

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 19 MAI 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 9

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	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE DE HQD (suite)	
STÉPHANIE CARON	
FRÉDÉRIC PELLETIER	
MYRIAM HUDON	
JEAN-PIERRE CHAKRA	
MICHEL PARENT	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	26
INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	72
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	167
PREUVE DE L'ACEFQ	
JEAN-FRANÇOIS BLAIN	
INTERROGÉ PAR Me SERENA TRIFIRO	176
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	196
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me SIMON TURMEL	203
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	211
DISCUSSION	218

R-4041-2018 Phase 2
19 mai 2021

- 5 -

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-10 (HQ) :	Vérifier s'il doit y avoir une modification au texte des tarifs afin de s'assurer que la fermeture d'un compte n'entraîne pas nécessairement la cessation de la participation au tarif GDP (demandé par la Régie)	143
E-11 (HQ) :	Simulation du calcul MAFM pour l'hiver 2020-2021 basé sur les dispositions actuelles (demandé par la Régie)	159

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce dix-neuvième
2 (19e) jour du mois de mai :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-neuf (19)
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

13 PREUVE DE HQD (suite)

14

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, bonjour à tous. Avant de reprendre le
17 contre-interrogatoire... avec le contre-
18 interrogatoire du ROEE, j'ai deux petites questions
19 d'intendance.

20

21 Maître Turmel, nous avons reçu, en fait,
22 deux engagements, il y en a un qui a été annulé.
23 Pourriez-vous nous donner une indication des
24 échéances pour fournir les autres?

24

Me SIMON TURMEL :

25

Regardez, je n'ai pas d'information précise par

1 rapport à ça pour l'instant. Je sais que les
2 équipes travaillent fort justement sur les
3 engagements. Mais peut-être qu'à la pause je vais
4 être en mesure de vous donner peut-être un ordre
5 d'idée plus précis, là, quant au moment du dépôt
6 des engagements restants.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. Je vous remercie beaucoup. L'autre
9 remarque préliminaire est pour maître Sicard. Est-
10 ce que vous pourriez allumer votre caméra, Maître
11 Sicard...

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... pour que je vous voie. Excellent. Alors, Maître
16 Sicard, vous êtes un intervenant qui êtes
17 disponible l'ensemble des journées d'audience.
18 Donc, je vous prendrais comme un « rover », si je
19 peux vous passer jeudi ou vendredi, je le ferais.
20 Est-ce que votre... est-ce que ça vous agréer si on
21 vous passe jeudi ou vendredi?

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Je vais... si vous me permettez, je vais devoir
24 communiquer avec mon analyste, parce que c'est
25 quand même elle qui témoigne, pour voir si elle est

1 prête. Alors, je l'appelle puis à la pause, je vous
2 reviens.

3 Mme VIVIANE DE TILLY :

4 Mais, je peux le dire tout de suite, c'est Viviane
5 de Tilly.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Ah! Oui.

8 Mme VIVIANE DE TILLY :

9 Ça va être... ça va être plus simple. C'est pas
10 comme si on était en salle d'audience.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Mme VIVIANE DE TILLY :

14 Je m'excuse. Oui, je serais disponible jeudi ou
15 vendredi.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Parfait. Je vous remercie. C'est parce que si... on
18 a pris un petit peu de retard, comme vous pouvez le
19 constater, au calendrier. Les deux intervenants qui
20 doivent témoigner aujourd'hui ne pourraient
21 témoigner que mardi prochain si...

22 Mme VIVIANE DE TILLY :

23 O.K.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, ce serait de... Mais, vous êtes là mardi

1 prochain. On ne voudrait pas vous envoyer mercredi.
2 Alors, si on est capable de vous passer jeudi ou
3 vendredi, on le ferait.

4 Mme VIVIANE DE TILLY :

5 O.K.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Je vous remercie beaucoup.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Merci.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Bonjour, Madame la Présidente, avec votre
12 permission, André Turmel. Puisqu'on est dans cette
13 discussion, je viens tout juste de parler avec mon
14 analyste, monsieur Gosselin, et il a une difficulté
15 vendredi matin. Alors, si jamais ça peut aider pour
16 que la FCEI soit mise jeudi ou lundi, en tout
17 cas... bref. Mais comme on est prévu vendredi
18 matin, on voulait simplement vous dire qu'on
19 pouvait être déplacé pour aménager la Régie, si on
20 peut être mis hors vendredi matin. Je vous dis ça
21 maintenant, là, on pourra régler ça plus tard, mais
22 simplement pour... si ça peut vous aider.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Dans mon calendrier, je vous ai jeudi après-midi.

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 O.K. Parfait. O.K. Bien, voilà! Bien, ça risque de
3 décaler, mais... O.K. Parfait. Gardons ça comme ça.
4 O.K.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Mais si jamais ça décale, on pourra peut-être vous
7 passer... le dix-neuf (19), vingt-six (26)... donc,
8 on vous fera peut-être passer avant l'ASSQ pour
9 être sûr et puis l'ASSQ, elle, étant disponible le
10 vingt et un (21), on verra à ce moment-là, mais...

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 D'accord.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je vous remercie.

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 C'est beau.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vais l'indiquer dans... je vais le prendre en
19 note dans mon calendrier que vous ne seriez pas
20 disponible vendredi matin.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Merci, Madame la Présidente.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Est-ce qu'il y a d'autres remarques
25 préliminaires avant que l'on débute? Je n'en vois

1 pas. Alors, on va pouvoir commencer avec le contre-
2 interrogatoire du ROEÉ. Maître Champigny, je vous
3 ai vu tantôt, alors je sais que vous êtes là.

4

5 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce dix-neuvième
6 (19e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

7

8 STÉPHANIE CARON

9 FRÉDÉRIC PELLETIER

10 MYRIAM HUDON

11 JEAN-PIERRE CHAKRA

12 MICHEL PARENT

13

14 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
15 disent :

16

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

18 Bonjour. Gabrielle Champigny pour le ROEÉ. Bon
19 matin, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les
20 Régisseurs, les témoins du panel. Bonjour Maître
21 Turmel. Donc, j'aurais... j'ai trois séries de
22 questions à passer et ma première série de
23 questions, c'est sur l'appui financier en fonction
24 des réductions en puissance. Donc, je demanderais
25 peut-être, Madame la Greffière, d'afficher, s'il

1 vous plaît la pièce C-ROEE-0032 qui est notre
2 mémoire, notre preuve. Je vous demanderais d'aller
3 à la page 6, s'il vous plaît. Merci. Donc, on voit
4 dans le tableau qu'on a reproduit ici qu'Hydro-
5 Québec propose un appui financier dégressif allant
6 de soixante-cinq dollars (65 \$) à quarante-cinq
7 dollars (45 \$). Ce tableau-là provient de la pièce
8 B-0085. Puis si on va un petit peu plus haut à la
9 page 5, on a ici reproduit un tableau de la Régie
10 qui, pour sa part, dans la décision D-2019-164 en
11 Phase 1, proposait un exemple d'appui dégressif
12 allant de quatre-vingts dollars (80 \$) à vingt
13 dollars (20 \$). Donc, dans sa preuve, le ROEE
14 suggère une calibration un petit peu différente, à
15 la page 8, si on peut descendre un petit peu. Donc,
16 une calibration qui irait de soixante-quinze
17 dollars (75 \$) à trente-cinq dollars (35 \$). Ça se
18 situe, selon nous, pratiquement à mi-chemin entre
19 la proposition de la Régie et celle d'Hydro-Québec.

20 Donc ma question : Est-ce qu'une telle
21 calibration de la dégressivité de l'option
22 tarifaire, telle qu'indiquée au tableau 3,
23 permettrait de favoriser la participation des plus
24 petits clients à l'option tarifaire sans toutefois
25 décourager les plus grands contributeurs en

1 puissance? Donc ma question s'adresse au panel en
2 général.

3 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

4 R. Bonjour. Ici, dans le fond, on constate deux
5 choses. Un, les strates de réduction de puissance
6 ne sont pas les mêmes que celles du Distributeur.
7 Et la rémunération également, elle est plus... elle
8 est également différente. Bon. Pour votre première
9 question, est-ce que ça pourrait favoriser, dans le
10 fond, l'adhésion des plus petits clients, certes,
11 c'est sûr qu'à une rémunération de soixante-quinze
12 dollars du kilowatt (75 \$/kW) pour la première
13 tranche, ça peut inciter des clients à participer.
14 Par contre, est-ce que notre proposition à
15 soixante-cinq (65 \$) pourrait décourager le client?
16 On ne le croit pas. On croit que soixante-cinq
17 dollars du kilowatt (65 \$/kW) pour la première
18 tranche de réduction de puissance est suffisant
19 pour permettre au petit client de participer.

20 Pour ce qui est des plus grands clients,
21 comme on l'a déjà mentionné à quelques reprises au
22 cours des demandes de renseignements ou même des
23 contre-interrogatoires, c'est que le trente-cinq
24 dollars (35 \$), c'est la rémunération maximale
25 qu'un grand contributeur pourrait recevoir. Donc,

1 il serait en deçà de l'interruptible, des options
2 de l'électricité interruptible.

3 Donc, pour nous, on juge que le quarante-
4 cinq dollars (45 \$) qu'on propose pour les
5 réductions de la dernière strate de réduction de
6 puissance est plus intéressant du côté, du côté...
7 Je recommence. Donc, la rémunération à quarante-
8 cinq dollars du kilowatt (45 \$/kW) pour la dernière
9 réduction de puissance est celle qui, à notre avis,
10 est plus susceptible de favoriser la participation
11 des grands contributeurs.

12 Q. **[1]** D'accord. Merci. Si je vous pose peut-être la
13 question d'un autre angle. Est-ce que cette
14 calibration-là permettrait de générer une
15 participation accrue de la clientèle en général,
16 soit l'objectif d'Hydro-Québec que partage aussi le
17 ROÉÉ, sans toutefois cannibaliser la participation
18 aux options de tarification dynamique? Une crainte
19 qui avait été exprimée par la Régie.

20 R. Bien, c'est sûr qu'à soixante-quinze dollars du
21 kilowatt (75 \$/kW) pour la première strate de
22 réduction de puissance, on pourrait effectivement
23 voir... à ce niveau-là, on pourrait voir une
24 migration des clients à la tarification dynamique
25 vers l'option de gestion de la demande en puissance

1 malgré l'interdépendance des événements. Donc, pour
2 nous, le soixante-cinq dollars (65 \$), comme on l'a
3 déjà écrit en preuve, est plus un juste milieu,
4 dans le fond, entre la mitigation de cette
5 migration-là et la juste rémunération pour ces
6 clients-là.

7 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

8 R. Si je peux me permettre d'intervenir. Ce que je
9 constate dans la dégressivité qui est proposée, si,
10 par exemple, un client qui veut contribuer à six
11 cents kilowatts (600 kW), il va s'arrêter à cinq
12 cents kilowatts (500 kW) parce que la descente est
13 de quinze dollars le kilowatt (15 \$/kW), c'est
14 quand même un peu... l'impact, c'est quand même un
15 peu important. Donc, probablement, le client. - et
16 fort probablement - le client va mettre moins
17 d'effort pour aller chercher encore plus
18 d'effacement, et se limiter là où c'est payant.

19 Q. **[2]** Merci. Est-ce que ça complétait, oui? Parfait.
20 Donc, je vais maintenant vous amener à la page 9 de
21 notre mémoire. Donc, juste un petit peu plus bas...
22 Je passe à ma deuxième série de questions.

23 Dans son mémoire, le ROEE revient sur
24 l'exclusion des coûts évités en transport et en
25 distribution dans l'analyse économique et

1 financière du présent dossier, à cause des
2 disparités temporelles et régionales dans
3 l'évaluation des coûts évités.

4 À cet effet, le ROEE a proposé qu'Hydro-
5 Québec régionalise ses stratégies d'intervention en
6 matière de gestion de la demande en puissance. À
7 l'instar de New York avec sa politique intitulée
8 « Reforming the Energy Vision ».

9 Ma question : afin d'être en mesure de
10 bénéficier de la prise en compte des coûts évités
11 en transport et en distribution, dans l'analyse
12 économique et financière de l'option tarifaire,
13 est-ce qu'Hydro-Québec serait disposée à
14 régionaliser les coûts évités, ainsi que les
15 stratégies de gestion de la demande en puissance?

16 Mme MYRIAM HUDON :

17 R. Alors, bonjour. Comme vous le savez, on l'a
18 mentionné dans différents dossiers, il y a des
19 travaux qui ont cours à Hydro-Québec Distribution
20 et avec TransÉnergie, afin de maximiser,
21 effectivement, l'apport des moyens de gestion dans
22 des reports d'investissements sur les réseaux de
23 transport distribution.

24 La notion de régionalisation fait partie
25 des discussions, c'est clair. On ne sait pas

1 exactement quelle forme éventuellement ça pourrait
2 prendre, mais effectivement, nous réfléchissons à
3 la question. Mais, est-ce que ça va prendre la
4 forme de coûts évités régionalisés, je... on ne
5 peut pas s'avancer pour l'instant.

6 Q. **[3]** Merci. O.K. Je passe déjà à ma troisième série
7 de questions. Mon préambule va être un petit peu
8 long, j'ai cinq références à travers lesquelles je
9 veux vous guider, Madame la Greffière.

10 On a déposé hier les pièces C-ROEE-0037 à
11 C-ROEE-0040. Je ne sais pas si on peut y accéder?
12 O.K. Il y a plusieurs références, mais on va faire
13 le chemin ensemble, puis je vais vous pointer à
14 quoi on réfère. Parfait.

15 Donc, à la page 3 de ce document-là, si on
16 descend un peu, c'est le site Internet d'Hilo.
17 Donc, dans la section « Affaires », on peut y lire
18 que le lancement d'Hilo Affaires se fera à
19 l'automne deux mille vingt-deux (2022). Puis, dans
20 ce site web là, on parle aussi des... d'outils pour
21 mieux gérer la demande énergétique, des méthodes de
22 stockage d'énergie, des systèmes d'autoproduction
23 d'énergie. Bon, mais ce qu'on retient, c'est ceci :
24 c'est que le lancement d'Hilo Affaires se ferait à
25 l'automne deux mille vingt-deux (2022).

1 d'énergie représente des dépenses
2 importantes. Cependant, il existe de
3 nombreuses solutions pour optimiser
4 les coûts, notamment l'immoTique, qui
5 fait appel à l'électronique, aux
6 télécommunications et à l'informatique
7 pour améliorer la gestion des
8 immeubles. Avec ses services
9 énergétiques bonifiés, Hilo accompagne
10 les clients dans la mise en oeuvre de
11 ces solutions et, plus globalement,
12 dans la mise en place de systèmes de
13 gestion de l'énergie. Hilo offre
14 également des services d'exploitation
15 et de maintenance.

16 Donc, ce que je retiens ici, c'est plus
17 spécifiquement, là, que Hilo accompagne les clients
18 dans la mise en place de systèmes de gestion de
19 l'énergie.

20 Maintenant, dans ma dernière pièce, la
21 pièce 040, je vous amènerais à la réponse à la
22 question 13.10, c'était la DDR numéro 2 de la
23 Régie, dans le même dossier, 4110.

24 Donc, la question de la Régie était :

25 Veuillez préciser si la filiale Hilo

1 GDP Affaires vise à rémunérer les coûts récurrents
2 reliés aux stratégies d'effacement, mais ne vise
3 pas à réduire le coût des investissements requis
4 pour qu'un client puisse s'effacer, considérant
5 aussi que Hydro-Québec a ouvert l'admissibilité à
6 cette option tarifaire en abaissant de deux cents
7 kilowatts (200 kW) à quinze kilowatts (15 kW)
8 l'effacement minimal et qu'Hilo entend offrir des
9 solutions qu'on pourrait dire, clé en main, dont
10 les systèmes de gestion d'énergie à la même
11 clientèle que celle visée par l'option tarifaire
12 dès l'automne deux mille vingt-deux (2022), comment
13 vous-êtes vous assurés que les activités d'Hilo ne
14 cannabalisent la participation des petits clients
15 d'affaires qui sont prévus participer à l'option
16 tarifaire GDP?

17 Mme STÉPHANIE CARON :

18 R. Je vais demander une consultation s'il vous plaît
19 concernant l'aspect d'Hilo de votre question, parce
20 que comme on n'est pas nécessairement, aucune
21 personne du panel n'est vraiment apte à commenter
22 ou à discuter du modèle d'affaires ou des services
23 qu'Hilo entrevoit offrir, je veux juste voir si on
24 peut à nous tous trouver quelque chose qui pourrait
25 vous éclairer.

1 LA GREFFIÈRE :

2 Parfait. J'ouvre votre salle.

3

4 (EN CONSULTATION)

5

6 Mme STÉPHANIE CARON :

7 R. Voilà. Je crois que nous sommes tous de retour.

8 Merci de votre patience.

9 Alors, Maître Champigny, nous n'avons pas
10 d'informations précises sur le modèle d'affaires et
11 les services qu'entend offrir Hilo à la clientèle
12 affaires à partir de deux mille vingt-deux (2022).

13 Par contre, dans le contexte de votre
14 réponse, ce qu'il faut comprendre c'est que, pour
15 nous, les offres doivent, tout comme pour ce qui
16 existe maintenant entre la tarification dynamique
17 et l'offre accessible aux clients résidentiels
18 offerte par Hilo, le point principal à préserver
19 c'est la complémentarité des offres.

20 Donc, faire en sorte que pour le
21 Distributeur, s'il advenait une situation où le
22 Distributeur en venait à acquérir des produits
23 d'Hilo acquis au travers de ses activités auprès
24 des clients affaires, il faudrait évidemment, enfin
25 il faudrait, le Distributeur évitera à tout prix la

1 double compensation.

2 Donc, il faut aller chercher... les clients
3 GDP actuels ne pouvant pas également fournir des
4 mégawatts accessibles au travers Hilo que le
5 Distributeur acquerrait.

6 Donc, ça c'est vraiment la préoccupation
7 essentielle. Éviter la double compensation pour un
8 même kilowatt.

9 Puis, par ailleurs, de façon plus générale,
10 on me rappelait que pour ce qui est de l'offre de
11 service qu'Hilo pourrait faire à des clients
12 affaires, à cet égard-là si on élimine la relation
13 Hilo Distributeur, bien, Hilo devient un
14 fournisseur de service pour le client tout comme
15 n'importe quel autre fournisseur de service qui
16 pourrait l'aider à gérer sa puissance.

17 Q. **[4]** Merci. Vous parlez de complémentarité qui
18 semble être le principe de base. Est-ce que vous
19 savez les moyens qui sont pris pour s'assurer de
20 cette complémentarité-là? Est-ce qu'il y a une
21 démarche?

22 R. Je présume qu'au niveau de, une fois que les offres
23 ou le service Hilo sera connu finement, il y aura
24 une démarche pour s'assurer totalement d'éviter
25 pour le Distributeur de compenser de façon double

1 le même kilowatt d'effacement. En tout cas, c'est
2 le cas pour la tarification dynamique en ce moment.

3 Q. **[5]** D'accord.

4 R. Par exemple, pour la tarification dynamique, un
5 client qui inscrit à Hilo ne peut être inscrit à
6 la tarification dynamique et vice versa.

7 Q. **[6]** O.K. Puis pouvez-vous nous dire quelle serait
8 la rémunération offerte par Hilo au plus petit
9 client affaire dont l'effacement serait de moins de
10 deux cents kilowatts (200 kW) ou ça dépasse vos
11 connaissances aujourd'hui?

12 R. Bien, non seulement ça dépasse mes connaissances
13 aujourd'hui, mais ça dépassera, j'imagine, pas mal
14 tout le temps mes connaissances. Dans le sens où la
15 compensation que Hilo accordera à ses clients,
16 bien, le Distributeur n'est pas partie à cette
17 relation-là.

18 Me SIMON TURMEL :

19 J'ajouterais que ça dépasse le dossier aussi, le
20 présent dossier.

21 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

22 Merci. Ça mettrait fin à mes questions. Je
23 consulterais juste mon analyste une petite minute
24 si la Régie me le permet.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Certainement.

