteindre.

22 Dans le cas des tous petits clients dont
23 vous parlez, bien il existe quand même pour eux la
24 possibilité de s'inscrire au crédit hivernal. En
25 fait cette option existe, donc pour le Distributeur

1 il n'y a pas de clientèle qui est laissée en plan.
2 Cette clientèle a la possibilité de s'inscrire à ce
3 crédit-là, qui est un programme qui a été développé
4 par cette perspective de masse. C'est une option
5 vraiment qui était vraiment développement d'une
6 perspective de masse, qui n'est pas adéquate pour
7 le GDP Affaires, comme l'explique mon collègue.

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Q. [93] O.K. Je comprends. O.K. Mais, Madame Caron,
10 merci de votre réponse. Donc vous avez déjà
11 développé les outils pour une, j'ouvre les
12 guillemets, « une clientèle de masse ». Mais dans
13 ce cas-ci on parle d'élargir l'option ici à un
14 client de masse, donc ce que vous avez fait pour le
15 crédit dont vous venez de parler pourrait être très
16 bien fait pour... pour le cas de l'option pour ces
17 petits clients-là. Et ma question c'est que je
18 comprends que vous n'avez pas fait... je ne sais
19 pas si on appelle ça une analyse de sensibilité,
20 mais vous n'avez pas été voir la réalité des coûts
21 versus la rentabilité. Je comprends que vous ne
22 l'avez pas fait. C'est un... c'est un constat au
23 dossier.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Regardez, là je vais intervenir parce que j'ai

1 comme l'impression qu'on commence à tourner un
2 petit en rond, là. J'ai l'impression qu'on a fait
3 pas mal le tour de ce sujet-là, tant avant le
4 contre-interrogatoire du GRAME que maintenant, là.
5 Je pense que les témoins ont été très généreux dans
6 leurs réponses, ils ont couvert à mon avis
7 l'ensemble de ces questions, l'ensemble des
8 questionnements de mon confrère maître Turmel. J'ai
9 l'impression là on est en train de tourner en rond
10 un petit peu, là.

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Mais non, au contraire, ça devenait intéressant,
13 là, par les réponses, au contraire.

14 Q. **[94]** Ma dernière question là-dessus, puis ils n'ont
15 pas répondu, la question c'est : la pointe...
16 émettre la pointe de l'avis critique. Qu'est-ce qui
17 fait que s'il y a plus de gens c'est plus
18 difficile? Vous n'avez pas déjà répondu à cette
19 question-là. Mille (1000) personnes ou dix mille
20 (10 000) personnes ou quinze mille (15 000)
21 personnes, c'est le même piton que les gens qui
22 reçoivent le même avis. Est-ce que je comprends que
23 c'est ça? Vous semblez dire qu'il y a plus de
24 travail.

25

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. En termes... en termes d'envois, effectivement, on
3 pèse sur le piton puis on reçoit l'information. Par
4 contre, en amont de cette étape-là de peser sur le
5 piton, il y a quand même une gestion de
6 vérification des adresses courriel, d'entrer dans
7 le système les adresses courriel, etc. On n'est
8 pas, comme je disais ici, dans un système
9 développé... un système informatique développé qui
10 permet l'entrée massive, comme par exemple avec la
11 tarification dynamique où l'espace client a été
12 développé pour que le client s'inscrive à l'option
13 et tout son pedigree se retrouve dans nos systèmes,
14 on n'est pas là. On est dans une logique un peu
15 plus, disons-le entre guillemets, « manuelle ».
16 Donc, d'ouvrir ça aujourd'hui à cette clientèle de
17 masse-là implique des travaux et des coûts qui
18 seraient à définir, mais qui seraient quand même
19 importants.

20 Q. [95] Que vous n'avez pas... comment vous pouvez
21 dire que c'est important alors que vous l'avez pas
22 chiffré?

23 R. Bien comme je vous dis, on est allé dans les
24 équipes vérifier l'information. L'analyse qui
25 aurait dû être produite pour tenter de quantifier

1 ces coûts-là ne se fait pas sur un coin de table,
2 ça prend du temps, ça prend beaucoup de ressources.
3 Donc, c'est pour ça qu'on a écrit qu'on n'était pas
4 en mesure de chiffrer. Par contre, on estime que
5 c'est quand même une charge qui pourrait devenir
6 appréciable.

7 Q. [96] Et donc, cette analyse-là que vous avez...
8 parce que vous avez parlé de tarification
9 dynamique, vous avez monté des programmes,
10 ultimement, pour, entre guillemets, « la masse ».
11 Donc, ce que vous avez fait à l'égard d'autres
12 programmes pour l'effacement, vous ne l'avez pas
13 fait ici parce que vous n'avez pas évalué le coût.
14 C'est ce que je comprends, là. Si on se résume, là,
15 c'est ça.

16 R. En fait, c'est pas parce qu'on n'a pas évalué les
17 coûts. C'est parce qu'on est parti d'un programme
18 existant dans lequel il y avait trois mille (3000)
19 quelques clients qui étaient participants. On
20 transpose ce type de clientèle-là à une option
21 tarifaire pour à peu près le même bassin ou avoir
22 un peu plus. Donc, on n'a pas jugé avec le seuil
23 qu'on a mis dans les... dans notre libellé, puis il
24 n'est pas jugé d'avoir un développement
25 informatique à tous azimuts, là, pour ouvrir ça à

1 une clientèle de masse.

2 Comme le disait madame Caron tantôt, ceux
3 qui, peut-être, ont un profil de consommation plus
4 petit que nos contributeurs à la GDP pourront
5 toujours se prévaloir de l'une ou l'autre des
6 options de tarification dynamique.

7 Donc, à ce moment-là, il n'y a personne qui
8 est laissé en plan. Et nous, on maintient que dans
9 le fond... Le développement, dans le fond,
10 informatique, qui est nécessaire à la gestion d'un
11 plus grand nombre de clients, serait appréciable,
12 mais sans avoir évalué les coûts comme tels.

13 Q. **[97]** Et ultimement, si jamais vous êtes... Pour le
14 futur, là, est-ce que c'est quelque chose que vous
15 pourriez faire quand... Là, vous ne l'avez pas
16 fait, je comprends, mais juste... Si on regarde,
17 est-ce que c'est quelque chose que vous pourriez
18 envisager?

19 R. Bien, de chiffrer combien ça coûterait, finalement?
20 Ou avoir l'information...

21 Me SIMON TURMEL :

22 Q. **[98]** Regardez, regardez... Là, je pense que je
23 vais... Là, je pense que... Là, j'en fais une
24 objection formelle, là. Je pense qu'on est vraiment
25 en train de tourner en rond. Je pense que les

1 clients ont été très clairs, à l'effet que l'option
2 qui est présentée, ce n'est pas une option
3 tarifaire de masse. C'est une option qui s'adresse
4 à un bassin de quelques milliers de participants.
5 Ça n'a jamais été...

6 Même à l'époque où c'était un programme, ce
7 n'était pas un programme de masse. Je pense qu'à
8 partir de là, les témoins ont répondu à l'ensemble
9 de questions. On n'est pas ici non plus pour
10 réussir... pour faire un tout nouveau tarif qui
11 serait de masse. Madame Caron a mentionné,
12 effectivement, que d'autres options tarifaires qui
13 s'offrent aux clients qui voudraient participer. Je
14 pense qu'on a fait le tour de la question, puis je
15 pense que...

16 On ne commencera pas à faire des analyses
17 de coût d'implantation pour rendre ça comme un...
18 une option tarifaire de masse. Ce n'est pas l'objet
19 du présent dossier, on a fait le tour de la
20 question, donc je m'objecte.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Maître Turmel? Simon. C'est parce que... Je vais la
23 rejeter tout de suite, l'objection. La question
24 était pertinente, on voulait... On est dans la
25 création du tarif. Je pense que la question était

1 légitime, de savoir ce qui... s'ils avaient prévu à
2 l'avenir ouvrir ce portail-là, ou enfin, ouvrir
3 plus largement. Et vos clients n'ont jamais répondu
4 sur la notion du chiffre, par la suite, qui
5 pourrait être considéré. Dans ces circonstances-là,
6 les questions sont tout à fait légitimes.

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Q. [99] Donc, merci, Madame la Présidente. Donc, je
9 vais laisser HQ répondre là-dessus. Sûrement
10 madame... peut-être madame Caron, là... Oui, je
11 comprends... Bon, l'offre que vous avez fait, elle
12 est là, elle est... elle a ses limites et tout ça.

13 Mais, de manière... quand on regarde un peu
14 votre... vos intentions potentielles, là, est-ce
15 que c'est...

16 Compte tenu de l'historique que vous
17 avez... vous-même décrit, que vous avez développé
18 des... T'sais, tout... rien ne se fait rapidement
19 et en un jour. Il faut faire des analyses, tout ça,
20 on le comprend. Vous avez développé des tarifs :
21 tarif de développement... euh, tarif dynamique et
22 tout ça...

23 Donc, je comprends que vous pourriez
24 envisager, compte tenu que vous n'avez pas fait
25 l'analyse dans ce cas-ci - c'est un constat - mais

1 O.K... Mais, est-ce que si vous faites les
2 analyses, vous pourriez... voir à élargir cette
3 option tarifaire à court terme?

4 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

5 R. Jean-Pierre Chakra. Je voudrais juste porter à
6 l'attention qu'il ne faut pas nécessairement
7 s'attarder sur combien ça coûterait d'ouvrir la
8 porte de la GDP à tout le monde. Il faudrait aussi
9 établir un équilibre entre... L'offre tarifaire GDP
10 s'adresse à des clients qui vont subir un double
11 effort, autant de faire l'effacement que de
12 s'assurer de contrôler la reprise.

13 En quelque sorte, quand on a adressé...
14 quand on a ouvert le programme GDP, à l'époque, on
15 s'adressait nécessairement à ce type de clientèle
16 et toute la calibration a été faite en fonction de
17 ce double effort.

18 Tant qu'à moi, il faut tenir en
19 considération cet élément-là, pas juste les coûts,
20 mais aussi la... le but ultime de la GDP. Il faut
21 qu'on regarde ça d'un point de vue complet et non
22 pas juste les coûts des... les coûts d'informatique
23 pour élargir le... la GDP. Le GDP, pardon.

24 Q. [100] O.K. Alors, écoutez, je vais arrêter ici, là,
25 je n'ai pas d'autres questions. Et je vous

1 remercie.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Turmel. André. Pas que je ne veux pas
4 vous remercier, Maître... l'autre maître Turmel,
5 mais ce n'était pas l'occasion. Maître Paquet?

6 Me GENEVIÈVE PAQUET :

7 Oui. Rebonjour, Madame la Présidente. Donc, après
8 discussion avec mon analyste, il y a des données
9 qui avaient été identifiées, comme, par exemple, le
10 nombre de clients, là, par strate d'effacement...
11 l'effacement réel, là, des abonnements, mais on
12 constate, en fait, que ça ne serait pas suffisant
13 pour pouvoir réaliser l'analyse économique qu'on
14 voulait. Ce qu'on cherchait à connaître par cette
15 analyse-là, c'est simplement la rentabilité de la
16 proposition.

17 Donc, écoutez, dans la mesure où le
18 Distributeur s'objecte, là, à la fournir, on va
19 retirer notre question.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie.

22 Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, on serait rendus au contre-interrogatoire de

1 OC avec maître David.

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

3 Q. **[101]** Oui, bonjour Madame la présidente, madame,
4 monsieur le régisseur. Éric David pour Option
5 Consommateurs.

6 Alors, madame la greffière, j'ai juste,
7 pour faciliter votre tâche, je vais vous référer
8 tout de suite aux trois pièces que je vais utiliser
9 pendant le contre-interrogatoire.

10 Bien, il y en a deux qu'on a déposées sous
11 la cote OC, alors, il y a C-OC-0020 et C-OC-0021. À
12 toutes fins pratiques, dans les deux cas, c'est des
13 pièces qui proviennent d'Hydro-Québec, qui ont été
14 déposées dans le dossier du plan d'appro. Ensuite,
15 la troisième pièce, ça serait le deuxième rapport
16 de Technosim, là, le deuxième audit, qui est P-94
17 et je vais être à la page 2.

18 Alors voilà. Ça c'est pour les pièces.
19 Alors, bonjour au panel. J'aurai cinq sujets que je
20 voulais aborder brièvement, là, pendant mon contre-
21 interrogatoire. Le premier sujet, ça a trait à la
22 question justement qui a été abordée par mon
23 confrère, maître André Turmel, sur l'harmonisation
24 et la cohésion entre les différentes offres.

25 Et donc, je vais vous référer tout de suite

1 à la pièce C-OC-0020, si vous pouvez le mettre à
2 l'écran, Madame la greffière et ça, juste pour être
3 clair, c'est la pièce B-43 du dossier du plan
4 d'appro 4110. Parfait. Si vous pouvez aller un peu
5 plus bas, Madame la greffière. Parfait et puis
6 j'aurai éventuellement à aller même à la prochaine
7 page, mais on peut commencer ici.

8 Donc, juste avant de poser mes questions
9 plus précises, juste en terme de contexte, il
10 s'agit ici, bien, si vous le montez un peu plus
11 haut, Madame la greffière, désolé, O.K. parfait,
12 vous voyez la référence 2, là :

13 Quebec Balancing Authority Area
14 Comprehensive Review.

15 Il s'agit d'un document qui a été, bien, je
16 vais confirmer que ça a été préparé par Hydro-
17 Québec et on comprend que ça a été déposé devant la
18 Northeast Power Coordinating Council, le NPCC, en
19 deux mille dix-sept (2017). Alors, c'est un extrait,
20 puis peut-être qu'on peut prendre le temps de lire
21 l'extrait, je suis donc à la référence 2, un peu
22 plus bas, Madame la greffière. Je vais aller au
23 deuxième paragraphe, c'est ça, bien le dernier
24 paragraphe, là, en bas de la page.

25 Demand response programs fully

1 dispatched by the system operator are
2 included as resources. The Quebec area
3 has various types of demand response
4 resources specifically designed for
5 peak shaving during winter operating
6 periods.

7 The first type of demand response
8 resource IOS the interruptable load
9 program mainly designed for large
10 industrial customers with an impact of
11 mille sept cent quarante-huit
12 megawatts (1748 MW) during the peak.

13 The second type of demand response
14 resource consists of voltage reduction
15 scheme with two hundred fifty
16 megawatts (250 mW) of demand reduction
17 at peak.

18 The area IOS also developing some
19 additional programs including direct
20 control load management, a recent
21 program consisting of mostly
22 interruptable charges in commercial
23 buildings as an anticipated impact of
24 deux cent soixante-dix mégawatts
25 (270 mW) en deux mille dix-sept (2017)

1 et up to five hundred forty megawatts
2 (540 mW) vingt vingt (2020) qui est
3 estimé.

4 Alors, on lit, un peu plus bas que, c'est
5 ça, la première chose que je veux confirmer avec le
6 panel, que c'est bien un document que... cette
7 citation-là, c'est un document préparé par Hydro-
8 Québec, qui a été déposé devant la NPCC. Est-ce que
9 vous êtes en mesure de confirmer cela?

10 Mme STÉPHANIE CARON :

11 R. Oui, ça m'apparaît être le cas.

12 Q. **[102]** D'accord.

13 R. Je crois que c'est un des documents qui semble être
14 fourni en termes d'exigences réglementaires auprès
15 de l'entité NPCC.

16 Q. **[103]** D'accord. Et si je comprends bien, le NPCC
17 traite des besoins pour répondre à la pointe
18 annuelle?

19 R. Bien...

20 Me SIMON TURMEL :

21 Q. **[104]** Allez-y, Madame Caron, avec ce que vous
22 vouliez dire.

23 R. Bien, écoutez, étant donné ma connaissance limitée,
24 là, je pense que le NPCC, c'est un organisme qui
25 s'intéresse à la fiabilité des entités qui sont

1 situées dans sa zone de contrôle et que, dans ce
2 contexte-là, le Distributeur doit faire des
3 démonstrations et toutes sortes d'autres entités
4 qui appartiennent à la zone de contrôle du NPCC, la
5 zone de contrôle, la zone d'autorité du NPCC, doit
6 faire des démonstrations quant à l'adéquation de
7 ses... de ses demandes et de ses moyens d'y
8 répondre afin d'éviter des pannes en cascade d'une
9 façon plus large en Amérique du Nord.

10 Q. **[105]** D'accord. Je voulais juste nous mettre dans
11 le contexte, là, c'était... Je n'ai pas l'intention
12 de vous questionner sur ce qui se passe au NPCC.

13 R. Je vous ai dit tout ce que je savais.

14 Q. **[106]** D'accord. C'est suffisant. Je vois aussi à la
15 question 1, qui pose la question dans cette
16 citation-là quand Hydro-Québec réfère à un « recent
17 program », là. Donc, à la réponse 5.1, le
18 Distributeur confirme qu'on parle bien ici du
19 programme GDP Affaires. Je constate aussi qu'à la
20 question 5.2, quand on parle du « System
21 Operator », on est en train de référer au
22 Coordonnateur de la fiabilité du Transporteur.

23 Donc, revenons à la citation. Désolé,
24 Madame la Greffière, là, j'avoue que je sautille un
25 peu. O.K. Parfait. On voit ici, donc dans le

1 soulignement, là :

2 Demand response programs fully
3 dispatched by the system operator...
4 donc le Coordonnateur de fiabilité
5 ... are included as resources.

6 Ma première question, c'est à quoi référiez-vous
7 quand on parle ici de « fully dispatched »? C'est
8 quoi cette notion de « fully dispatched »?

9 Me SIMON TURMEL :

10 Je pense que je vais m'objecter, là. Je dois
11 admettre que je ne sais pas trop où on s'en va avec
12 les questions de mon confrère maître David, là.
13 Déjà on est en train de questionner sur des
14 réponses qui ont été données dans un autre dossier,
15 donc on n'est clairement pas en suivi. On est en
16 train de questionner sur des dossiers ou, en fait,
17 sur des documents qui ont été déposés au NPCC.

18 Je crois qu'il ressort, de ce que madame
19 Caron a dit, qu'on n'a pas... on n'a pas les
20 témoins qui ont préparé ces documents ou on n'a pas
21 les témoins en mesure de répondre à des questions,
22 de répondre justement aux questions. En fait, ce ne
23 sont pas les témoins qui ont préparé ces documents-
24 là déposés au NPCC.

25 Et par ailleurs, on est ici afin justement

1 de fixer des modalités du tarif de l'option
2 tarifaire. Donc, de savoir l'opérationnalisation,
3 si c'est vers ça que mon confrère s'en va, puis le
4 rôle du « System Operator » ou... Je ne sais pas
5 nécessairement où il s'en va, mais si son objectif
6 c'est de s'en aller dans cette direction-là,
7 vraiment au niveau de l'opérationnalisation,
8 savoir... je pense qu'on s'éloigne assez fortement
9 de la phase 2 du présent dossier, il y avait peut-
10 être un lien avec la phase 1 du dossier, même s'il
11 me semble ténu. Mais on est clairement loin de la
12 phase 2 du présent dossier qui consiste à fixer une
13 option tarifaire.

14 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

15 Madame la Présidente, si vous permettez donc...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Absolument.

18 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

19 Écoutez, je ne vais pas élaborer très très
20 longuement, là. Ma ligne de questions porte ici sur
21 l'harmonisation, la cohésion à laquelle on a fait
22 référence tantôt, entre les différentes offres du
23 Distributeur. C'est le Distributeur lui-même qui
24 est en train ici d'expliquer qu'il y a trois sortes
25 d'offres qui sont mentionnées dans cette réponse-

1 là.

2 La première, c'était des « interrupt » au
3 « load program ». Le deuxième, c'est les « demand
4 response resources accessible due to reduction
5 schemes ». Et troisièmement, c'est les « additional
6 programs ». Alors, j'essayais juste de voir, parce
7 que dans ces trois cas-là, le Distributeur est en
8 train de dire ici qu'il s'agit de « programs » qui
9 sont « fully dispatched by the » coordonnateur de
10 fiabilité. Je veux juste mieux comprendre c'est
11 quoi « fully dispatched », mais s'il n'y a personne
12 sur le panel qui est en mesure de répondre à cette
13 question-là, bien je vais les laisser confirmer
14 qu'ils ne sont pas en mesure de répondre à cette
15 question-là.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bon. Là-dessus pour répondre, ce serait de voir si
18 effectivement les témoins sont capables de
19 répondre, mais au-delà de ça, effectivement, c'est
20 pas de la preuve qui est au dossier. Alors, les
21 témoins, il va falloir comprendre qu'ils ne
22 peuvent... qu'il est fort possible qu'ils ne soient
23 pas en mesure de vous répondre.

24 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

25 Q. [107] O.K. Alors, je vais y aller directement sur

1 l'option GDP Affaires. On lit donc en bas, comme
2 j'ai dit tantôt, on parle d'un « recent program »
3 et on voit dans la réponse du Distributeur qu'on
4 est en train de parler du programme GDP Affaires.

5 Donc, je veux juste clarifier la réponse
6 ici pour qu'on comprenne bien. Ça dit :

7 The area is also developing some
8 additional programs, including direct
9 control load management. A recent
10 program...

11 Puis là, on parle du GDP Affaires. Est-ce qu'on
12 doit comprendre de cette réponse-là que le
13 programme GDP Affaires est un programme où il y a
14 un « Direct control load management »?

15 Mme STÉPHANIE CARON :

16 R. Je ne vais pas m'hasarder dans l'interprétation du
17 langage et des termes qui sont utilisés dans le
18 cadre de l'élaboration des rapports qui sont au
19 NPCC, parce que de toute façon la valeur de mon
20 témoignage serait nulle d'ailleurs. Mais ce que je
21 comprends de l'extrait qui est ici c'est que le
22 Distributeur dans sa réponse explique dans quel
23 grand panier les différents moyens peuvent être
24 catégorisés.

25 Alors, il y a le panier - dans

1 l'établissement de son bilan - alors, je pense que
2 c'est des sujets qui ont déjà été abordés dans le
3 cadre de plans d'approvisionnement probablement,
4 mais quand le Distributeur établit son bilan, il a
5 le loisir... Bien, le loisir. Il place certains
6 éléments en réduction de la demande et là-dedans,
7 il y a des choses comme l'efficacité énergétique ou
8 encore les tarifs biénergie qui sont des moyens qui
9 sont venus diminuer la demande de façon
10 structurelle ou selon - pour ce qui est de la
11 biénergie, en fonction de paramètres de température
12 qui sont indépendants de la volonté du
13 Distributeur.