3 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

4 Donc, je n'aurai plus de questions. Mais pour
5 répondre au commentaire de maître Turmel tout à
6 l'heure, je dirais seulement que, bien, la Régie
7 doit être en position d'apprécier l'impact en
8 puissance du tarif GDP. Puis selon nous, c'est en
9 lien direct avec la cannibalisation qui pourrait
10 advenir avec Hilo. Voilà, ça complète.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. En fait, je pense que maître
13 Turmel faisait une objection d'avance. Mais on ne
14 pourrait pas, sans la question, je ne pense pas que
15 ça vient de la pertinence. Voilà! Alors, on va
16 passer au contre-interrogatoire de SÉ, Maître
17 Neuman. Merci beaucoup, Maître Champigny.

18 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

19 Merci.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur
22 les Régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies
23 énergétiques. Donc, je vais demander si c'est
24 possible à madame la greffière d'afficher la pièce
25 B-0114, HQD-4, Document 7 en page 5 pour voir le

1 tableau 2.1 du bilan de puissance.

2 LA GREFFIÈRE :

3 Excusez-moi, Maître Neuman, vous avez dit B-0114?

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui, 114, HQD-4, Document 7. Et c'est à la page 5
6 au tableau 2.1.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 4110.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Ah, excusez-moi! Oui, dans le dossier 4110. Petit
11 détail. Je vous remercie bien. Bonjour aux témoins
12 d'Hydro-Québec.

13 Q. [7] Vous avez expliqué à plusieurs reprises que
14 votre proposition de GDP Affaires vise... d'option
15 tarifaire, vise d'abord à maintenir le parc actuel
16 de clients GDP Affaires. Mais, vous souhaitez quand
17 même une croissance du GDP Affaires.

18 Si on part... en effet l'année deux mille
19 dix-neuf (2019), deux mille vingt (2020) n'est pas
20 dans ce tableau, mais - vous me corrigerez si je me
21 trompe - mais le... les mégawatts réels pour deux
22 mille dix-neuf (2019), deux mille vingt (2020),
23 seront de deux cent quatre-vingt-dix-sept (297 MW).

24 Ensuite, vous prévoyez pour l'année deux
25 mille vingt vingt et un (2020-2021), quatre cent

1 sept mégawatts (407 MW). Trois cent vingt-cinq
2 mégawatts (325 MW) en vingt et un vingt-deux (2021-
3 2022), ça décroît. Mais, vous prévoyez accroître
4 les gains de cette option tarifaire, jusqu'à quatre
5 cent soixante-dix mégawatts (470 MW) en deux mille
6 vingt-huit (2028), deux mille vingt-neuf (2029).

7 Donc, est-ce que vous êtes d'accord avec
8 moi, que vous cherchez non seulement à maintenir,
9 mais à faire croître ce parc de clients GDP
10 Affaires, et surtout auprès des plus petits clients
11 qui ne sont pas déjà des adhérents?

12 Mme STÉPHANIE CARON :

13 R. Vous avez raison, Maître Neuman. On souhaite non
14 seulement maintenir, mais accroître la
15 participation à ce programme, ou à tout le moins,
16 accroître les mégawatts... Excusez-moi, j'ai dit
17 « programme ». À ce tarif. Accroître les mégawatts
18 obtenus au travers de ce tarif.

19 C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on
20 s'intéressait dans l'audit numéro 2 aux attentes
21 d'appui financier des non-participants. Donc, on
22 cherche à vaincre leurs réticences et à les attirer
23 dans nos filets.

24 Et aussi... bien, la courbe de croissance,
25 là, qui est exposée dans ce tableau-là, elle

1 démontre notre effort, là, de bâtir au fil du temps
2 la participation à ce programme-là. Parce que ce
3 n'est pas quelque chose qui se déclenche du jour au
4 lendemain, donc pour les objectifs de... de
5 contribution que l'on présente, au terme de
6 l'horizon présenté ici, bien, il faut commencer à
7 travailler là-dessus dès maintenant.

8 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

9 R. Et si je peux ajouter, pour reprendre un peu la fin
10 de votre question, on vise non seulement à
11 accroître les plus petits clients, mais on cherche
12 aussi les contributions des plus grands clients.
13 Donc, c'est tout le parc au complet, là, des
14 clients admissibles à la GDP, là, qu'on cherche à
15 augmenter leur contribution ou de revoir leur
16 participation.

17 Q. **[8]** D'accord. Vous avez également mentionné que
18 l'ensemble des options de gestion de la puissance
19 doivent être considérées comme un tout et que dans
20 ce tout, la contribution du GDP Affaires était...
21 vous avez utilisé différents termes pour exprimer
22 que c'est essentiel, que c'est important dans la
23 constitution de ce bilan.

24 Vous avez également mentionné qu'il y
25 aurait... qu'il y a un avantage d'avoir un outil de

1 puissance, vous avez utilisé le terme, interne.
2 Donc, sous le contrôle du Distributeur, par rapport
3 aux outils de puissance qui seraient externes et
4 qui correspondent... qui correspondent aux deux
5 dernières lignes de ce tableau, à savoir si vous
6 devez aller sur les marchés pour obtenir de la
7 puissance, soit de court terme, soit de long terme.

8 Dans notre mémoire, nous avons exprimé le
9 raisonnement suivant, à savoir qu'une des raisons
10 qui rend préférable d'avoir un outil de puissance
11 interne, c'est en raison de la volatilité et de
12 l'incertitude quant aux coûts de ces alternatives
13 externes. Nous avons fourni plusieurs exemples, à
14 l'effet que des... d'auteurs qui mentionnent que
15 cette grande volatilité des prix... du prix de la
16 puissance.

17 Et nous avons différents facteurs qui
18 pourraient faire que ces... que malgré les
19 meilleures prévisions qu'on puisse faire sur une...
20 pour dix (10) ans, dans un bilan de puissance, il y
21 a une incertitude quant à des augmentations du coût
22 de ces alternatives externes.

23 Donc, est-ce que vous êtes d'accord... est-
24 ce que vous êtes en accord avec ce raisonnement, à
25 savoir qu'une des raisons pour lesquelles il est

1 préférable d'avoir un outil de puissance interne -
2 un outil de gestion de la puissance interne - c'est
3 afin de... c'est justement parce que celui-ci est
4 sous le contrôle du Distributeur, par rapport à la
5 volatilité et l'incertitude de prix pour des outils
6 de puissance qui seraient externes?

7 Mme STÉPHANIE CARON :

8 R. Écoutez, c'est un point de vue intéressant que vous
9 amenez là. En ce qui concerne le panel, et peut-
10 être que mes collègues pourront compléter. Je ne
11 pense pas qu'on se soit, enfin, s'il a été compris
12 qu'on établissait une hiérarchie de désirabilité
13 entre les différents moyens pour rencontrer la
14 demande, ce n'est pas ce qu'on a cherché à faire.

15 En fait, tout ce qu'on peut dire à l'heure
16 actuelle c'est que les besoins du Distributeur en
17 puissance sont grands. Il y a des limites quant à
18 l'utilisation de certains moyens comme par exemple,
19 les achats de court terme et qu'il doit diversifier
20 son portefeuille pour avoir accès de façon fiable
21 et robuste hein, à l'ensemble des moyens qui lui
22 permettent de rencontrer ses obligations en termes
23 de fiabilité.

24 Donc, la GDP, bien entendu fait partie de
25 ce cocktail de moyens dont doit disposer le

1 Distributeur et est forcément associé aux limites
2 associées à d'autres moyens.

3 Q. **[9]** Est-ce qu'il y a un complément de réponses
4 d'autres membres du panel? On dirait que non? Bon,
5 je vais passer...

6 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

7 Jean-Pierre Chakra, je pense que la réponse de
8 madame Caron est très complète.

9 Q. **[10]** D'accord. En ce qui concerne une des options
10 qui se trouve dans ce bilan, qui est l'option
11 d'électricité interruptible. Vous avez mentionné en
12 réponse à la FCEI hier, qu'il n'y a, et vous me
13 corrigerez si j'ai le bon chiffre, pour vérifier si
14 j'ai le bon chiffre, qu'il n'y a que trois ou
15 quatre clients qui seraient non de grande
16 puissance, donc, non L, non LR, trois ou quatre
17 client qui ne seraient pas de grande puissance qui
18 sont à l'OÉI. Est-ce que c'est bien le chiffre que
19 vous auriez indiqué?

20 R. Jean-Pierre Chakra. J'ai bien indiqué qu'avant la
21 création de la GDP, il y avait deux, trois ou
22 quatre, je pense que c'est quatre que j'ai
23 mentionné, quatre clients qui se sont adhésés à
24 l'OÉI avant qu'il n'y ait l'option GDP alors que ce
25 n'était pas très populaire et malgré que ça a été

1 ouvert au L ou même au M, il n'y avait pas beaucoup
2 d'adhésion à ce tarif-là, pour ce segment de
3 clients.

4 Q. **[11]** O.K. Et est-ce que c'est maintenant le cas
5 qu'il n'y qu'environ quatre clients à l'OÉI? Est-ce
6 que c'est toujours le cas? De quels clients, autres
7 que de grande puissance, j'entends?

8 R. Sauf erreur, il faudrait vérifier mais à ce moment-
9 ci, je crois qu'il y a zéro client dans l'option.

10 Q. **[12]** Zéro clients non de grande puissance?

11 R. Bien, que ce soit LG ou M, là, c'est zéro client.

12 Q. **[13]** D'accord. O.K. Alors, bon, oui, donc, dans le
13 contexte où le GDP Affaires existe et est
14 admissible aux clients de moyenne puissance, est-ce
15 que, en fait, selon vous, est-ce qu'il pourrait y
16 avoir une raison pour un client qui est disposé à
17 faire de l'effacement, est-ce qu'il pourrait y
18 avoir une raison pour un client de ne pas choisir
19 le GDP affaires et d'aller plutôt à l'option
20 d'électricité interruptible? Ou est-ce que vous
21 êtes d'opinion qu'en pratique, les clients de
22 moyenne puissance, vu les modalités respectives des
23 deux options, vont automatiquement ou
24 nécessairement choisir le GDP Affaires plutôt que
25 l'OÉI?

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. Bien, écoutez, c'est sûr que l'option d'électricité
3 interruptible a ses modalités d'application, ses
4 modalités d'adhésion, ses paramètres, là, qui sous-
5 tendent l'option. Le GDP a la même chose de leur
6 côté. C'est... dans le fond, il revient au client
7 de choisir l'option qui lui convient le mieux.
8 Maintenant, est-ce qu'un client pourrait opter pour
9 l'interruptible? Oui. Il n'y a rien qui l'empêche,
10 mais ce qu'il devrait d'emblée, c'est au client
11 dans le fond à choisir la meilleure option qui lui
12 convient.

13 Q. **[14]** Oui. Mais dans le contexte actuel, justement,
14 où il y avait historiquement peu et maintenant, il
15 n'y a pas de tels clients à l'OÉI, est-ce que vous
16 êtes d'accord que, on parlait de cannibalisation un
17 peu plus tôt, que le GDP Affaires est ou a réussi à
18 cannibaliser l'OÉI pour les clients de moyenne
19 puissance?

20 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

21 R. Vas-y Fred. Je compléterai.

22 Me FRÉDÉRIC PELLETIER :

23 R. Bien, je ne dirais pas qu'il y a une
24 cannibalisation dans le sens où il y a un bouquet
25 d'offres de gestion de la demande en puissance.

1 Un des principaux avantages de la GDP, je
2 pense, l'écho qu'on a de la clientèle c'est qu'il
3 est plus simple de compréhension, plus simple
4 d'adhésion, plus simple en termes de gestion des
5 actions entreprises par les clients, mais comme je
6 disais tantôt, il n'en demeure pas moins que le
7 client face à deux offres va choisir l'option qui
8 lui convient le mieux.

9 Donc, je ne suis pas prêt à dire qu'il y a
10 une cannibalisation en termes d'option que le
11 client préfère.

12 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

13 R. Je voudrais juste rajouter s'il y avait une
14 tendance de participation à l'OÉI à l'époque, avant
15 la création du GDP, qui était montante, peut-être
16 on aurait pu parler, mais il n'y avait pas de
17 tendance. C'était quatre inscriptions et ça
18 stagnait à ce niveau-là.

19 Donc, j'appuie un peu ce que mon collègue
20 Frédéric a mentionné à ce niveau-là.

21 Q. [15] D'accord. Oui, en fait, le terme
22 « cannibalisation » n'était peut-être pas exact
23 dans le sens que la tendance naturelle existait
24 déjà que l'OÉI n'était pas « attractive »,
25 j'utilise un anglicisme, pour les clients de

1 moyenne puissance, ce qui se traduisait par la
2 faible participation.

3 Mme STÉPHANIE CARON :

4 R. C'est effectivement le cas.

5 Q. **[16]** Est-ce qu'un client pourrait être à la fois
6 sur et l'OÉI et sur le GDP Affaires pour des
7 mégawatts différents? Est-ce que c'est quelque
8 chose qui serait possible ou pas vraiment?

9 Me FRÉDÉRIC PELLETIER :

10 R. Non, parce que dans le fond la réduction de
11 puissance, en fait, ces deux modalités différentes.
12 On parle dans le premier de l'OÉI, il y a un
13 engagement de réduction de puissance alors que dans
14 la GDP, il n'y en a pas. Donc, c'est deux offres
15 mutuellement exclusives.

16 Q. **[17]** D'accord. Vous mentionnez et c'est également
17 exprimé dans le tableau de la pièce qui a été
18 projetée, vous mentionnez envisager deux choses.
19 D'abord pour ce qui est de l'option d'électricité
20 interruptible, vous envisagez malgré tout une
21 croissance.

22 Donc, sur le tableau on voit qu'elle est
23 sept cent trente-huit mégawatts (738 MW) en deux
24 mille vingt vingt et un (2020-2021) et vous
25 envisagez qu'elle va augmenter, que son usage va

1 augmenter à mille mégawatts (1000 MW) à partir de
2 l'année présente, deux mille vingt et un deux mille
3 vingt-deux (2021-2022).

4 Et vous envisagez aussi, et je suis sur une
5 ligne du tableau, une bonification de d'électricité
6 interruptible qui commencerait en deux mille vingt
7 trois vingt quatre (2023-2024) et qui se
8 poursuivrait jusqu'à la fin de l'horizon du plan.

9 Et si j'ai bien compris, avant de spécifier
10 la bonification de l'option d'électricité
11 interruptible, vous attendez de voir quelle sera la
12 décision que la Régie rendra au présent dossier sur
13 le GDP Affaires. Est-ce que c'est bien cela?

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Oui. C'est ça, effectivement, pour avoir une offre
16 d'électricité interruptible bonifiée on attend...
17 En fait, avant de faire des offres à nos clients,
18 on attend de voir les détails de l'offre GDP pour
19 être sûr de travailler sur de bonnes bases.

20 Q. [18] O.K. J'essaie de comprendre ce en quoi
21 pourrait consister une telle bonification. Est-ce
22 qu'on peut envisager que vous hausseriez l'aide
23 financière offerte pour qu'elle soit, ou même que
24 vous l'augmenteriez à un niveau supérieur à ce
25 qu'offre le GDP Affaires, puisqu'il y a une

1 obligation d'interruption dans le cas de l'OÉI?
2 Est-ce que c'est dans cette direction que vous
3 allez?

4 R. Bien, sincèrement je n'ai pas d'indication à vous
5 donner, là, sur ce qui est prévu pour la
6 bonification de l'option d'électricité
7 interruptible. Les travaux ne sont pas assez
8 avancés pour ça. Puis de toute façon, je ne suis
9 pas certaine que je serais libre de m'exprimer là-
10 dessus dans le cadre de ce dossier-ci, là, mais...
11 Donc je ne peux pas vous dire exactement en quoi ça
12 va consister. Je pense qu'il s'agit d'aller
13 chercher davantage de mégawatts auprès des clients
14 industriels qui participent déjà ou qui ne
15 participent pas à l'option d'électricité
16 interruptible. Puis aller chercher, j'imagine, des
17 contributions auprès des très gros clients. Je ne
18 peux pas vous en dire plus.

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

20 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

21 R. Et je peux rajouter à ma collègue, madame Caron.
22 Probablement qu'il y a des segments des clients L
23 qui participent... qui ne participent pas à l'OÉI
24 et probablement, sans vouloir me prononcer, que
25 l'idée, c'est de peut-être augmenter le bassin ou

1 le segment de clients

2 Q. [20] O.K. Vous parlez des clients de grande
3 puissance, mais selon ma compréhension, l'OÉI est
4 et continue d'être accessible aux clients de
5 moyenne puissance. Et est-ce que votre
6 accroissement et votre bonification viseraient
7 également cette strate de clients, cette catégorie
8 de clients?

9 Mme STÉPHANIE CARON :

10 R. Pouvez-vous... Pardon! Pouvez-vous répéter votre
11 question, s'il vous plaît?

12 Q. [21] Oui. L'OÉI demeure toujours accessible aux
13 clients de moyenne puissance. Et est-ce que c'est
14 une compréhension correcte que l'accroissement
15 qu'on voit au tableau du bilan de la puissance, des
16 gains obtenus par l'OÉI et également par sa
17 bonification, est-ce qu'il est correct de
18 comprendre que ce que vous visez aller chercher par
19 cette accroissement, cette bonification, ce n'est
20 pas seulement des clients de grande puissance, mais
21 aussi des clients de moyenne puissance? Est-ce que
22 j'ai bien compris?

23 R. Bien, comme je vous dis, j'ai pas vraiment
24 d'informations précises à vous donner à cet égard.
25 On attend les résultats de... Enfin, on attend les

1 déterminations finales qui concernent le dossier
2 GDP. On va intégrer ça dans nos réflexions puis on
3 verra quelle est la meilleure façon d'augmenter la
4 contribution des diverses clientèles éligibles aux
5 diverses options, en fonction de ces informations-
6 là notamment.

7 Q. **[22]** Est-ce qu'il est possible que le GDP Affaires
8 et l'OÉI, en ce qui concerne les clients de moyenne
9 puissance, deviennent un peu des vases
10 communicants? C'est-à-dire que, pour l'instant, le
11 GDP Affaires est la meilleure offre disponible.
12 Mais que plus tard, lorsque l'OÉI deviendra plus
13 intéressante, que certains clients du GDP Affaires
14 migrent vers l'OÉI?

15 R. Bien, c'est certain que l'harmonisation des offres
16 va être au coeur de notre réflexion. Alors, cette
17 tendance ou cet... ces circonstances que vous
18 évoquez seront certainement évaluées.

19 Q. **[23]** Et vous chercheriez à les... Est-ce que c'est
20 correct de comprendre que vous chercheriez à les
21 éviter?

22 R. Comme je vous dis, l'objectif principal qui est
23 poursuivi à travers toutes nos offres, c'est de
24 maximiser leur contribution pour assurer
25 l'équilibre de bilan. Donc, la stratégie a cet

1 objectif-là. Puis évidemment, notre... notre
2 position, c'est qu'une façon de maximiser ces
3 contributions, c'est d'offrir à chaque clientèle
4 l'offre qui est... la proposition ou l'option qui
5 est la plus adaptée à ses caractéristiques, à ses
6 besoins, à ses goûts.

7 Q. **[24]** Oui. Dans le tableau qui est présentement
8 projeté du bilan de puissance, est-ce que vous avez
9 prévu une telle migration? C'est-à-dire qu'après un
10 certain nombre d'années, lorsque la bonification
11 sera disponible à l'OÉI, qu'il y ait des clients
12 GDP Affaires qui iront à l'OÉI.

13 R. Je... pas à ma connaissance, mais permettez-moi de
14 consulter mes collègues.

15 Q. **[25]** D'accord.

16 R. Donc, pouvons-nous avoir accès à la salle de
17 consultation, s'il vous plaît?

18 LA GREFFIÈRE :

19 Oui.

20 R. Merci.

21

22 (EN CONSULTATION)

23

24 Mme STÉPHANIE CARON :

25 R. Nous voilà de retour, je crois, tous. Merci de

1 votre patience. Alors, comme je vous disais, Maître
2 Neuman, la contribution qui est inscrite ici, ça
3 correspond à notre objectif de... d'augmentation de
4 mégawatts obtenus à travers l'OÉI, là, bonifiée.

5 À ce stade, par contre, comme je vous
6 disais, je n'ai pas de détails quant à la façon
7 dont ce quatre-vingt (80) a été alimenté, c'est-à-
8 dire est-ce qu'il s'agit de... d'échanges entre
9 différents moyens ou de... C'est une contribution,
10 il faut le voir comme une contribution
11 additionnelle, par rapport aux autres moyens qui
12 sont indiqués.

13 Q. **[26]** D'accord. Je passe... je passe à l'autre
14 outil, qui est Hilo. Donc, les... les programmes
15 qui seront offerts aux clients par Hilo.

16 Est-ce qu'il est correct de comprendre
17 qu'un même client, pour des mégawatts différents,
18 pourrait bénéficier à la fois du GDP Affaires et
19 des programmes de Hilo?

20 R. Écoutez, ici... Comme je vous dis, le principe de
21 base, c'est ne pas compenser le même mégawatt deux
22 fois. Donc... Ça, c'est quelque chose, évidemment,
23 qui sera surveillé de très près. Quels seront les
24 moyens mis en oeuvre pour s'assurer de ça... Est-ce
25 qu'il faudra implanter des mesures très strictes

1 qui... qui empêcheront la participation d'un même
2 client à deux approches, deux avenues, deux
3 options, je ne le sais pas, à ce stade.

4 Mais, une chose est certaine, c'est que le
5 Distributeur verra à ne pas compenser deux fois un
6 même mégawatt d'effacement.

7 Q. [27] O.K., mais ma question, c'était pour des
8 mégawatts différents. Est-ce qu'un même client
9 pourrait participer aux deux?

10 R. Oui, mais ma réponse était que je ne sais pas
11 comment cette préoccupation... ou plutôt, cette
12 condition, hein, de ne pas... de ne pas rémunérer
13 le même mégawatt deux fois, pourra prendre des
14 formes que je ne connais pas, à l'heure actuelle.
15 Et ça...

16 Je ne peux pas me prononcer, là, si ça va
17 être sur l'interdiction à un client de se prévaloir
18 d'une offre Hilo s'il est à la GDP. Ne connaissant
19 pas, en plus, la façon dont l'offre d'Hilo va être
20 articulée auprès du client, c'est difficile pour
21 moi de vous le dire.

22 Donc, ce dont on peut se rassurer
23 aujourd'hui, c'est que les mégawatts GDP ne seront
24 pas des mégawatts qui seront également rémunérés
25 par le Distributeur, au travers d'une éventuelle

1 acquisition de mégawatts d'effacement auprès
2 d'Hilo.

3 Q. **[28]** D'accord. Et aussi, c'est... et je reviens sur
4 ce dernier point, c'est que vous ne connaissez pas
5 si... Selon la structure de Hilo, vous n'aurez pas
6 à connaître quels sont les programmes qu'offre Hilo
7 aux clients d'Hydro-Québec. Est-ce que c'est
8 correct? Puisque c'est délégué à l'unité d'Hydro-
9 Québec, qui s'appelle « Hilo ». C'est bien ça?

10 R. Effectivement. La relation entre Hilo et ses
11 clients appartient à Hilo.

12 Q. **[29]** Bien, vos clients. Entre vos clients. Ces
13 clients, c'est vos clients.

14 R. Oui, mais... dans la mesure où une relation
15 commerciale s'établit entre Hilo et des clients,
16 ils deviennent ses clients aussi.

17 Q. **[30]** D'accord. Donc, vous n'aurez pas de contrôle
18 sur les caractéristiques de... des différents
19 programmes qu'offre Hilo à cette clientèle?

20 Me SIMON TURMEL :

21 Regardez, Madame la Présidente, je pense qu'on
22 commence à s'éloigner un petit peu, là, de l'objet
23 du dossier sur la fixation d'un tarif, là. On
24 commence à rentrer vraiment dans... dans les offres
25 qu'Hilo offre.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Je retire ma question. C'est...

3 Me SIMON TURMEL :

4 Parfait.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Q. **[31]** ... correct. Vous avez mentionné le crédit
7 hivernal. Pourquoi le crédit hivernal n'est-il pas
8 considéré comme un moyen de gestion de la puissance
9 dans le bilan de la puissance? Alors que vous
10 l'avez mentionné comme faisant partie du tout qui
11 doit être considéré?

12 R. Euh, je... je ne suis pas sûre de comprendre votre
13 question, mais... Je vais y aller selon ma
14 compréhension. Le crédit hivernal fait partie du
15 bilan et il est inscrit, il fait partie des
16 mégawatts qui sont inscrits à la ligne
17 « tarification dynamique ».

18 Q. **[32]** O.K. D'accord. D'accord. Nous constatons de ce
19 tableau que, à la fois, l'électricité interruptible
20 avec sa bonification, donc croissent de façon
21 importante de sept cent trente-huit mégawatts
22 (738 MW) jusqu'à mille trois cent quarante
23 mégawatts (1340 MW) à l'horizon du Plan, et le
24 mille trois cent quarante (1340) apparaîtrait même
25 déjà en deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-six

1 (2025-2026); et que les autres outils, Hilo croît
2 de façon considérable, on passe de trois mégawatts
3 en deux mille vingt, vingt et un (2020-2021) à six
4 cent vingt et un mégawatts (621 MW) à la fin de
5 l'horizon du Plan; la tarification dynamique
6 également, elle passe de cinquante-trois mégawatts
7 (53 MW) en deux mille vingt, deux mille vingt et un
8 (2020-2021) à cent quatre-vingt-neuf mégawatts
9 (189 MW) en deux mille vingt-huit, vingt-neuf
10 (2028-2029). Donc, pour ces trois autres outils, ce
11 sont des croissances phénoménales, énormes qui sont
12 prévues dans ce Plan.

13 Et je désire vous amener à commenter le
14 lien qui pourrait être fait avec la date, le choix
15 de l'année où on passerait d'une comparaison avec
16 des coûts évités de court terme, de puissance de
17 court terme et des coûts évités de puissance de
18 long terme. Selon ce nouveau bilan, l'année
19 charnière est reportée, elle est plus loin que
20 l'année initiale que vous aviez prévue. Mais vous
21 recommandez, si ma compréhension est correcte, de
22 garder quand même l'année initiale de... - je
23 regarde mes notes - c'est deux mille vingt-trois,
24 deux mille vingt-quatre (2023-2024) aux fins du
25 calcul de la rentabilité pour... qui serait l'année

1 charnière du passage entre le recours à des coûts
2 évités de court terme à des coûts évités de long
3 terme en puissance.

4 Est-ce qu'il est correct de comprendre que
5 le caractère important des prévisions de ces autres
6 outils, mais aussi leur incertitude inhérentes,
7 vous avez vous-même indiqué qu'on a peu de détail
8 sur le programme Hilo, on ne sait pas exactement
9 comment l'électricité interruptible sera bonifiée,
10 que ça fait partie des motifs qui vous amèneraient
11 pour plus de prudence à garder l'année charnière
12 deux mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre
13 (2023-2024)?

14 Mme MYRIAM HUDON :

15 R. Écoutez, je ne comprends pas trop quand vous faites
16 référence à l'année initiale de... pour le
17 lancement de l'appel d'offres. En fait ce qu'on
18 propose ici dans le dossier, dans l'analyse
19 économique, c'est un bilan dans lequel on retire la
20 GDP Affaires pour bien démontrer la valeur que nous
21 rend le service de GDP. Donc, c'est toutes choses
22 étant égales par ailleurs, ça n'a rien à voir avec
23 la certitude quant à la prévision des autres moyens
24 qui sont inscrits ici.

25 Q. [33] Bien, dans le sens que si vous avez une

1 incertitude, si vous prévoyez des croissances
2 phénoménales des trois autres outils et que vous
3 vous basez là-dessus pour choisir une date
4 charnière... En fait, j'avais mentionné deux mille
5 vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024).
6 Mais en fait c'est deux mille vingt-quatre, deux
7 mille vingt-cinq (2024-2025), qui est l'année
8 charnière du début du recours aux coûts évités long
9 terme. N'y a-t-il pas un lien entre les deux à
10 faire, à savoir que s'il y a une incertitude qu'il
11 est peut-être plus sage dans la prévision... dans
12 les calculs de la rentabilité de recourir au long
13 terme à partir de deux mille vingt-quatre, deux
14 mille vingt-cinq (2024-2025)?

15 R. Écoutez, ce n'est pas moi qui fais les bilans. Les
16 mégawatts qui sont inscrits ici, si on les met,
17 c'est parce que, selon l'avis du Distributeur, ils
18 sont raisonnablement prévisibles. C'est sûr que
19 tout cela reste une prévision. Mais je reviens à ce
20 que je mentionne. L'analyse économique qu'on vous
21 présente dans le dossier ici, c'est toutes choses
22 égales par ailleurs, si on retire la GDP du bilan,
23 qu'en est-il de l'arrivée de l'appel d'offres de
24 long terme?

25 Q. **[34]** D'accord. Bon... Je vais passer à une autre

1 ligne de questions, portant sur le montant de
2 l'aide qui est offerte, selon le GDP Affaires.

3 Vous avez mentionné à quelques reprises
4 qu'il y a des clients qui vous ont dit que... Bien,
5 en fait, vous avez dit que soixante-dix dollars par
6 kilowatt (70 \$/kW), c'est le montant de base à
7 partir duquel vous êtes partis.

8 Vous avez en même temps mentionné que
9 certains clients vous ont dit que même soixante-dix
10 dollars le kilowatt (70 \$/kW), ce n'est pas assez.
11 Est-ce que vous pouvez élaborer là-dessus?

12 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

13 R. Jean-Pierre Chakra. Oui, je peux élaborer là-
14 dessus. Le cas-exemple auquel je vous ai référé,
15 c'est un cas industriel, un client industriel. Il
16 nous a dit que chaque fois qu'on fait un appel du
17 GDP, il doit faire des déplacements de procédés.

18 Et c'est... au niveau... soit au niveau de
19 la gestion des ressources humaines, au niveau de
20 démarrer la machine, et caetera, il y avait des
21 coûts assez importants. Que les trois premiers
22 appels, ça a été correct, mais arrivé au quatrième,
23 cinquième, sixième appel, là, ça devient... ça
24 commençait à quasiment... presque dépassé le
25 soixante-dix dollars du kilowatt (70 \$/kW).

1 Et ça, c'est un peu un témoignage qu'il
2 nous a fait part, suite à un appel... à un
3 sixième... à un cinquième ou sixième événement. Je
4 ne me rappelle plus vraiment du fin détail, mais à
5 la suite d'une série d'événements, c'est là qu'il a
6 fait ce témoignage-là à nos représentants.

7 Q. [35] D'accord. J'ai cru comprendre qu'il y a deux
8 choses... Et vous me direz... vous m'expliquerez
9 s'il y a une compatibilité ou s'il y a une
10 différence entre ces deux choses que vous avez
11 dites.

12 D'une part, et je comprends très bien de la
13 preuve, que le passage de soixante-dix dollars
14 (70 \$) à soixante dollars (60 \$) résulte d'une
15 soustraction que vous avez faite. Vous avez estimé
16 le coût minimal des... de ce que représenterait en
17 dollars par kilowatt les investissements du client.
18 Et vous avez estimé ça à dix dollars (10 \$).

19 Et donc, vous avez soustrait ce dix dollars
20 (10 \$) de soixante dollars (60 \$), pour aboutir...
21 de soixante-dix dollars (70 \$), donc, pour aboutir
22 à soixante dollars (60 \$).

23 Mais, en même temps, j'ai cru comprendre
24 que même l'aide offerte - soixante dollars (60 \$) -
25 dégressive vise aussi à compenser le client pour

1 ses investissements. Est-ce que j'ai bien compris
2 que vous avez aussi fait cette deuxième
3 affirmation?

4 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

5 R. Euh... Bien, en fait, non. C'est que, dans le fond,
6 effectivement, comme le...

7 La différence qu'on a mis en preuve, c'est
8 qu'on est parti du soixante-dix dollars du kilowatt
9 (70 \$/kW), éprouvé au fil du temps, auquel, pour se
10 conformer à la décision de la Régie, on a retiré
11 l'équivalent du montant estimé, là, pour les coûts
12 d'implantation de dix dollars cinquante (10,50 \$)
13 pour arriver au soixante (60).

14 Puis, ce soixante-là (60) moyen vise à
15 compenser, tant les coûts récurrents des clients,
16 ainsi que des... comment je pourrais dire... des
17 coûts non énergétiques, là, que des clients peuvent
18 éprouver, là, pour participer à l'option.

19 Q. **[36]** Donc, les coûts d'investissement?

20 R. Non. Les coûts...

21 Q. **[37]** Non?

22 R. ... non énergétiques, dans le sens où la perte de
23 confort, des pertes de production... La gestion,
24 mettons, des plaintes, dans le cas des... d'un
25 gestionnaire de bâtiments qui a des locataires...

1 chez... pendant que ces gens-là travaillent, donc
2 un peu plus frais dans les espaces, et caetera.

3 Donc, c'est plus... Ces inconvénients-là,
4 énergétiques-là, ne sont pas nécessairement les
5 coûts d'implantation.

6 Q. **[38]** Est-ce que vous êtes d'accord avec moi, qu'un
7 client GDP Affaires déjà existant, qui a déjà
8 effectué ses investissements pour pouvoir y
9 participer, que ce client-là, même si, un jour, il
10 y avait un autre programme d'Hydro-Québec qui
11 devenait disponible pour financer des
12 investissements, que ce client-là, il n'en
13 bénéficiera pas, puisqu'il a déjà réalisé ses
14 investissements et qu'il a présumément prévu un
15 amortissement du remboursement de ceux-ci et qu'il
16 espérait - et je sais qu'on ne peut pas prendre
17 pour acquis que les tarifs et que les conditions de
18 programmes ne changeront jamais - mais qu'il... ce
19 client pouvait espérer pouvoir bénéficier du
20 soixante-dix dollars (70 \$) suffisamment longtemps
21 pour pouvoir amortir les investissements qu'il a
22 déjà réalisés. Donc, est-ce que ce client qui a
23 déjà fait de tels investissements qui est en train
24 de les amortir, est-ce qu'il ne se trouve pas un
25 peu pris de court du fait que l'aide baisse à la

1 fois à une moyenne de soixante dollars (60 \$), mais
2 qu'elle peut descendre même à quarante-cinq dollars
3 (45 \$) dans ce cas-là. Est-ce que vous n'êtes pas
4 en train d'ainsi nuire à vos propres clients
5 adhérents à l'option que vous avez déjà réussi à
6 adhérer, en les plaçant dans une situation
7 difficile ou ça leur prendra plus d'années pour
8 récupérer leur investissement déjà réalisé?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Neuman, c'est moi qui vais m'insérer ici,
11 là. Là, vous rentrez dans un sujet qui a fait le
12 cadre de la phase 1, il y a eu une détermination de
13 la Régie dans le cadre de la phase 1, je vous
14 demanderais de rester dans la phase 2.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Je parle de la phase 2, je parle du fait que le
17 client...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Non, vous parlez des coûts d'implantation. La Régie
20 a déjà déterminé, dans la décision D-2019-0164 que
21 les coûts d'implantation ne devaient pas faire
22 partie de l'aide financière prévue au programme.

23 Alors, si vous vouliez revenir sur cette
24 détermination-là, vous aviez trente (30) jours de
25 la décision D-2019-0164. Alors, je vais demander de

1 passer à la phase 2.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Je parlais du maintien de la solidité de la base de
4 clientèle, c'était dans cette perspective-là que je
5 posais ma question, Madame la présidente.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Et je vous répète ma réponse. Alors, je vous
8 demande de passer à la phase 2, s'il vous plaît.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Merci, je vous remercie.

11 Q. [39] Bon, le nouveau tarif, l'option tarifaire va
12 présumément entrer en vigueur pour l'hiver deux
13 mille vingt et un, deux mille vingt-deux (2021-
14 2022), présumément, aux nouvelles conditions qui
15 résulteront de la présente phase 2.

16 Est-ce que vous prévoyez une simultanéité
17 quant à cette entrée en vigueur et encore, je ne
18 désire pas parler de ce programme, mais simplement
19 pour le situer dans le temps, le futur programme
20 d'efficacité d'aide aux investissements, je ne
21 désire pas parler du contenu, je veux juste le
22 situer dans le temps, dans le temps, pour voir si
23 Hydro-Québec prévoit qu'il serait prêt et
24 éventuellement soumis dans un autre dossier à la
25 Régie et qu'il serait prêt pour une entrée en

1 vigueur simultanée.

2 Mme STÉPHANIE CARON :

3 R. On n'a pas fait de plan à cet égard, Maître Neuman,
4 parce que, comme on l'a exprimé, à l'heure
5 actuelle, on veut vérifier l'effet de la nouvelle
6 rémunération assortie aussi de la transformation,
7 là, d'un programme à un tarif sur la participation
8 des clients, avant d'instaurer un éventuel
9 programme d'efficacité énergétique.

10 Donc, il n'y a pas de décision qui a été
11 prise d'instaurer un tel programme, donc, au-delà,
12 on n'a évidemment pas d'échéancier en tête, à vous
13 communiquer.

14 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

15 R. Puis j'ajouterais aussi qu'on a répondu en réponse
16 à la demande de renseignements, si je ne m'abuse,
17 là, qu'on attendait de voir les résultats aussi de
18 la décision et de la participation suivant cette
19 décision-là pour voir s'il y a lieu d'intervenir à
20 cet égard-là.

21 Q. **[40]** O.K. Est-ce qu'il serait envisageable, dans la
22 présente phase 2, de prévoir une aide financière
23 plus élevée qui pourrait, c'est-à-dire tenir
24 compte, comme tel que requis par la Régie, d'une
25 certaine soustraction pour tenir compte, dans une

1 certaine mesure, des coûts d'investissement qui ne
2 sont pas prévus par ce tarif, mais d'avoir quand
3 même une aide financière un peu plus élevée pendant
4 la période transitoire, qui précéderait ce futur
5 programme?

6 Me SIMON TURMEL :

7 Je pense que mon confrère essaie indirectement de
8 ramener la question justement du programme visant à
9 compenser le coût d'installation d'équipement chez
10 les adhérents puis je pense que Madame la
11 présidente, vous avez été claire à l'effet que ce
12 n'est pas l'objet de la phase 2, donc, je m'objecte
13 à la dernière question.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Bien, Madame la présidente, je m'en remets à votre
16 décision mais on parle... il est question de voir
17 s'il pourrait y avoir une modulation en la présente
18 Phase 2 transitoire de l'aide qui serait offerte.
19 Donc, une variation entre avant et après Le futur
20 programme qu'Hydro-Québec mentionnait elle-même.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Donc, le programme avant le programme.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Donc, Maître Neuman, ça fait qu'il soit provisoire
25 ou qu'il soit temporaire ou appelez-le, calculez-le

1 comme vous voulez, ça reste des coûts
2 d'implantation et la décision D-2019-0164 demandait
3 au Distributeur de ne pas inclure ces coûts-là.

4 Alors, je pense que le Distributeur s'est
5 conformé à la décision D-2019-0164 à cet égard-là
6 et puis je pense qu'on va essayer tout le monde de
7 s'y conformer. Alors, je vais vous demander de
8 passer à une prochaine ligne de questions.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 D'accord. Je vous remercie, Madame la Présidente.

11 Q. **[41]** En ce qui concerne les strates d'aide
12 financière, nous suggérons, nous avons soulevé dans
13 notre mémoire une difficulté pour les clients qui
14 se situeraient proche de la limite entre deux
15 strates, à savoir, qu'une légère augmentation de
16 leur puissance qui serait interrompue ou une légère
17 baisse modifierait considérablement l'aide
18 financière qu'ils offriraient. Donc, que ce ne
19 serait pas linéaire.