14 Il y a une autre catégorie de moyens qui
15 semble être associée ici au « fully dispatched » et
16 je pense que plus loin dans les réponses on parle
17 de ressources sous le contrôle du Distributeur, que
18 le Distributeur ne vient pas appliquer en réduction
19 de la demande, mais qu'il associe aux moyens
20 auxquels il peut recourir pour rencontrer la
21 demande, alors ils sont identifiés séparément, mais
22 vous nous avez mentionné que l'extrait que vous
23 nous citiez était préparé en deux mille dix-sept
24 (2017).

25 Les moyens qui étaient présents en deux

1 mille dix-sept (2017) sont évoqués à titre
2 d'exemple dans les réponses qui sont données par le
3 Distributeur et à partir de deux mille dix-neuf
4 (2019), on pourrait aussi associer à ces moyens-là
5 par exemple l'interruption des données qui
6 n'existait pas en deux mille dix-sept (2017).

7 Q. **[108]** O.K. Je vais passer au prochain document si
8 vous permettez. Donc, C-OC-0021, qui est la pièce
9 B-0114 du dossier 4110.

10 Alors, d'ailleurs, c'est la Régie qui nous
11 a dirigé vers ce dernier bilan de puissance dans sa
12 DDR qu'elle a adressé Option Consommateur. On voit
13 dans le tableau, on voit en gras « Gestion de la
14 demande de puissance » qui est déclinée ensuite
15 avec différents points. Donc, premier, c'est
16 électricité interruptible.

17 Le deuxième point c'est celui qui
18 m'intéresse « Interventions en gestion de la
19 demande de puissance ». Et ce point-là est lui-même
20 divisé en quatre sous-points. Quatre programmes :
21 GDP Affaires, Interruption chaînes de bloc,
22 Tarification dynamique et Hilo.

23 Donc, je voulais juste toujours dans mon
24 souci d'harmonisation et de cohérence poser
25 quelques questions concernant la différence entre

1 ces différentes options et programmes.

2 Premièrement, si on commence avec
3 l'Interruption chaînes de bloc, ma question c'est
4 quelles sont les conséquences pour un client crypto
5 qui est sous le tarif CB qui ne répond pas à
6 l'appel de coupure d'Hydro-Québec? Est-ce qu'il y a
7 des conséquences? Est-ce qu'il y a des pénalités?

8 Me FRÉDÉRIC PELLETIER :

9 R. Oui. Le client a des pénalités. S'il ne se place
10 pas à son seuil de cinq pour cent (5 %), toute
11 consommation au-delà de ce seuil sera facturée au
12 prix de cinquante sous le kilowatt heure
13 (0,50 \$/kWh).

14 Q. **[109]** D'accord. Et si je comprends bien, il n'y a
15 pas de telle pénalité dans l'option GDP Affaires?

16 R. Bien en fait, on n'est pas dans le même schéma de
17 tarifs de l'option tarifaire. Le tarif CB vise à
18 contrôler la charge que le client appelle à une
19 certaine heure, alors que dans le cadre de l'option
20 c'est une réduction de la puissance selon ce que le
21 client est capable d'interrompre. Et pour cette
22 réduction de puissance-là, on le rémunère.

23 Toutefois, c'est que s'il ne s'efface pas pendant
24 un appel, c'est que ça entre dans la moyenne ou
25 dans le calcul de la moyenne à la fin de l'hiver.

1 Et il peut être pénalisé par... bien, pas pénalisé,
2 mais il peut être... recevoir en fait un appui
3 financier moindre qu'il aurait pu avoir s'il ne
4 s'était pas effacé.

5 Q. **[110]** O.K. Donc, on fonctionne plus par la carotte
6 que par le bâton?

7 R. On peut dire ça.

8 Q. **[111]** O.K. Concernant la tarification dynamique,
9 qui est le prochain sous-point, est-ce que le tarif
10 FLEX serait inclus dans cette catégorie-là?

11 R. Oui.

12 Q. **[112]** D'accord. Si je comprends bien, les clients
13 qui participent à...

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Je pense qu'on faire une vérification ici. Écoutez,
16 je pense que les prévisions qui sont inscrites ici
17 concernent les crédits de la masse. On pourrait
18 peut-être vérifier...

19 Q. **[113]** J'ai de la difficulté à vous comprendre,
20 Madame Caron.

21 R. Excusez-moi! Je vais demander une consultation s'il
22 vous plaît.

23 Q. **[114]** D'accord.

24

25 (EN CONSULTATION)

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Q. **[115]** Est-ce que vous voulez que je repose la
3 question ou ça va?

4 Mme STÉPHANIE CARON :

5 R. Ça va. Je n'aurais pas dû intervenir. J'avais une
6 interrogation quant aux mégawatts qui étaient
7 représentés à la ligne « tarification dynamique »
8 s'ils incluait ou non ceux correspondant à
9 l'option du tarif Flex. Ils devraient y être à
10 cause que, habituellement, ça devrait être là.
11 C'est juste qu'il est probable que les prévisions
12 ne les incluent pas parce que c'est une toute
13 petite quantité.

14 Q. **[116]** O.K. Et puisqu'on est sur le sujet. Est-ce
15 que donc cette catégorie de tarification dynamique
16 inclut autre chose que le tarif Flex à votre
17 connaissance?

18 R. Oui, ça inclut le crédit hivernal.

19 Q. **[117]** Crédit hivernal. O.K.

20 R. Surtout le crédit hivernal d'ailleurs.

21 Q. **[118]** O.K. Et pour venir donc au tarif Flex, est-ce
22 que vous savez si les clients qui participent à ce
23 programme sont sujets à des pénalités s'ils ne se
24 conforment pas aux demandes de coupure?

25 R. Bien, vous savez on a parlé beaucoup de pénalités

1 depuis le début de l'audience. Puis ça prend des
2 formes différentes de la façon dont on l'aborde. On
3 se dit, bon, par exemple, si le prix finalement...
4 la compensation finalement reçue par le client GDP
5 qui n'a pas participé à tous les événements a été
6 diminuée est-ce une pénalité ou c'en est pas une?

7 Bon.

8 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

9 On a un petit peu de difficulté à vous comprendre,
10 Madame Caron. Peut-être en fermant votre caméra, ça
11 peut augmenter la bande passante souvent. Je ne
12 sais pas si...

13 Mme STÉPHANIE CARON :

14 R. On a de la difficulté à me comprendre tout le
15 temps?

16 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

17 À l'occasion.

18 Mme STÉPHANIE CARON :

19 R. À l'occasion. Bon. Dites-moi, je répéterai au
20 besoin.

21 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

22 D'accord.

23 Mme STÉPHANIE CARON :

24 R. Pour ce qui est des clients Flex, si vous voulez,
25 ce qui module, vient moduler le comportement, c'est

1 un prix plus élevé lors d'événements applicable à
2 leur consommation.

3 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

4 R. Si je peux me permettre. Dans le fond, c'est, le
5 tarif Flex n'est pas une pénalité. On vient
6 calibrer le tarif pour un cent (100) heures d'hiver
7 au prix compensé par un plus faible prix hors
8 pointe pour les deux mille huit cent quatre (2804)
9 heures qui restent de l'hiver. Donc, c'est vraiment
10 une tarification dynamique qui enduit... En fait ce
11 qu'on recherche c'est que les clients adhérents
12 changent leur comportement pour s'effacer en pointe
13 et consommer dans les périodes hors pointe à un
14 prix, dans le fond, plus faible. Donc, c'est un
15 déplacement de consommation qu'on vise ici.

16 Q. [119] O.K. Mais est-ce que je comprends qu'à toutes
17 fins pratiques ici le Coordonnateur de la fiabilité
18 ne peut pas exercer un contrôle direct dans ce cas-
19 ci. C'est pas comme s'il peut couper la... la
20 fourniture d'électricité, là, ou forcer le... le
21 client à générer de l'électricité autrement.

22 Mme STÉPHANIE CARON :

23 R. Mais là je pense que... je reviens à mon préambule
24 de départ, qui était... je ne veux pas interpréter
25 le sens des données à contrôle direct dans le cadre

1 des rapports qui sont soumis au NPCC. Je pense que
2 la compréhension générale qu'on peut tirer de cet
3 élément... de la réponse que vous nous avez donnée
4 (PROBLÈME DE TRANSMISSION).

5 Q. **[120]** Là, j'ai de la difficulté à vous comprendre,
6 Madame Caron.

7 R. Donc, quand... la distinction qui a été faite c'est
8 que certains moyens sont des moyens qui sont
9 structurels, qui viennent affecter la demande et
10 qui sont classés ou déduit de la demande dans le
11 bilan. D'autres moyens dépendent d'un geste du
12 Distributeur pour qu'ils prennent effet. Et dans le
13 cas de la tarification dynamique, des
14 interruptibles, de la GDP Affaires, le Distributeur
15 doit intervenir et ce sont des moyens à sa
16 disposition pour venir rencontrer la demande.

17 Q. **[121]** O.K. Toujours au tableau « Bilan de
18 puissance », le dernier des catégories Hilo. Est-ce
19 que dans le programme Hilo, l'offre Hilo, est-ce
20 qu'il y a des pénalités si l'adhérent... l'adhérent
21 ne répond pas aux consignes d'Hydro-Québec?

22 R. Bien dans le cas d'Hilo on n'a pas de relation avec
23 le client. Nous avons un contrat avec le
24 fournisseur de service, donc je ne peux pas
25 m'exprimer, là, sur ce qui arrive au client s'il ne

1 répond pas aux événements qui... aux consignes qui
2 lui sont données par l'agrégateur.

3 Q. **[122]** Est-ce que c'est plutôt que le contrôle
4 s'effectue par télémétrie, dans le cas de Hilo?
5 Est-ce que c'est exact?

6 Me SIMON TURMEL :

7 Regardez, je pense qu'on s'éloigne... je pense
8 qu'on s'éloigne peut-être justement au niveau des
9 technicalités du recours à Hilo. Je pense qu'on
10 s'éloigne de la pertinence par rapport au dossier
11 et on n'a pas de témoins non plus pour répondre
12 justement à ces questions techniques précises
13 relativement à Hilo.

14 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

15 Disons c'est une question assez macro, là. J'ai
16 peut-être quelqu'un d'autre sur le panel qui est en
17 mesure de réponse, si madame Caron n'est pas en
18 mesure.

19 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

20 R. Je...

21 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

22 Q. **[123]** C'est ça, il n'y a personne qui sait
23 comment...

24 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

25 R. Je souhaite... je souhaite une consultation s'il

1 vous plaît.

2 Q. [124] D'accord.

3 LA GREFFIÈRE :

4 D'accord, j'ouvre la salle.

5

6 (EN CONSULTATION)

7

8 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

9 Est-ce que je peux reprendre? Ça va?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui, je pense qu'ils sont de retour, oui.

12 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

13 O.K. Je ne vois pas madame Caron.

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 Oui, je suis là. Je suis là.

16 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

17 Je veux juste clarifier une chose, là, quant à ma
18 ligne de questions. C'est pas dans le but de poser
19 des questions techniques sur chacun de ces
20 programmes-là, que je pose mes questions. C'est pas
21 ça l'objectif, là, je veux rassurer tout le monde.
22 J'essaye tout simplement de déterminer la valeur du
23 produit. Je veux... j'essaye de déterminer la
24 valeur de l'option tarifaire comparativement aux
25 autres offres et aux autres programmes du

1 Distributeur. Puis ça, c'est important pour que la
2 Régie soit en mesure d'évaluer l'appui financier
3 optimal dans le dossier. Alors c'est ça la... le
4 but de mes questions. C'est pas pour piéger les
5 témoins sur les technicalités des différents
6 programmes. Alors j'essaie de poser des questions
7 assez macro, là, c'est pas des questions
8 extrêmement compliquées, là, je veux juste...
9 j'essaye de comparer les autres programmes avec
10 l'offre GDP. Alors voilà.

11 Q. **[125]** Ça fait que je ne sais pas si, Madame Caron,
12 à la lumière de cette explication-là, vous êtes en
13 mesure de répondre à ma question sur la qualité du
14 contrôle effectué dans le programme Hilo.

15 Mme STÉPHANIE CARON :

16 R. Bien je pense que votre question était : est-ce que
17 le Distributeur utilise de la télémétrie?

18 Q. **[126]** Je veux savoir comment que le Distributeur
19 effectue un contrôle.

20 R. Bien dans le cas du produit offert par l'agrégateur
21 Hilo, le Distributeur fait une demande, du même
22 type qu'il ferait à des clients interruptibles ou à
23 des clients GDP, auprès de Hilo pour lui signifier
24 la contribution dont il a besoin, au moment où il
25 en a besoin.

1 Q. **[127]** O.K. On va maintenant aborder... Et c'est le
2 dernier programme qui n'est pas l'option tarifaire,
3 là, c'est l'option d'électricité interruptible.
4 Est-ce que c'est exact de dire que les participants
5 à ce programme sont sujets à des pénalités, s'ils
6 ne se conforment pas aux coupures d'Hydro-Québec?

7 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

8 R. Oui, il y a un article qui prévoit.

9 Q. **[128]** O.K. Et si j'ai bien compris, aussi, la
10 réponse qui a été donnée à une question de maître
11 Cadrin, dans le cas du... de l'offre GDP Affaires,
12 si je comprends bien, les participants ne sont pas
13 assujettis à des pénalités s'ils ne se conforment
14 pas, contrairement à l'option d'électricité
15 interruptible?

16 R. Bien...

17 Q. **[129]** Est-ce que vous confirmez?

18 R. Bien, je confirme, dans la mesure où il n'y a...
19 S'ils ne s'effacent pas, il n'y a aucune pénalité.
20 Par contre, le... la non-réduction de puissance,
21 dans cet événement-là, va compter dans sa
22 rémunération globale à la fin de l'année.

23 Q. **[130]** O.K.

24 R. Une contribution étant nulle.

25 Q. **[131]** Et ma question, ensuite, c'est : pourquoi,

1 dans le cas de l'option tarifaire GDP, pourquoi
2 qu'Hydro-Québec a opté pour aller du côté de la
3 carotte, plutôt que du bâton? Pourquoi jouer dans
4 la rémunération, plutôt que d'imposer des pénalités
5 qui, selon moi, semblent offrir un contrôle
6 beaucoup plus direct au Distributeur? Mais, peut-
7 être que vous êtes en désaccord, je veux entendre
8 votre opinion sur cette question... votre
9 témoignage sur cette question.

10 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

11 R. Ici Jean-Pierre Chakra. Si...

12 Mme STÉPHANIE CARON :

13 R. Oui...

14 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

15 R. Non, si tu veux, vas-y, Stéphanie, je vais
16 compléter.

17 Mme STÉPHANIE CARON :

18 R. Oui, ce sera sûrement à compléter. Ce que je
19 voulais simplement mentionner d'entrée de jeu,
20 c'est qu'effectivement, il s'agit d'une question
21 d'approche. Puis, je vous rappelle que dans le cas
22 de la GDP Affaires, il s'agissait pour le
23 Distributeur, à l'origine, quand il a mis sur pied
24 son programme, de développer un instrument qui soit
25 plus adapté à la clientèle et qui fasse en sorte

1 que la clientèle visée y participe.

2 Donc, dans ce contexte, l'approche qui a
3 été retenue est... et je pense que les faits l'ont
4 démontré, c'est une approche qui leur convenaient
5 davantage, que les modalités, par exemple, de
6 l'option d'électricité interruptible.

7 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

8 R. Et je complétera... C'est exactement ça et quand
9 on a testé la GDP, offrir la carotte s'avérait être
10 plus attrayant. Ça veut dire que les clients
11 embarquaient et participaient plus activement à la
12 GDP, que si on mettait une pénalité qui, en quelque
13 sorte, devenait un frein. Parce que ça peut arriver
14 qu'un client industriel trouve... Il doit livrer
15 une marchandise (inaudible C 15:12:45****) qui ne
16 pourra pas participer. Donc, c'était moins
17 attrayant pour lui d'y participer.

18 Q. **[132]** Donc, est-ce que le faible intérêt des
19 clients pour l'OÉI peut s'expliquer par le fait que
20 l'option DGP Affaires offre une rémunération plus
21 élevée, par opposition à un risque de pénalité?

22 Mme STÉPHANIE CARON :

23 R. Bien, le désintérêt, si vous voulez, de la
24 clientèle visée par la GDP Affaires à l'OÉI a été
25 constaté avant le développement de la GDP. Donc, je

1 ne pense pas qu'on peut mettre... on peut
2 intervertir l'ordre des événements.

3 Q. [133] Sauf que l'approche pénalités existait depuis
4 le début, dans le OÉI.

5 R. C'est ça. Donc, ce que je vous dis, ce n'est pas...
6 L'approche GDP a été développée aux vues et aux
7 constats de ce que... bien, de ce que l'on... aux
8 vues de ce que l'on constatait comme intérêt de la
9 part de la clientèle que l'on souhaitait voir
10 participer à des efforts de gestion de puissance, à
11 l'égard de l'option existante de l'OÉI.

12 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

13 R. Et si je peux compléter aussi, c'est clair que la
14 pénalité était un frein, mais il y a aussi la
15 compensation pour les inconvénients non
16 énergétiques. L'OÉI n'offrait pas nécessairement un
17 avantage financier qui... pour combler ces
18 inconvénients non énergétiques.

19 Mme STÉPHANIE CARON :

20 R. Puis, également, Maître David, vous avez... vous
21 avez précédé le contexte de vos questions, là, il y
22 a quelques instants, en indiquant que vous les avez
23 placées d'abord sous le signe de l'harmonisation.
24 Je voulais juste rappeler que pour nous, et c'est
25 notre compréhension de ce qui était entendu par

1 « harmonisation », c'est... se situe au niveau des
2 signaux de prix qui sont envoyés au client.

3 Maintenant, là, les questions que vous
4 posez me semblent indiquer que vous vous interrogez
5 sur la valeur, la fermeté restrictive des mégawatts
6 qui sont inscrits au bilan, parce qu'ils ont tous
7 la même valeur.

8 Certains, selon vous, ou ce que je crois
9 comprendre de vos questions, certains, selon vous,
10 auraient une valeur plus élevée parce qu'ils
11 seraient plus fermes car assortis de pénalités.
12 D'autres, une valeur peut-être moins élevée...

13 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

14 Q. [134] Voilà.

15 R. ... car non assortis de pénalités. Ça, cet élément-
16 là, il est traité dans le bilan? Les mégawatts qui
17 sont inscrits au bilan ont tous la même valeur. Ils
18 sont... et la façon dont on procède pour ça, c'est
19 au niveau des facteurs de réserve qu'on applique
20 aux différents moyens, puis je pourrais laisser ma
21 collègue, madame Hudon, vous expliquer comment ça
22 se transpose dans l'analyse économique, pour ce qui
23 est de la valeur des mégawatts.

24 Mme MYRIAM HUDON :

25 R. J'ai réussi. Donc, je ne suis pas du tout une

1 spécialiste des critères de fiabilité inscrits dans
2 les bilans, mais c'est clair que c'est une notion
3 que j'intègre dans mes analyses économiques. Donc,
4 par exemple pour le cas de la GDP Affaires, on va
5 indiquer que dans le bilan, les mégawatts avaient
6 un taux de réserve ou un taux de fiabilité, peut-
7 être que je n'applique pas le bon terme, là, mais
8 de dix-sept pour cent (17 %) et c'est reflété dans
9 l'analyse économique et la valeur que le produit a
10 fourni.

11 Dans le fond, le point que madame Caron
12 amène, c'est que les mégawatts qui sont inscrits
13 dans le bilan t'sais, je veux dire, ils respectent
14 l'ensemble des critères du NPCC et ils ont chacun,
15 chaque produit a son propre critère de fiabilité
16 qui prend en compte, notamment des notions de
17 pénalités, les notions de à quel moment les
18 produits peuvent être appelés, semaine, fin de
19 semaine, jours fériés.

20 Q. **[135]** Est-ce que ça serait plus juste de considérer
21 la contribution en puissance de l'offre GDP
22 Affaires en baisse de demande, plutôt qu'en moyen
23 de puissance?

24 Me SIMON TURMEL :

25 Regardez, là, là, on s'éloigne carrément. Je pense

1 à des sujets qui ont été traités déjà en phase 1 du
2 premier dossier, puis, là, on s'éloigne carrément
3 de l'objet de la phase 2, soit fixer l'option
4 tarifaire, là. Donc, c'est un sujet qui me semble
5 être un sujet ici qui pourrait être traité dans le
6 plan d'appro, peut-être le mois prochain mais aux
7 fins de la phase 2 du présent dossier, je n'en vois
8 malheureusement pas, bien que ce soit très
9 intéressant, je n'en vois pas l'utilité.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Maître David?

12 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

13 Oui, alors on va revenir sur cette question-là lors
14 de la présentation de la preuve d'Option et de la
15 plaidoirie.

16 Q. **[136]** Bon, deuxième ligne de questions, ça concerne
17 le programme d'Hydro Sherbrooke. Êtes-vous familier
18 avec le programme qui s'appelle « Génératrice
19 d'urgence d'Hydro Sherbrooke »? Est-ce qu'i y a
20 quelqu'un du panel qui a entendu parler de ça?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Là, Maître David, c'est moi qui vais vous demander
23 c'est quoi la pertinence de la question, là, parce
24 qu'on n'est plus dans les programmes du
25 Distributeur, on est allés largement, là, dans...

1 pour essayer de comprendre l'harmonisation avec les
2 modalités, mais on n'entrera pas dans les
3 programmes des autres distributeurs, Maître.