20 Est-ce que vous avez considéré, c'est une
21 suggestion que nous avons faite dans notre rapport,
22 d'avoir une formule de type strates comme les
23 strates d'impôt, à savoir, que pour les premiers
24 mégawatts ce serait tel montant, quel que soit le
25 montant total des mégawatts, Ensuite, la strate

1 suivante, ce serait un autre montant, ce qui
2 permettrait d'éviter une problématique d'un client
3 qui se situerait juste à la limite entre deux
4 strates. Donc, qui pourrait légèrement faire
5 baisser ou légèrement augmenter son interruption.

6 Me FRÉDÉRIC PELLETIER :

7 R. En fait, je ne sais pas si, peut-être que je
8 comprends un peu moins bien la mécanique que vous
9 évoquez, mais je vous faire part de comment que
10 nous on a construit la dégressivité. C'est que pour
11 le zéro deux cent kilowatts (0-200 kW), mettons
12 qu'un client qui est à trois cents kilowatts
13 (300 kW) de réduction de puissance, pour le zéro
14 deux cents (0-200 kW), bien en fait le quinze deux
15 cents (15-200 kW), il va être rémunéré à soixante-
16 cinq dollars (65 \$/kW) et la différence, c'est-à-
17 dire le cent (100 kW) supplémentaire va être
18 rémunéré à soixante dollars du kilowatt (60 \$/kW).

19 Donc, on prend tous les kilowatts par
20 tranchée. Donc, il y a une limite. Ça veut dire que
21 plus le client a une réduction de puissance élevée,
22 plus il va être contributif dans chacune des
23 strates, jusqu'au dernier kilowatt qui va être
24 rémunéré en fonction du palier, la strate qu'il
25 aurait atteinte.

1 Q. **[42]** D'accord. Donc, vous offrez déjà ce que j'ai
2 mentionné dans ma question. Donc, ça y répond. Est-
3 ce que vous avez considéré que les clients puissent
4 s'engager pour plus d'un an?

5 R. Bien, en fait, l'avantage d'une option tarifaire
6 versus un programme commercial, c'est qu'elle est
7 beaucoup plus pérenne. C'est-à-dire que tout
8 changement, abrogation, modification etc. ça prend
9 l'approbation de la Régie. Donc, une certaine
10 pérennité de l'option au fil du temps. Donc, à ce
11 moment-là le client, lui, peut se voir rassuré du
12 fait que cette option-là va être là tant et aussi
13 longtemps que la Régie n'aura pas donné son accord
14 à une modification ou abrogation. Donc, mais on n'a
15 pas jugé bon d'introduire un certain niveau
16 d'engagement à cet égard-là.

17 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

18 R. Je voudrais juste apporter une petite précision.
19 L'avantage de l'option tarifaire actuelle par
20 rapport au programme au programme avant sa
21 transformation, parce qu'un programme peut aussi
22 adopter une certaine forme de pérennité tout comme
23 on peut mettre fin à un programme. Juste une petite
24 précision.

25 Q. **[43]** D'accord. J'attirerais votre attention, et

1 Madame la Greffière, si vous pouviez projeter la
2 pièce C-SÉ-0035 qui est dans SÉ-2, Document 2 et à
3 la page 3. C'était nos réponses aux demandes de
4 renseignements de la Régie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Neuman, avant que vous passiez votre ligne
7 de questions...

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 ...pourriez m'indiquer, parce qu'il arrive dix
10 heures trente (10 h 30) et la pause. Vous aviez
11 annoncé trente minutes (30), ça fait déjà quarante-
12 cinq minutes (45). Est-ce que vous en avez encore
13 pour plusieurs minutes? Est-ce qu'on prend la pause
14 maintenant?

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Non. Je suis presque à la fin et ça durera juste
17 quelques minutes.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Donc, page 3 s'il vous plaît.

22 Q. **[44]** D'accord. Donc, dans notre réponse à la Régie,
23 nous recommandions de modifier la dernière phrase
24 de l'article 4.74, la deuxième et dernière phrase,
25 qui indique :

1 Hydro-Québec peut ajuster la puissance
2 de référence au besoin pour mieux
3 refléter le profil de consommation
4 normal du client,

5 En y ajoutant les mots suivants :

6 ... à l'aide d'indicateurs
7 statistiques et après avoir fourni
8 l'occasion au client de les commenter.
9 Hydro-Québec fournit au client un
10 rapport détaillé du calcul de l'appui
11 financier.

12 Également au paragraphe suivant nous
13 recommandions :

14 ... à la Régie d'inviter Hydro-Québec
15 Distribution à publier (sur la page de
16 son site Internet) une série de cas
17 dénominalisés de tels clients
18 atypiques montrant comment la
19 puissance de référence a été ajustée
20 par elle pour mieux refléter le profil
21 de consommation normal de tels
22 clients.

23 Est-ce que vous seriez en accord avec, en fait ces
24 deux recommandations que je viens de vous lire?

25

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. Pour ce qui est de la deuxième option de présenter
3 sur notre site Internet des modalités de calcul ou
4 des exemples de calcul de clients, je pense que,
5 hier ou en entrée de jeu au début de l'audience, on
6 l'a volontarisé. Donc, ça, il n'y aurait aucun
7 problème à le présenter. Pour la première
8 suggestion...

9 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

10 R. Je vais intervenir. La puissance de référence pour
11 le calcul de l'effacement pour l'événement GDP est
12 basée sur les profils réels du client pour
13 déterminer une certaine... Je prends, par exemple,
14 un client typique, un client typique. On a ses
15 profils de consommation durant la saison d'hiver.
16 Donc, on trace une courbe de référence selon sa
17 tendance. Donc, on n'utilise pas des indicateurs
18 statistiques. Ou bien j'ai mal compris votre
19 question. Je ne vois pas en fait... On utilise les
20 données réelles pour bâtir la courbe de référence,
21 on n'utilise pas des indicateurs statistiques pour
22 bâtir une courbe de référence.

23 C'est bien plus précis ce qu'on utilise
24 comme méthodologie, c'est bien plus exact, et
25 propre, qui est vraiment propre selon la réalité du

1 client. C'est pour ça qu'on se retrouve des fois
2 devant une situation où on a un client atypique. Et
3 dans ce cas-ci, étant donné que ses profils de
4 consommation ne sont pas nécessairement
5 convergents, on va créer deux ou trois courbes de
6 référence pour justement refléter le maximum
7 possible proche de sa réalité et qu'on fasse un
8 calcul d'effacement par rapport à cette courbe de
9 référence le plus juste possible. Le but, c'est de
10 ne pas surpayer ou sous-payer, mais de payer la
11 juste valeur de l'effacement par rapport à une
12 courbe de référence cohérente.

13 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

14 R. Et j'ajouterais que, dans le fond, pour compléter,
15 qu'on a proposé une modification au texte du Tarif
16 en utilisant, dans le fond, plusieurs courbes de
17 référence qui correspondent au profil normal de
18 consommation du client. Donc, à ce moment-là, on
19 juge que notre proposition, notre définition est la
20 plus appropriée

21 Q. **[45]** Oui, je comprends ce que vous dites. Vous êtes
22 en train de faire référence à la première phrase de
23 l'article 4.74 où vous parlez d'avoir plusieurs
24 régressions linéaires. J'ai vu la modification que
25 vous effectuez. Mais après avoir dit cela, vous

1 indiquez que vous pouvez ajuster la puissance de
2 référence au besoin pour venir refléter le profil
3 de consommation normal du client.

4 R. C'est ça.

5 Q. **[46]** Ce qu'on essaie de voir, c'est ce pouvoir
6 discrétionnaire que vous avez en plus dans cette
7 deuxième phrase, s'il y a un moyen de baliser.
8 Après avoir dit tout ce qu'il y avait à dire dans
9 la première phrase, vous avez quand même le pouvoir
10 d'ajuster la puissance de référence. Est-ce qu'il y
11 a quelque chose que vous verriez comme possibilité
12 d'écrire dans cet article pour baliser de quelque
13 manière ce pouvoir discrétionnaire que vous auriez
14 par la deuxième phrase?

15 R. Bien, en fait c'est une phrase qui se retrouve dans
16 plusieurs autres options. Et jusqu'à présent on n'a
17 pas -comment je pourrais dire- on n'a pas reçu
18 de... je ne veux pas utiliser le mot « plainte »,
19 mais de commentaire sur l'établissement de la
20 puissance de référence du client. Que ce soit dans
21 l'option de l'électricité additionnelle ou dans le
22 tarif de référence industrielle, les clients,
23 l'établissement de la puissance de référence se
24 fait de façon concertée. Donc, on n'a pas eu
25 nécessairement de problème à cet égard-là.

1 Donc, on juge, nous, que ce même type de
2 libellé-là à l'égard de l'option GDP n'a pas, n'a
3 pas besoin d'être balisé pour autant.

4 Q. **[47]** O.K. Vous venez de mentionner un mot
5 important, que ça se fait dans les autres tarifs de
6 façon concertée. Donc, vous êtes d'accord avec le
7 principe de... bien, si je comprends bien, ça se
8 ferait déjà, d'avoir, de fournir l'occasion au
9 client de le commenter et de lui fournir votre
10 calcul?

11 R. Bien, on a écrit aussi dans un libellé, je ne me
12 souviens plus à quel article, là, que, dans le
13 fond, le client peut demander son rapport détaillé
14 à sa demande et on va lui fournir.

15 Q. **[48]** D'accord.

16 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

17 R. Ça, c'est dans mon deuxième, ma deuxième
18 présentation de lundi.

19 Q. **[49]** D'accord. Je vous amène à la page 9 de ce
20 même... ce même document. Et ce sera ma dernière
21 question. Madame la Greffière...

22 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

23 R. À quelle pièce?

24 Q. **[50]** C'est la page, la page finale. Est-ce que j'ai
25 bien dit que c'était la page 9? Oui.

1 R. C'est la page 9 du PDF, c'est ça?

2 Q. [51] Attendez un instant. Si vous pouvez... j'ai
3 probablement mal inscrit ça, ça doit être la page 6
4 ou la page précédente. Oui, c'est ici. Donc,
5 pour... En fait, nous avons, dans notre réponse,
6 appuyé la proposition de l'ACEF de Québec selon
7 laquelle :

8 [...] le MAFM ne devrait en aucun cas

9 [...]

10 accorder

11 ... un montant d'aide financière qui
12 serait accordé à un participant devant
13 fournir un effacement...

14 bien, qui ne devrait en aucun... pardon

15 [...] excéder le montant d'aide
16 financière qui

17 aurait

18 ... qui serait accordé à un
19 participant devant fournir un
20 effacement équivalent à sa puissance
21 engagée à au moins une occasion au
22 cours d'un hiver.

23 Est-ce que vous êtes d'accord avec cette
24 proposition?

25 R. Dans la mesure où il n'y a pas d'engagement de

1 puissance, de réduction de puissance, non.

2 Q. **[52]** Non, vous n'êtes pas en accord ou vous êtes...

3 R. Bien, on n'en a pas d'engagement de puissance comme
4 on l'a mentionné, contrairement aux autres options.

5 Q. **[53]** Oui.

6 R. Donc, il n'y a pas lieu nécessairement de, comment
7 je pourrais dire, de qualifier, dans le fond, la
8 proposition de l'ACEFQ ici.

9 Q. **[54]** O.K. Donc... Oui, mais ça... Mais le client
10 existe, il consomme. Donc, s'il avait... s'il avait
11 à s'interrompre, il y aurait un certain effacement.
12 Et est-ce que vous êtes d'accord pour que le MAFM
13 n'excède pas cet effacement qui correspondrait à un
14 effacement du... à au moins une occasion au cours
15 d'un même hiver?

16 R. Comme le client ne s'engage pas, on ne pourrait
17 rémunérer le MAFM sur... Dans le fond, l'idée du
18 MAFM, c'est qu'on verse un montant dans le cas où
19 il n'y aurait aucun événement GDP appelé par le
20 Distributeur. Donc, à ce moment-là, on ne sait pas,
21 on ne saurait pas quelle serait la contribution
22 effective du client lors d'un événement GDP. Ça
23 fait que c'est un peu...

24 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

25 R. Je voudrais...

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. Non, mais j'aimerais juste terminer. Dans le fond,
3 l'idée c'est qu'on ne peut pas nécessairement
4 utiliser de la puissance engagée ou la réduction de
5 puissance engagée du client pour... aux fins de la
6 rémunération alors que c'est une valeur qu'on ne
7 connaît pas.

8 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

9 R. Je voudrais rajouter aussi, comme on l'a précisé,
10 d'un hiver à l'autre, cette puissance, dépendamment
11 des conditions climatiques, peut varier, cet
12 effacement peut varier. Donc, oui, c'est une bonne
13 référence de prendre un peu l'effacement qu'il a
14 fait pour l'hiver passé, mais l'hiver suivant, on
15 ne sait pas s'il va pouvoir livrer la même
16 puissance qu'avant, donc... Oui, ça reste, ça reste
17 quand même une imprécision.

18 Q. **[55]** Mais, n'est-ce pas ce que vous proposiez, il y
19 a un certain temps, dans le dossier?

20 R. À savoir?

21 Q. **[56]** Oui. De se référer justement à un historique
22 d'interruption, c'est-à-dire une interruption qui
23 serait déjà...

24 R. Je faisais référence à notre prévision ou aux
25 planifications pour l'année à venir. Je ne faisais

1 pas référence à la MAFM.

2 Q. [57] Oui. Et donc, votre proposition n'est pas de
3 limiter le MAFM au-delà de son mode de calcul, en
4 fonction de l'historique d'interruption du client?

5 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

6 R. Non. Notre proposition demeure la même depuis le
7 début. C'est-à-dire c'est quinze pour cent (15 %)
8 multiplié par la puissance maximale appelée du
9 client, historique ou... bien, fois le soixante
10 dollars (60 \$) ou bien un max de vingt mille
11 dollars (20 000 \$).

12 Q. [58] D'accord. Je vous remercie beaucoup, je
13 remercie le panel. Je vous remercie beaucoup Madame
14 la Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs. Ce
15 sera... c'est la fin de nos questions.

16 R. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci, Maître Neuman. Avec ça, on va prendre la
19 pause. Il est dix heures quarante (10 h 40), on va
20 prendre une pause de quinze (15) minutes, ça va
21 nous ramener à dix heures cinquante-cinq (10 h 55).
22 Je vous remercie.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Si vous le permettez, Maître Duquette, Madame la
25 Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bonjour.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Parce que mon collègue maître Simon Turmel va nous
5 revenir au sujet des engagements au retour de la
6 pause. Est-ce qu'on m'entend bien?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 O.K. Alors, Maître Turmel, on aimerait vous
11 demander, là, l'engagement numéro 9 pour Union des
12 consommateurs qui est le dernier engagement pris
13 hier, à ma connaissance. Si vous pouviez faire
14 l'effort pour qu'on l'ait avant la présentation de
15 notre preuve qui est maintenant devancée, ce serait
16 bien appréciée.

17 Me SIMON TURMEL :

18 Pas de problème.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Merci.

21 Me SIMON TURMEL :

22 C'est noté, nous allons faire les efforts
23 nécessaires.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Merci. C'est tout. Bonne pause.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, merci. Est-ce qu'il y a d'autres questions
3 d'intendance? Non, je n'en vois pas. Alors, on va
4 prendre la pause jusqu'à dix heures cinquante-cinq
5 (10 h 55). Je vous remercie.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7

8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bonjour, Maître Turmel.

11 Me SIMON TURMEL :

12 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. En fait, je ne
13 vous avais même pas saluée d'entrée de jeu ce matin
14 en début d'audience. Donc, bonjour, Madame la
15 Présidente, Madame la Régisseur, Monsieur le
16 Régisseur. Je vais être poli. Donc, oui,
17 relativement aux engagements, en fait les équipes
18 travaillent très fort et on espère être en mesure
19 de déposer l'ensemble des engagements au courant de
20 l'après-midi. On travaille très fort en ce sens.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci beaucoup. On avait déjà notre réponse de la
23 part d'UC. Ça, c'est parfait. Alors, on va
24 commencer avec le contre-interrogatoire de la
25 Régie, Maître Gariépy.

1 INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

2 Bonjour, Madame la Présidente. Merci. Bonjour aux
3 membres du panel. Est-ce qu'on m'entend bien? On ne
4 m'entend pas.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Très mal.

7 Me ANNIE GARIÉPY :

8 D'accord. Est-ce qu'on m'entend mieux comme ça?

9 Me SIMON TURMEL :

10 Il y a un peu d'écho, mais, oui, c'est mieux.

11 Me ANNIE GARIÉPY :

12 D'accord. On va essayer comme ça.

13 Q. **[59]** Bonjour aux membres du panel. J'aimerais
14 commencer avec certaines questions qui vont être
15 peut-être un petit peu en suivi de votre
16 témoignage. C'est certain que je vais prendre à la
17 volée, au bond, certaines questions qui ont pu être
18 laissées en suspens ou qu'on n'a peut-être pas
19 complètement eu tout l'ensemble des réponses. Si
20 vous estimez que je vous ai juste pas entendu sur
21 cette question-là, vous me référerez à ce qui a été
22 dit à un de mes confrères des intervenants.

23 Dans un premier temps, je voudrais aborder
24 la question sommairement de la bonification
25 annoncée de l'option d'électricité interruptible.

1 On en a grandement parlé. J'ai compris de votre
2 témoignage, notamment madame Caron, j'ai compris de
3 votre témoignage que, pour le moment, la question
4 est annoncée, vous envisagez de réformer l'option
5 d'électricité interruptible dans une perspective de
6 l'harmoniser en respect de la décision D-2019-164.
7 Mais que comme ça va être une réforme qui est plus
8 large qu'une réforme uniquement des prix qui sont
9 visés par l'option, qu'il n'y a pas de détail pour
10 le moment. Par contre, ce que j'aimerais valider
11 avec vous, c'est de savoir si vous pouvez me
12 confirmer que l'augmentation des prix est
13 envisagée, est considérée?

14 Si je peux vous aider, c'est dans une
15 optique d'examen de la dégressivité des tarifs de
16 l'appui financier du GDP, puis dans la perspective
17 de l'harmonisation entre les deux options. Donc,
18 c'est vraiment cette optique-là. Je veux juste
19 faire confirmer ou infirmer le fait que, dans toute
20 la réforme, vous allez faire un examen puis vous
21 envisagez l'augmentation des appuis financiers ou
22 des crédits envisagés dans l'option d'électricité
23 interruptible.

24 Mme STÉPHANIE CARON :

25 R. Puis-je avoir une consultation s'il vous plaît?

1 (EN CONSULTATION)

2

3 Mme STÉPHANIE CARON :

4 R. Nous voilà de retour. Merci de votre patience.

5 Donc, Maître Gariépy, je voulais qu'on se consulte
6 entre nous pour m'assurer de vous fournir
7 l'information la plus exacte possible. Donc, dans
8 des modifications à l'option d'électricité
9 interruptible en vue de bonifier la contribution au
10 bilan, c'est certain qu'on ne peut pas écarter des
11 modifications aux prix. Et dans la mesure où on
12 souhaite augmenter la contribution au bilan, il est
13 raisonnable de penser que ça ira plus dans le sens
14 d'une amélioration des prix qu'autre chose. Mais ce
15 serait un tout. Je ne peux pas vous donner de
16 l'information. On n'est pas assez avancé dans nos
17 travaux pour vous dire, voici, ça va passer par une
18 augmentation des prix. Ça pourrait être une
19 combinaison d'éléments qui pourraient être des
20 modalités de participation, qui pourraient toucher
21 à la teneur des engagements des clients, donc...
22 Sans vouloir éluder votre question, je ne peux pas
23 vous donner une réponse qui engagerait
24 l'entreprise, là, c'est quelque chose qui n'est pas
25 encore déterminée.