4 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

5 Je veux juste savoir si Hydro-Québec a regardé des
6 programmes similaires offerts par d'autres
7 distributeurs, quand ils ont élaboré l'offre GDP
8 Affaires et il faut, il faut savoir, Madame la
9 présidente, qu'il s'agit ici d'un programme
10 approuvé par la Régie de l'énergie, tout autant que
11 devra l'être l'offre GDP Affaires et donc, pour
12 revenir à la préoccupation de cohésion entre les
13 programmes aussi, et des appuis financiers qui sont
14 requis, je pense que c'est pertinent de voir
15 comment GDP Affaires se compare à des programmes
16 similaires offerts par d'autres distributeurs.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je ne suis pas convaincue du tout de la situation,
19 parce que, là, on déborde largement de D-2019-164
20 où on avait invité le Distributeur à faire une
21 proposition d'harmonisation des appuis financiers
22 en fonction de ses propres programmes. Bien je
23 pense que, là, en ce moment, là, si on va sur les
24 autres, ce qui peut être offert partout sur le
25 marché, bien, on va être ici jusqu'à demain matin,

1 là. Ce n'est pas nécessairement très pertinent, là.

2 Me SIMON TURMEL :

3 Si je peux me permettre, un intervenant avait
4 demandé à traiter les programmes ailleurs et la
5 Régie avait dans une décision procédurale refusé
6 justement au niveau de la phase 2 de traiter les
7 programmes semblables ou similaires qu'il pourrait
8 y avoir lieu dans d'autres juridictions. Donc, je
9 n'ai pas eu le temps de m'objecter, mais je me...
10 C'est ça.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je ne dispose pas de votre place, mais maître
13 David, je vais vous demander de passer à une
14 question s'il vous plaît.

15 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

16 Q. **[137]** O.K. Ma prochaine question concerne la pièce
17 B-0094, le deuxième audit de Technosim et j'en suis
18 à la page 2. On lit un peu plus bas dans la section
19 3 :

20 Hydro-Québec a fourni un échantillon
21 de cent six (106) noms de clients.

22 Donc, on lit qu'il s'agit d'un audit qui est basé
23 sur une liste de clients potentiels sélectionnés
24 par Hydro-Québec. Est-ce que c'est bien le cas,
25 Monsieur Parent?

1 M. MICHEL PARENT :

2 R. La liste de clients a bel et bien été fournie par
3 Hydro-Québec

4 Q. **[138]** D'accord. Est-ce que Technosim a évalué la
5 représentativité statistique des clients se
6 trouvaient sur cette liste-là comme étant des
7 clients susceptibles de bien représenter les
8 clients non participants pouvant potentiellement
9 avoir un intérêt pour l'option GDP Affaires?

10 R. Nous n'avons pas fait cette évaluation, mais nous
11 avons à tout le moins discuté avec Hydro-Québec,
12 lorsqu'ils ont monté cet échantillon-là, de la
13 représentativité, mais comme tel, une évaluation
14 statistique n'a pas été faite.

15 L'évaluation de la marge d'erreurs avec un
16 niveau de confiance est à peu près de seize (16 %) à dix-sept (17 %) pouvant aller jusqu'à peu près
17 vingt pour cent (20 %), tout dépendant de la taille
18 de la population qui est considérée. C'est une
19 variable évidemment importante dans l'évaluation,
20 mais ça vous donne un peu la marge au niveau de la
21 représentativité globale de l'échantillon qu'on a
22 utilisé lors de ce contre-audit.

24 Q. **[139]** D'accord. La prochaine ligne de questions, je
25 voulais revenir sur un échange qu'il y a eu entre

1 le Panel et maître Cadrin concernant la pièce 126.
2 Est-ce que c'est exact de dire que la majorité des
3 clients atypiques qui participe à l'offre GDP
4 Affaires sont des stations de ski? Est qu'il y a
5 quelqu'un du Panel qui est en mesure de répondre à
6 ça?

7 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

8 R. Pouvez-vous répéter la question juste pour être
9 bien sûr?

10 Q. **[140]** Oui. Est-ce que la majorité des clients
11 atypiques qui participe à l'offre GDP Affaires sont
12 des stations de ski?

13 R. Les stations de ski sont considérées comme des
14 clients atypiques non prévisibles et représentent
15 trois point cinq pour cent (3,5 %) des participants
16 à la GDP.

17 Q. **[141]** O.K. Et les autres clients atypiques, ils
18 sont de quelle nature? Les grande catégories.

19 R. Ça peut-être très variable. Ça peut être des
20 clients industriels. Ça peut être des clients...
21 des institutions, des écoles. Ça peut être... C'est
22 très très variable.

23 Bien, un client typique peut changer aussi
24 son fonctionnement, peut devenir atypique et
25 redevenir typique par la suite.

1 Q. **[142]** O.K. Puis à la fois des prévisibles et des
2 non prévisibles?

3 R. Non. On parle juste des prévisibles.

4 Q. **[143]** Prévisibles. De façon générale, est-ce qu'il
5 est exact de dire que la fabrication de neige a
6 surtout lieu à l'extérieur de la pointe hivernale?

7 R. Pas nécessairement. La pointe hivernale peut
8 arriver au mois de décembre, au mois de janvier, au
9 mois de février, au mois de mars. Ça dépend d'une
10 année à l'autre.

11 Q. **[144]** O.K.

12 R. Je me rappelle même très bien il y a une période où
13 la plus grande pointe enregistrée c'était le vingt-
14 quatre (24) décembre.

15 Q. **[145]** Avez-vous connaissance de la période la plus
16 importante pour la fabrication de la neige?

17 R. Non.

18 Q. **[146]** Non?

19 R. La coïncidence. Non.

20 Q. **[147]** O.K. Je voulais, puis ça va terminer mon
21 contre-interrogatoire, juste revenir sur certaines
22 questions et réponses qui ont été fournies lors du
23 contre-interrogatoire de maître Turmel de la FCEI.

24 Première question, au fond j'ai juste deux
25 questions. La première c'est : est-ce qu'il y a

1 encore beaucoup de potentiel de développement pour
2 les clients avec une capacité d'effacement de plus
3 de mille deux cents kilowatts (1200 kW)?

4 R. Voulez-vous dire dans le marché?

5 Q. **[148]** Oui. Exact.

6 R. Genre des clients potentiels à venir?

7 Q. **[149]** Oui. Est-ce qu'il y a beaucoup de potentiel
8 de développement dans ce marché-là?

9 R. Je ne peux pas le quantifier, mais c'est pas la
10 majorité des clients de plus que mille deux cents
11 kilowatts (1200 kW) qui ont participé au programme.
12 Et je ne peux pas le quantifier. On n'a pas de...

13 Q. **[150]** Donc, vous n'avez pas d'ordre de grandeur,
14 mais c'est une minorité?

15 R. Pour l'instant, c'est une minorité. Oui.

16 Q. **[151]** O.K.

17 R. Mais ça ne veut pas dire qu'on ne peut pas
18 développer ce marché-là pour autant.

19 Q. **[152]** Puis ça, on parle ici de clients comme des
20 institutions publiques, des écoles, des cégeps, des
21 universités et des hôpitaux, est-ce que c'est
22 exact? Qui tombent dans cette catégorie-là?

23 R. Les hôpitaux, ça va être difficile pour des raisons
24 assez évidentes qu'ils ne peuvent pas
25 nécessairement utiliser leurs équipements qui

1 servent de backup. Ça peut être du commercial, ça
2 peut être de l'institutionnel, ça peut être... Oui,
3 c'est assez diversifié. Et il y a certains segments
4 de clients que même si on leur offre deux cents
5 (200 \$) le kilowatt et ils n'embarqueront jamais
6 dans la GDP.

7 Q. **[153]** O.K. Ma dernière question, la détermination
8 statistique des strates d'effacement, est-elle
9 faite à partir des clients existants ou en fonction
10 des clients potentiels?

11 R. Vous parlez du tableau qu'on vous a fourni?

12 Q. **[154]** Oui. La B-0085, le tableau 3, là.

13 R. Des participants pour la GDP, c'est du... c'est du
14 réel.

15 Q. **[155]** O.K. Donc, c'est des clients existants. Si
16 vous me donnez un instant, j'ai mon analyste à
17 côté, je vais juste voir si j'ai des questions
18 additionnelles si vous me donnez une minute.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Sans problème.

21 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

22 R. Maître David, je voulais juste peut-être apporter
23 une précision supplémentaire concernant des clients
24 atypiques non prévisibles. Je me rappelle, ce
25 matin, j'ai cliqué que finalement la majorité des

1 stations de ski participent au programme de GDP
2 Affaires et plus on va avoir de nouvelles
3 adhésions, de nouveaux participants, plus le
4 pourcentage ne ferait que diminuer puisque la
5 majorité des stations de ski adhèrent.

6 Q. [156] O.K. Merci. Madame la Greffière, je ne sais
7 pas si c'était possible de mettre à l'écran le
8 mémoire d'Option consommateurs C-OC-0015. J'ai
9 juste une dernière question, Madame la Présidente.
10 Allez à la page 13. Alors, on a ici un tableau qui
11 provient de la pièce B-0009 du dossier du plan
12 d'appro 4110. La question qu'on a tout simplement,
13 c'est : pouvez-vous nous fournir le taux de réserve
14 pour Hilo? Parce que Hilo n'est pas dans les
15 catégories où vous donnez les taux de réserve. Est-
16 ce que c'est possible de nous fournir ça par voie
17 d'engagement?

18 Me SIMON TURMEL :

19 Regardez, je pense... en fait, je vais m'objecter.
20 Je ne vois vraiment pas l'utilité, dans le cadre de
21 la phase 2 du présent dossier, d'avoir à fournir le
22 taux de réserve pour Hilo. On dépasse largement ce
23 qui est nécessaire pour le cadre de la fixation
24 d'une option tarifaire et le cadre de la D-2019, je
25 pense, 052, j'ai oublié le numéro de la décision.

1 Je pense qu'on est en train de donner à
2 l'harmonisation un sens assez élargi qui dépasse la
3 pertinence.

4 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

5 Alors, Madame la Présidente...

6 Me SIMON TURMEL :

7 Et je rajouterais, si vous permettez, c'est peut-
8 être une question qui aurait pu être posée sur...
9 je rajoute, c'est une question qui aurait pu être
10 posée également en DDR si OC avait besoin de cette
11 information.

12 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

13 Donc, Madame la Présidente, c'est simplement,
14 encore une fois, dans notre souhait de mieux
15 déterminer la valeur du produit de l'offre GDP
16 Affaires et la comparaison avec d'autres programmes
17 est donc une façon très pertinente d'établir cette
18 valeur-là. Mais je m'en remets à la discrétion du
19 banc, si le banc juge que ce n'est pas pertinent.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Un instant, s'il vous plaît. Maître David, je pense
22 qu'on va accueillir l'objection ici. On a de la
23 difficulté à voir la pertinence aux fins de
24 l'établissement des appuis financiers et des
25 modalités du tarif GDP avec... en connaissant le

1 taux de réserve qui serait attribué à Hilo.

2 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

3 Très bien. Alors, voilà! Ça termine mon contre-
4 interrogatoire. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie, Maître David. On va prendre la
7 pause lunch, il est midi et dix (1210), on va
8 revenir à quinze heures dix (15 h 10)... à quinze
9 heures (15 h 00)... treize heures dix (13 h 10).
10 Excusez-moi. O.K. Treize heures dix (13 h 10) et on
11 va recommencer avec le contre-interrogatoire du
12 RNCREQ.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14

15 _____

15 (13 h 13)

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Bonjour à tous. Si nous sommes prêt, nous pouvons
19 commencer avec le contre-interrogatoire du RNCREQ.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN OUELLETTE :

21 Bonjour. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour
22 Madame la Régisseur, Monsieur le Régisseur. Bonjour
23 tous les témoins du Distributeur et bonjour chers
24 confrères, Maître Turmel. J'avais annoncé soixante
25 (60) minutes, et je pense que je vais les remplir.

1 Alors on va essayer d'y aller vite. Et je vous
2 préviens, Madame Dupuis (sic), je m'en excuse, je
3 pense que je vais mettre vos compétences techniques
4 à l'épreuve pour sortir les documents. Alors ce
5 sera un véritable exercice.

6 Q. **[157]** Pour commencer, j'aimerais qu'on regarde
7 l'évolution de GDP Affaires au cours des dernières
8 années, puis les prévisions. Alors, on peut peut-
9 être aller à la B-0080, page 7, le tableau 1. Je
10 regarde la ligne pour les « planifiés » au courant
11 des différentes années. Je ne sais pas si je vais
12 utiliser le bon terme, mais, moi, je voulais
13 demander, est-ce que, à chaque année, on procède à
14 la... je vais appeler ça la cristallisation des
15 mégawatts planifiés, mais le moment où est-ce qu'on
16 les détermine ou qu'on les fixe, est-ce que c'est
17 toujours fait à la même date, si c'est possible de
18 l'indiquer?

19 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

20 R. C'est toujours à la même date, au moment où les
21 inscriptions s'arrêtent, c'est à ce moment-là qu'on
22 détermine la planification des mégawatts.

23 Q. **[158]** Donc, ce serait vers la fin du mois de
24 septembre, sauf erreur, est-ce exact?

25 R. Exactement. Et ça peut arriver des fois qu'on

1 déborde du mois de septembre. Mais c'est vraiment
2 dans ces eaux-là, aux alentours de la fin... Oui.

3 Q. **[159]** O.K. Et pour les réels, quand est-ce qu'on
4 les détermine?

5 R. Dans le courant du mois d'avril.

6 Q. **[160]** Je vous réfère maintenant au bilan qui a été
7 déposé le premier (1er) novembre deux mille dix-
8 neuf (2019) dans le dossier du Plan
9 d'approvisionnement 2020-2029, qui est dans
10 R-4110-2018, le document B-0009 page 18. Laissez
11 les documents ouverts, Madame Dupuis (sic), s'il
12 vous plaît. Je réalise, pendant que madame Dupuis
13 (sic) sort le document que j'ai oublié de me
14 présenter pour les fins des notes sténographiques.
15 Alors, Jocelyn Ouellette pour l'intervenant RNCREQ.

16 LA GREFFIÈRE :

17 Excusez-moi! Le numéro du dossier que vous m'avez
18 dit?

19 Me JOCELYN OUELLETTE :

20 4110-2018, Document B-0009. Madame Lebuis. Toutes
21 mes excuses.

22 LA GREFFIÈRE :

23 Excusez-moi! Juste me répéter la cote.

24 Me JOCELYN OUELLETTE :

25 B-0009 page 18.

1 Q. [161] Donc, j'attire votre attention sur les trois
2 cent trois mégawatts (330 MW) qu'on avait prévus
3 pour l'année deux mille vingt, deux mille vingt et
4 un (2020-2021), qui est vis-à-vis la ligne
5 « Programme GDP Affaires ». On peut laisser le
6 document là. En fait c'est plus si les témoins vont
7 vouloir s'y référer, ça va être plus facile. Madame
8 Lebuis, je vous demanderais de sortir maintenant la
9 version du bilan qui a été déposée le trente (30)
10 octobre dans le même dossier 4110-2018, document
11 B-0102 page 24.

12 Dans cette version du bilan qui est déposée
13 un an plus tard que celui qu'on vient de voir, le
14 montant pour GDP Affaires prévu pour la même année
15 est de quatre cent sept mégawatts (407 MW). Alors
16 ma question pour le panel : pouvez-vous m'expliquer
17 pourquoi à l'intérieur d'un an on est passé d'une
18 prévision de trois cent trente mégawatts (330 MW) à
19 quatre cent sept (407 MW), donc cent dix (110 MW)
20 de plus que les réels qu'on venait d'avoir à
21 l'hiver précédent?

22 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

23 R. Jean-Pierre Chakra. Le quatre cent sept (407 MW) ça
24 a été suite à la reprise du programme GDP durant
25 l'été vingt vingt (2020). C'est ce que nous avons

1 inscrit, si vous voulez, au programme. Tandis que
2 le trois cent trente (330 MW) ce que nous avons...
3 pouvez-vous remettre s'il vous plaît l'autre
4 graphique? Je veux juste m'assurer de dire les
5 bonnes affaires, s'assurer de ma bonne
6 compréhension s'il vous plaît. Parfait. Donc, le
7 330 en quelque sorte c'est ce qu'on... O.K. C'est
8 pas le bon graphique, mais c'est pas grave, je vais
9 y aller... je vais y aller de mémoire, là. Le trois
10 cent trente (330 MW) qu'est-ce qu'on visait en
11 quelque sorte aller chercher selon ce qu'on...
12 notre connaissance un peu du marché, notre
13 connaissance un peu de ce qui pouvait rentrer. Ça a
14 été une agréable surprise, je vous dirais, de
15 savoir que finalement on est allé... on a réussi à
16 inscrire quatre cent sept (407 MW) et non pas trois
17 cent trente (330 MW). Et... et c'était dû
18 probablement à la reprise du programme GDP.

19 Q. **[162]** Donc... et... mais je ne suis pas sûr de
20 comprendre pourquoi on augmente de cent dix mille
21 mégawatts (110 MW)? Qu'est-ce qui...?

22 R. C'est parce que le trois cent... le trois cent
23 trente (330) qu'on avait prévu c'était pas des
24 clients qui se sont inscrits. Le quatre cent sept
25 (407 MW) c'est des clients qui se sont inscrits.

1 C'est une... c'est ça la différence. Le quatre cent
2 sept (407 MW) c'est une inscription, le trois cent
3 trente (330 MW) c'est ce qu'on prévoyait, sans
4 qu'il y ait une inscription.

5 Q. **[163]** Le trois cent trente (330 MW) c'est avec les
6 clients existants, quatre cent sept (407 MW) c'est
7 en anticipant les nouvelles adhésions.

8 R. Trois cent trente (330 MW) ça inclut les clients
9 existants, plus ce qu'on pensait aller recruter en
10 supplément. Le quatre cent sept (407 MW) c'est ce
11 qu'on a recruté.

12 Q. **[164]** D'accord. Pour l'hiver deux mille vingt-deux
13 mille vingt et un (2020-2021) le tarif applicable a
14 été fixé provisoirement par la décision D-2020-120.
15 Et cette décision-là a été rendue le quatorze (14)
16 septembre deux mille vingt (2020). Là, vous me
17 direz si c'est nécessaire de l'afficher, là, mais
18 dans la décision on retrouve le texte provisoire du
19 tarif, qui prévoit à l'article 4.75 que pour
20 adhérer à la présente option le demandeur doit
21 soumettre une demande écrite à Hydro-Québec avant
22 le quinze (15) septembre. Donc, il y a une journée
23 de différence entre le moment où est-ce que la
24 décision est rendue et qu'elle fixe la date butoir.
25 Donc, à moins que je me trompe, là, corrigez-moi si

1 je me trompe, les adhésions en GDP Affaires pour
2 l'hiver deux mille vingt-deux mille vingt et un
3 (2020-2021) ne sont pas toutes arrivées à
4 l'intérieur de cette journée ouvrable-là entre le
5 quatorze (14) septembre et le quinze (15) septembre
6 de la même année.

7 R. Je ne peux pas sortir de chiffre exact, mais la
8 très forte majorité est arrivée bien avant. Est
9 arrivée avant.

10 Q. **[165]** Donc, c'est ce que j'anticipais aussi. Si les
11 adhésions ont été reçues avant le quatorze (14)
12 septembre ça veut dire qu'au moment où les clients
13 ont choisi d'adhérer à l'option pour deux mille
14 vingt-deux mille vingt et un (2020-2021), ces
15 clients-là ne savaient pas quel serait le tarif
16 applicable ou les modalités en vigueur puisque la
17 décision de la Régie n'avait pas encore été rendue.
18 Exact?

19 R. Avant la décision... avant la décision du quatorze
20 (14) septembre, les clients s'inscrivaient au
21 programme de GDP tel que déterminé dans le Guide du
22 participant... du participant, excusez-moi.

23 Q. **[166]** Je comprends, mais ils se sont inscrits... il
24 y a eu des conditions qui ont été en vigueur pour
25 deux mille vingt-deux mille vingt et un (2020-

1 2021), ces conditions-là ont été fixées par la
2 décision du quatorze (14) septembre. Puis, je
3 comprends que les adhésions avaient déjà été
4 faites. Donc, au moment où est-ce que les clients y
5 ont adhéré, ils n'avaient pas une idée précise...
6 Je comprends qu'ils pouvaient avoir une idée de ce
7 que c'était avant, mais de ce que allait être pour
8 deux mille vingt, deux mille vingt et un (2020-
9 2021), ils ne pouvaient pas le savoir exactement.

10 R. Non.

11 Mme STÉPHANIE CARON :

12 R. Il y a... Bien, si je peux ajouter quelque chose?
13 Il y avait deux types d'informations qui étaient
14 disponibles, finalement, donc aux clients et aux
15 délégués pour se faire une idée de quel serait le
16 prix qui sera en vigueur en deux mille vingt, deux
17 mille vingt et un (2020-2021). C'était un... le
18 programme qui existait. Et que, pendant un temps,
19 on souhaitait maintenir. Et en juillet... Vous
20 m'entendez mal? O.K.

21 En juillet de... en juillet précédent, la
22 Régie avait rendu une décision, où elle nous
23 ordonnait de développer un tarif provisoire, qui
24 reprendrait les caractéristiques du programme, tel
25 qu'il existait au moment de la décision D-2019-164,

1 c'est-à-dire en décembre deux mille dix-neuf
2 (2019).

3 Alors, dans les deux cas de figure, les
4 clients s'attendaient à une rémunération de
5 soixante-dix dollars du kilowattheure (70 \$/kWh).

6 Q. **[167]** D'accord. Donc... Mais, malgré tout, même si
7 le client ne savait pas exactement ce serait quoi
8 les conditions pour deux mille vingt, deux mille
9 vingt et un (2020-2021), ça ne les pas empêchés de
10 participer à l'option, ou au programme, là, selon
11 ce que eux s'attendaient, puis de fournir trois
12 cent soixante-cinq kilowatts (365 kW) d'effacement.
13 Donc, soixante-huit (68) de plus que l'hiver
14 dernier.

15 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

16 R. Je voudrais juste rappeler que dans le cadre du
17 programme, c'était assez transparent pour les
18 clients que c'était sur une année, le soixante-dix
19 dollars du kilowatt (70 \$/kW). Ce n'était pas,
20 genre, en continu. Donc, oui, ils se sont inscrits
21 sachant cet élément-là.

22 Q. **[168]** O.K. Mais pour deux mille vingt, deux mille
23 vingt et un (2020-2021), c'est quand même le... Le
24 trois cent soixante-cinq mégawatts (365 MW), là, de
25 réel, c'est le plus haut nombre de mégawatts

1 d'effacements obtenus au cours des cinq dernières
2 années?

3 R. Exact.

4 Mme STÉPHANIE CARON :

5 R. Oui. Et on rappellera que ça fait suite, aussi, à
6 une période où on a dû limiter les quantités
7 acceptables à la GDP Affaires.

8 Q. **[169]** D'accord. Puis, vous avez indiqué, hier, que
9 les mégawatts réels d'effacement, pour deux mille
10 vingt, deux mille vingt et un (2020-2021), étaient
11 de trois cent soixante-cinq (365), c'est ce qu'on
12 vient de voir.

13 Vous avez expliqué que la différence entre
14 les quatre cent sept (407) planifiés, puis ces
15 trois cent soixante-cinq (365) là de... réellement
16 obtenus, s'expliquait par le fait qu'en raison de
17 la COVID, les clients ont dû laisser en fonction
18 leurs systèmes de ventilation fonctionner
19 vingt-quatre (24) heures sur vingt-quatre (24) et
20 n'ont donc pas pu s'effacer suffisamment. C'est ce
21 que j'ai...

22 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

23 R. En...

24 Q. **[170]** ... retenu de l'explication d'hier. Est-ce...

25 R. C'était juste...

1 Q. **[171]** Oui?

2 R. C'était en partie. C'est une partie... Je donnais
3 un exemple de certains clients qui ne pouvaient pas
4 participer à la GDP, parce qu'ils devaient garder
5 leurs systèmes de ventilation vingt-quatre (24)
6 heures sur vingt-quatre (24) ouverts. Il y a
7 d'autres raisons, mais on n'a pas nécessairement
8 investigué plus que ça.

9 Q. **[172]** D'accord.

10 R. Mais, la performance... La seule corrélation qu'on
11 pouvait voir entre le manque de performance,
12 versus... C'est la COVID. C'est vraiment la COVID
13 qui a... qui était le seul lien qu'on pouvait
14 établir, à ce moment-là.

15 Q. **[173]** Mais, c'était un manque de performance, par
16 rapport à vos prévisions. Parce que dans les faits,
17 ils ont mieux performé que l'année précédente.

18 R. C'est un manque de performance, par rapport à ce
19 qu'ils nous ont dit qu'ils vont pouvoir s'effacer,
20 c'est-à-dire le quatre cent sept (407). Mais si on
21 suit la courbe, oui, c'est une meilleure
22 performance, par rapport à l'année précédente.

23 Q. **[174]** Et croyez-vous que sans ces explications de
24 COVID ou les autres qu'ils vous ont... qu'ils
25 auraient eues sans vous les détailler, là, croyez-

1 vous que c'était réaliste d'atteindre les quatre
2 cent sept mégawatts (407 MW) planifiés pour l'hiver
3 dernier?

4 R. Je vous dirais que ça va fluctuer autour de quatre
5 cent sept (407), mais s'il n'y avait... s'il n'y
6 avait pas la situation extraordinaire, ça allait
7 pouvoir... Ceux qui ont été pénalisés, parce qu'ils
8 ne pouvaient pas arrêter leurs systèmes, oui, ça
9 aurait aidé à atteindre proche du quatre cent sept
10 (407).

11 Q. **[175]** Et, selon vous... Est-ce que, selon vous, il
12 existe au Québec suffisamment d'entreprises qui
13 disposent des équipements nécessaires pour
14 participer à l'option et fournir les quatre cent
15 sept mégawatts (407 MW), là, que vous aviez
16 estimés? J'imagine que oui?

17 R. De ce qu'on a vu comme adhésion et ce qu'on avait
18 estimé au niveau de prévisions, oui.

19 Q. **[176]** Je passe maintenant au plus récent bilan que
20 nous avons, qui serait celui du vingt-cinq (25)
21 février deux mille vingt et un (2021), toujours
22 dans le dossier 4110-2019, le document B-0114
23 tableau 2.1 à la page 5.

24 Selon ce dernier bilan-là, les inscriptions
25 pour l'hiver prochain sont estimées à trois cent

1 vingt-cinq mégawatts (325 MW).

2 Est-ce que, maintenant qu'on connaît le
3 réel de trois cent soixante-cinq (365 MW) l'hiver
4 dernier, est-ce que ça implique selon vous un
5 changement dans cette prévision?

6 R. Oui. C'est un changement dans la prévision. Comme
7 je l'ai expliqué hier, le périmètre du programme,
8 bien ce n'est plus un programme, mais le soixante-
9 dix dollars du kilowatt (70 \$kW) et certaines
10 autres modalités ont changé.

11 Donc, oui. Ça tient compte un peu des
12 changements par rapport à ce que c'était l'année
13 passée.

14 Q. **[177]** Ma question c'est le trois cent vingt-cinq
15 mégawatts (325 MW) qu'on voit pour deux mille vingt
16 et un deux mille vingt-deux (2021-2022), est-ce que
17 ça ça tient toujours ou ça va être modifié en
18 fonction des réels qu'on vient d'obtenir?

19 R. Non, non. Ça tient. On l'a évalué en fonction de...
20 Oui. Ça tient.

21 Q. **[178]** D'accord. Maintenant, pouvez-vous m'expliquer
22 aussi la variation des mégawatts prévus pour cette
23 année-là, deux mille vingt et un deux mille vingt-
24 deux (2021-2022), au travers des différentes
25 prévisions.

1 Si nécessaire, on pourra retourner dans les
2 bilans précédents, mais c'est parce que dans le
3 bilan du premier (1er) novembre deux mille dix-neuf
4 (2019), on prévoyait trois cent quatre-vingt-cinq
5 (385 MW).

6 Dans celui qui a suivi, le trente (30)
7 octobre deux mille vingt (2020), il y a une
8 diminution subite à cent cinquante (150 MW) et là
9 dans le plus récent qu'on regarde en ce moment,
10 trois cent vingt-cinq (325 MW).

11 Je voulais juste savoir qu'est-ce qui
12 expliquait cette modulation-là?

13 R. Bien sûr. Bon, je vous dirais je vais commencer par
14 l'avant-dernière prévision. Celle de cent cinquante
15 (150 MW) et plus, la suite.

16 On était dans une zone d'inconnus. On ne
17 savait pas de quoi va avoir l'air l'option
18 tarifaire. Il n'y avait pas d'option tarifaire
19 entre nos mains. Il y avait une zone d'inconnus. Au
20 niveau du dollar du kilowatt, au niveau des
21 modalités, au niveau de la diversité des clients et
22 caetera.

23 Cette quantité d'inconnus nous rendait un
24 peu inconfortable d'arriver avec des chiffres où on
25 était confiants. Donc, on avait proposé le chiffre

1 qu'on avait proposé en fonction du degré
2 d'informations manquantes que nous avons.

3 Plus tard, quand l'option tarifaire a été
4 déposée, là on avait quelque chose. On avait plus
5 de connus. On avait plus d'éléments sur lesquels on
6 pourrait se fier. Notamment, l'option tarifaire
7 nous a donné des informations. C'est quoi le
8 nouveau dollar du kilowatt? Le tarif de
9 dégressivité et caetera. Et c'est ça qui a amené à
10 une réévaluation, à de nouvelles prévisions qui est
11 de trois cent vingt-cinq kilowatts (325 kW).

12 Q. [179] D'accord. Et selon la version du plan de
13 novembre deux mille dix-neuf (2019), les
14 effacements du GDP Affaires allaient augmenter
15 graduellement au cours des années pour passer de
16 deux cent quatre-vingts (280 MW) à cinq cent quinze
17 (515 MW).

18 Maintenant, avec le bilan le plus récent,
19 celui du vingt-cinq (25) février, les prévisions
20 sont différentes. On a une diminution pour l'année
21 prochaine où on passe du quatre cent sept (407 MW)
22 prévu ou du trois cent soixante-cinq (365 MW) qu'on
23 a réellement obtenu à une prévision à trois cent
24 vingt-cinq (325 MW), ensuite une augmentation.

25 Pouvez-vous m'expliquer pourquoi?

1 R. Pourquoi on ré-augmente?

2 Q. **[180]** Bien, qu'est-ce qui explique qu'on avait
3 prévu une augmentation graduelle à l'origine, puis
4 que maintenant, on a quelque chose qui va diminuer
5 pour l'année prochaine et ré-augmenter plus tard?

6 R. Bien, écoutez, là actuellement l'option tarifaire
7 qui a été proposée, on parle d'une diminution de
8 l'incitatif en dollars du kilowatt de soixante-dix
9 (70 \$/kW - 60 \$/kW) en moyenne et l'introduction de
10 ce qu'on appelle la dégressivité du tarif.

11 Le premier phénomène qu'on va rencontrer
12 c'est que certaines contributeurs, ceux qui
13 contribuent, qui dépassent des fois des certains
14 nombres de kilowatts pourraient à la rigueur dire
15 « Ce n'est intéressant de mettre plus d'efforts en
16 termes de GDP. Je vais mettre le strict minimum qui
17 est le plus payant pour moi. ».

18 C'est un phénomène qui pourrait arriver. On
19 entre dans ce qu'on appelle des inconvénients non
20 énergétiques. Le trouble finalement de faire de la
21 GDP et ce qui pourrait amener une certaine
22 réduction à ce niveau-là.

23 Il y a aussi la question des agrégateurs
24 qui ne sont plus un élément de GDP, qui peuvent
25 contribuer à la GDP. On fait affaire directement

1 avec les abonnements. Donc, c'est un peu ce qui
2 explique le « drop » que nous avons pour l'année
3 suivante.

4 Par contre, on pense qu'une fois qu'on a
5 passé l'année prochaine, on va pouvoir
6 recommercialiser de façon plus forte l'option
7 tarifaire GDP, ce qui va amener tranquillement pas
8 vite à récupérer des clients ou à solliciter un
9 plus grand nombre de participants à la GDP, ce qui
10 va amener en quelque sorte une augmentation de GDP.

11 Q. **[181]** Est-ce que vous croyez que vous allez perdre
12 des clients entre cette année puis l'année
13 prochaine de façon significative?

14 R. Écoutez, si je juge de ce que certains des clients
15 m'ont dit à l'époque comme quoi soixante-dix
16 dollars du kilowatt (70 \$/kW) était « borderline »
17 de participation à GDP, ça se peut fort
18 probablement que certains clients vont débarquer.

19 Q. **[182]** Je passe maintenant à l'analyse économique.
20 Donc, Madame Lebuis, dans notre dossier, là, c'est
21 le document B-0109, le tableau R-20.3.

22 LA GREFFIÈRE :

23 Avez-vous le numéro de page, Maître?

24 Me JOCELYN OUELLETTE :

25 Je pensais l'avoir, mais je crois que ça...

1 LA GREFFIÈRE :

2 Donc tableau 3 point?

3 Me JOCELYN OUELLETTE :

4 Tableau R-20.3. Voilà! R-20.3-B.

5 Q. **[183]** Est-ce que vous pouvez confirmer que c'est
6 l'analyse économique la plus récente dont nous
7 disposons?

8 Mme MYRIAM HUDON :

9 R. Effectivement, c'est la dernière analyse économique
10 que le Distributeur a faite.

11 Q. **[184]** Je constate que l'option tarifaire est
12 déficitaire jusqu'à l'année deux mille vingt-trois,
13 deux mille vingt-quatre (2023-2024) qui est l'année
14 où les coûts évités de long terme commencent à
15 s'appliquer selon votre analyse, est-ce que c'est
16 exact?

17 R. C'est exact.

18 Q. **[185]** Pouvez-vous me dire pourquoi les résultats de
19 deux mille vingt, deux mille vingt et un (2020-
20 2021) n'apparaissent pas à ce tableau?

21 R. En fait une analyse économique c'est un outil
22 d'aide à la décision. Donc, on prend une décision
23 pour quelque chose qui est à venir. Compte tenu que
24 le passé est déjà passé, il n'y a plus de décision
25 à prendre. Dans une analyse économique, on ne

1 regarde jamais ce qui a été fait auparavant.

2 Q. **[186]** Est-ce que je dois comprendre que, pour vous,
3 la décision à être rendue par la Régie au terme de
4 cette audition, le tarif définitif, n'aura pas
5 d'effet rétroactif sur l'année deux mille vingt,
6 deux mille vingt et un (2020-2021)? C'est un tarif
7 provisoire que nous avons pour deux mille vingt,
8 deux mille vingt et un (2020-2021).

9 Mme STÉPHANIE CARON :

10 R. Effectivement, il s'agissait d'un tarif provisoire
11 qui a été mis en place dans la mesure où la Régie
12 estimait qu'on ne pouvait pas maintenir le
13 programme en l'état pour l'année deux mille vingt,
14 deux mille vingt et un (2020-2021). Cependant, les
15 indications qu'on a reçues par la suite, ne serait-
16 ce que la ferme volonté de la Régie de maintenir un
17 calendrier tel que l'on le vit actuellement,
18 l'étude du dossier, pour avoir un tarif pour
19 l'année deux mille vingt et un, deux mille vingt-
20 deux (2021-2022), nous mène à penser que le tarif
21 qui sera fixé au terme de cet examen sera
22 applicable à partir de cette période.

23 Q. **[187]** Mais est-ce que... Et, là, peu importe ce
24 qu'il en sera, et on s'en remettra à la décision de
25 la Régie, est-ce que le Distributeur souhaiterait

1 que la décision ait un effet rétroactif ou non?

2 R. Non, on ne le souhaite pas.

3 Q. **[188]** Mais dans la mesure où c'est... la décision
4 aurait un effet rétroactif, là, on serait d'accord
5 que les résultats de deux mille vingt, vingt vingt
6 et un (2020-2021) feraient partie de l'analyse
7 économique, devraient en fait partie?

8 Mme MYRIAM HUDON :

9 R. En fait, si le... bon, c'est rétroactif, parlons
10 hypothétiquement puis comment on le représenterait
11 dans l'analyse économique, on viendrait très
12 certainement pas rajouter une année avant avec les
13 impacts sur les bilans, là. En fait, la seule chose
14 qu'on pourrait prendre en considération c'est
15 l'écart entre l'appui financier versé de soixante-
16 dix (70) versus le soixante dollars (60 \$). Ce
17 serait la... le seul élément que l'on pourrait
18 considérer, mais ça ne viendrait pas influencer
19 l'analyse économique ici.

20 Q. **[189]** D'accord. Dans cette analyse, les seuls
21 chiffres positifs, là, que je vois c'est dans la
22 colonne des VAN, les valeurs actuelles nettes, si
23 je ne m'abuse, ce sont les coûts évités de
24 fourniture qui sont les valeurs positives. Si je
25 comprends bien, ce sont les bénéfices de GDP

1 Affaires. J'ai peut-être pas le bon terme, là,
2 « bénéfiques », là, mais est-ce que c'est exact
3 qu'avec... que c'est uniquement avec ces bénéfiques-
4 là qu'on compense les différents coûts : appui
5 financier, perte de revenus, coûts d'exploitation
6 liés à GDP Affaires?

7 R. Bien c'est les seuls gains qu'on a considérés dans
8 l'analyse économique ici présentée, compte tenu des
9 indications que la Régie nous avait données dans sa
10 dernière décision, là, à l'effet de ne pas prendre
11 en compte les coûts évités en transport-
12 distribution, compte tenu que les travaux ne sont
13 pas encore achevés. Donc, dans l'analyse qui est
14 présentée dans la Phase 2 ici, effectivement, les
15 seuls gains sont ceux sur les coûts évités en
16 fournitures.

17 Q. **[190]** Merci. Et on sait que... il est dans l'air,
18 là, la possibilité d'avoir un programme pour
19 subventionner, là, ce que moi j'appelle
20 l'implantation des équipements. Je comprends qu'on
21 ne traitera pas de ça dans le présent dossier, mais
22 ça a une certaine influence. Moi, je voulais savoir
23 éventuellement est-ce que ce programme-là devrait
24 être payé à même les mêmes... les mêmes bénéfiques,
25 là, ce seraient les mêmes bénéfiques qui

1 subventionneraient autant le montant d'appui
2 financier pour les coûts récurrents, qu'un
3 programme de subvention des implantations?

4 R. Vous voulez dire si on voulait subventionner des
5 équipements?

6 Q. **[191]** Bien je saute un peu, là, un peu plus loin,
7 là. On avait un montant de soixante-dix dollars du
8 kilowatt (70 \$kW) qui comprenait, là, la
9 compensation pour certains... un dix et cinquante
10 (10,50), là, pour ce que moi j'appelle
11 l'implantation des équipements. On passe à soixante
12 (60), ce qui devrait couvrir que les coûts
13 récurrents, donc est-ce que le... la différence,
14 là, que ce soit dix et cinquante (10,50) ou autre,
15 est-ce que ça va devoir - si en effet le programme
16 un jour arrive - se payer à même les mêmes coûts
17 évités de fournitures?

18 R. Ce ne sera pas à même les coûts évités de
19 fournitures, on rajouterait une ligne qui est appui
20 financier additionnel pour les coûts d'équipement,
21 mais il faudrait avoir du détail un peu sur ledit
22 programme en question.

23 Q. **[192]** Peut-être que c'est moi qui a mal compris,
24 là, je pensais que les... l'argent qu'on
25 économisait des coûts évités de fournitures c'est

1 avec cet argent-là qu'on allait... qu'on allait
2 comme réutiliser pour... que ce soit pour utiliser
3 pour un montant d'appui financier pour les coûts
4 récurrents ou les coûts d'implantation ou les deux?

5 R. Je pense que je vais consulter mes collègues juste
6 un petit instant s'il vous plaît.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Donc, je vais ouvrir la salle.

9 R. Merci.

10

11 (EN CONSULTATION)

12

13 Mme MYRIAM HUDON :

14 R. Donc, je vais poursuivre ma réponse. Comme on l'a
15 déjà mentionné dans la preuve et en DDR, pour
16 l'instant, le Distributeur n'envisage pas d'avoir à
17 verser un appui supplémentaire à des clients pour
18 l'installation d'équipements. Mais advenant le cas
19 que pour... qu'on aurait des indications claires à
20 l'effet que pour maintenir les mégawatts dans le
21 bilan, il faudrait le faire, alors oui,
22 effectivement, on viendrait rajouter une ligne
23 « appui financier pour équipements » dans l'analyse
24 économique qui est versée ici. Effectivement, ça
25 viendrait impacter la VAN qui est présentée.

1 Par contre, on constate à quatre-vingt-dix
2 millions (90 M) sur dix (10) ans et deux cent onze
3 millions (211 M) sur vingt (20) ans, qu'on a quand
4 même une bonne marge pour verser un appui financier
5 additionnel, si c'est vraiment requis.

6 Q. **[193]** O.K. Donc, ça s'ajouterait aux coûts dans
7 l'analyse, mais pas aux bénéfices.

8 R. Exactement.

9 Q. **[194]** Et si on ne dégage pas de bénéfices il n'y a
10 pas de marge de manoeuvre, on n'aura pas d'argent
11 pour soutenir un tel programme.

12 R. Bien, si... L'analyse économique donne une
13 information, une indication. Ce n'est pas la... le
14 seul élément à prendre en compte dans la
15 décision...

16 Q. **[195]** J'allais faire cette nuance, oui.

17 R. D'accord.

18 Q. **[196]** Donc, si l'analyse économique à elle seule ne
19 dégage pas un bénéfice net, avec ça, on n'aurait...
20 on ne verrait pas une marge de manoeuvre pour
21 soutenir un tel programme. Exact?

22 R. Si la VAN était déjà à zéro, on n'aurait pas de
23 marge de manoeuvre additionnelle pour un appui
24 financier, ce qui rendrait la VAN négative. Mais,
25 ça ne veut pas dire que ça serait le seul élément à

1 prendre en considération.

2 Q. [197] D'accord. Mes prochaines questions vont
3 porter sur le montant de dix dollars (10 \$), ou dix
4 dollars cinquante (10,50 \$), là, qui a été
5 soustrait du montant de l'appui financier de
6 soixante-dix dollars du kilowatt (70 \$/kW), qui
7 existait dans le programme antérieur, et qui nous
8 mène à la proposition du Distributeur à soixante
9 dollars du kilowatt (60 \$/kW).

10 Par contre, avant d'y arriver, là,
11 j'aimerais placer les choses dans leur contexte.
12 Donc, je vais demander à madame Lebus de nous
13 sortir le document B-0080 (sic), à la page 11. Je
14 vais faire un peu de lecture. Page 11... Je pense
15 que vous êtes un peu trop loin, à la page 22. Ah,
16 non, O.K. Ah, non, c'est vous qui aviez raison,
17 désolé. C'était page 11, bien, page 22, oui. Le
18 passage commence, là :

19 [...] le Distributeur propose de fixer
20 l'appui financier moyen...

21 Peut-être plus bas... Non. Remontez un peu... Bien,
22 voyons. Une erreur de référence...

23 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

24 R. Je pense que vous faites référence à B-0085, qui
25 est la preuve en chef... Bien, pas en chef, mais la

1 preuve... le texte de la preuve, si je ne me trompe
2 pas.

3 Q. [198] En page 11... Oui, voilà. Merci beaucoup :

4 [...] le Distributeur propose de fixer
5 l'appui financier moyen au montant de
6 60 \$/kW. Ce montant est dérivé du
7 signal de prix éprouvé de 66 \$/kW
8 (sic), duquel est soustraite une
9 approximation des coûts d'équipement
10 requis pour l'effacement...

11 Et là, la note de bas de page nous indique que le
12 coût hypothétique d'installation a été utilisé :

13 [23] Il s'appuie sur le montant de
14 10,50 \$/kW évoqué dans la décision
15 D-2019-164.

16 Et là, si je reprends plus haut, là :

17 ... que la Régie a suggéré de
18 compenser par voie d'un éventuel
19 programme d'efficacité énergétique.