1 Q. **[60]** Excusez-moi. Je comprends bien votre réponse,
2 merci. Je vais tout de même, malgré toute la
3 réserve que vous devez avoir, je vais quand même
4 essayer de voir avec vous si... si une majoration
5 des crédits ou de l'appui financier qui serait
6 envisagé pour l'option d'électricité interruptible,
7 s'il y avait une hausse envisagée de ces prix est-
8 ce que ça devrait... est-ce que ça passerait par le
9 crédit fixe? Est-ce que c'est une information dont
10 vous disposez actuellement?

11 R. Non, vraiment, vous pouvez être sûr que je vous dis
12 tout ce que je sais, là, je n'ai pas d'information
13 à vous donner à ce niveau-là.

14 Q. **[61]** Très bien, je peux comprendre. On va passer à
15 une autre ligne de questions. Je vous amène
16 maintenant sur un autre suivi de plusieurs
17 discussions sur la question du seuil et de
18 l'abaissement du seuil pour permettre l'adhésion,
19 là, qui pourrait être envisagé, là, à dix
20 kilowattheures (10 kWh). Puis je vais... je vais
21 surtout utiliser comme référence le dix
22 kilowattheure (10 kWh) pour bien... parce que je
23 veux m'intéresser à la notion de bruit que vous
24 avez... que vous avez apportée dans vos
25 témoignages. Puis la Régie est intéressée de mieux

1 comprendre cette notion de bruit-là, puis de voir
2 dans quelle mesure elle est applicable à... si on
3 abaissait le seuil à dix kilowatts (10 kW) plutôt
4 que quinze (15 kW), tel que la proposition du
5 Distributeur est actuellement.

6 Dans un... dans un premier temps, je fais
7 juste vous rappeler ce qui... ce qui a été dit dans
8 le témoignage de lundi. Vous nous avez parlé qu'en
9 abaissant le seuil de deux (2 kWh), de dix
10 kilowattheures (10 kWh)... pas kilowattheures,
11 pardon, toutes mes excuses, kilowatts, je me suis
12 emballée, bien qu'on ouvrirait à une clientèle de
13 masse. Dans un premier temps, je veux valider avec
14 vous que si on envisageait d'abaisser à dix
15 kilowatts (10 kW), si vous maintenez que vous
16 considéreriez que c'est un... que vous vous
17 adressez à une clientèle de masse en abaissant à
18 dix kilowatts (10 kW).

19 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

20 R. Bien effectivement, là, je veux dire à dix
21 kilowatts (10 kW), avec une réduction de puissance,
22 je ne sais pas, mettons estimée à trente-cinq pour
23 cent (35 %), on a un taux... on est un peu en bas
24 du cinquante kilowatts (50 kW), là, qui... qui est
25 un peu le seuil, là, qu'on voit avec l'apparition

1 de la puissance. Donc, tous les clients en G ou la
2 plupart des clients en G pourraient avoir accès à
3 l'option, puis on parle ici de... bien d'un
4 potentiel peut-être de deux cent cinquante mille
5 (250 000) clients, je veux dire ce serait à voir,
6 mais ce serait ouvert à cette... à ce type de
7 clientèle-là. Donc, on parle de... effectivement de
8 clientèle de masse.

9 Q. **[62]** O.K. Puis vous nous avez également... vous
10 avez également dit dans votre témoignage que vous
11 envisagiez qu'il y avait, si j'ai bien compris,
12 cinq cent mille (500 000) clients qui seraient
13 potentiellement vidés par un abaissement du seuil.
14 Est-ce que quand vous avez évoqué le nombre d'un
15 demi million de clients, vous envisagiez en
16 abaissant à dix kilowattheures (10 kWh)... à dix
17 kilowatts (10 kW) ou à deux kilowatts (2 kW), à
18 cinq kilowatts (5 kW)? Parce que pour la Régie ça
19 semble un grand nombre.

20 R. Hum, hum. Oui, je comprends.

21 Q. **[63]** Je voudrais que vous clarifiez ce nombre de
22 cinq... de cinq cent mille (500 000) clients.

23 R. Bien c'est sûr que le... le cinq cent mille
24 (500 000) clients réfère effectivement plus au
25 seuil de deux kilowatts (2 kW), là. Maintenant pour

1 le dix kilowatts (10 kW), comme je le disais, bien
2 outre les clients, pardon, G, il pourrait y avoir
3 du DP et du DM aussi qui pourrait... voyons,
4 pardon... avoir accès à l'option, donc c'est pour
5 ça qu'on figure autour du deux cent cinquante mille
6 (250 000), trois cent mille (300 000) clients, là.

7 Q. **[64]** Je... Vous nous dites deux cent cinquante
8 mille (250 000), trois cent mille (300 000) clients
9 si on...

10 R. Bien, deux cent cinquante mille (250 000)...

11 Q. **[65]** ... l'abaissait à...

12 R. À dix (10), là...

13 Q. **[66]** Si on l'abaissait à dix (10).

14 R. On pourrait être autour de ça, là.

15 Q. **[67]** D'accord. Je vous remercie. Maintenant,
16 j'aimerais... j'aimerais bien un peu mieux
17 comprendre... la... la notion de contribution... de
18 l'apport contributif des clients. Vous nous avez
19 dit que des clients, en abaissant le seuil, on
20 pouvait se retrouver avec une... une situation où
21 il y aurait des clients qui feraient du bruit.
22 Puis, que leur effacement pourrait être moins
23 contributif.

24 Ça fait que dans un premier temps,
25 j'aimerais... j'aimerais que vous me réexpliquiez

1 ce que vous entendez par la notion de « bruit ».
2 Donc, je vais vous soumettre ce que j'en comprends,
3 puis vous me direz si c'est ça, puis vous pourrez
4 compléter.

5 Est-ce que quand on parle de la notion de
6 « bruit », on parle d'une fluctuation d'appels de
7 puissance autour d'une valeur de référence - ici,
8 pensons au dix kilowatts (10 kW) - puis, que ça
9 serait... lequel peut être autant à la hausse qu'à
10 la baisse. Est-ce que c'est exact?

11 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

12 R. Je préfère vous donner un exemple, peut-être que ça
13 va mieux clarifier la notion du bruit. C'est un
14 jargon un peu technique qu'on utilise.

15 Si on regarde dans une tranche d'une heure,
16 il n'y a pas nécessairement... On peut faire une
17 moyenne de la fluctuation de l'appel de puissance,
18 mais la puissance peut être, tantôt, par exemple,
19 cent cinquante-quatre kilowatts (154 kW), premier
20 quinze (15) minutes. Ensuite, ça va baisser à cent
21 quarante-neuf kilowatts (149 kW), et caetera.

22 C'est ça, un peu, la fluctuation. Et la
23 fluctuation peut avoir un peu un delta ou une
24 différence de deux, cinq, dix kilowatts (10 kW),
25 dépendamment... dépendamment du client et de son

1 envergure. Évidemment, ça ne va pas dépasser un
2 certain seuil, parce que là, à ce moment-là, il y a
3 quelque chose de... un événement qui arrive chez le
4 client. Mais, c'est une fluctuation qu'on appelle
5 « normale » de l'appel de puissance. De tous les
6 clients. Tous les clients ont ce genre de
7 fluctuation.

8 Et c'est ça, ce que... quand je dis dans le
9 « bruit », ça veut dire que ça rentre à l'intérieur
10 de cette fluctuation. Pour compléter un peu la
11 phrase, quand on fait un événement GDP, ou un
12 effort GDP, c'est un événement soutenu. Ça veut
13 dire qu'on fait un effort spécifiquement pour ça.
14 Et ce n'est pas... ça ne devrait pas rentrer dans
15 le bruit. Il va falloir, vraiment, qu'il nous
16 démontre qu'il s'est effacé un certain montant, qui
17 constitue l'effort sinon, on le rémunérerait pour
18 rien.

19 Q. [68] Si je comprends bien ce que vous
20 m'expliquez... Dans le but d'éviter de rémunérer
21 pour rien un client, qui n'aurait pas fait un
22 effort? Je vais le dire simplement, là. Qui
23 n'aurait pas fait l'effort de s'effacer... vous
24 préconisez de ne pas abaisser à dix kilowatts
25 (10 kW), là, si on continue avec notre exemple.

1 Un des éléments que vous nous avez évoqués,
2 c'était que... l'effort était... vous ne pouviez
3 pas vous assurer de la nature contributive de
4 l'effacement, puis que c'était... puis que c'était
5 lié avec cet effort-là, qu'il était... qu'on ne
6 pouvait pas... que le Distributeur n'était pas
7 convaincu que le... la fluctuation serait due à un
8 effort. Donc, on ne pouvait pas être assuré de la
9 contribution. Si je vous ai bien compris. Est-ce
10 que c'est ça?

11 R. Pourquoi qu'on ne pourrait pas être assuré de la
12 contribution. Quand on regarde le profil de la
13 consommation, on le voit qu'il n'y a pas eu
14 d'effort, parce que c'est à l'intérieur de la
15 fluctuation. L'effort, c'est que quand ça défonce
16 la fluctuation, donc ça dépasse la fluctuation,
17 c'est là qu'on va constater qu'il y a vraiment un
18 effort soutenu de GDP. Donc, c'est...

19 À partir de la méthodologie qu'on met en
20 place, on est capable de distinguer qu'est-ce qui
21 est effort, qu'est-ce qui n'est pas effort.

22 Q. **[69]** Je vous...

23 R. Je pourrais...

24 Q. **[70]** ... comprends. Ah, allez-y.

25 R. Je pourrais donner un exemple d'un client qui a dit

1 qu'il a fait de la GDP, mais que ça rentrait à
2 l'intérieur du bruit. Et on le voyait clairement
3 dans son profil de puissance que, non, il n'y a pas
4 eu d'effort GDP. Mais, il y avait une fluctuation,
5 une comptabili... une moyenne d'à peu près six
6 kilowatts (6 kW), dans ce cas-ci. Et on voyait bien
7 qu'il n'y avait pas d'effort de GDP.

8 Q. **[71]** O.K. Par contre, pour mettre en contexte, là,
9 vos réponses, si on examine, si on fait un
10 parallèle avec la portion de, le format du GDP,
11 quand il était sous sa forme programme avec des
12 agrégateurs parmi les clients qui étaient agrégés
13 sous un même participant, il y avait des...
14 confirmez-moi, là qu'il y avait des clients, des
15 clients du Distributeur qui étaient sous le seuil
16 de dix kilowatts (10 kW)?

17 R. Vous voulez dire?

18 Q. **[72]** Un participant pouvait être plusieurs
19 abonnements ou plusieurs clients du Distributeur et
20 ces clients-là pouvaient être sous le seuil de dix
21 kilowatts (10 kW) ou atteindre le seuil de dix
22 kilowatts (10 kW), sans se... sans arriver à
23 atteindre le seuil de quinze kilowatts (15 kW)?

24 R. Je vais prendre un exemple d'un client qui a un
25 multi-bâtiment, je pense que je comprends un peu ce

1 que vous voulez dire, j'ai toujours en tête le même
2 exemple, si un client qui avait trente-cinq (35)
3 bâtiments pour lesquels il participait à GDP et
4 dans le cadre de ce bâtiment, oui, on a constaté
5 qu'il y avait des fluctuations de un, de deux ou de
6 trois. Je vais essayer d'être prudent dans ma
7 réponse. S'il y avait eu des événements qui ont été
8 refusés pour la simple raison qu'on voyait que
9 c'était dans la fluctuation. Il y avait eu des
10 événements, puis ils ont été acceptés parce qu'on
11 voyait qu'il y avait, dans la courbe d'appel de
12 puissance, qui ont été soutenus.

13 Mais nous, ce qu'on regarde, c'est vraiment
14 parce que c'est un multi-bâtiment, on regarde dans
15 un ensemble et non pas, on dit : dans ton multi-
16 bâtiment, ce bâtiment, je le considère. Ce
17 bâtiment, je ne le considère pas. On le regarde de
18 façon holistique.

19 Q. **[73]** Je comprends. Pour vous aider à pouvoir me
20 répondre peut-être plus clair, plus précisément, je
21 vais demander à madame la greffière, Madame Lebus,
22 de prendre la pièce B-0085 qui est la pièce HQD-6,
23 document 2, si je ne m'abuse, c'est la preuve du
24 Distributeur, à la page 19, où on voit le tableau
25 5.

1 Donc, on voit le tableau 5, puis le tableau
2 c'est ça : « L'impact de l'imposition d'un seuil
3 minimal de réduction de puissance sur le nombre
4 d'abonnements des kilowatts admissibles à
5 l'option ».

6 Selon la compréhension que j'ai de ce
7 tableau, vous nous confirmerez, si on regarde sous
8 le seuil quinze kilowatts (15 kW), on voit que des
9 mille huit cents quelque (1800) que je n'arrive pas
10 à faire le calcul, là, mille huit cents treize
11 (1813) clients de l'option qui étaient admissibles
12 sous le format avec agrégateurs, il y en aurait
13 dorénavant trois cent quatre-vingt-un (381) qui
14 seraient écartés par le seuil...

15 R. O.K.

16 Q. [74] ... minimum de quinze kilowatts (15 kW).

17 R. Je comprends, O.K.

18 Q. [75] Alors, si on est, si on regarde dix kilowatts
19 (10 kW), on voit qu'il y a des clients qui sont...
20 des abonnements qui sont écartés, donc, pouvez-vous
21 me confirmer, ça, c'étaient des clients sous le
22 programme?

23 R. Oui, tout à fait, et là, je saisis mieux votre
24 question, désolé.

25 Q. [76] Il n'y a pas de problème.

1 R. Oui, en effet, ça, dans la notion d'agrégateur,
2 oui, un agrégateur pouvait rassembler plusieurs
3 petits clients qui pouvaient faire un effacement de
4 dix kilowatts (10 kW).

5 Par contre, l'enjeu, oui, ces clients-là
6 vont faire un effort soutenu qui va permettre
7 d'aller chercher dix kilowatts (10 kW). Le hic,
8 c'est que si on regarde les autres clients, parce
9 qu'il faut qu'on regarde, en quelque sorte, de
10 façon globale et non pas juste un segment de
11 clients par rapport... et on oublie le reste, d'un
12 point de vue global, ça ouvre la porte à d'autres
13 clients qui consommaient, des appels de puissance
14 de cent kilowatts (100 kW) ou de deux cents
15 kilowatts (200 kW) ou de cinq... même aux alentours
16 de soixante-dix kilowatts (70 kW) qu'ils n'ont pas
17 besoin de faire un effort et justement, c'est...
18 ils sont rémunérés pour la non-participation à la
19 GDP.

20 Maintenant, l'idée pourquoi on a mis en
21 place cet agrégateur, la notion d'agrégateur dans
22 le cadre du programme, c'est justement pour pouvoir
23 rassembler ces petits clients, sachant bien qu'ils
24 pouvaient en quelque sorte contribuer, mais on
25 voulait que ce soit rassemblé dans un même projet

1 et la contribution globale de ces petits clients
2 devrait amener à un seuil de deux cents kilowatts
3 (200 kW).

4 Et comme la notion d'agrégation n'est plus
5 en place, parce que si je fais le parallèle, on a
6 une agrégation de petits clients qui contribue à un
7 seuil de deux cents kilowatts (200 kW) versus un
8 client qui contribue à un seuil de deux cents
9 kilowatts (200 kW).

10 C'est ça un peu la grande distinction qu'il
11 faut prendre en considération et la notion
12 d'agrégation n'est plus applicable dans l'option
13 tarifaire et c'est là le danger ou le risque qu'on
14 ait des clients qui peuvent être rémunérés, parce
15 qu'ils sont dans le bruit. Ils participent à la
16 GDP, mais ne participent pas nécessairement. Ils
17 sont rémunérés sur le bruit. Est-ce que c'est
18 correct? Est-ce que c'est clair?

19 Q. [77] Oui. Ça clarifie votre position. Peut-être
20 pour aller un petit peu plus loin encore sur la
21 question, si on reprend la notion de bruit, le
22 Distributeur nous a aussi exprimé que dans le cas
23 de l'option GDP, il y a interdépendance de tous les
24 événements à la pointe critique et que si deux
25 périodes de restriction ne sont pas respectées, ça

1 fait en sorte que l'appui financier serait réduit à
2 zéro (0 \$).

3 Donc, s'il y a interdépendance des
4 événements et qu'on dit que le bruit est une
5 fluctuation avec plus ou moins de certitude, puis
6 que ça empêche le Distributeur d'être conforté dans
7 l'effort que fait le client pour s'effacer dans le
8 contexte d'un seuil à dix kilowatts (10 kW),
9 pouvez-vous élaborer sur les probabilités que
10 l'ensemble de l'interdépendance de tous ces
11 éléments-là fasse en sorte qu'un participant qui ne
12 ferait aucun effort si ça serait systématiquement à
13 la pointe?

14 Avez-vous un retour d'expérience là-dessus?
15 Tout à l'heure vous nous avez dit l'effet
16 agrégateur faisait en sorte que ça réduisait le
17 bruit, mais aviez-vous des données? Des
18 informations qui viennent appuyer, une probabilité
19 quelconque qui vient appuyer le fait que d'abaisser
20 le seuil à dix kilowatts (10 kW) augmenterait la
21 probabilité que les nouveaux clients fassent du
22 bruit? Est-ce que vous saisissez la question?

23 R. Désolé.

24 Q. **[78]** Non? O.K. Je vais reformuler. On a vu que
25 l'option GDP est un produit, un moyen qui prend en

1 considération l'interdépendance de plusieurs
2 éléments.

3 Donc, tous ces éléments-là qui sont plus ou
4 moins interdépendants font fluctué l'effacement du
5 client d'un moment à l'autre. Pourriez-vous nous
6 donner une idée de la probabilité que ce bruit-là
7 pour les clients qui attendraient un seuil de dix
8 kilowatts (10 kW) puisse entraîner un problème?

9 R. O.K. Si j'ai bien compris, qu'est-ce qui pourrait
10 entraîner une fluctuation peut-être de puissance,
11 est-ce que c'est peut-être relié à la température
12 ou autre chose? Est-ce que je saisis bien la
13 question?

14 Q. **[79]** En fait, on sait que le GDP n'a pas de...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître Gariépy, si vous me permettez?

17 Me ANNE GARIÉPY :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je vais juste, et vous me confirmez si c'est la
21 bonne question parce que là... La compréhension
22 ici, c'est que s'il y a une fluctuation, elle va
23 être comme en raison de l'interdépendance, des
24 fois, si les gens sont à dix... à un seuil de dix
25 kilowatts (10 kW), des fois ça va être à huit

1 (8 kW) puis des fois ça va être à douze (12 kW).
2 Donc, en raison de l'interdépendance, des fois ça
3 va devenir zéro, et la facture qui sera à payer au
4 client serait donc moindre. Est-ce que, ça, ça ne
5 vous conforte pas à quelque part? De voir que, en
6 raison de l'interdépendance et en raison de la
7 fluctuation, ça passe en dessous, ça coûte moins
8 cher. Bah! Je pense. Si ce n'était pas ça la
9 question, Maître Gariépy, je vais vous laisser
10 aller.

11 Mme STÉPHANIE CARON :

12 R. Est-ce que vous nous permettez de nous consulter?
13 Comme ça, on va peut-être pouvoir entre nous si on
14 comprend mieux la question.

15 Me SIMON TURMEL :

16 Oui.

17 R. Puis on va vous revenir avec une réponse qui sera
18 utile à ce moment-là.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Je pense qu'on peut envoyer peut-être les témoins
21 dans la salle virtuelle.

22 LA GREFFIÈRE :

23 Oui, elle est ouverte.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Ah! O.K. Parfait. Merci.

1 (EN CONSULTATION)

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. [80] Avez-vous une réponse pour nous ou vous voulez
5 qu'on répète la question?

6 Mme STÉPHANIE CARON :

7 R. Non. Je pense que la question dont... de la façon
8 dont vous l'avez formulée, elle nous a plus
9 orientés. On comprend mieux ce que vous cherchez à
10 savoir. Mais on pense qu'il faut peut-être rétablir
11 un peu la logique dans laquelle a été réfléchi le
12 seuil de quinze kilowatts (15 kW). Et peut-être que
13 ça va vous éclairer aussi par rapport à la façon
14 dont, nous, on... on le conçoit.