20 Je m'en vais ensuite... je suis la référence. Donc,
21 à la décision D-2019-164, à... au paragraphe 266.

22 Je vous suggère de faire une recherche par... par
23 mot-clé, là. 266, je n'ai pas la page. Comme ça, ça
24 fonctionne aussi très bien. Donc :

25 La Régie constate que le Distributeur

1 justifie notamment l'appui financier
2 de 70 \$/kW par le fait que les
3 participants au Programme doivent
4 rentabiliser les investissements
5 requis pour permettre l'effacement
6 demandé par ce dernier. Or, le
7 Distributeur ne possède pas de détails
8 quant au niveau des investissements
9 requis. Il utilise comme approximation
10 le montant d'appui financier minimal
11 de 10,50 \$/kW.

12 Je vous demanderais ensuite de sortir le...
13 d'exhiber le document B-0004. B-0004, qui est en
14 phase 1, oui. À la page 16. Et on devrait avoir...
15 O.K. « Par ailleurs... » Oui, tout en haut :

16 Par ailleurs, pour adhérer au
17 programme, les clients doivent mettre
18 en place des moyens opérationnels,
19 voir la section 3.1, lesquels
20 pourraient engendrer des dépenses. Ces
21 dernières ne sont pas toujours
22 récurrentes et peuvent varier d'un
23 client à l'autre, ce qui les rend
24 difficilement quantifiables.
25 Conséquemment, pour les fins de

1 l'analyse économique, le Distributeur
2 utilise le montant d'appui financier
3 minimal MAFM, comme une approximation
4 du coût supporté par le client
5 participant.

6 Ainsi sur une base unitaire, ce
7 montant serait de dix dollars
8 cinquante (10,50 \$), soit quinze pour
9 cent (15 %) de l'appui financier versé
10 au client pour un kilowatt.

11 Donc, ma première question : expliquez-moi
12 pourquoi on a choisi ce pourcentage-là de quinze
13 pour cent (15 %) ?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je m'excuse, Maître Ouellette, mais... parce que si
16 vous allez sur la ligne de questions pour faire un
17 programme d'efficacité énergétique ou un programme
18 commercial, la Régie a été très claire, que ce
19 n'est pas dans ce dossier-ci. Ça fait que je ne
20 sais pas si c'est pour vérifier d'autres choses,
21 mais j'assume...

22 Me JOCELYN OUELLETTE :

23 Ce n'est pas pour le programme d'efficacité. Moi,
24 ce que je comprends, c'est que la suggestion du
25 distributeur à soixante dollars du kilowatt

1 (60 \$/kW) dans ce dossier-ci, découle d'une
2 soustraction, on a pris le soixante-dix (70) du
3 programme antérieur et on a soustrait dix et
4 cinquante (10,50).

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K. Alors, c'est pour aller faire les ajustements
7 sur l'appui financier offert.

8 Me JOCELYN OUELLETTE :

9 Exactement, si on a dit, si notre soixante (60)
10 découle d'un soixante-dix (70) moins dix (10), je
11 veux savoir d'où vient ce dix et cinquante (10,50).

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait, merci.

14 Me JOCELYN OUELLETTE :

15 Q. [199] Donc, je répète ma question : comment est-ce
16 qu'on avait choisi le pourcentage de quinze pour
17 cent (15 %) ?

18 Mme STÉPHANIE CARON :

19 R. Bien, je pense que c'est exprimé dans l'extrait que
20 vous venez de lire. Ça correspondait au montant
21 d'appui financier minimal requis par le client,
22 puis l'idée, derrière ça, c'était de se dire : il
23 fallait... le montant d'appui financier lui-même
24 vise à compenser le client au cas où il n'est pas
25 appelé, il n'est pas rémunéré pour les coûts qu'il

1 aurait engendrés et qui n'auraient pu être
2 compensés par sa participation au programme.

3 Puis, de là, l'association qui avait été
4 faite au moment de l'utilisation de ce quinze pour
5 cent (15 %), c'était que ces coûts non évitables
6 correspondaient à des coûts d'implantation. C'était
7 une hypothèse qui s'est par la suite, raffirmée,
8 qui a été... avec lequel le Distributeur s'est
9 conforté quand il a vu que les coûts
10 d'implantation, la moyenne des coûts
11 d'implantation, aurait pondéré des coûts
12 d'implantation aux alentours de onze dollars (11\$).

13 Q. **[200]** O.K. Et ça, ça vous a menés à chiffrer à
14 quinze pour cent (15 %) le pourcentage?

15 R. Non, le quinze pour cent (15 %), le quinze pour
16 cent (15 %) n'est plus intervenu dans
17 l'établissement du prix qui est actuellement
18 proposé.

19 Je vous explique comment il avait été
20 utilisé au moment où il a été utilisé, dans la
21 phase 1.

22 Q. **[201]** Ah, bien à moins que je ne me trompe, le
23 quinze pour cent (15 %) de soixante-dix (70), c'est
24 dix et cinquante (10,50) et on fait soixante-dix
25 (70) moins ce dix et cinquante-là (10,50) pour

1 arriver à soixante (60)?

2 R. On a pris le montant de dix cinquante (10,50), on a
3 pris des dollars et on a soustrait ce montant du
4 montant de soixante-dix dollars (70 \$). On n'a pas
5 cherché, on n'est pas repassés par la formule de
6 quinze pour cent (15 %).

7 Q. **[202]** O.K. Parce que la Régie vous avait d'ailleurs
8 adressé une DDR en ce sens-là. Donc, si on peut
9 regarder le document B-0015 à la page 14. 3.2.

10 Veuillez élaborer sur la manière dont
11 le montant d'appui financier minimal
12 (MAFM), évalué à dix et cinquante
13 (10,50 \$) pour un kilowatt a été
14 estimé?

15 Et, là, à la page 15, un peu plus loin, à
16 la ligne 4 :

17 Tout comme pour le montant d'appui
18 financier, le MAFM ne découle pas
19 d'une analyse fine des coûts moyens
20 d'investissement que pourraient avoir
21 à supporter les clients pour
22 l'implantation de mesures de GDP. Il
23 ne peut donc pas être raccroché à un
24 coût précis. Il s'agit d'un montant
25 que le Distributeur estime

1 raisonnable pour mitiger le risque des
2 clients. Tout comme celui de l'appui
3 financier, le niveau du MAFM a été
4 testé auprès des partenaires du
5 marché et des clients, puis validé
6 dans le cadre du projet pilote.

7 On passe ensuite au 3.3, un peu plus bas dans le
8 document :

9 Veuillez démontrer que le montant
10 de dix et cinquante (10,50 \$) pour un
11 kilowatt d'effacement puisse être
12 considéré comme une bonne
13 approximation du coût supporté par le
14 client.

15 Et à la réponse :

16 Voir la réponse à la question 3.2. Le
17 Distributeur n'a pas indiqué que le
18 MAFM constituait une bonne
19 approximation du coût supporté par le
20 client. Au contraire, comme indiqué à
21 32 la référence (iii), les sommes
22 encourues par les clients sont
23 difficilement quantifiables. Le
24 Distributeur a donc utilisé le MAFM à
25 défaut d'une meilleure estimation

1 disponible.
2 Le Distributeur souligne que
3 l'introduction d'un coût pour le
4 client aux fins de l'analyse
5 économique n'a aucune incidence sur
6 les résultats du Test de la neutralité
7 tarifaire. Elle n'avait pour objet que
8 d'éviter de présenter un Test du
9 participant et un TCTR qui
10 refléteraient une situation irréaliste
11 où il n'y aurait aucun coût pour les
12 clients.

13 Beaucoup de texte, mais moi ce que je retiens de
14 tout ça c'est qu'au cours de la Phase 1, vous aviez
15 besoin d'une estimation pour les coûts fixes des
16 clients pour déterminer le montant d'appui
17 financier minimal.

18 Donc, le montant qui serait reçu au cas où
19 il n'y aurait pas d'appel durant l'année et là,
20 pour l'exercice vous avez retenu un pourcentage de
21 quinze pour cent (15 %) tout en reconnaissant que
22 ce n'était pas une bonne approximation du coût
23 supporté par le client, puisqu'ils étaient
24 difficilement quantifiables.

25

1 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

2 R. Je voudrais intervenir à ce niveau-là. Dans le
3 cadre du programme de MAFM c'était une sorte de
4 sécurité pour assurer la rétention des clients, des
5 participants au programme en cas où durant un
6 hiver, il n'y aura pas d'appel du GDP. On l'a
7 estimé grosso modo quel serait le montant dans le
8 cadre du projet pilote qui est suffisant pour
9 assurer cette rétention et ça a été quinze pour
10 cent (15 %).

11 Je réitère ce qu'on a répondu. On ne s'est
12 pas basés pour l'approximation combien ça
13 coûterait. On a dit « Bon. Le client a faire des
14 efforts chez lui pour se préparer pour la GDP. On
15 ne fait pas d'appel et on veut s'assurer qu'il y
16 ait une certaine rétention. On veut le sécuriser. »
17 Et on a proposé le quinze pour cent (15 %) dans le
18 cadre du projet pilot et il y avait une bonne
19 réceptivité.

20 Q. **[203]** Est-ce que je dois comprendre qu'il ne faut
21 pas mélanger le MAFM et les coûts d'implantation?

22 R. Les coûts d'implantation tels que déterminés, le
23 coût moyen pondéré du coût d'implantation c'est
24 onze et vingt-six (11,26 \$/kW).

25 Le quinze pour cent (15 %) pour le MAFM

1 utilisé c'était un chiffre, un élément qu'on a
2 déterminé qui pourrait assurer une rétention des
3 participants au cas où, je vais dire au cas où il
4 n'y aura pas d'appel. Pour l'instant, depuis cinq
5 ans d'existence on a toujours appelé les clients à
6 chaque année.

7 Q. **[204]** O.K. Puis si là je vous demandais est-ce que
8 vous êtes... Parce que là, depuis on a eu l'audit
9 de Technosim, B-0080, les pages 11 et suivantes,
10 puis si je vous demandais est-ce que vous êtes
11 d'avis que cet audit-là confirme toujours que le
12 montant de dix et cinquante (10,50 \$/kW) est une
13 estimation appropriée pour les coûts d'implantation
14 vous me diriez?

15 R. Bien, ça nous a rassurés que, finalement, on ne
16 surpayait pas ou sous-payait ce montant de
17 rétention. Bien, c'est un bon indicateur.

18 Q. **[205]** Donc, est-ce que vous me confirmez
19 qu'aujourd'hui la position du Distributeur c'est
20 toujours à l'effet que le montant d'appui
21 financier, une fois réduit de soixante-dix
22 (70 \$/kW) à soixante (60 \$/kW), il appuie
23 complètement la compensation des coûts
24 d'implantation.

25 R. Se basant sur l'audit numéro 2, je pense que oui.

1 Q. **[206]** Puis si moi je vous dis que les coûts
2 d'implantation qu'ils soient de dix dollars
3 (10 \$/kW) ou dix dollars cinquante (10,50 \$/kW)
4 c'est nettement insuffisant, puis qu'en réalité, la
5 majorité des coûts d'implantation que devront
6 encourir les clients dépasse dix et cinquante
7 (10,50 \$/kW), vous me répondriez que je fais
8 erreur?

9 R. C'est très variable les coûts d'implantation et je
10 vais reprendre un peu ce qu'on avait dit au début
11 et des fois certains coûts d'implantation ce n'est
12 pas un strict but unique de la GDP.

13 Un système de contrôle ne va pas être
14 implanté uniquement pour la GDP mais il y a
15 d'autres buts d'ailleurs ce système de contrôle.

16 Donc, c'est un peu... C'est difficile de
17 quantifier c'est quoi le coût spécifique à la GDP.
18 Une génératrice, on l'installe pour s'assurer un
19 « backup » au cas où il y a une panne
20 d'électricité, pas pour le but unique de faire de
21 la GDP.

22 Q. **[207]** O.K. Est-ce qu'il y a quelque part dans la
23 preuve un endroit où on démontre que l'audit
24 confirme l'estimation à dix dollars (10\$)?

25 R. Dans l'audit numéro 2, ce que monsieur Parent a

1 précisé ce matin même, la moyenne pondérée au
2 niveau des coûts d'implantation c'est de onze et
3 vingt-six (11,26 \$/kW) qui est très proche de dix
4 et cinquante (10,50 \$/kW) ou de dix (10 \$/kW).
5 Plutôt de dix (10 \$/kW) qu'on a utilisé pour
6 retrancher les coûts d'implantation.

7 M. MICHEL PARENT :

8 R. Michel Parent, Technosim. Je confirme effectivement
9 que la moyenne pondérée est de onze et vingt-six
10 (11,26 \$) dans l'audit numéro 2.

11 Me JOCELYN OUELLETTE :

12 Q. **[208]** D'accord. Merci. Je vais avoir des questions
13 sur l'utilisation des coûts évités de long terme,
14 mais avant il faut encore, j'aimerais encore mettre
15 des choses en contexte. Je m'excuse à nouveau à
16 madame Lebuis, document B-0102, page 36.

17 Il a été expliqué hier matin, là, pourquoi
18 est-ce que vous pensez qu'il serait approprié
19 d'appliquer les coûts évités à long terme à partir
20 de deux mille vingt-trois (2023), deux mille vingt-
21 quatre (2024)? Je pense que c'est sensiblement la
22 même réponse qui avait déjà été donnée ici, à
23 savoir que :

24 Le Distributeur mentionne que le plus
25 récent bilan de puissance déposé dans

1 le cadre du dossier [...]
2 d'approvisionnement
3 ... montre qu'en l'absence de
4 l'Option, des besoins pour un nouvel
5 approvisionnement de long terme
6 apparaîtraient dès l'hiver 2023-2024,
7 soit un an plus tôt que selon le bilan
8 utilisé aux fins de l'analyse du
9 présent dossier. [...]

10 Par contre, moi, j'ai l'impression que cette
11 question méthodologique avait été réglée en phase
12 1. Je vous propose de faire une lecture, là, on
13 pourra sortir la référence, là. Au paragraphe 217
14 de la décision D-2019-164, la Régie précisait que :

15 [217] La Régie estime qu'il n'est pas
16 adéquat d'utiliser les coûts évités en
17 puissance de long terme sur
18 l'entièreté de l'horizon de la période
19 pour l'analyse de rentabilité du
20 Programme. Comme mentionné dans la
21 preuve, ce n'est qu'à l'hiver
22 2023-2024 que le Programme permet
23 réellement de reporter un appel
24 d'offres de long terme puisque, pour
25 les hivers précédents, les besoins en

1 puissance peuvent être comblés au
2 moyen d'achats de court terme. La
3 Régie détermine, en conséquence, qu'il
4 est inadéquat d'utiliser les coûts
5 évités de long terme pendant les
6 premières années du Programme.

7 Et un peu plus loin :

8 [219] Dans ce contexte, la Régie
9 conclut que le TNT du Programme, sur
10 l'horizon du plan d'approvisionnement
11 2017-2026, doit tenir compte d'un coût
12 évités de fourniture en puissance de
13 court terme sur l'horizon 2018-2019 à
14 2022-2023 et de long terme pour la
15 période de 2023-2024 à 2025-2026.

16 Par contre, si je retourne un peu en arrière, dans
17 la plaidoirie, on peut peut-être exhiber le
18 document B-0054. Dans la plaidoirie, le
19 Distributeur avait présenté son bilan de référence.
20 On constate effectivement que c'est seulement à
21 partir de deux mille vingt-trois, deux mille vingt-
22 quatre (2023-2024) que la puissance additionnelle
23 requis dépasse mille cent mégawatts (1100 MW) qui
24 est le début de la période où, selon la Régie, les
25 coûts évités de long terme devraient être

1 appliqués.

2 Ainsi, puis là au paragraphe 21, à la page
3 5 :

4 Ainsi, en l'absence de la contribution
5 du Programme, des besoins en puissance
6 seraient présents dès 2020-2021. Le
7 Distributeur devrait acquérir un
8 approvisionnement en puissance de long
9 terme afin d'éviter d'être à la limite
10 des marchés externes.

11 Et dans la décision D-2019-0164, la Régie fait
12 référence à cet argument au paragraphe 214 :

13 [214] Le Distributeur entrevoit des
14 besoins en puissance de long terme dès
15 l'hiver 2022-2023, même en tenant
16 compte de la contribution du
17 Programme. Sans la contribution des
18 programmes de GDP, le Distributeur
19 devrait devancer des
20 approvisionnements de long terme pour
21 répondre à des besoins dès l'hiver
22 2020-2021, car la contribution des
23 transactions de court terme ne serait
24 plus suffisante pour équilibrer le
25 bilan et respecter le critère de

1 Distributeur disait que, pour nous, la GDP avait la
2 valeur de l'appel d'offres de long terme.

3 Q. **[209]** Donc, vous n'êtes pas d'accord que la Régie
4 s'était prononcée en disant qu'il fallait tenir
5 compte de la présence du Programme et non pas de
6 son absence?

7 R. En fait, si on se réfère aux dernières analyses
8 économiques qui ont été déposées par le
9 Distributeur en phase 1, ce qu'on comparait
10 c'étaient des coûts du Programme, donc uniquement
11 le versement de l'appui financier, avec un tableau
12 où on présentait la situation, sans le Programme,
13 quelle aurait été la situation du Distributeur.
14 Donc, on est en continuité avec ce qui avait été
15 fait dans le dossier de la phase 1.

16 Q. **[210]** Je comprends que vous me dites que vous êtes
17 en continuité. Donc, selon vous, là, il n'y a pas
18 de problème? Vous n'êtes pas en train de faire ce
19 qu'on a déjà débattu en phase 1 et qui n'a pas été
20 retenu? Quand je dis « faire », là, je veux dire,
21 vous n'êtes pas en train de proposer.

22 R. Je pense que je vais consulter mes collègues deux
23 petites minutes.

24 Q. **[211]** Bon.

25

1 LA GREFFIÈRE :

2 Parfait. J'ouvre la salle.

3

4 (EN CONSULTATION)

5

6 Mme MYRIAM HUDON :

7 R. Alors, merci. Donc, le Distributeur réitère que sa
8 compréhension de la décision de la Régie est à
9 l'effet qu'on ne pouvait pas appliquer le coût
10 évité de long terme les années où il n'y avait pas
11 de besoin de long terme. Donc, selon ce qu'on vous
12 a soumis au présent dossier, sans l'apport de la
13 GDP Affaires, les besoins de long terme se font
14 sentir dès l'année deux mille vingt-deux, deux
15 mille vingt-trois (2022-2023).

16 LA GREFFIÈRE :

17 Maître Ouellette, votre micro est fermé.

18 Me JOCELYN OUELLETTE :

19 Toutes mes excuses.

20 Q. **[212]** Alors, j'ai pris bonne note. Je suis désolé.
21 J'ai pris bonne note de votre réponse et je disais
22 qu'on allait justement y arriver. Mais avant, je
23 voulais faire un petit retour en arrière et suite à
24 une confirmation de monsieur Parent, là, à l'effet
25 que dans son audit, il confirmait le onze et vingt-

1 six (11,26 \$), onze dollars et vingt-six (11,26 \$),
2 là, les coûts d'implantation. On n'arrive pas à
3 trouver la référence. Donc, si cette référence-là
4 peut nous être donnée rapidement ici, tant mieux.
5 Puis si ça doit être pris sous un engagement, alors
6 ça fonctionne tout aussi bien.

7 R. Pouvez-vous répéter la référence à quoi?

8 Q. **[213]** Au onze dollars vingt-six (11,26 \$),
9 concernant l'implantation, si je ne m'abuse.

10 M. MICHEL PARENT :

11 R. Michel Parent de Technosim. J'avais eu une question
12 à ce sujet-là ou rattachée à ce sujet-là et la
13 réponse qui avait été fournie à l'époque, je vais
14 pouvoir vous fournir un numéro dans un instant,
15 était à l'effet que les tableaux fournis donnaient
16 tant les valeurs numériques de coût que les valeurs
17 d'effacement. Donc, la moyenne pondérée, bien
18 qu'elle n'apparaissait pas au rapport, dans la
19 réponse qui avait été donnée, indiquait que les
20 informations étaient là pour que tous et chacun
21 puissent aller chercher cette valeur-là de onze et
22 vingt-six (11,26 \$). Donc, c'est un sujet qui avait
23 été déjà abordé lors des demandes de
24 renseignements.

25 Q. **[214]** Alors, merci, la moyenne pondérée, c'étaient

1 les mots qui m'échappaient. Et je comprends que
2 vous allez me donner la référence?

3 R. Oui.

4 Q. **[215]** Prenez votre temps, vous nous interrompez.
5 Est-ce que c'est correct si je poursuis?

6 R. Absolument.

7 Q. **[216]** Merci. Donc, je continue dans les coûts
8 évités. J'ai demandé à madame Lebuis de nous sortir
9 le tableau R.2 révisé que vous voyez. Ça fait
10 partie des réponses qui ont été données à la Régie
11 et qui est un tableau révisé comparant les
12 approvisionnements additionnels requis avec et sans
13 l'option tarifaire.

14 Donc, on voit dans la partie GDP Affaires,
15 il est indiqué que les besoins d'approvisionnement
16 de long terme de cinquante mégawatts (50 MW), qu'on
17 a des besoins d'approvisionnement de long terme de
18 cinquante mégawatts (50 MW) en deux mille vingt-
19 trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024), cent
20 cinquante (150 MW) en deux mille vingt-quatre, deux
21 mille vingt-cinq (2024-2025), mais ensuite zéro en
22 deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-
23 2026). Je m'explique mal ce zéro dollar pour
24 l'année deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-six
25 (2025-2026).

1 Comment peut-on... et là je vous demande :
2 comment peut-on avoir un approvisionnement à long
3 terme qui tombe à zéro à sa troisième année?

4 Mme MYRIAM HUDON :

5 R. Oui, mais je pense que si on revient juste un petit
6 peu plus haut à la même référence, le Distributeur
7 a mentionné que le tableau, encore un petit peu
8 plus haut, je pense, dans le corps du texte.

9 Q. **[217]** Excusez-moi, pas zéro dollar, zéro mégawatt.
10 Excusez.

11 R. Oui, oui, j'avais compris. J'avais compris. Et
12 revenir encore un petit peu, je suis désolée. Donc,
13 on disait ici que ce qu'on présentait là, c'était
14 un exercice, je vais le dire entre guillemets,
15 « arithmétique » là. Ce n'était pas nécessairement
16 une stratégie d'approvisionnement.

17 Donc, ce qui est clair, c'est qu'à partir
18 du moment qu'on a une indication dans nos bilans
19 qu'on doit lancer un appel d'offres de long terme,
20 c'est clair que le Distributeur va envoyer un
21 signal dans le marché pour des quantités
22 structurantes, là, ça ne sera pas uniquement
23 cinquante mégawatts (50 MW). Donc, on va aller
24 chercher peut-être, je lance un chiffre comme ça,
25 cinq cents mégawatts (500 MW), il va être là à

1 partir du moment où le contrat va être signé.

2 Donc, c'est pour ça que dans l'analyse
3 économique, dans le tableau plus haut ou celui d'en
4 bas, ce qu'on représente, c'est qu'à partir du
5 moment que l'appel d'offres entre en fonction,
6 l'ensemble des coûts qui sont évités, c'est l'appel
7 d'offres de long terme.

8 Q. **[218]** O.K. Est-ce que je comprends que la méthode
9 utilisée par le Distributeur pour fixer les coûts
10 évités à long terme en puissance fait référence aux
11 coûts d'un équipement générique de production? Est-
12 ce que c'est exact?

13 R. Bien, je pense que les coûts évités, la
14 méthodologie est déposée dans les plans d'appro et
15 approuvée par la Régie. Mais effectivement, on se
16 base sur le dernier appel d'offres en puissance
17 signé.

18 Q. **[219]** O.K. Et selon ma compréhension, le coût évité
19 à long terme est élevé précisément parce qu'il se
20 base sur l'hypothèse que le gagnant de l'appel
21 d'offres va construire un nouvel équipement de
22 production pour le fournir?

23 R. Exactement.

24 Q. **[220]** Et donc, dans ce cas-ci, est-ce qu'on doit
25 présumer qu'on va chercher un soumissionnaire pour

1 construire une centrale de quatre cent mégawatts
2 (400 MW) ou plus en deux mille vingt-trois, deux
3 mille vingt-quatre (2023-2024), mais qu'on va
4 seulement lui en acheter cinquante (50 MW) en deux
5 mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-
6 2024) et cent cinquante (150 MW) en deux mille
7 vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025) et
8 rien en deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-six
9 (2025-2026)?

10 R. Non. Ce qu'on a soumis ici dans le tableau, c'est
11 tout simplement l'arithmétique du bilan avec et
12 sans, mais c'est pas comme ça que la... ça va se
13 concrétiser, là. Effectivement, on va soumissionner
14 pour une quantité X et la quantité va être là à
15 partir du moment où l'appel d'offres va être signé.

16 Q. **[221]** O.K. Et ça, ce besoin-là de soumissionner
17 découle du fait qu'il y a une limite à mille cent
18 mégawatts (1100 MW) pour les achats de court terme,
19 exact?

20 R. Exactement.

21 Q. **[222]** Et sauf erreur, est-ce que cette limite-là
22 correspond à la limite des importations à partir de
23 l'État de New York?

24 Me SIMON TURMEL :

25 Regardez, je pense que je vais m'objecter, là. Je

1 pense que le onze cents mégawatts (1100 MW), c'est
2 une valeur qui a été approuvée par la Régie à
3 l'occasion des plans d'approvisionnement. Donc, on
4 n'est pas là dans le présent dossier pour discuter
5 de cette... La valeur existe, elle a été approuvée
6 par la Régie dans les plans d'approvisionnement.

7 Donc, je ne vois pas l'intérêt ni la
8 pertinence justement d'aller... de ces questions
9 par rapport à l'exercice auquel on doit faire face
10 aujourd'hui, soit la fixation d'un tarif, là. Donc,
11 c'est une valeur qui est connue, qui est reconnue
12 par la Régie puis... Voilà! Donc, d'aller plus
13 loin, c'est pas utile au présent dossier.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Ouellette?

16 Me JOCELYN OUELLETTE :

17 Bien, en fait, tout... bien le contraire, là. Je
18 pense que c'est à quel moment est-ce qu'on
19 applique, là, les approvisionnements de long terme
20 sur les prévisions. C'est d'ailleurs un des points
21 pour lesquels vous avez demandé de rallonger un peu
22 la présentation de la preuve en demande. Je pense
23 que je continue dans cette même lignée-là parce que
24 quand on voit cinquante mégawatts (50 MW) pour deux
25 mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-

1 2024) et cent cinquante (150) et ensuite zéro,
2 pourquoi devancer les approvisionnements de long
3 terme qui pourraient très bien, deux mille vingt-
4 sept-deux mille vingt-huit (2028-2028), pourquoi
5 les devancer à deux mille vingt-trois-deux mille
6 vingt-quatre (2023-2024) comme le propose le
7 Distributeur? Je pense que ça affecte précisément
8 la question qui... qui est devant nous.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Allez-y, Madame Hudon, si vous avez une réponse.

11 Mme MYRIAM HUDON :

12 R. Bien en fait le seul point que je pourrais
13 renchérir, c'est qu'à partir du moment que le
14 Distributeur a le signal qu'il a atteint sa pleine
15 capacité sur le marché de court terme, on a
16 toujours mentionné que les marchés de court terme
17 c'était pas... c'était pas un moyen de gestion du
18 bilan, là. Ça le dit, c'est vraiment juste pour les
19 situations où on a suffisamment de marge et puis on
20 peut aller sur le marché de court terme. Donc, à
21 partir du moment où on a le signal qu'on doit
22 signer un appel d'offres, bien on considère qu'on
23 n'a plus de marge sur les marchés de court terme.
24 C'est ce qu'on a représenté dans l'analyse
25 économique.

1 Me JOCELYN OUELLETTE :

2 Q. **[223]** Je comprends, mais est-ce que ce serait pas
3 plus prudent de trouver une autre source pour un
4 achat de court terme, qui permet d'éviter les
5 limites de mille cent mégawatts (1100 MW) pour les
6 peu de mégawatts qui sont demandés dans
7 l'approvisionnement à long terme?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Ouellette, là-dessus je vais être d'accord
10 avec maître Turmel. Là, vous changez la
11 méthodologie. On avait clairement stipulé que dans
12 la Phase 2 de ce présent dossier, on ne regarderait
13 pas les changements méthodologiques pour parvenir à
14 ces questions-là. Alors ces questions-là de
15 changement méthodologique, s'ils font partie du
16 dossier 4110, je ne connais pas l'étendue du
17 dossier 4110. On pourrait en discuter là ou dans un
18 prochain dossier tarifaire en vingt vingt-cinq
19 (2025), peu importe. Et puis... mais pas... pas
20 ici.

21 Me JOCELYN OUELLETTE :

22 D'accord.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Monsieur Parent, voulez-vous ajouter quelque
25 chose? Je vois votre main levée.

1 M. MICHEL PARENT :

2 R. Oui, c'est pas par rapport à ça évidemment, là,
3 c'était par rapport à la demande précédente de
4 maître Ouellette. Je vais préciser, Maître
5 Ouellette, il y avait eu une question sur la
6 moyenne pondérée et comment l'obtenir. C'est une
7 question de RNCREQ 17.6, mais qui faisait référence
8 à un autre tableau. Donc, je vais vous fournir la
9 réponse pour cet élément-là. L'information pour
10 obtenir la moyenne pondérée est déjà disponible.
11 Elle se retrouve dans l'annexe A du premier rapport
12 d'audit. Il s'agit tout simplement de faire la
13 moyenne pondérée, l'information est déjà là.
14 J'avais fourni la même réponse, mais c'était pour
15 un autre tableau auquel vous faisiez référence dans
16 la question RNCREQ 17.6.

17 Me JOCELYN OUELLETTE :

18 Q. **[224]** D'accord, c'est noté.

19 R. Merci.

20 Q. **[225]** Et ça, ça va répondre à la question d'où
21 vient votre moyenne pondérée de onze point vingt-
22 six (11,26).

23 R. Absolument, vous allez pouvoir retrouver exactement
24 la même valeur à la décimale près.

25 Q. **[226]** Et la... je comprends, mais là vous l'avez

1 sous les yeux, je ne l'ai pas, là, mais le
2 cheminement ou la logique derrière ce onze point
3 vingt-six (11,26)-là est détaillée.

4 R. C'est une moyenne pondérée de l'effacement et des
5 coûts... des coûts d'implantation, donc pour
6 prendre la formule d'Excel, « sum product », les
7 deux colonnes divisées par la somme de la première
8 colonne. Si vous avez besoin que je vous fournisse
9 l'équation je peux prendre l'engagement de vous
10 fournir l'équation.

11 Q. **[227]** Oui, je vous le demanderais.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Donc, ce serait l'engagement numéro... j'en ai
14 aucune idée.

15 LA GREFFIÈRE :

16 Numéro 8. Ce serait possible de le libeller s'il
17 vous plaît?

18 Me SIMON TURMEL :

19 Fournir l'équation...

20 Me JOCELYN OUELLETTE :

21 Q. **[228]** ... ayant permis de déterminer la moyenne
22 pondérée de onze point vingt-six (11,26) mentionnée
23 au document... que j'ai noté juste le 17.6, annexe
24 A, là, j'essaie de... RNCREQ. Monsieur Parent, le
25 document du RNCREQ, là, 17.6, il avait une cote

1 j'imagine?

2 R. Oui, je ne suis pas très bon là-dedans, c'est le
3 RNCREQ-0031, DDR-2021...

4 Q. **[229]** Donc, pour le libellé de l'engagement, là,
5 c'est le calcul pour la moyenne pondérée du onze
6 point vingt-six (11,26) apparaissant au document
7 RNCREQ-0031 à 17.6.

8

9 E-8 (HQ) : Fournir l'équation ayant permis de
10 déterminer la moyenne pondérée pour
11 arriver au 11.26 mentionné au
12 document RNCREQ-0031 à 17.6 (demandé
13 par le RNCREQ)

14

15 M. MICHEL PARENT :

16 R. Clarification. 17.6 référerait à la méthode de calcul
17 de moyenne pondérée, et non pas au onze et vingt-
18 six (11,26).

19 Q. **[230]** Oui.

20 R. Ça va être comment arriver au onze et vingt-six
21 (11,26)

22 Q. **[231]** C'est ça que j'avais compris aussi.

23 R. O.K. Parfait.

24 Q. **[232]** Je passe beaucoup plus loin dans ma lignée de
25 questions, parce que je vois que j'ai déjà un peu

1 dépassé mon temps, alors je terminerai...

2 Évidemment, l'une des questions, au terme
3 de l'audience... de la présente audience, c'est :
4 combien doit-on offrir en termes d'appui financier
5 pour le véhicule des coûts récurrents, afin de
6 convaincre les entreprises de participer à l'option
7 GDP Affaires?

8 Il me semble qu'une bonne façon de
9 s'assurer qu'on ne mélange pas les questions de
10 coûts récurrents et de coûts d'implantation est de
11 poser la question: pour une entreprise qui a déjà
12 en place les équipements requis, combien doit-on
13 offrir, en termes d'appui financier, pour qu'elle
14 accepte d'utiliser cet équipement, afin d'aider le
15 Distributeur à réduire ses réseaux à la pointe du
16 réseau?

17 Est-ce que vous êtes d'accord avec cette
18 formulation-là?

19 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

20 R. Pouvez-vous répéter, s'il vous plaît?

21 Q. **[233]** Oui.

22 R. Peut-être plus lentement, s'il vous plaît.

23 Q. **[234]** Alors, combien doit-on... Pour les
24 entreprises qui ont en place les équipements
25 requis - groupe électrogène, chaudière à

1 combustible, et ceatera - combien doit-on offrir...
2 combien doit-on vous offrir, en termes d'appui
3 financier, pour qu'elles acceptent d'utiliser cet
4 équipement, afin d'aider le Distributeur à réduire
5 ses besoins à la pointe du réseau?

6 Mme STÉPHANIE CARON :

7 R. Je vais tenter une réponse, puis mes collègues
8 poursuivront si jamais je ne répons pas de façon
9 satisfaisante à votre question. Est-ce...

10 On est dans une logique d'établissement de
11 tarif. Donc, un tarif avec des paliers, en fonction
12 des niveaux d'effacement. Alors... On n'est pas
13 dans une logique où on essaye de déterminer un prix
14 individuel pour chaque cas de figure. Donc, il faut
15 trouver un prix qui convient pour la majori... pour
16 l'ensemble... enfin, pour le plus possible de
17 participants susceptibles d'être intéressés à
18 l'option, et qui nous permet d'aller chercher les
19 quantités dont on a besoin.

20 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

21 R. Si je peux me permettre d'ajouter... Dans le fond,
22 c'est que la prémisse de votre question, à moins
23 que je l'aie mal comprise, suppose, dans le fond,
24 qu'on a un coût, on vise à récompenser pour ces
25 coûts-là, mais on... le programme, tel qu'il était

1 conçu au départ, qui est devenu une option
2 tarifaire, n'est pas fondé sur un coût de service
3 ou une couverture stricte des coûts.

4 Donc, on cherche, avec des quantités
5 existantes, à maintenir, dans le fond, ce... la
6 contribution du... des dits moyens au bilan de
7 puissance.

8 Donc, pour nous, la seule... Bien, pas la
9 seule, mais le meilleur indicateur qu'on dispose,
10 c'est l'expérience acquise au fil des cinq
11 dernières années. Et pour... Comme le disait
12 monsieur Chakra tantôt, c'est une question de
13 « feeling » avec les clients. Pour certains
14 clients, soixante-dix dollars (70 \$), c'est une
15 limite, pour d'autres c'est un peu mieux.

16 Donc, nous, on fixe... Notre proposition,
17 c'est de fixer, dans le fond, l'appui financier à
18 soixante dollars (60 \$), qui répond bien dans le
19 marché pour nous aider, dans le fond, à gérer
20 notre... nos besoins de puissance.

21 Q. [235] D'accord. Et c'est à cette question-là, à
22 savoir quel est l'appui minimal requis, que l'audit
23 supplémentaire de Technosim essayait de répondre.
24 N'est-ce pas?

25 R. Tout à fait.

1 Q. [236] Dans cet audit supplémentaire, un certain
2 nombre de clients ont été sondés, des clients
3 existants de GDP Affaires. Notre analyste externe a
4 repéré, aux pages 39 et 40 de son rapport, les
5 réponses à ce sondage en relation avec les coûts
6 présentés dans l'audit initial.

7 Il a calculé que les niveaux d'appuis
8 minimal mentionnés par les trois clients utilisant
9 exclusivement des groupes électrogènes étaient de
10 trois à neuf fois plus élevés que leurs coûts
11 récurrents.

12 Pour le seul client, dans l'audit
13 supplémentaire, qui utilisait une chaudière à
14 combustible, le niveau minimal annoncé était de
15 dix-sept fois et demie (17,5) plus élevé que ses
16 coûts récurrents.

17 Je m'explique mal comment c'est une...
18 comment ces ratios-là peuvent se justifier, surtout
19 à la lumière, là, des réponses précédentes qui ont
20 été données aujourd'hui, où est-ce qu'on ne voulait
21 pas surcompenser les clients, relativement à leurs
22 coûts.

23 M. MICHEL PARENT :

24 R. Michel Parent, Technosim, juste d'entrée de jeu, je
25 vais laisser évidemment les gens d'Hydro-Québec

1 répondre plus à fond. Lorsqu'on faisait les
2 entrevues, je peux vous affirmer que les gens
3 associent une valeur à ce produit-là. Eux autres,
4 c'est une commodité, le kilowatt. Lorsqu'ils nous
5 donnent de quoi, ce n'est pas... si c'est pour
6 compenser leurs frais récurrents, oubliez ça.
7 Pourquoi? Ils ne vont pas faire ça pour les beaux
8 yeux d'Hydro-Québec, là. C'est... si c'est kif-kif,
9 oubliez ça, là.

10 Ces gens-là, ils voient une commodité qui a
11 une valeur marchande. Ils nous donnaient un coût,
12 puis il y avait des discussions, ça durait quinze
13 minutes (15 min), les gens nous révélaient un peu
14 leurs états d'âme, quand on discutait du coût
15 récurrent, c'est un sujet qui n'est pas très simple
16 pour beaucoup de ces intervenants-là, mais on
17 pouvait voir d'où ils s'en venaient pour arriver à
18 un coût et le fait que ça pouvait leur coûter du
19 diesel additionnel dans une génératrice, ce n'était
20 pas le facteur dominant quand ils nous donnaient le
21 minimum pour lequel ils allaient participer.

22 Il y a des facteurs bien plus importants
23 que mes collègues, des facteurs non-énergétiques
24 qui sont bien plus importants que ça.

1 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

2 R. Et, Jean-Pierre Chakra, je voudrais rajouter à ça.

3 C'est clair, pour un client, un immeuble à bureaux,
4 il a des locataires, puis c'est payant, le pied
5 carré, en termes de dollars du pied carré, d'avoir
6 un locataire et il y a un inconfort et que le
7 client dépose une plainte, GDP, là, ne va pas
8 pouvoir compenser la perte due à cet inconfort ou à
9 ces plaintes.

10 Ça fait qu'il y a des inconvénients non-
11 énergétiques. Un client industriel qui déplace sa
12 production, qui finalement prend du retard à livrer
13 la marchandise et paie des pénalités de livraison,
14 c'est un risque, ça fait partie de sa gestion de
15 inconvénients non énergétiques.

16 Donc, nous, ce qu'on entend, au-delà des
17 coûts, que ce soit opérationnel ou investissement,
18 il y a tous ces autres inconvénients qui... ça vaut
19 de l'argent, ça vaut, c'est de l'argent qu'on doit
20 rémunérer pour embarquer, sinon, ils n'embarqueront
21 pas. Et c'est ça ce qu'on a senti sur le terrain.

22 Q. [237] Je suis entièrement d'accord avec vous, puis
23 je comprends parfaitement l'argument qu'on ne
24 compensera pas dollar pour dollar, là, ou kif-kif,
25 pour reprendre l'expression de monsieur Parent, là,

1 les coûts récurrents, mais ma compréhension est que
2 suite à la décision en phase 1, c'est que l'appui
3 financier doit servir à compenser ces coûts
4 récurrents là, mais, pardonnez-moi, et plus, mais
5 combien? Cinq fois, dix (10) fois? J'ai cinquante
6 (50), dix-sept (17), on parle de neuf (9) fois,
7 dix-sept (17) fois. Pensez-vous réellement que si
8 on ne donnait que six fois, les clients
9 débarqueraient de l'option, leurs coûts seraient
10 quand même compensés?

11 Donc, ma question : quel est, par combien
12 de fois doit-on compenser les coûts récurrents pour
13 fixer l'appui minimal?

14 R. Je vais me tenter une réponse et je laisserai mes
15 collègues embarquer. Quand on a testé dans le
16 programme GDP, pour savoir c'est quoi, ce montant-
17 là, O.K. On a testé, on a posé la question : c'est
18 quoi, ce montant-là? Ils nous sont arrivés avec
19 soixante-dix dollars du kilowatt (70 \$/kW). Et
20 c'est une moyenne, c'est... c'est très différent
21 d'un client à l'autre et si on veut garder une
22 moyenne, avec un objectif en mégawatts, on est
23 arrivé dans ce type de programme de soixante-dix
24 (70), jusqu'à la décision de la Régie, de ce
25 soixante-dix (70), il faut retirer les coûts

1 d'implantation qui est de, bien aux alentours de
2 dix (10), donc, soixante dollars (60 \$), si exclut
3 les coûts d'implantation, on pourrait, en quelque
4 sorte représenter une moyenne selon la diversité de
5 combien ça coûterait pour chacun, pour les clients,
6 pour embarquer.

7 Et si on pose la question d'un client à
8 l'autre, ça risque d'être différent. On essaie de
9 maximiser l'adhésion à l'option tarifaire afin,
10 d'atteindre notre objectif en mégawatts. C'est là
11 qu'il faut trouver le juste équilibre.

12 Mme STÉPHANIE CARON :

13 R. Je vais renchérir sur ce que vient de dire mon
14 collègue, c'est effectivement dans cette logique-là
15 qu'on se situe, Maître Ouellette. Les clients ne
16 sont pas, comme l'a mentionné mon collègue,
17 monsieur Pelletier en coûts de service. Il ne
18 s'agit pas pour le Distributeur de les obliger à
19 participer sur la base d'une analyse de leurs coûts
20 ou de ce que l'on estime qu'ils devraient accepter.

21 C'est un option tarifaire qu'on espère
22 qu'ils vont adhérer. Nous, on a besoin de ce moyen-
23 là pour équilibrer notre bilan. On compte là-dessus
24 de façon importante.

25 On a des quantités à aller chercher, puis

1 les renseignements qu'on a cherchés sur ce que les
2 clients sont prêts à offrir chaque année avec le
3 prix qu'on leur offre, bien c'est une question
4 qu'on leur pose chaque année finalement au moment
5 de l'adhésion, puis là bien ce qu'on voit c'est que
6 le prix qui est offert et on l'espère le prix qu'on
7 ajuste en fonction des instructions qu'on a reçues
8 dans les dernières décisions de la Régie est le
9 prix qui nous permettra d'aller chercher des
10 quantités qu'on a besoin.

11 Et c'est ça la valeur de l'option. C'est
12 l'intersection d'une offre et d'une demande. On
13 cherche une quantité. On ne cherche pas qu'un prix.

14 Q. **[238]** Je comprends. Madame la Présidente, me
15 laissez-vous vérifier avec mon analyste. Moi,
16 j'aurais terminé. Je veux simplement vérifier. Je
17 vois qu'il nous reste quelques minutes. Je ferais
18 ça vite.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 D'accord. On va vous attendre.

21

22 (EN CONSULTATION)

23

24 Me JOCELYN OUELLETTE :

25 Me revoici. Vous m'entendez?

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bonjour.

3 Me JOCELYN OUELLETTE :

4 Bonjour. Alors, je viens de parler avec mon
5 analyste, monsieur Raphals, monsieur Parent.
6 Monsieur Raphals le cherchait en même temps.

7 Il n'a pas trouvé le onze et vingt-six
8 (11.26 \$/kW) de moyenne pondérée dans des
9 documents. Peut-on modifier l'engagement 8 pour que
10 vous nous transmettiez le document là où est-ce que
11 ça apparaît et qu'on ait les références et tout ce
12 qu'il faut pour comprendre le calcul et au besoin
13 faire le même exercice.