15 Donc, le quinze kilowatts (15 kW), il n'est
16 pas dérivé de la volonté de contrôler le bruit.
17 C'est pas le... c'est pas le but du seuil de quinze
18 kilowatts (15 kW). Le seuil de quinze kilowatts
19 (15 kW) , il a été réfléchi dans une perspective où
20 on ne souhaitait pas, dans la transformation du
21 programme en tarif, passer d'une clientèle ciblée à
22 une clientèle de masse. Ça c'est le critère qui a
23 fait qu'on a choisi d'utiliser un seuil de quinze
24 kilowatts (15 kW).

25 Ce seuil-là, il a été réfléchi en tenant

1 compte des éléments dont monsieur Pelletier a parlé
2 ce matin. C'est-à-dire, bien, si on va en deçà de
3 quinze kilowatts (15 kW), à quelle clientèle le
4 programme est désormais accessible pour nous qui,
5 maintenant, n'avons plus le bénéfice des
6 agrégateurs qui peuvent regrouper des bassins de
7 clients.

8 Puis aussi, on a considéré la réduction des
9 contributions qui pourrait résulter de ce tarif.
10 Puis on a estimé que cette réduction-là n'était pas
11 suffisamment importante pour nous qu'on ait à
12 verser dans un autre univers de clientèle de masse
13 auquel on n'est pas préparé à faire face avec les
14 outils dont on dispose actuellement.

15 Maintenant, après ça, on a effectivement...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. [81] Madame Caron, je m'excuse de vous interrompre,
18 mais pouvez-vous tenir votre micro plus proche de
19 votre bouche parce que des fois on perd ce que vous
20 dites.

21 R. Très bien. En passant, j'ai essayé, pour monsieur
22 Émond, je pense, qui a suivi certains de mes
23 témoignages passés, j'ai acquis qu'il y a un
24 autre... enfin. J'ai obtenu d'autres écouteurs qui
25 ressemblent plus aux vôtres, mais je n'ai pas

1 réussi à les utiliser dans le cadre de cette
2 audience. Et d'autre part, je ne sais pas pour
3 vous, mais, moi, c'est d'une douleur lancinante
4 quand j'utilise des écouteurs dans les oreilles,
5 là. Je ne peux pas le supporter plus qu'une demi-
6 heure. Donc, je suis vraiment désolée des
7 inconvénients, là. Je vais tenir mon... je vais
8 tenir mon micro.

9 Q. [82] Si ça peut vous consoler, c'est pas plus
10 confortable, alors ça fait partie des inconvénients
11 du virtuel.

12 R. Oui, oui. Mais c'est vraiment insupportable. C'est
13 comme trop douloureux. Donc, j'en étais à dire
14 qu'on avait considéré donc les pertes de possibles
15 de contribution associées à la disparition de ces
16 tout petits clients. Puis qu'on avait jugé, dans
17 une perspective d'équilibre, de contribution
18 recherchée et de modalité ça nous avait amené à
19 établir le seuil de quinze kilowatts (15 kW). Et,
20 par ailleurs, ce seuil de quinze kilowatts (15 kW),
21 pour nous, a d'autant plus de sens qu'on nous
22 indique que, au niveau opérationnel, bien, en deçà
23 de quinze kilowatts (15 kW), on a plus de chance de
24 tomber sur des effacements qui relèvent plus de
25 l'inadvertance que de l'effort réel.

1 Donc, là, je voulais juste, je pense qu'il
2 est important de resituer ça dans le contexte,
3 parce que, à ce moment-là, ça nous empêche de
4 réfléchir, oui, mais si votre intention c'est de
5 contrôler le bruit, est-ce vraiment le meilleur
6 moyen, ce n'est pas l'intention à travers du quinze
7 kilowatts (15 kW). C'est vraiment la préoccupation,
8 comme je vous disais, du passage d'une clientèle
9 ciblée à une clientèle de masse.

10 Et pour en revenir plus précisément à votre
11 question qui était, bien, à ce moment-là, si c'est
12 de l'inadvertance, le client ne contrôle pas du
13 fait de l'interdépendance, bien ce n'est pas
14 résolu, je pense que c'est une hypothèse qui est
15 valable ce que vous faites. Mais ce n'est pas la
16 raison pour laquelle on a choisi le seuil de quinze
17 kilowatts (15 kW).

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Maître Gariépy, je vais « highjacker » votre
20 contre-interrogatoire juste pour deux, trois
21 questions de suivi là-dessus.

22 Me ANNIE GARIÉPY :

23 Allez-y, Madame la Présidente!

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [83] Je veux juste bien comprendre. Votre

1 processus, j'aime beaucoup vos explications. Merci
2 beaucoup. Là, ce qu'on comprend, c'est que vous
3 estimez à quinze pour cent (15 %) ... parce que
4 c'est monsieur Pelletier tantôt qui indiquait qu'on
5 fait un trente-cinq pour cent (35 %) de la TMA ou à
6 peu près pour déterminer l'effacement probable.
7 Est-ce que je comprends, parce que de cinquante
8 kilowatts (50 kW), donc on tomberait un peu en
9 dessous du cinquante kilowatts (50 kW), on fait
10 quoi trente-cinq pour cent (35 %), et ça nous donne
11 ce qui pourrait être l'effacement du client. Est-ce
12 que j'ai bien compris?

13 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

14 R. Bien, en fait, je me référerais à l'exemple qui a
15 été présenté en début d'audience sur comment on
16 établissait un peu les pourcentages au niveau de la
17 planification. Donc, je disais, mettons, je ne sais
18 pas, moi, un dix kilowatts (10 kW) divisé par point
19 trente-cinq (35) ... bien, trente-cinq pour cent
20 (35 %), on tombe à vingt-huit kilowatts (28 kW), ou
21 quinze kilowatts (15 kW) divisé par point trente-
22 cinq (35), on est à...

23 Q. **[84]** Si ça peut vous aider, j'ai calculé trente
24 kilowatts (30 kW) à trente-cinq pour cent (35 %),
25 ça donne dix point cinq (10,5). Alors, on va y

1 aller avec un trente kilowatts (30 kW), ça peut
2 aider pour votre exemple.

3 R. Oui, trente (30), trente-cinq kilowatts (35 kW),
4 effectivement. C'est ça. Donc, on a beaucoup de
5 clients G entre cinquante (50) qui rentrent dans
6 cette catégorie de clients.

7 Q. **[85]** Donc, tantôt quand vous nous avez dit on a
8 deux cent cinquante mille (250 000) G, parce que
9 les G sont déjà admissibles au tarif en fonction du
10 tarif. Donc, vous n'ajoutez pas en fonction du
11 tarif, mais c'est qu'ils ne pouvaient pas franchir
12 le seuil de quinze kilowatts (15 kW). Et c'est pour
13 ça que vous considérez que ces deux cent cinquante
14 mille (250 000) personnes-là ne seraient pas
15 admissibles en ce moment. Ce n'est pas à cause du
16 tarif, c'est du fait qu'ils ne franchissent pas le
17 seuil de quinze kilowatts (15 kW)? Est-ce que ma
18 question est claire?

19 R. Si vous pouvez la répéter.

20 Q. **[86]** C'est parce que vous avez dit tantôt, on
21 passerait d'une clientèle choisie ou souhaitée à
22 une clientèle de masse, parce que, là, on
23 ajouterait deux cent cinquante mille (250 000)
24 clients qui sont au G. Sauf que les clients au G
25 sont déjà admissibles en fonction de leur tarif.

1 Donc, théoriquement, ces clients sont admissibles
2 au tarif GDP. Par contre, ce qui fait en sorte
3 qu'ils ne sont pas admissibles au tarif GDP, c'est
4 le seuil de quinze kilowatts (15 kW). On se
5 comprend?

6 R. Oui. En fait je veux juste préciser quelque chose.
7 C'est que le domaine d'application de l'option
8 réfère à tout client susceptible d'être capable de
9 s'effacer pour un montant X. Puis en l'occurrence,
10 c'est quinze kilowatts (15 kW) dans le libellé
11 actuel.

12 Q. **[87]** Oui.

13 R. Donc, c'est sûr que, oui, toute la clientèle G
14 d'office peut l'être. Puis la contrainte est de
15 quinze (15). Toutefois, c'est que quand on disait
16 qu'on passait d'un programme, de transformation du
17 programme en tarif, c'est que ces clients-là G
18 participaient sous agrégateur auparavant, donc par
19 projet. Donc, il y avait un - comment je pourrais
20 dire - une gestion de contacts beaucoup moindre que
21 actuellement qui est par client. Donc, c'est un peu
22 ça aussi. C'est que, là, tous les clients qui
23 étaient auparavant sous agrégateur deviennent
24 maintenant des clients à l'option avec lequel il
25 faut traiter.

1 Q. **[88]** Oui. Mais je veux dire techniquement, en vertu
2 du tarif, ils ont toujours... ils ont le droit,
3 c'est le seuil du quinze (15) qui fait que c'est
4 plus limité. Si on abaisse le seuil à dix kilowatts
5 (10 kW) ce ne sera pas tout d'un coup les deux cent
6 cinquante mille (250 000) qui vont pouvoir céder.
7 Il y aura quand même une limitation avec... de ceux
8 qui sont capables d'accéder. Avez-vous calculé
9 cette limitation-là? Pour dire : bien oui, j'ai...
10 parce que là si on prend vos chiffres de tantôt, si
11 on dit : tous les clients qui sont au G, mais qui
12 calculent... qui consomment à peu près... ou qui
13 ont une PMA je devrais dire de cinquante kilowatts
14 (50 kW) fois trente-cinq... trente-cinq pour cent
15 (35 %), ça me donne... ça devrait me donner tant de
16 clients, donc c'est des clients choisis. Et si je
17 l'abaisse à dix kilowatts (10 kW) ça me donne des
18 G, qui sont à une PMA de trente kilowatts (30 kW).
19 Donc, cette différence-là dans la PMA de cinquante
20 (50) à trente (30), est-ce que vous avez calculé
21 combien de personnes ou de clients ça pouvait
22 représenter?

23 R. Non, on n'a pas fait l'exercice.

24 Q. **[89]** Mais ce serait probablement sous le deux cent
25 cinquante mille (250 000), le deux cent cinquante

1 mille (250 000) étant tout le monde.

2 R. Oui, mais dans quelle proportion? J'ai pas le
3 détail fin des... en plus c'est difficile à dire
4 parce que quand un client n'est pas facturé en
5 puissance, les données de compteur de puissance ne
6 sont pas nécessairement disponibles. Donc, il
7 serait difficile de quantifier quelle serait la
8 portion des deux cent cinquante mille (250 000)
9 clients au tarif G, qui serait... qui deviendraient
10 « admissibles », entre guillemets, là, à l'option
11 en vertu d'un effacement d'un dix kilowatts
12 (10 kW).

13 Q. [90] Mais en vertu du programme, lorsqu'il y avait
14 un agrégateur on constate que de dix (10 kW) à
15 quinze kilowatts (15 kW) il y avait juste une
16 centaine de personnes qui se sont inscrites ou qui
17 ont été inscrites via des agrégateurs entre le dix
18 (10 kW) et le quinze kilowatts (15 kW). Qu'est-ce
19 qui vous fait penser que d'une centaine de clients
20 on pourrait sauter tout d'un coup vers plusieurs
21 dizaines de milliers?

22 Mme STÉPHANIE CARON :

23 R. Bien disons, en termes de réflexion d'élaboration
24 de tarif, ça le rend possible. Maintenant, nous,
25 dans notre perspective de continuer à administrer

1 le tarif dans la... avec les outils dont on
2 dispose, avec la façon dont on dispose... dont on
3 procède, on préférerait établir un seuil qui nous
4 permette de, à notre avis, de gérer ce risque-là.

5 Q. [91] Mais, dans le fond, vous ne le savez pas,
6 comme ça pourrait être les cent (100) mêmes clients
7 ou ça pourrait être juste deux cents (200) clients
8 de plus.

9 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

10 R. C'est ce que... si je peux peut-être intervenir
11 concernant le programme, il y avait évidemment la
12 notion... le seuil était de deux cent kilowatts
13 (200 kW), donc tous ces clients-là devaient faire
14 partie d'une agrégation. Il y a quelqu'un qui les
15 regroupait pour aller chercher deux cents kilowatts
16 (200 kW) via le regroupement; dans le cadre du
17 tarif on parle... le seuil n'est pas de deux cents
18 kilowatts (200 kW), donc probablement que ça va
19 ouvrir la porte. Non, on ne connaît pas les
20 chiffres, mais le fait qu'il n'y a pas cette notion
21 de minimum deux cent kilowatts (200 kW), comme
22 c'était dans le cadre du programme, ça pourrait
23 ouvrir la porte à d'autres participants pour aller
24 chercher... pour adhérer au tarif.

25 Q. [92] Mais...

1 R. Le contrôle, je vous dirais, pour ces petits
2 clients dans le cadre d'un programme, c'était le
3 seuil de deux cent (200 kW) minimum pour pouvoir...
4 par projet, deux cents kilowatts (200 kW) par
5 projet pour pouvoir adhérer à la GDP Affaires. Et
6 ça, c'était notre moyen de contrôle dans le cadre
7 du programme.

8 Q. [93] D'accord, je vous remercie beaucoup. Je
9 m'excuse, Maître Gariépy, d'avoir pris votre place
10 dans le contre-interrogatoire. Allez-y.

11 Me ANNIE GARIÉPY :

12 Q. [94] Il n'y a pas de problème, Madame la
13 Présidente, je vais... pour... on va laisser la
14 poussière retomber sur cette ligne de question. Je
15 profiterai peut-être probablement de l'heure du
16 lunch pour valider avec les analystes de la Régie
17 si les réponses... s'ils ont obtenu toutes les
18 réponse qu'ils souhaitaient, là, à cette ligne de
19 questions, puis je vous reviendrai s'ils ont besoin
20 de plus de précision.

21 Je vous amène maintenant sur la question de
22 la disponibilité du calcul de l'appui financier
23 puis du niveau de détail, le rapport détaillé. La
24 Régie, juste avant le début des audiences, avait
25 demandé que le Distributeur fasse référence à la

1 nature de l'information qui serait disponible pour
2 les clients dans le cadre de la présentation de sa
3 preuve testimoniale. Et effectivement,
4 l'information que vous nous avez... que vous nous
5 avez donnée est à l'effet que... le temps que soit
6 implanté le portail du client, ce que le
7 Distributeur va fournir au client - et là, je
8 précise, et ça, c'est sur demande - c'est le même
9 extrait de rapport qui a été présenté dans le
10 document de réponse à la DDR de AHQ-ARQ, au tableau
11 3.9-A et 3.9-B... euh, 3.9... Excusez ma...

12 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

13 R. 9.3.

14 Me ANNIE GARIÉPY :

15 ... dyslexie, ici. 9.3-A et 9.3-B. Et... Bien, dans
16 un premier temps... Là, on voit que dans les notes
17 sténos, on indique qu'il y avait une coupure de
18 son. Ça fait que je voudrais... dans un premier
19 temps, valider avec vous que votre réponse disait :
20 sur demande, est-ce que vous alliez présenter
21 l'équivalent de 9.3-B avec les courbes? Ou 9.3-A,
22 qui est le détail par événement? Si vous voulez
23 juste me confirme... me spécifier, là, quel était
24 l'objet de votre réponse.

25 R. C'est le même rapport que les clients recevaient

1 dans le cadre du programme. Donc, l'ensemble de
2 l'oeuvre. On ne va pas nécessairement segmenter,
3 c'est le même rapport. La seule différence, c'est
4 qu'on va changer les libellés, les titres, pour
5 dire que c'est une option tarifaire et non pas un
6 programme. Mais... c'est le 9.3-A et le 9.3-B.
7 Donc, c'est l'ensemble du rapport et c'est sur
8 demande.

9 Q. **[95]** D'accord. Ce que j'aimerais que vous me
10 précisiez, c'est « par défaut ».

11 R. Hum...

12 Q. **[96]** Si le client ne vous demande pas quoi que ce
13 soit...

14 R. Je vais...

15 Q. **[97]** ... qu'est-ce que vous allez fournir comme
16 information?

17 R. Je vais juste, peut-être, préciser ma réponse,
18 parce que là, j'ai eu un petit flash, dans ma tête,
19 je m'excuse. C'est plus le 9.3-A, le 9.3-B... Non,
20 excusez-moi, c'est... J'ai eu une petite « fuse »
21 qui a claquée dans ma tête.

22 Q. **[98]** J'avoue que j'étais un peu surprise, mais
23 quand même...

24 R. Oui... Non, c'est 9-A. C'est... J'avais mal imaginé
25 la réponse. Je m'excuse.

1 Q. [99] Pas de problème. Donc, on reprend. Si un
2 client ne vous fait pas de demande spécifique,
3 qu'est-ce le Distributeur va fournir dans la
4 présente période de... d'émission, là, de... bien,
5 de facturation... on va l'appeler « facturation »,
6 parce que je n'ai pas... à défaut d'un meilleur
7 terme, là... de calcul du crédit, au moment où le
8 Distributeur va effectuer fin-mai ou début juin,
9 là, vous nous avez dit, le versement des crédits.
10 Qu'est-ce qu'il va recevoir comme rapport, par
11 défaut?

12 R. Je vais demander une consultation avec mes
13 collègues, si vous voulez.

14 LA GREFFIÈRE :

15 Parfait, j'ouvre la salle.

16 R. Merci.

17

18 (EN CONSULTATION)

19

20 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

21 R. Bien, bonjour. Désolé pour le délai, encore une
22 fois. Bon, ce qu'on sait, ce qui sera versé sur la
23 facture, c'est le crédit auquel le client a droit,
24 suivant sa participation à l'option, à la fin de
25 l'hiver. Toutefois, en ce qui a trait à la... la

1 présentation ou la forme que prendra, dans le fond,
2 les éléments qui seront inclus sur la facture du
3 client, ça, je ne serais... on n'est... je ne suis
4 pas en mesure de vous renseigner là-dessus, à ce
5 moment-ci.

6 Mais, il est clair que si le client ne fait
7 pas une demande, d'avoir accès à son rapport, il
8 n'y aura rien qui lui sera envoyé, à ce moment-ci.

9 Q. **[100]** D'accord. Si je comprends bien votre réponse,
10 il y aurait un montant final, puis il y aurait un
11 chèque qui serait versé ou un virement qui serait
12 fait, mais il n'y aurait pas de détails sur les...
13 le nombre de kilowatts d'effacement par événement?
14 Il n'y aurait pas de...

15 R. Comme je...

16 Q. **[101]** ... aucun détail. Ça serait un montant...

17 R. En fait...

18 Q. **[102]** ... global?

19 R. En fait, comme je vous dis, il y aurait
20 effectivement le montant, clairement. Premièrement,
21 ça serait vraiment... Peut-être pour recadrer un
22 petit peu, là, pour l'hiver qui... Bien, en fait,
23 pour la présente... le présent dossier, dans le
24 fond, c'est un chèque qui va être émis. Pour le
25 versement du crédit, il est vraiment prévu

1 printemps deux mille vingt-deux (2022). Donc, ça va
2 être en cours, à ce moment-là. Donc, c'est vraiment
3 un crédit émis sur la facture, au même titre que...
4 que le crédit hivernal.

5 Maintenant, est-ce que... Comme je vous
6 dis, quel niveau de détail, est-ce qu'il va voir
7 ses réductions de puissance, multipliées par ses
8 tranches dégressives, je... Comme je vous dis, je
9 ne suis pas en mesure de vous... de m'avancer à ce
10 stade-ci, là, sur le format que prendra le détail
11 de la facture. Il faudrait voir au niveau des
12 opérations qu'est-ce qui est possible d'émettre.

13 Q. **[103]** Mais je veux juste valider avec vous. On
14 s'entend qu'on parle des chèques qui vont être émis
15 fin mai début juin? Pour la période hivernale...