14 M. MICHEL PARENT :

15 R. Vous me corrigez, Maître Ouellette, j'ai mentionné
16 spécifiquement que le onze et vingt-six
17 (11.26 \$/kW) n'était pas là, mais que les
18 informations y sont.

19 L'annexe A a toutes les informations pour
20 arriver au onze et vingt-six (11.26 \$/kW) et c'est
21 un simple calcul et je vais vous fournir la
22 méthodologie. Si vous voulez que je vous fournisse
23 le résultat. Je vais le faire également, mais
24 j'avais indiqué clairement que le onze et vingt-six
25 (11,26 \$) n'était pas là et que l'information pour

1 le dérivé, comme pour votre question 17.6,
2 l'information était disponible.

3 Q. **[239]** O.K. Parfait, mais vous comprenez que l'idée
4 c'est qu'on puisse suivre votre raisonnement et
5 refaire l'exercice?

6 R. Sans aucun problème. Vous allez pouvoir le faire
7 sans problème.

8 Q. **[240]** Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Est-ce que ça complète votre contre-interrogatoire?

11 Me JOCELYN OUELLETTE :

12 Oui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Je vous remercie beaucoup, Maître
15 Ouellette.

16 Me JOCELYN OUELLETTE :

17 Merci à tous.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Nous serions rendue au contre-interrogatoire du
20 ROÉÉ. Maître Champigny, est-ce que on en a pour
21 trente minutes (0 h 30) comme les trente minutes
22 (0 h 30) annoncées?

23 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

24 Bonjour, Madame la Présidente, Gabrielle Champigny
25 pour le ROÉÉ. Oui. Effectivement, bien on avait

1 prévu trente minutes (0 h 30) à notre
2 planification, puis je pense pouvoir faire un plus
3 rondement que trente minutes (0 h 30), mais je ne
4 peux pas vous assurer que ça va être bien plus
5 court que ça.

6 Donc, je pense que compte tenu de l'heure,
7 puis de la diligence de nos témoins du Panel, je ne
8 sais pas si vous voulez mettre fin à la journée,
9 mais je...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Non. Bien, on va vous entendre. Si vous en avez
12 pour moins de trente minutes (0 h 30), on passerait
13 aux questions tout de suite.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Est-ce que je pourrais proposer peut-être une
16 petite pause de cinq minutes (0 h 05).

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui.

19 Me SIMON TURMEL :

20 C'est quand même exigeant pour les témoins de
21 devoir, et pour tout le monde finalement, être à
22 l'écran comme ça à longueur de journée.

23 Donc, peut-être un petit cinq minutes
24 (0 h 05) ça pourrait être bénéfique pour reprendre
25 de l'énergie.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, on va prendre une pause de cinq minutes
3 (0 h 05) et puis on va commencer avec... maître
4 Sicard.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Je voulais juste vous offrir si maître Champigny
7 n'est pas certaine d'avoir moins de trente minutes
8 (0 h 30) moi je suis pas mal certaine qu'ou on en
9 est rendus maintenant, j'en ai pour moins du trente
10 minutes (0 h 30) annoncé.

11 Alors, je suis disponible quand on revient
12 dans cinq minutes (0 h 05) vous pourrez décider ou
13 maître Champigny d'y réfléchir maintenant.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Champigny, préférez-vous passer demain
16 matin?

17 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

18 Je n'ai pas d'objection si maître Sicard veut
19 passer d'abord.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 J'y tiens pas là. J'offre. C'est tout.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je pense qu'on y tient tous quand même à ne pas
24 terminer trop tard. Alors on va prendre une pause
25 de cinq minutes. Il est quatorze heures quarante-

1 huit (14 h 48). On va revenir à moins cinq et puis
2 maître Sicard ensuite ça va être à vous.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est bon?

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Merci.

9 SUSPENSION

10

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Maître Sicard, vous avez mis juste votre prénom,
13 mais vous n'êtes pas la seule, il y en a plusieurs.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Ah, en fait j'avais même pas... en fait, pour vous
16 dire la vérité, je ne l'ai même pas mis nulle part,
17 ça s'est ouvert comme ça avec juste « Hélène
18 guest ». J'ai... nulle part on ne m'a demandé mon
19 nom sur... sur Teams, j'ai aucune idée, puis... si
20 quelqu'un a le secret magique d'où je dois aller
21 pour changer cette appellation, bien je vais le
22 faire quand on aura terminé.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je vais vous avouer mon ignorance complète pour
25 savoir où on va pour aller changer le nom, mais

1 c'est juste que lorsqu'on cherche à épingler
2 certaines personnes pour pouvoir les garder, mais
3 évidemment quand on ne connaît pas le prénom ça
4 devient très difficile.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Si je peux ajouter un détail, des fois le nom... le
7 nom commence par le prénom et ensuite le nom de
8 famille. En tout cas dans ma liste à moi, c'est
9 peut-être pas la liste de tout le monde, c'est
10 classé dans l'ordre alphabétique des prénoms, sauf
11 dans certains cas où c'est le nom de famille
12 virgule le prénom. Puis dans ce cas, c'est le nom
13 de famille qui arrive dans l'ordre alphabétique.
14 C'est ce que je sais. Et je pense que moi aussi
15 j'ai jamais... j'ai jamais choisi comment écrire
16 mon nom, sauf peut-être la toute première fois de
17 ma vie où je suis allé à Teams et depuis ce temps-
18 là c'est comme ça. Mais là, c'est le prénom. Pour
19 moi, c'est le prénom, pas de virgule.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Alors on verra avec nos gens des TI pour voir s'il
22 y a quelque chose à faire, mais c'est juste une
23 difficulté, là, supplémentaire, là. Maître Sicard,
24 on vous connaît bien alors c'est pas... c'est pas
25 une difficulté, mais c'est sûr que pour les gens

1 qu'on voit moins souvent comme monsieur Parent,
2 bien on a tendance à oublier. Voilà. Alors ceci
3 étant dit, je pense qu'on peut commencer le contre-
4 interrogatoire de UC.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

6 Q. [241] O.K. Alors j'ai envoyé à madame Lebuis et je
7 la remercie de bien vouloir affiché la pièce B-0119
8 à la page 15. Et, Madame Lebuis, si vous pouvez
9 capter la question/réponse 6.3. Alors c'était la...

10 LA GREFFIÈRE :

11 Excusez-moi, Maître Sicard, c'est parce que moi
12 j'ai juste quatre pages sur ce document-là.
13 Attendez, je vais le partager.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 B-119.

16 LA GREFFIÈRE :

17 B-119, oui, c'est ça que j'ai.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 C'était la réponse... les réponses à la demande de
20 renseignements de UC.

21 LA GREFFIÈRE :

22 Oui, c'est ça.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Ah, c'est parce que... O.K. Vous avez B-119 qui
25 était la correction. Bon, c'est mon erreur.

1 LA GREFFIÈRE :

2 Ah. O.K.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Je vous donne la réponse... attendez. Parce qu'il y
5 a eu deux documents puis quand je les ai classés
6 j'ai pas... B-112. J'ai voulu bien faire en
7 envoyant ça d'avance puis... alors c'est B-112.
8 Toujours à la page 15, alors à la réponse 6.3 et je
9 lis, UC vous demandait :

10 Veuillez expliquer l'écart important
11 entre les niveaux unitaires des pertes
12 de revenus apparaissant en ii) et en
13 iii), soit par exemple pour l'année
14 2020-2021, de 4,44¢/kWh

15 Et dans l'autre référence c'était :

16 en ii) et de 8,21 ¢/kWh en iii).

17 Et vous répondez, ça va vous éclairer, là, sur les
18 références :

19 Aux fins de l'analyse présentée à la
20 référence iii), le Distributeur avait
21 utilisé le revenu marginal total du
22 tarif M, soit celui intégrant les
23 composantes énergie et puissance [de
24 ce] tarif. En revanche, aux fins de
25 l'analyse présentée à la référence i),

1 seule la composante énergie du revenu
2 marginal a été utilisée puisqu'elle
3 offre une meilleure estimation de la
4 perte de revenu réelle.

5 En effet, la composante puissance du
6 revenu marginal reflète les revenus
7 associés à la facturation de la
8 puissance maximale appelée du client.
9 Or, cette dernière n'est, en principe,
10 pas influencée par le fait que le
11 client se soit interrompu quelques
12 heures au cours du mois. Seule sa
13 pointe maximale au cours de la période
14 de facturation compte.

15 Alors, pour nous éclairer... ça apparaît, ça, être
16 un changement d'hypothèse. Le Distributeur a changé
17 ses hypothèses et ça paraît assez majeur. Alors,
18 pouvez-vous nous expliquer ce qui vous a amené à
19 faire ce changement?

20 Mme MYRIAM HUDON :

21 R. Bien, écoutez, c'est une réflexion qu'on s'est
22 faite dans le présent dossier. C'est un raffinement
23 qu'on a apporté. Ça peut sembler majeur, mais
24 compte tenu des quantités considérées en énergie
25 dans l'analyse économique, ça a somme toute un

1 peu... assez peu d'impact, là.

2 Q. **[242]** Oui, mais qu'est-ce qui vous a amené à avoir
3 cette nouvelle approche?

4 R. C'est un raffinement. C'est une réflexion qu'on
5 s'est faite quand on a eu à redéposer l'analyse
6 économique dans le présent dossier.

7 Q. **[243]** Et la nature de votre réflexion... c'était
8 quoi qui vous a fait faire... Vous avez fait une
9 réflexion, là, mais...

10 R. On a repris l'analyse qui avait été faite dans le
11 dossier phase 1 et on s'est dit que pour être plus
12 précis, on ne devrait que considérer que le revenu
13 marginal en énergie, pour les raisons invoquées
14 dans la DDR.

15 Q. **[244]** O.K. Est-ce que je dois comprendre, Madame
16 Hudon, que ça signifie qu'il n'y avait, pour vous,
17 pas de coïncidence entre la pointe d'un client, son
18 appel maximal, puis la pointe d'un réseau? La
19 pointe du réseau?

20 R. Bien, c'est une hypothèse...

21 Q. **[245]** Que vous avez...

22 R. ... très forte là, que de considérer que
23 systématiquement, la pointe du client coïnciderait
24 avec la pointe du réseau.

25 Q. **[246]** Mais, si ça... Ma question, là, c'est : pour

1 vous... Est-ce qu'il y n'y a absolument aucune
2 coïncidence entre la pointe d'un client, puis la
3 pointe du réseau? Ou c'est rare? Ou c'est...?

4 R. Ça tiendrait du hasard. Je veux dire, le client, il
5 répond à une demande du Distributeur, de s'effacer
6 à un moment « X »...

7 Q. **[247]** Oui, mais le client, là, son... son moment de
8 pointe, pour le client, est-ce que vous, vous
9 considérez que la pointe du client, elle est en
10 même temps que celle du réseau? Ou elle est...

11 R. Bien, ici, on...

12 Q. **[248]** ... généralement différente?

13 R. Ici, on ne parle pas de la pointe coïncidente avec
14 le réseau. On parle de la puissance appelée,
15 considérée dans la facturation du client.

16 Q. **[249]** O.K.

17 R. Donc...

18 Q. **[250]** Maintenant... Cette considération, la
19 puissance appelée maximale du client, est-ce
20 qu'elle coïncide généralement avec celle du réseau?
21 Ou vous ne l'avez pas regardé?

22 R. Pas nécessairement.

23 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

24 R. Jean-Pierre Chakra.

25

1 Mme MYRIAM HUDON :

2 R. Oui, vas-y.

3 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

4 R. Jean-Pierre Chakra. Du point de vue client,
5 c'est... Le chauffage n'est pas la seule source
6 qu'il utilise pour... qui influence aussi l'appel
7 de puissance. Dans le cas industriel, c'est aussi
8 la production. Donc...

9 Q. **[251]** Je vais vous demander...

10 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

11 R. ... ce serait...

12 Q. **[252]** ... Monsieur Chakra de... S'il vous plaît. Je
13 m'excuse.

14 R. Oui?

15 Q. **[253]** De parler un peu plus lentement...

16 R. Ah! Bien sûr.

17 Q. **[254]** ... parce que vous avez tendance à accélérer,
18 puis là, on perd les mots dans l'accélération.

19 R. Je m'en excuse, je vais... disons, réduire le débit
20 de mes paroles, de mes mots pour que ce soit le
21 plus clair possible.

22 Q. **[255]** Merci.

23 R. Il n'y a pas de souci. Donc, pour un client, ça
24 peut arriver, et souvent, que l'appel de puissance
25 maximum arrive à l'extérieur, nécessairement, de la

1 zone critique de six à neuf.

2 Ça dépend du client, ça dépend de sa
3 vocation. Par exemple, un client industriel qui se
4 fie beaucoup aux procédés, elle peut arriver à
5 midi (12 h), elle peut arriver à onze heures
6 (11 h), plutôt que le matin.

7 Ce n'est pas tous les clients affaires dont
8 il y a une coïncidence de l'appel de leur puissance
9 entre six et neuf. Par exemple, le matin. Ça va
10 vraiment différer d'un client, par rapport à un
11 autre. C'est idem pour, par exemple, un entrepôt
12 réfrigéré, qui fait de la réfrigération, ça peut ne
13 pas être pendant la zone critique.

14 Donc, on ne peut pas nécessairement
15 généraliser, ce que vous dites. Ça peut arriver,
16 mais ça va... ça risque d'être le hasard ou ça peut
17 être d'autres éléments...

18 Q. [256] O.K.

19 R. ... qui peuvent contribuer à ça.

20 Q. [257] O.K. Ce n'est pas ce que je dis, là, c'est ce
21 que j'essaye de comprendre, en fait, t'sais. Je
22 pose des hypothèses pour comprendre les réponses
23 qu'on me donne. Merci.

24 Mais je vais... dans cette réponse que j'ai
25 lue tout à l'heure, vous semblez indiquer que les

1 clients ne seraient interrompus que quelques heures
2 par mois. Pouvez-vous nous rappeler le nombre
3 d'heures maximal par année au cours desquelles les
4 clients pourraient être appelés à s'interrompre?

5 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

6 R. C'est cent heures (100 h) pendant la période
7 hivernale.

8 Q. **[258]** Et dans votre analyse de rentabilité, pouvez-
9 vous nous rappeler le nombre d'heures par année au
10 cours desquelles les clients pourraient être
11 appelés à s'interrompre? Le nombre d'heures
12 utilisées dans votre analyse de rentabilité?

13 Mme MYRIAM HUDON :

14 R. T'sais, on n'a pas tenu compte d'un nombre
15 d'heures, en fait, on a pris les mégawatts
16 considérés dans le bilan. Donc, on est en mode de
17 planification dans nos bilans, on a considéré tant
18 de mégawatts, c'est ce qu'on a de besoin pour
19 assurer l'équilibre énergétique. Donc, on a pris
20 les mégawatts considérés au bilan.

21 Q. **[259]** Et ça représentait combien d'heures
22 d'interruption pour les clients, ça? Nombre de
23 clients qui ont été interrompus par le nombre
24 d'heures que vous avez interrompues. Je pense
25 que... vous ne l'avez pas calculé?

1 R. En fait, c'est les mégawatts que l'on considère qui
2 vont être présents à la pointe du réseau. Donc, il
3 n'y a pas de notion d'heures d'interruption dans le
4 bilan.

5 Mme STÉPHANIE CARON :

6 R. On est dans une logique de puissance.

7 Q. **[260]** O.K. Vous êtes dans une logique de puissance,
8 donc, je dois comprendre que si je vous demande de
9 me rappeler le nombre d'heures par année au cours
10 desquelles les clients pourraient être appelés à
11 s'interrompre, que vous avez utilisées pour votre
12 analyse de rentabilité, votre réponse, c'est ça,
13 vous ne l'avez pas pris en considération, vous avez
14 juste regardé le nombre de mégawatts que vous
15 obteniez?

16 Mme MYRIAM HUDON :

17 R. Oui, mais je vois difficilement comment ça pourrait
18 influencer.

19 Q. **[261]** Je vais m'interrompre deux secondes, ça,
20 c'est mon analyste, permettez-moi deux minutes.

21 Ce qu'elle me dit, c'est que vous aviez
22 identifié cinquante dollars (50 \$), cinquante
23 heures (50 h) et que pour avoir, pour faire votre
24 analyse de rentabilité, fallait que vous utilisiez
25 des kilowatts/heure, donc fallait qu'il y ait un

1 nombre d'heures quelque part, utilisées.

2 R. En fait, le cinquante heures (50 h) qui a été
3 considéré ici, c'est pour faire la différence entre
4 des clients qui font un effacement pur, versus ceux
5 qui font un déplacement, dans la mesure où on
6 voulait considérer des gigawatts/heure, des valeurs
7 en énergie. Donc, le cinquante heures (50 h), c'est
8 pour représenter les clients qui se seraient
9 déplacés.

10 Q. [262] O.K. Je peux, je continue. Désolée.

11 Autrement, je serais revenue à la fin puis ça
12 aurait été beaucoup plus long. Alors, quelles sont
13 les caractéristiques, merci, Madame Hudon, je
14 m'excuse.

15 Quelles sont les caractéristiques des
16 clients dont l'appel maximal coïnciderait avec la
17 pointe du réseau?

18 R. Écoutez, je comprends un peu votre ligne de
19 questions, effectivement, dans un monde idéal, on
20 aurait probablement exactement la proportion
21 clients dont la puissance maximale facturée
22 coïncide avec celle du réseau, si ça avait été une
23 variable déterminante dans l'analyse économique, on
24 aurait soit cherché à obtenir l'information, si
25 elle est disponible, ou on aurait fait des analyses

1 de sensibilité.

2 On a d'ailleurs fait des analyses de
3 sensibilité dans ce qui vous a été fourni sur les
4 variables pertinentes, à savoir, la valeur du coût
5 évité, la valeur de l'appui financier.

6 Et aussi, compte tenu du peu de quantités
7 en énergie à considérer dans l'analyse économique,
8 on a pris l'hypothèse disons peut-être forte de
9 considérer que cent pour cent (100 %) des clients
10 n'étaient pas coïncidents avec le pointe du réseau
11 pour leur puissance facturée.

12 Q. **[263]** O.K. Mais merci, en fait, ça ça répond un peu
13 peut-être aux questions avant, mais là la question
14 était quand même quelles sont les caractéristiques
15 des clients dont l'appel maximal coïnciderait avec
16 la pointe du réseau? Vous en avez des clients dont
17 l'appel maximal coïncide à la pointe du réseau?

18 C'est ce que monsieur Chakra nous a un
19 petit peu expliqué tout à l'heure, qu'il y en avait
20 avec qui ça coïncidait et qu'il y en avait où ça ne
21 coïncidait pas et il nous a parlé d'ailleurs des
22 clients en chauffage. Alors...

23 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

24 R. Oui. Je vais répondre à la question. Si un gros
25 pourcentage de la base de puissance du client est

1 du chauffage électrique à ce moment-là, oui, ça
2 coïnciderait, et je dis bien, on parle de clients
3 affaires dont le chauffage est surtout électrique.

4 Q. [264] O.K. Mais pour le reste, est-ce que je dois
5 comprendre que l'appel maximal des participants
6 n'est jamais causé par une charge de chauffage ou
7 est très peu causé par une charge de chauffage?

8 R. C'est très diversifié selon le client.

9 Actuellement, il y a beaucoup de clients M qui
10 chauffent au gaz naturel, parce que ça coûte moins
11 cher et on s'entend que s'il y a beaucoup de
12 clients qui chauffent électrique surtout qui paient
13 la puissance, ça va leur coûter très très cher en
14 appel de puissance hivernale.

15 Donc, c'est très très diversifié. C'est
16 rare qu'on va avoir un client affaires qui paie sa
17 puissance accepter de mettre son système cent pour
18 cent (100 %) électrique et faire en sorte que ça
19 puisse se retrouver dans cette situation et là, il
20 paie son appel de puissance à cause d'un système
21 cent pour cent (100 %) électrique.

22 Ça peut arriver, mais c'est rare. Il y un
23 certain contrôle. Une certaine intelligence que le
24 client affaires va mettre en place pour éviter
25 justement qu'il se retrouve dans ce genre de

1 situation.

2 Q. **[265]** O.K.

3 R. Je ne dis pas que ça n'existe pas. Ça peut arriver
4 qu'il y a certains clients qui ne font pas une
5 bonne gestion de leur bâtiment ou de leur système
6 de chauffage, qu'ils ont décidé de prendre un
7 système cent pour cent (100 %) électrique pour des
8 raisons environnementales, par exemple, mais je ne
9 peux pas le quantifier. Je serais surpris si
10 c'était un gros pourcentage, mais je ne peux pas le
11 chiffrer malheureusement.

12 Q. **[266]** O.K. Maintenant, le Distributeur a choisi
13 d'exclure totalement la possibilité qu'il y ait une
14 coïncidence entre la pointe du réseau et l'appel
15 maximal du client.

16 Le Distributeur a-t-il envisagé d'autres
17 scénarios considérant qu'il avait déjà utilisé les
18 composantes énergie et puissance dans les calculs
19 du revenu marginal?

20 Mme MYRIAM HUDON :

21 R. Je reviens à ce que je vous ai mentionné tout à
22 l'heure. Effectivement, en l'absence d'informations
23 on a pris une position qui nous semblait plus
24 adéquate dans le présent dossier versus ce qui
25 avait été soumis en Phase 1. Si on avait

1 l'information exacte on l'aurait, puis il suffit de
2 faire une analyse de sensibilité pour voir que
3 l'impact est somme toute marginal sur la
4 rentabilité telle qu'elle vous est soumise.

5 Q. [267] Je vous amène maintenant à la pièce C-UC-0035
6 à la page 11.

7 Alors, je suis au paragraphe qui commence
8 avec « Au-delà ». Alors, ce sera les deux
9 paragraphes « Au-delà » et « Or, » auxquels je vais
10 faire référence. Nous lisons, en fait, UC
11 mentionne :

12 Au-delà du caractère non probabiliste
13 des échantillons, nous rappelons que
14 des participants au Programme ont été
15 contactés dans le cadre des deux
16 sondages. Ces participants sont des
17 clients, au sens du Programme. En
18 effet, la première étude visait à
19 cibler un échantillon de dix pour cent
20 (10 %) de participants soit
21 approximativement quarante (40)
22 clients. Puisque qu'il y avait trois
23 cent cinquante-six (356) clients au
24 Programme à l'hiver deux mille dix-
25 neuf vingt vingt (2019-2020) et que ça

1 regroupait mille quatre cent trente et
2 un (1431) abonnements. Nous concluons
3 que ce sont des clients, au sens du
4 Programme qui ont été interrogés.