16 R. Vingt vingt et un (2021).

17 Q. **[104]** Deux mille vingt et un (2021) qui va être la
18 période qui vient de se terminer?

19 R. Oui.

20 Q. **[105]** C'est ça? O.K. Bon, je comprends que vous
21 vous n'êtes peut-être pas en mesure de me donner le
22 détail, mais est-ce qu'il y a quelqu'un chez le
23 Distributeur qui est capable de... Est-ce que vous
24 pourriez le produire par engagement pour qu'on
25 sache qu'est-ce qu'il va y avoir... Ce n'est pas

1 une question de présentation. C'est le niveau
2 d'informations.

3 R. Le détail.

4 Q. **[106]** Les éléments d'informations qui vont être
5 disponibles sur le reçu qui va être envoyé avec les
6 chèques.

7 R. Bien, en fait, comme je vous dit...

8 Mme STÉPHANIE CARON :

9 R. Si je comprends bien, juste m'assurer d'avoir bien
10 compris la question de maître Gariépy. On parle de
11 deux situations. Dans la situation cet hiver au
12 terme duquel le client va recevoir un chèque, puis
13 vous vous êtes intéressée à savoir quelles genres
14 d'informations vont être fournies avec ce chèque ou
15 ce crédit-là. Ce chèque en fait?

16 Q. **[107]** Oui. C'est ça. Exactement.

17 R. Et je voulais juste qu'on établisse cette
18 distinction et c'est différent de savoir qu'est-ce
19 qui sera inscrit sur la facture?

20 Q. **[108]** Mais on va y venir après.

21 R. O.K.

22 Q. **[109]** Ça c'était la suite de mes questions.

23 R. L'engagement dont vous parlez à l'heure actuelle
24 est de nous faire préciser quelle information sera
25 soumise avec le chèque? Je comprends.

1 Q. **[110]** Exactement. En fait, dans le fond ça va
2 permettre de voir s'il y a une cassure dans
3 l'information qui est fournie aux clients à travers
4 du passage du programme au tarif provisoire et au
5 tarif qui sera approuvé et mis en vigueur.

6 Me FRÉDÉRIC PELLETIER :

7 R. Bien, si je peux me permettre, pour le versement du
8 chèque hiver vingt vingt et un (2020-2021). Donc,
9 dans les prochains jours ou semaines, peut-être que
10 mon collègue Jean-Pierre Chakra peut compléter s'il
11 connaît la réponse au niveau de qu'est-ce qui émis
12 au client, parce que dans le cadre du programme, on
13 se souvient que, je ne l'ai pas par coeur, mais
14 dans le guide du participant, le client devait
15 envoyé un chèque avec une facture numérotée avec
16 laquelle après ça on calculait l'appui financier,
17 puis on lui remettait le chèque par la suite.

18 Je ne sais pas si l'information est
19 disponible? On peut prendre l'engagement, il n'y a
20 pas de problème, mais je sais que dans le guide du
21 participant, c'était quand même assez clair qu'est-
22 ce qui était fourni par le passé.

23 Q. **[111]** Monsieur Chakra avez-vous un complément
24 d'informations pour moi?

25

1 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

2 R. Oui. Je vais vérifier mes notes pour m'assurer,
3 parce que je sais qu'on est dans une situation
4 aujourd'hui provisoire. On va dire provisoire.

5 Je pense dans le cadre d'émission de
6 chèques, pour cette année, je pense qu'on envoie,
7 de mémoire, on envoie le rapport et on fait une
8 demande au client de nous envoyer une demande
9 facture taxes, mais parce qu'on est un peu dans la
10 situation provisoire. L'année prochaine ça va être
11 temporaire, le temps que le rapport soit disponible
12 dans le portail client, le rapport va être envoyé
13 sur demande.

14 Q. **[112]** Si je vous ai bien compris, pour ce qui va
15 être émis au mois de mai ou au mois de juin deux
16 mille vingt et un (2021)...

17 R. Oui.

18 Q. **[113]** ...pour la période hivernale deux mille vingt
19 et un (2021) qui vient de se terminer, ce que vous
20 nous dites, c'est que allez envoyer un rapport
21 détaillé sans les courbes, puis un chèque?

22 R. Oui.

23 Q. **[114]** Puis un chèque?

24 R. Non. Le processus, parce que là on est en mode,
25 enfin, option tarifaire provisoire, ça veut dire

1 qu'on a achève un peu la façon de faire du passé
2 pour aller dire à la nouvelle façon. Donc, cette
3 année, ce qui va être envoyé aux participants c'est
4 le rapport sans les courbes, c'est le 9.3-A et une
5 demande de facture taxes, parce qu'avant d'envoyer
6 un chèque, on demande une facture taxes pour
7 justement envoyer un chèque à la réception de ce
8 document-là de la part du client. Ça c'est vraiment
9 la dernière fois qu'on va faire ça, parce qu'on est
10 en mode provisoire.

11 L'année prochaine, je reviens à la même
12 chose que mon collègue Frédéric a dit,
13 personnellement, je ne pourrais pas vous répondre
14 par rapport à l'année prochaine, mais cette année,
15 si je juge d'après mes notes, c'est comme ça qu'on
16 va fonctionner, donc qu'on fonctionne actuellement.
17 On est en processus de finalisation des demandes de
18 paiement. Est-ce que ça... c'est correct, ça répond
19 à votre question?

20 Q. **[115]** Je crois. Écoutez, ce que je vais faire c'est
21 que je validerai tout à l'heure si on a besoin d'un
22 engagement pour faire clarifier la question ou
23 si...

24 R. Bien sûr.

25 Q. **[116]** ... si les oreilles qui sont à l'écoute ont

1 été confortées dans leur... dans ce qu'ils avaient
2 compris, là, des réponses que vous nous avez
3 données. Donc, je vais...

4 R. Pas de souci.

5 Q. **[117]** D'accord. Pour continuer, on a parlé de la
6 période de la pointe hivernal deux mille vingt et
7 un (2021) qui s'achève et les chèques qui seront
8 envoyés éventuellement. La prochaine pointe
9 hivernale et là je vais demander à madame Lebuis
10 de... d'afficher la pièce B-0126 à la page 45, qui
11 est la réponse à la question 10.1 de la DDR-7 de la
12 Régie. Ça va probablement nous aider, là, comme
13 support visuel pour se comprendre. Donc, suite aux
14 DDR-6, suite aux réponses que le Distributeur avait
15 faites à la DDR de l'AHR-ARQ, là, qui ont mené aux
16 tableaux 9.3-A et B, la Régie vous a demandé « à
17 quel moment le Distributeur prévoyait que le
18 portail de consommation du client serait
19 fonctionnel et permettrait au client de consulter
20 le calcul du crédit ». Puis on va venir à la
21 réponse, là, dans quelques instants, mais ce que
22 monsieur Chakra m'a dit il y a quelques minutes,
23 là, c'est que l'in... pour la période qui vient de
24 se terminer en deux mille vingt et un (2021)
25 c'était clairement établi que le rapport allait

1 être envoyé au client, qu'en deux... pour la
2 période hivernale deux mille vingt et un-deux mille
3 vingt-deux (2021-2022), que ce serait sur demande
4 et qu'éventuellement, si je comprends bien et que
5 je fais la somme des informations, que lorsque le
6 portail de consommation du client sera fonctionnel
7 il pourra, ce client-là, consulter le rapport
8 détaillé sur son... sur le portail. Est-ce que je
9 fais un bon résumé?

10 R. Oui.

11 Q. **[118]** Oui.

12 R. Pour vingt et un (2021), oui. Vingt vingt et un
13 (2021) c'est confirmé. Pour vingt vingt-deux
14 (2022), de façon temporaire, le temps qu'il n'est
15 pas dans le portail, on le fournira sur demande.

16 Q. **[119]** Sur demande.

17 R. Oui.

18 Q. **[120]** Quelles sont... curiosité. Qu'est-ce qui
19 justifie de le fournir uniquement sur demande et...
20 dans la mesure où l'information ne sera pas
21 disponible autrement, là, dans la mesure où le
22 portail ne serait pas encore accessible pour les
23 clients, pourquoi le Distributeur ne continuera pas
24 à l'envoyer, là, à tous ses clients... tous ses
25 clients participants à l'option?

1 R. Actuellement, étant donné qu'on a la notion
2 d'agrégation et la notion de... un participant peut
3 avoir plusieurs abonnements. Donc, on a envoyé à
4 peu près trois cents (300)... trois cents (300)
5 quelques rapports. Du moment que ça devient une
6 option tarifaire, on a envoyé pour chaque
7 abonnement un rapport, donc dans les milliers de
8 rapports.

9 Q. **[121]** O.K.

10 R. C'est une question de gestion de volumétrie et
11 gestion de ressources humaines et... pas...
12 excusez-moi. Gestion d'opérations.

13 Q. **[122]** Gestion d'opérations. Est-ce que c'est à ça
14 que vous faites référence dans la réponse 10.1 à la
15 dernière phrase, là:

16 Quant à la charge de travail liée à
17 l'envoi du rapport du calcul de
18 crédit, le Distributeur anticipe une
19 hausse de l'ordre de 40 % [...]

20 Est-ce que c'est à ça que vous faites référence?

21 Parce que je vois, là, en raison...

22 notamment en raison de la disparition
23 du rôle des agrégateurs.

24 Est-ce que ce quarante pour cent (40 %)-là est
25 justifié par le fait de passer de trois cents (300)

1 rapports à émettre à quelques milliers? Ou je ne
2 comprends pas bien, là, la réponse.

3 R. Je veux juste être sûr de vous donner la bonne
4 réponse.

5 Q. **[123]** Bien écoutez, si vous voulez, je peux... je
6 peux remonter un peu en amont puis vous... Pensez-
7 y, puis vous me reviendrez sur la question du
8 quarante pour cent (40 %). Je voudrais, dans un...

9 R. Oui.

10 Q. **[124]** Je voudrais clarifier, là, les éléments de
11 réponse, qu'est-ce qui sera disponible en deux
12 mille vingt-deux (2022). Puis, ça vous donner le
13 temps, là, peut-être, de figurer à... exactement,
14 le quarante pour cent (40 %), il fait référence à
15 quoi.

16 Donc, à la réponse 10.1, ce que je
17 comprends, ce que la Régie comprend de la réponse
18 du Distributeur, c'est que pour le... pour ce qui
19 est du processus d'inscription, ça serait possible
20 de le faire via le portail, à partir de deux mille
21 vingt-deux (2022). Donc, on aurait ça à la
22 phrase : « Toutefois, le Distributeur... » Non,
23 attendez, ce n'est pas vrai. Ce serait :

24 Quant au développement informatique
25 relatif au processus d'inscription, ce

1 dernier devrait être opérationnel au
2 cours de l'année 2022.

3 Donc, ça, c'est pour le processus d'inscription, ça
4 se ferait via le portail, si je comprends bien?
5 Est-ce que c'est exact?

6 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

7 R. Pas nécessairement. C'est... c'est l'infrastructure
8 en place pour gérer l'envoi des... soit des
9 courriels de... comment je pourrais dire... de
10 confirmation des clients existants, là, pour leur
11 dire : « Si vous êtes toujours inscrits à l'option
12 pour l'hiver à venir... Si vous voulez vous
13 désabonner, faites-le-nous savoir. » Quelque chose
14 du genre. Et aussi pour... suivant, dans le fond,
15 le... comment je pourrais dire... le suivi des
16 nouvelles adhésions. Ça pourrait aussi faire partie
17 de ça. Donc, c'est... Les deux choses ne sont pas
18 liées, nécessairement, là.

19 Q. **[125]** O.K.

20 R. Ce que je veux dire, c'est qu'il y a le libre-
21 service... Le développement du libre-service et du
22 portail de conso du client, mais il y aussi un
23 processus en parallèle, là, concernant les... le
24 processus d'adhésion.

25 Q. **[126]** D'accord. On... Je vais poser la question

1 autrement pour que ça soit plus simple pour vous
2 d'y répondre, à ce moment-là. Vous nous dites, dans
3 la réponse, que vous n'êtes pas en mesure de nous
4 renseigner sur le moment où le libre-service, puis
5 le portail de consommation du client, vont être
6 fonctionnels. Donc, le moment où... pour lequel le
7 client va être en mesure d'utiliser le portail pour
8 soit examiner son rapport détaillé, soit voir quel
9 en est... quel sera le versement de son crédit, ou
10 pour procéder au processus d'inscription.

11 Donc, est-ce que... est-ce que c'est
12 effectivement le cas, que vous ne pouvez pas
13 confirmer la date où le libre-service va être mis
14 en... fonctionnel?

15 R. Tout à fait.

16 Q. **[127]** D'accord.

17 R. C'est toujours le cas aujourd'hui.

18 Q. **[128]** Vous n'êtes toujours pas en mesure de nous le
19 dire. D'accord.

20 R. Non.

21 Q. **[129]** Par contre, vous nous dites que le... au
22 niveau opérationnel, le... la méthodologie pour le
23 versement du crédit sur la facture devrait se faire
24 au printemps deux mille vingt-deux (2022), ça
25 devrait être possible de le faire de cette façon-

1 là. Et vous venez de me répondre que le processus
2 d'inscription devrait être fonctionnel...
3 opérationnel, également, en deux mille vingt-deux
4 (2022). Est-ce que...

5 R. C'est bien ça.

6 Q. **[130]** Parfait. Est-ce que... Pour le processus
7 d'inscription, est-ce que ça veut dire qu'il va
8 être opérationnel à... Il ne sera pas opérationnel
9 au moment... en septembre deux mille vingt et un
10 (2021) pour la prochaine pointe hivernale? C'est ce
11 que...

12 R. C'est bien ça.

13 Q. **[131]** ... je comprends?

14 R. Oui, tout à fait.

15 Q. **[132]** O.K. D'accord.

16 R. Si je peux ajouter, dans le fond, il y a une
17 période de transition de systèmes, là, qui
18 permettront l'inscription, là, informatique, au
19 printemps... bien, en fait, pour l'hiver vingt-
20 deux, vingt-trois (2022-2023). Donc, à l'automne
21 vingt-deux (2022). Mais, pour le prochain... pour
22 le prochain hiver, là, vingt et un, vingt-deux
23 (2021-2022), ce n'est pas possible pour l'instant.

24 Q. **[133]** O.K. Est-ce que...

25

1 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

2 R. Si je peux me permettre, pour le quarante pour cent
3 (40 %), je suis prêt à le confirmer que, oui,
4 c'est... Étant donné qu'on passe d'une notion
5 d'agrégation où nous avons un rapport par
6 participant, les trois cent soixante-cinq (365),
7 vers un rapport par client - ou abonnement, là, si
8 vous voulez - oui, ça pourrait engendrer une
9 augmentation, là, d'environ
10 quarante pour cent (40 %).

11 Q. **[134]** D'accord. O.K.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Est-ce que je pourrais...

14 Me ANNIE GARIÉPY :

15 Oui?

16 Me SIMON TURMEL :

17 Excusez-moi, si je me justifie me...

18 Me ANNIE GARIÉPY :

19 Allez-y.

20 Me SIMON TURMEL :

21 ... permettre. Peut-être, après votre ligne de
22 questions, peut-être, je pourrais peut-être
23 suggérer que ce soit la pause-lunch, là. Je pense
24 que c'est quand même assez fatiguant, justement,
25 comme je le mentionnais, pour les... d'entrée de

1 jeu... pour les témoins, de témoigner comme ça.

2 Donc...

3 Me ANNIE GARIÉPY :

4 Vous lisez dans ma... dans mes pensées.

5 Me SIMON TURMEL :

6 D'accord.

7 Me ANNIE GARIÉPY :

8 Il me reste une toute petite question, puis
9 j'allais justement annoncer que... demander s'il
10 était possible de prendre la pause... pause-lunch.

11 Me SIMON TURMEL :

12 Merci. Merci beaucoup.

13 Me ANNIE GARIÉPY :

14 Q. **[135]** Dernière petite question sur le niveau de
15 détails pour... pour les informations détaillées
16 pour les participants, les clients participants. Si
17 la Régie devait en arriver à la conclusion que
18 c'était important que les clients détiennent une
19 information détaillée pour leur participation à
20 l'option tarifaire pour la période, pour prochaine
21 pointe hivernale, là, hiver deux mille vingt et un,
22 deux mille vingt-deux (2021-2022), quelle serait la
23 position... comment le Distributeur verrait si on
24 demandait à ce que le rapport détaillé soit envoyé
25 à chaque client qui participe à l'option tarifaire?

1 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

2 R. Bien, les impacts sont, évidemment, oui, il y a une
3 augmentation des coûts, mais il y a aussi du temps
4 à mettre pour générer ces rapports et à les
5 envoyer. Donc, c'est la raison pourquoi on dit
6 « c'est sur demande » parce que là actuellement, on
7 veut arriver à un moyen pour que ce soit
8 automatiquement disponible dans le système plutôt
9 que de les faire... je ne veux pas dire
10 « manuellement » parce que les rapports... il y a
11 un certain automatisme, mais presque. C'est pour ça
12 qu'on veut limiter, évidemment, les coûts, mais
13 aussi la charge et le temps qu'on consacre à
14 produire ce rapport.

15 Mme STÉPHANIE CARON :

16 R. Puis dans ce contexte, et corrigez-moi mes
17 collègues Jean-Pierre et Frédéric, si je me trompe.
18 Mais l'information qui serait accessible au client
19 au travers sa facture serait du même ordre que
20 celle qui est accessible aux clients qui
21 participent à d'autres options tarifaires, telles
22 la tarification dynamique ou l'option d'électricité
23 interruptible.

24 Q. [136] O.K. Mais là, je suis un petit peu hors des
25 sentiers battus, là le fait que l'option tarifaire

1 GDP c'est une... c'est un appui financier ou un
2 crédit qui est basé sur une moyenne. Si le client a
3 juste la contribution ou le total, il n'y aura pas
4 de détails sur son comportement, sur les
5 événements, sur sa participation à chaque
6 événement.

7 R. Je ne veux pas présumer du fait qu'il n'y aura
8 qu'un total inscrit sur la facture. Je pense qu'on
9 reviendra... Laissez-nous peut-être justement après
10 la pause lunch, on pourra vous revenir sur ce qu'on
11 peut imaginer et qui serait disponible sur la
12 facture, sans évidemment prendre un engagement
13 parce qu'on va se faire taper sur les doigts par
14 nos amis de développement du système. Mais, on
15 peut... Puis là, évidemment, on passe aussi...
16 N'oublions pas quand même qu'on passe d'une
17 dynamique de programmes à un tarif. C'est...

18 Q. **[137]** Oui.

19 R. ... tout vient avec, là.

20 Q. **[138]** Donc, oui. Ça, je vous comprends. Bien, ça me
21 convient parfaitement. Écoutez, ça complète la
22 ligne de questions que j'avais. Avant de demander
23 s'il serait possible d'aller à la pause lunch. Je
24 voudrais juste vous faire un « spoiler » presque.
25 Pour peut-être vous permettre de vous préparer à la

1 prochaine ligne de questions. Cet après-midi, on va
2 regarder l'examen, le mariage qu'on peut faire avec
3 les articles 4.80 et 4.81, tous les deux selon la
4 dernière, le dernier libellé. Je vous invite, vous
5 pouvez-aller consulter tout de suite la pièce
6 A-0090, si je ne... non, 89, où il y a les deux
7 derniers libellés parce que... Et ça va porter
8 surtout sur la clientèle atypique station de ski.
9 C'est au niveau du libellé des articles, là, au
10 niveau...

11 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

12 R. Parfait.

13 Q. **[139]** ... disposition tarifaire qu'il y aura des
14 questions. Ça vous permettra de vous préparer. Et
15 sur ce, je demanderais à Madame la Présidente, si
16 c'est possible de prendre la pause lunch?

17 Me SIMON TURMEL :

18 Bien noté. Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Ah! Voilà. Il y a toujours un petit délai entre ce
21 que je pèse et à ce que le muet arrive. Alors,
22 voilà! Alors, oui, effectivement, on va aller
23 prendre la pause lunch. Il est midi et dix
24 (12 h 10) et on va retourner... Il y a une main...