5 Est-ce qu'UC a bien compris? Est-ce que notre
6 interprétation, là, que les répondants participants
7 pouvaient donc être des clients qui représentaient
8 plusieurs abonnements?

9 M. MICHEL PARENT :

10 R. Michel Paretn, Technosim.

11 Q. **[268]** Oui, Monsieur Parent.

12 R. Oui, vous avez absolument bien compris.

13 Q. **[269]** O.K. Maintenant est-ce que tous vos
14 participants à qui vous avez posé des questions,
15 là, au sondage, les trente-sept (37), si je me
16 souviens bien, étaient chacun des clients
17 représentant plusieurs abonnements?

18 R. Non, il y avait des clients qui représentaient un
19 seul abonnement et certains autres qui
20 représentaient plusieurs abonnements.

21 Q. **[270]** Savez-vous combien d'abonnements au total
22 étaient représentés par les trente-sept (37)
23 participants à qui vous avez posé des questions?

24 R. Je pourrais... je pourrais le savoir, je ne l'ai
25 pas au bout des doigts, malheureusement, mais c'est

1 une information dont je dispose.

2 Q. [271] O.K. Donc, vous avez posé la question à
3 chacun des participants : combien d'abonnements
4 vous représentez?

5 R. Non, c'est une information qui m'était disponible
6 dans la base des clients que j'avais pour faire
7 l'audit numéro 1.

8 Q. [272] O.K. Alors je vais revenir, mais je pense
9 qu'on va vous demander un engagement pour savoir
10 combien d'abonnements... sur combien d'abonnements
11 finalement portait votre audit et non pas juste sur
12 combien de clients. Est-ce que c'est possible de
13 nous obtenir cette réponse-là?

14 R. Oui, évidemment, sous toute réserve, là, des... si
15 c'est également correct avec les gens d'Hydro-
16 Québec. Je ne peux pas prendre une décision
17 unilatérale sur le sujet.

18 Me SIMON TURMEL :

19 Regardez, on va prendre... l'engagement, je
20 comprends, c'est de fournir le nombre d'abonnements
21 correspondant au nombre de clients, donc c'est un
22 chiffre finalement.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Oui, oui.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 C'est un chiffre que vous cherchez, on va le
3 fournir.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 C'est parce qu'on sait qu'il y a mille quatre cent
6 trente et un (1431) abonnements, là, vous avez
7 fait... il y a eu le sondage, dix pour cent (10 %)
8 des participants, savoir combien d'abonnements à
9 représentait en fait ce sondage-là.

10 Me SIMON TURMEL :

11 Très bien.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 O.K. Alors je pense qu'on est rendu...

14 Me SIMON TURMEL :

15 Donc, l'engagement numéro...

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 9.

18 Me SIMON TURMEL :

19 9.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 9. Alors le nombre d'abonnements représentés par
22 les clients qui ont été interviewés dans le
23 Programme.

24

25 E-9 (HQ) : Fournir le nombre d'abonnements

1 repr esent es par les clients qui ont
2 été interview es dans le Programme en
3 indiquant la répartition des
4 abonnements par clients (demandé par
5 UC)

6
7 Q. [273] Maintenant comment avez-vous interprété ou
8 traité les réponses qui ont été... qui vous ont été
9 fournies par des clients qui représentaient de
10 nombreux abonnements? Et à, c'est... c'est à vous,
11 là, Monsieur Parent, de me dire comment vous avez
12 traité cette information.

13 R. Habituellement, les... les clients qui
14 représentaient plusieurs abonnements sont des
15 clients très... avec un très bon niveau
16 d'expertise. Donc, puisqu'ils sont actuellement des
17 gestionnaires d'un parc immobilier, il était
18 souvent plus facile d'obtenir une information plus
19 rapidement. Ils saisissaient très bien les
20 concepts.

21  a peut parfois paraître étonnant, j'avais
22 je pense une question dans les DDR à ce sujet-là.
23 C'est difficile quand c'est plusieurs abonnements,
24 mais je peux vous dire c'est le contraire. Un
25 client qui gère plusieurs abonnements a souvent une

1 ressource dédiée, la personne à qui on parlait. Et
2 donc, lorsque c'était le temps de lui demander des
3 questions, entre autres chiffrées, et des questions
4 plus qualitatives, l'information était souvent
5 rapidement disponible et je vais vous dire parfois
6 étonnamment précise. Donc, ils connaissent très
7 bien le parc de bâtiments, ils connaissent les
8 effacements auxquels ils se sont engagés dans le
9 cadre du Programme, les méthodes auxquelles ils ont
10 recours pour faire ces effacements-là et les coûts
11 associés, puisque ce sont des ressources qui sont
12 spécialisées dans la gestion technique des
13 bâtiments, dû au fait qu'ils ont plusieurs
14 abonnements. Ça a été, je vous dirais, presque...
15 j'allais dire « systématique ». Il y a toujours des
16 exceptions, j'imagine, là, mais c'était, je dirais,
17 les grandes... les grandes lignes qui sortaient des
18 entrevues. Fait que ces gens-là avaient vraiment
19 l'information qui était... qui était vraiment
20 précise.

21 Q. [274] O.K. Mais, comment l'avez-vous traitée? Vous,
22 vous l'avez traitée, là... Ils vous donnent des
23 réponses globalement pour tous leurs abonnements?
24 C'est une réponse qui regroupe tous leurs
25 abonnements, qu'ils vous donnent?

1 R. C'était...

2 Q. [275] Ou c'est plusieurs réponses?

3 R. Non. Ce qu'ils nous donnaient, c'était une réponse
4 qui représentait l'ensemble de leurs abonnements.

5 Q. [276] O.K. Est-ce que, de façon informelle, vous
6 avez suggéré à ces clients-là, qui représentaient
7 plusieurs abonnements, de choisir un type
8 d'abonnement comme référence pour répondre aux
9 questions? Ou si c'était vraiment la moyenne de
10 tous les abonnements?

11 R. On n'a pas... on n'a pas suggéré de prendre un
12 abonnement, mais c'était bien pour l'ensemble de
13 leurs abonnements, qu'on demandait.

14 Q. [277] Et c'était clair, quand vous leur posiez les
15 questions, que vous visiez l'ensemble des...

16 R. Oui.

17 Q. [278] ... abonnements?

18 R. Oui, on n'a absolument jamais spécifié que c'était
19 pour un abonnement, mais bien pour l'ensemble de
20 leur engagement envers le programme, en tant que
21 client.

22 Q. [279] O.K. Pour les clients qui vous ont parlé de
23 coûts directs - parce qu'on va parler des coûts
24 directs pour tout de suite - avez-vous, à aucun
25 moment donné, afin de vérifier les coûts qu'ils

1 vous énonçaient, demandé à voir des factures ou des
2 documents qui établissent ces coûts directs, ou
3 posé des questions pour les détailler, savoir en
4 quoi ils consistaient?

5 R. Non, on n'a jamais demandé de documentation pour
6 démontrer la valeur des coûts directs. Lors des
7 discussions sur les coûts directs, souvent, ils
8 nous demandaient des précisions sur ce qu'on
9 voulait dire, là, donc, on leur donnait des
10 précisions, suite à... aux discussions, mais on n'a
11 jamais demandé de preuves ou d'informations qui
12 allaient étayer le coût qui nous était fourni.

13 Q. **[280]** Et quand vous dites que vous leur donniez,
14 s'ils ne savaient pas ce que c'était des coûts
15 directs, puis qu'ils vous demandent des précisions,
16 quelles précisions fournissiez-vous?

17 R. S'ils demandaient... Bon, si c'était sur les coûts
18 d'implantation, les coûts d'implantation ou les
19 coûts d'exploitation, bien, on avait déjà dans...
20 j'essaye de me rappeler, là, ma mémoire, dans le
21 guide d'entrevue, on avait déjà des exemples qu'on
22 pouvait leur fournir. Si ce n'était pas suffisant,
23 c'était vraiment, je dirais, on s'ajustait au fur
24 et à mesure.

25 Mais, ce qu'on ne fournissait jamais,

1 c'était des valeurs numériques. On n'allait
2 jamais... Ce qu'on leur disait, c'est : « Est-ce
3 que vous devez engager des ressources
4 additionnelles? Est-ce que vous avez du diesel
5 additionnel? Est-ce que vous avez dû ajouter des
6 points de contrôle à votre système de gestion
7 d'énergie? »

8 Si les gens avaient de la difficulté à
9 saisir, on pouvait fournir des exemples précis pour
10 pouvoir les aider à quantifier ces choses-là.

11 Mais, je vous dirais que... encore là, pour
12 ceux qui étaient dans le programme, la plupart du
13 temps, n'avaient pas des difficultés très
14 importantes à quantifier. Parce qu'ils sont dans le
15 programme, ils sont plus au fait de ce qu'est la
16 gestion de la puissance, ont déjà passé à travers
17 des appels de gestion de puissance. Donc, ils ont
18 mis en place le système. C'est vraiment, là, dans
19 l'audit numéro 2, où c'était beaucoup plus
20 difficile pour les répondants, de répondre. Dans ce
21 premier sondage-là, ce premier audit-là, on n'a pas
22 eu de grandes difficultés, au niveau de la
23 quantification.

24 Q. **[281]** Toujours avec vous, Monsieur Parent, hier...
25 Et je fais référence, Madame Lebuis, ce sont les

1 notes sténographiques d'hier, page 168, à la ligne
2 17. Pendant que madame Lebuis affiche la pièce, je
3 vais quand même vous poser la question, Monsieur
4 Parent. Vous avez mentionné hier que l'échantillon
5 et vous faisiez référence au premier sondage,
6 l'échantillon a été sélectionné de façon aléatoire.
7 Et vous avez dit : « On parle bien du premier
8 audit, de la base de données 347. »

9 Alors, vous pouvez relire ce que vous avez
10 dit, là, c'est affiché à l'écran.

11 R. C'était effectivement de façon aléatoire. Dans le
12 premier...

13 Q. **[282]** Et... A... A... A...

14 R. ... audit, on avait des...

15 Q. **[283]** Attendez, ça va aller plus vite si vous me
16 laissez finir la question.

17 R. Désolé.

18 Q. **[284]** Et je vous réfère également à la pièce B-
19 0080, annexe A, à la page 2. Et la page 2 de
20 l'annexe A, Madame Lebuis, je pense que c'est la 10
21 de l'internet, là. Non. Continuez, plus bas, plus
22 bas. Ça, c'est B-0080, descendez, descendez. Oui,
23 page 2. O.K. Vous l'aviez, remontez, on est sur la
24 page 2. O.K. Vous aviez, au point 2, signifié :

25 L'audit visait à contacter...

1 Est-ce que c'est bien, HQD-6, Document 1 ça?

2 L'audit visait à contacter 10% de la
3 clientèle totale, soit 36 répondants.
4 L'échantillon des clients à contacter
5 a été établi en tentant de tenir
6 compte dans la mesure du possible de
7 la répartition des clients par marché,
8 par niveau d'effacement et par tarif.
9 Toutefois, comme le nombre total de
10 clients à contacter est restreint, la
11 sélection a été effectuée en ne tenant
12 compte que des tarifs principaux, soit
13 le M, le LG et les autres tarifs dans
14 leur ensemble. [...]

15 R. Oui.

16 Q. **[285]** Pouvez-vous concilier ce que vous dites dans
17 l'annexe A, page 2, et ce que vous nous avez dit
18 sélectionner de façon aléatoire?

19 R. Oui. Je vais vous clarifier ça immédiatement. Pour
20 chacune des catégories qui avaient été identifiées,
21 soit les tarifs, la taille d'effacement, on avait,
22 à partir de la base de données, fait les
23 regroupements des clients selon ces différents
24 découpage-ments-là. Et à partir de ces découpage-
25 ments-là, on avait sélectionné de façon aléatoire dans

1 chacun de ces regroupements de clients là, un
2 certain nombre de clients. Donc, c'était...

3 Donc, il n'y a vraiment pas eu de sélection
4 spécifique. Il y a effectivement eu des
5 regroupements pour pouvoir aller chercher des
6 clients dans différents bassins, mais dans chaque
7 bassin, la sélection était aléatoire.

8 Q. **[286]** O.K. Merci. Et c'est mes deux dernières
9 questions, Madame la Présidente. On retourne,
10 Madame Lebuis, à C-UC-0035, à la page 20, il y a un
11 tableau qui est le tableau 3. Alors, ce tableau qui
12 est, je présume, et là je m'adresse aux témoins
13 d'Hydro-Québec, vous aviez lu la preuve de UC et
14 que ce tableau, vous l'avez déjà vu. Il est tiré,
15 d'ailleurs, d'une réponse que vous aviez donnée
16 suite à une décision de la Régie. Et c'est un
17 tableau qui nous donne les résultats pour l'hiver
18 deux mille dix-neuf (2019) pour le tarif Flex.

19 Alors, si on regarde ce tableau, pouvez-
20 vous convenir avec moi que les participants au
21 tarif Flex, il y a parmi ces participants des gens
22 qui ont eu une facture d'électricité plus élevé
23 avec le tarif Flex que s'ils étaient restés au
24 tarif régulier qui est le tarif G?

25 R. Oui.

1 Mme STÉPHANIE CARON :

2 R. C'est effectivement le cas pour une minorité, une
3 très petite minorité de clients.

4 Q. **[287]** Mais ça arrive?

5 R. C'est arrivé.

6 Q. **[288]** O.K. Maintenant, est-ce qu'un client qui
7 participerait à l'option tarifaire GDP pourrait se
8 retrouver avec une facture plus élevée que s'il
9 restait au tarif régulier?

10 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

11 R. Non.

12 Mme STÉPHANIE CARON :

13 R. Non parce que...

14 Q. **[289]** Bien, Maître Turmel, j'aimerais ça qu'un
15 témoin... Est-ce que c'est vous qui avez répondu?

16 Me SIMON TURMEL :

17 Non, c'est pas moi, c'est... Non, non.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Non! Ah! Bon. Parce que je n'ai pas vu qui a
20 répondu, je n'ai plus, je n'ai plus d'écran.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Je crois que c'est monsieur Pelletier.

23 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

24 R. Tout à fait.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Q. **[290]** Bon. Juste qu'on puisse noter.

3 Mme STÉPHANIE CARON :

4 R. Parfait. Je vais compléter donc. Mais avec votre
5 intervention, j'ai oublié votre question. Pouvez-
6 vous la répéter, s'il vous plaît?

7 Q. **[291]** La question, c'est est-ce qu'un client qui
8 participe à l'option tarifaire GDP pourrait se
9 retrouver avec une facture plus élevée que s'il
10 restait au tarif régulier, à son tarif régulier?

11 R. Non, parce qu'il ne s'agit pas de la même
12 structure. Dans le cas de l'option GDP, le client
13 n'a pas accès à un tarif inférieur pour les heures
14 d'événement de pointe. Les heures hors pointe.

15 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

16 R. Si je peux me permettre. Si je peux me permettre de
17 rajouter, s'il ne participe à aucun événement du
18 GDP, le GDP ne causera ni une baisse ni une
19 augmentation de son tarif.

20 Q. **[292]** C'est neutre?

21 R. Ça va être neutre. Par contre, s'il...

22 Q. **[293]** Est-ce qu'il ne va pas avoir le MAF, le
23 montant minimal...

24 R. Non. Non, non, non, du tout parce qu'on l'a appelé,
25 mais qu'il n'a pas participé, il est libéré du MAF

1 si on l'a appelé.

2 Q. [294] O.K.

3 R. Mais dans l'éventualité... Pour aller jusqu'au bout
4 de la réflexion, s'il gère mal son tarif actuel,
5 s'il adhère au GDP, mais qu'il ne participe pas aux
6 événements, mais au contraire, il surconsomme par
7 rapport à ces événements, c'est normal qu'il
8 paierait plus cher par rapport à son tarif.

9 Dans ce cas-ci, on ne sait pas qu'est-ce
10 qui s'est passé pour ces clients au tarif G.
11 Qu'est-ce qui leur est arrivé? Peut-être qu'ils ont
12 consommé plus que... plus que ça, mais... En tout
13 cas...

14 Q. [295] Vous me parlez du tarif Flex, vous ne me
15 parlez plus du tarif GDP.

16 R. Bien, ce que j'essaie de faire, c'est j'essaie de
17 comparer des pommes avec des pommes. L'option GDP
18 vise surtout à un effacement. Et on ne regarde pas
19 nécessairement qu'est-ce qui est arrivé à son
20 tarif. Donc, ils doivent vraiment s'effacer par
21 rapport à ça. Donc, non. Je reviens sur ce que je
22 vous ai dit. C'est vraiment, ça va être neutre.
23 S'il ne participe pas, il n'aura rien et... C'est
24 ça. Par contre...

25 Q. [296] Madame la Présidente...

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. Juste...

3 Q. **[297]** Ah! Je m'excuse.

4 R. Juste peut-être pour compléter.

5 Q. **[298]** Oui.

6 R. Je suis désolé.

7 Q. **[299]** Oui. Allez-y.

8 R. Par contre, si on se rend compte que le client qui
9 participe à la GDP ne fournit aucun effort sur un,
10 ou deux, trois hivers consécutifs, on pourrait lui,
11 l'empêcher, dans le fond, de participer à l'option
12 pour les années subséquentes parce que, dans le
13 fond, il ne contribue pas. Donc, ça peut être le
14 downside de rien faire à l'option.

15 Q. **[300]** O.K. Mais, ça ne lui coûtera pas plus cher.

16 Madame la Présidente, donnez-moi deux secondes, la
17 vieille technologie, et je pense que j'ai terminé.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 À mon avis, vous devriez fermer votre micro pendant
20 que vous parlez à madame de Tilly. O.K.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Est-ce que mon micro est ouvert maintenant? Oui.

23 Mais moi, je ne vous entends pas.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Absolument.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 O.K. Une seule petite chose. Pour l'engagement 9,
3 alors c'est monsieur Parent et maître Turmel, est-
4 ce que ce serait possible, je ne vois pas monsieur
5 Parent, j'espère qu'il est encore là. Monsieur
6 Parent, m'entendez-vous?

7 M. MICHEL PARENT :

8 R. Oui, je suis là, je vous entends.

9 Q. **[301]** O.K. Alors, pour l'engagement 9, pourriez-
10 vous me faire comme l'arbre, là, les clients, vous
11 allez mettre les... Les clients que vous avez
12 interview es, je fais avec mes mains, à n'aide pas
13 beaucoup, surtout avec... Pour chacun de ces
14 participants-là, me dire s'ils représentaient
15 plusieurs abonnements et combien. Je ne veux pas
16 savoir le détail, là, de... mais juste combien.
17 Donc, j'aurais sur, par exemple, le participant
18 numéro 1, c'était un regroupement de clients puis
19 il y en avait quarante (40). Le numéro 2, c'est un
20 abonnement seulement. Le numéro 3, c'est six
21 abonnements. Juste me dire le nombre pour chacun de
22 ces trente-sept (37) participants d'abonnements
23 concern es. C'est possible à, Maître Turmel? C'est
24 possible, Monsieur Parent?

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 J' imagine. Monsieur Parent, si c'est...

3 M. MICHEL PARENT :

4 R. Bien, moi, j'ai pas de problème à fournir
5 l' information sous ce format-là.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 O.K. Alors,  a compl eterait mon contre-
8 interrogatoire, Madame la Présidente. Et j'ai fait
9 moins des trente (30) minutes. Ce qui n'est pas
10 habituel avec moi, là.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Non, non. Je comprends. Mais, moi, j'en compte
13 quarante (40), mais c'est...

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Ah! Bon. O.K.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 C'est à. On a parti à moins cinq, il est et
18 trente-cinq. Mais c'est correct. Alors,  a complète
19 la séance d' audience d' aujourd' hui. On va
20 recommencer demain matin à neuf heures (9 h 00).

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Madame la Régisseur, Madame la Présidente, s' il
23 vous plaît.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui. Je n'ai pas appuy e sur le bouton de lever ma
3 main, mais je la lève. Oui, simplement, donc tel
4 que prévu au calendrier, nous allons faire notre
5 présentation de preuve demain mercredi. Et nous
6 allons transmettre, comme d'habitude, enfin, une
7 présentation PowerPoint avant... en tout cas, au
8 cours des prochaines... au cours des prochaines
9 heures. Et je vous informe simplement pour qu'il
10 n'y ait pas de surprise que nous avons, au cours
11 des dernières semaines, constat e certaines erreurs
12 de chiffres et dans des tableaux qui se trouvent
13 dans notre rapport. Donc, on va mettre les bons
14 dans notre présentation.

15 Mais simplement pour qu'il y ait une seule
16 version de ces tableaux, nous allons joindre une
17 version révisée quant à ces chiffres et ces
18 tableaux de notre mémoire pour que... pour qu'on
19 ait... pour que quelqu'un ne fasse pas une erreur à
20 un moment donn e de référer à l'autre version des
21 chiffres, donc pour que tout soit identique dans
22 les deux, dans les deux documents.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 On n'en attendait pas moins de vous, Maître Neuman.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Merci bien.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors, là-dessus, je pense que ça va mettre fin
5 à... Demain, on va recommencer, donc on aura le
6 contre-interrogatoire du ROÉÉ, de SÉ, de la Régie
7 et effectivement on pourra procéder par la suite.
8 Mais ça, il faudra se discipliner pour respecter
9 les heures, donc, avec la preuve de l'ACEFQ et de
10 SÉ. Là-dessus, je vais vous souhaiter une belle
11 journée. Au revoir.

12

13 AJOURNEMENT

14

15

1 SERMENT D'OFFICE :

2 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
3 certifie sous mon serment d'office, que les pages
4 qui précèdent sont et contiennent la transcription
5 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
6 moyen du sténomasque d'une retransmission en
7 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12

Sténographe officiel. 200569-7