25

1 Me SERENA TRIFIRO :

2 Madame la Présidente...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui. Bonjour.

5 Me SERENA TRIFIRO :

6 Oui, bonjour. Serena Trifiro pour l'ACEFQ. Avant de
7 prendre la pause de lunch, je voulais savoir si
8 c'était possible de savoir, de la procureure de la
9 Régie, combien de temps qu'elle va avoir pour finir
10 ses questions. Comme ça, je peux informer mon
11 analyste vu que je crois qu'on va procéder ensuite
12 à la preuve de l'ACEFQ.

13 Me ANNIE GARIÉPY :

14 Bien, écoutez, je pense que nous avons deux lignes
15 de question, deux sujets distincts où on peut
16 passer trente (30) minutes, à tout le moins.

17 Me SERENA TRIFIRO :

18 Je vous remercie.

19 Me ANNIE GARIÉPY :

20 Il y aura des questions de la formation, s'il y en
21 a là.

22 Me SERENA TRIFIRO :

23 Je vous remercie.

24 Me ANNIE GARIÉPY :

25 Est-ce qu'il y aura des questions de la formation,

1 s'il y en a là.

2 Me SERENA TRIFIRO :

3 Oui, évidemment.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Le danger, c'est toujours les questions de la
6 formation. On parle toujours plus longtemps que les
7 gens le souhaitent. Alors, là-dessus, je pense
8 qu'on va aller... Je pense, Maître Trifiro, que si
9 vous comptez une heure, ça risque d'être plus tôt,
10 mais ça ne devrait pas être plus tard, alors...

11 Me SERENA TRIFIRO :

12 Je vous remercie.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Ça vous va?

15 Me SERENA TRIFIRO :

16 Oui, absolument, merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Alors, on va recommencer à une heure et quinze
19 (13 h 15) et puis avec la continuité du contre-
20 interrogatoire de la Régie.

21 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

22

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 (13 h 25)

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je voulais juste vous dire que... On a des petits
3 problèmes techniques en ce moment. Alors, dès qu'on
4 règle nos problèmes techniques, on vous revient.

5 PAUSE

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour, Maître Turmel.

8 Me SIMON TURMEL :

9 Oui. Simplement que, voilà, madame Caron avait
10 annoncé avant la pause qu'elle nous reviendrait
11 justement après l'heure du lunch sur les
12 informations disponibles aux clients GDP. Donc,
13 c'est simplement peut-être qu'on puisse laisser la
14 parole à madame Caron à cet effet.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Allez-y!

17 Mme STÉPHANIE CARON :

18 R. Donc, cette année, on est dans une période de
19 transition. On continuera donc à la fin de l'hiver
20 à envoyer aux clients un rapport d'information qui
21 accompagnera leur paiement à la fin de l'année. Et
22 la façon dont on administre le tout, c'est sur la
23 base de l'ancien programme. C'est-à-dire que
24 l'information est colligée et présentée par projet.
25 L'année prochaine, on passe d'une année de tarif

1 et, là, on va fonctionner par abonnement.

2 D'ici à ce que l'espace-client que l'on
3 annonce soit terminé, les clients recevront à la
4 fin de l'hiver le crédit sur leur facture. Sur
5 cette facture, l'information qu'il y aura, on ne
6 peut pas le détailler de façon précise en ce
7 moment, mais ce sera certainement l'effacement et
8 le crédit. Comment ça sera présenté exactement? Je
9 ne peux pas vous le dire. Mais ils auront cette
10 information-là sur leur facture.

11 Par ailleurs, ils auront aussi accès à leur
12 information sur le site web d'Hydro-Québec où est
13 présenté leur profil de consommation. Puis, là,
14 après chaque événement, ils seront en mesure de
15 constater leur performance d'effacement sur cet
16 espace-là. Après, il y aura un espace-client
17 développé où les clients auront accès à un tableau
18 récapitulatif de leur effacement, de leur
19 rémunération et qu'ils pourront consulter. Ce
20 tableau-là, on ne pense pas, ou cet espace-là, on
21 ne pense pas qu'il va être prêt pour l'année
22 prochaine.

23 J'espère n'avoir rien oublié. Laissez-moi
24 réfléchir! Ah, c'est ça, l'élément important que je
25 voulais faire valoir, c'était que, l'année

1 prochaine, puisqu'on sera dans une dynamique
2 d'abonnements, si on avait à émettre des rapports
3 comme on le fait cette année, il faudrait émettre
4 des rapports, non pas par projet mais par
5 abonnement. Et, là, on passerait d'un nombre d'à
6 peu près quelques centaines de rapports que l'on
7 ferait cette année à quelques milliers. Ça, c'est
8 une volumétrie qu'on estime problématique à
9 administrer. Et c'est pour ça qu'on a proposé la
10 transition que je vous explique de maintenant
11 jusqu'à ce que l'espace-client soit finalisé. Je
12 vous remercie.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci beaucoup, Madame Caron. Maître Gariépy.

15 Me ANNIE GARIÉPY :

16 Madame la Présidente... Merci beaucoup, Madame
17 Caron, pour le complément d'information. Je pense
18 que ça a bien fait un résumé des informations
19 disponibles. Et même temps, je voulais dire au
20 panel que vous êtes chanceux, je n'ai pas eu de
21 commande de mes analystes de vous réinterroger sur
22 des choses qui étaient ardues, floues et
23 interconnectées ou autres. On ne retournera pas
24 dans la nébuleuse de l'interconnexion.

25 Q. [140] Écoutez, je voudrais discuter avec vous de la

1 question des dispositions à 4.80 et 4.81. Donc, je
2 vais demander à madame Lebuis d'afficher la pièce
3 A-0089, qui se trouve à être uniquement deux
4 extraits des pièces du Distributeur que j'ai mis
5 sur la même page pour que ce soit plus facile à
6 consulter. Donc, on y voit dans un premier temps
7 l'article 4.80 sa dernière version, qui est la
8 version que le Distributeur a présentée, là, tout
9 juste avant le début des audiences, où il est
10 précisé :

11 S'il n'y a aucune réduction de
12 puissance constatée pour plus de
13 quatre événements de pointe critique
14 au cours d'un même hiver, alors que
15 l'abonnement du client est actif,
16 Hydro-Québec se réserve le droit de ne
17 pas verser de crédit au client.

18 Point. Il n'y a pas d'autre... Ça complète la
19 disposition. Ensuite, au niveau de l'annulation, à
20 4.81, ça précise que le client qui veut cesser de
21 bénéficier de la présente option, si le client
22 veut, il doit aviser Hydro-Québec en appelant les
23 services à la clientèle.

24 L'option cesse de s'appliquer le
25 lendemain du jour où Hydro-Québec est

1 avisée et aucun crédit ne lui [sera]
2 alors versé.

3 Dans... dans l'examen des dispositions... Tout
4 d'abord, 4.80, avec la modification, vient
5 clarifier, là, les interrogations que la Régie
6 avait. Pour nous, ça vient combler, là, les
7 problématiques qu'on avait examinées, là, aux
8 demandes de renseignements.

9 Toutefois, avec les... la question des
10 clients atypiques - puis, je vous parle des
11 stations de ski, pour ne pas les nommer, là - et
12 toute la problématique où le Distributeur nous
13 explique que certaines stratégies de gestion de
14 leur abonnement amènent certains clients - stations
15 de ski - à fermer leur abonnement, au cours d'un
16 hiver, que c'est un choix du client. Et que
17 l'article 4.80 et l'article 4.89 vinet adresser
18 cette situation pour déterminer qu'est-ce qui sera
19 calculé comme crédit. Puis, dans quel cas, ils
20 seront admissibles au crédit ou dans quel cas, ils
21 ne le sont pas.

22 Dans un premier temps, j'aimerais que vous
23 me confirmiez ma compréhension, que l'article 4.81
24 est uniquement l'annulation de l'adhésion d'un
25 client à l'option tarifaire GDP. Que ce n'est...

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. Je...

3 Q. **[141]** ... pas comme ça qu'ils envisagent de mettre
4 fin à son abonnement...

5 R. Je...

6 Q. **[142]** ... au tarif général.

7 R. Je le confirme, là, ce n'est pas une fermeture
8 d'abonnement, c'est une cessation de participation
9 à l'option.

10 Q. **[143]** D'accord. Pouvez-vous me dire si un client...
11 Est-ce qu'il y a, dans quelques tarifs généraux que
12 ce soit, ou à l'intérieur même des tarifs, des
13 textes de... du... de l'option tarifaire GDP,
14 des... dispositions qui prévoient des effets sur le
15 fait de systématiquement interrompre ou cesser
16 l'adhésion à l'option tarifaire?

17 R. La seule... Bien, la seule... Une qui me vient en
18 tête, c'est qu'un client qui cesse de participer...
19 Je ne me souviens plus si c'est au crédit hivernal
20 ou au tarif Flex, au cours d'un hiver, ne peut pas
21 réembarquer à l'option pour l'hiver suivant.

22 Q. **[144]** D'accord. C'est ce que j'avais trouvé. Est-ce
23 que... Mais, c'est la seule... c'est le seul
24 exemple qui vous vient en tête?

25 R. Bien, qui me vient en tête, comme ça, oui, là. Je

1 pourrais reprendre l'examen un peu plus exhaustif,
2 là, du... des tarifs, là, mais c'est... Pour
3 l'instant, c'est le seul qui me vient en tête.

4 Q. **[145]** D'accord. Ce que j'aimerais que vous
5 m'expliquiez, maintenant, c'est... Dans le cas,
6 spécifiquement, des stations de ski... Puis, vous
7 me corrigerez, s'il y a d'autres situations aussi
8 où les clients ont recours à... si vous êtes au
9 courant, si le Distributeur est au courant que
10 d'autres types de clientèles ont recours à des
11 choix de cessation, là, de... d'abonnement. Parce
12 que... Puis, ce n'est pas en termes d'usage, là,
13 que je recherche l'information, c'est plus en
14 termes de tarifs, pour aller voir les disposi...
15 les bonnes dispositions...

16 R. Hum-hum. Je comprends.

17 Q. **[146]** ... tarifaires générales qui s'appliquent.
18 J'aimerais savoir comment cette fermeture
19 d'abonnement, ou cessation d'abonnement,
20 intervient. En vertu de quelle disposition elle
21 intervient? Au tarif général. Quand la station
22 de... quand une station de ski gère son
23 abonnement...

24 R. Oui.

25 Q. **[147]** ... de canons à neige et qu'elle ferme son

1 abonnement, en termes de tarifs, de dispositions
2 tarifaires, qu'est-ce que c'est exactement le geste
3 que pose ce client-là? Est-ce qu'il met fin à son
4 abonnement?

5 R. Oui.

6 Q. **[148]** Ou comment, là, à titre d'inactif?

7 R. O.K. Bon, j'ai deux points là-dessus. Premièrement,
8 l'article 4.81 ne vise pas uniquement les stations
9 de ski, on s'entend, là, que c'est tout client, ça
10 peut être une entreprise commerciale, ça peut être
11 une industrie, ça peut être une banque, peu
12 importe, là, l'article 4.81, qu'est-ce que ça vise
13 ici, c'est une... bien, j'ai une participation de
14 quatre événements dans lesquels j'ai bien performé.
15 Là, pour essayer, dans le fond, de maximiser mon
16 gain à la fin de l'hiver, puis peut-être que je ne
17 serais pas capable de participer aux subséquents,
18 bien je vais annuler mon abonnement.

19 Par contre, le but c'est d'éviter qu'un
20 client puisse, excusez l'expression anglophone,
21 « gamer » sur les gains qu'il puisse faire, bon.

22 Q. **[149]** On a une compréhension commune.

23 R. O.K. Ça, c'est bon. Ça fait que, là, c'est la
24 première des choses. Deuxième des choses, au niveau
25 d'une station de ski pour laquelle l'abonnement

1 serait constitué d'un canon à neige, supposons,
2 bien, il va se prévaloir du tarif, mettons M ou G9
3 de courte durée.

4 Q. [150] Hum, hum.

5 R. Donc, ce n'est pas un abonnement annuel, c'est un
6 abonnement de courte durée qui débute à une date X
7 et qui, de par le client, choisit de mettre, de
8 fermer son abonnement à une date Y.

9 Donc, à ce moment-là, il appelle les agents
10 ou les services à la clientèle pour dire : O.K. `À
11 partir de la période de conso actuelle, je ne veux
12 plus que mon abonnement soit, soit actif, donc,
13 fermez-moi mon abonnement et je n'y toucherai plus.

14 Ça fait que c'est un peu ça, le geste, là,
15 que le client doit poser, là, pour fermer son
16 abonnement, comme tel.

17 Q. [151] Donc, vous me confirmez que ce type de client
18 qui participe, là, ce type d'abonnement
19 participant, c'est des... ils ont toujours un
20 courant, un tarif de courte durée? C'est comme ça
21 que vous l'employez, du point de vue du
22 Distributeur?

23 R. Bien oui, parce que la plupart, bien, en fait, une
24 station de ski peut avoir un abonnement annuel qui
25 participe aussi à la GDP, ça, ce n'est pas exclu.

1 Q. **[152]** Oui.

2 R. Par contre, on ne voit pas, dans les historiques,
3 que c'est des abonnements qui vont fermer en cours
4 d'hiver, parce que je ne sais pas, moi, il y a
5 peut-être des usages, là, autres que du canon à
6 neige ou de... une pompe ou quoi que ce soit, là,
7 c'est des usages qui continuent de rouler malgré le
8 fait que l'enneigement de la montagne est terminé
9 ou ils sont passés à d'autres d'activités.

10 Donc, mais essentiellement, ce qu'on voit,
11 dans les courtes durées, au niveau des stations de
12 ski, c'est surtout pour l'enneigement, là, des
13 pistes.

14 Q. **[153]** Quelle est la conséquence dans les textes des
15 tarifs de fermer un abonnement de courte durée puis
16 choisir une date de terminaison de l'abonnement de
17 courte durée, pour l'abonnement en tant que tel? Il
18 demeure existant ou pas?

19 R. Oui, il demeure existant, parce que, une des
20 dispositions de l'article, attendez, je vais
21 regarder ça, je pense que c'est 4., non, 4.7, dans
22 le cas du tarif ferme ou 4.13, dans le cadre du
23 tarif G9. C'est que mettons un client qui ferme
24 son abonnement à une date X et en souscrit un autre
25 visant le même lieu, le même usage et tout ça, sa

1 station sera facturée minimal, lui colle, d'une
2 certaine façon. Donc, il y a une notion, là, de...
3 comment je pourrais dire, de fermeture entre les
4 deux, mais il reste que si le client rouvre un même
5 abonnement, sa PFM suit, là, donc il y a une
6 certaine notion, là, de temporalité de
7 l'abonnement.

8 Q. [154] O.K. Pour vous permettre de bien comprendre
9 le questionnement, là, où je m'en vais avec mes
10 questions, l'article 4.81 dit que, un client qui
11 désire cesser de bénéficier de l'option, avise
12 Hydro-Québec.

13 R. Hum, hum.

14 Q. [155] Le client dont l'abonnement est fermé...

15 R. Oui.

16 Q. [156] Comment est-ce qu'on fait... comment le
17 Distributeur fait le lien ou entrevoit, au niveau
18 de ses textes tarifaires, qu'il y a un maintien
19 d'activités. Comment qu'il y a un maintien
20 d'abonnements qui lui permet de conserver son
21 adhésion à l'option. C'est ça que je recherche en
22 ce moment, c'est de savoir : est-ce que la fermeture
23 d'un abonnement qu'il soit de courte durée ou
24 autrement, n'entraîne pas par défaut l'annulation
25 de son adhésion à l'option tarifaire GDP. À l'effet

1 qu'on ne l'aurait prévu ici là.

2 R. Oui, mais je comprends votre point, mais je vais le
3 tourner à l'envers, dans le sens où un client
4 commercial qui décide de participer à l'option,
5 participe. Il s'adhère. Donc, il contribue à
6 l'option.

7 Lui, si, dans son cas, annule son
8 abonnement à l'option, il demeure que son
9 abonnement n'est pas fermé. C'est-à-dire que son
10 tarif M régulier, son commerce, il n'est pas fermé.
11 Donc, c'est une souscription à une option. C'est
12 celui-là qu'on vise.

13 C'est-à-dire que si le client met fin à son
14 adhésion à l'option, son abonnement lui n'est pas
15 fermé. Il continue de rouler. C'est juste qu'aux
16 fins de l'application de son adhésion à l'option,
17 il cesse d'y être admissible.

18 Q. **[157]** Confirmez-moi qu'en vertu de l'option
19 tarifaire, quand on parle d'un abonnement on
20 vise... et que là on parle d'un abonnement de
21 courte durée...

22 R. Oui.

23 Q. **[158]** ... on pourrait avoir un abonnement qui vise
24 uniquement le compteur d'un canon à neige. Il y
25 aurait plusieurs abonnements pour la station de

1 ski...

2 R. Hum-hum.

3 Q. **[159]** ...mais on n'est plus en termes de clients.

4 On est en termes d'abonnements.

5 R. Tout à fait.

6 Q. **[160]** Donc, si l'abonnement s'interrompt, c'est un

7 abonnement intermittent de courte durée.

8 R. Oui.

9 Q. **[161]** Ce que je voudrais savoir c'est est-ce que le

10 désabonnement de courte durée, au tarif G9 de

11 courte durée, si ça entraîne l'annulation à

12 l'option tarifaire GDP? Comment il y a le

13 maintien...

14 R. Oui. Je saisis. Je comprends dans le fond c'est

15 que...

16 Q. **[162]** En fait, je me demande comment les textes

17 tarifaires prévoient, évitent qu'une

18 interruption...

19 R. Oui. je comprends.

20 Q. **[163]** ... sur un tarif de courte durée entraîne...

21 R. C'est qu'est-ce que je comprends.

22 Q. **[164]** ... l'annulation de l'adhésion à l'option

23 tarifaire?

24 R. Bien, c'est clair que bien, en tout cas dans ma

25 tête, mais c'est sûr qu'au niveau du libellé c'est

1 peut-être autre chose, mais c'est clair que pour
2 moi un client qui va fermer son abonnement de
3 courte durée pour ses raisons d'opération et autres
4 ne se verra pas appliquer l'article 4.81, parce que
5 dans le fond l'abonnement il est fermé.

6 Dans le fond, ce n'est pas de dire
7 l'abonnement reste ouvert, puis je décide de ne
8 plus participer à l'option. Ce n'est pas ça. C'est
9 qu'en préséance disons, si je peux l'exprimer
10 ainsi, c'est que dans le fond comme il ferme son
11 abonnement, il a droit à tous les événements
12 auxquels il a participé.

13 Par contre, s'il y a eu des événements
14 comme on a dit en DDR qui surviennent après la
15 fermeture de son abonnement, il va rentrer dans le
16 moyenne quand même au niveau des effacements.

17 Q. **[165]** Au niveau du texte tarifaire, du texte des
18 tarifs?

19 R. Oui.

20 Q. **[166]** Est-ce qu'il y a quelqu'un qui pourrait chez
21 le Distributeur nous confirmer que l'examen
22 pourrait se faire? Que la structure des textes
23 tarifaires prévoit que les fermetures ou
24 l'interruption d'un tarif de courte durée
25 n'entraîne pas un effet indésirable?

1 Parce que par engagement, le Distributeur
2 pourrait s'assurer que le libellé des dispositions
3 actuelles ne fait pas en sorte que la fermeture
4 d'un abonnement n'entraîne pas un effet indésirable
5 qui mènerait à l'annulation de l'adhésion à
6 l'option tarifaire. Dans le fond, c'est ce que je
7 recherche.

8 Si vous voulez me pointer dans les tarifs
9 courte durée, la disposition spécifique qui évite
10 qu'il y ait un désabonnement c'est correct ou si on
11 a besoin d'ajuster par un article dans la
12 proposition du Distributeur dans le dossier actuel,
13 ça va aussi, mais juste pour qu'on s'assure qu'il
14 n'y a pas une disposition.

15 R. Je comprends.

16 Q. **[167]** Parce qu'on a examiné ce cas précis-là.

17 R. O.K.

18 Q. **[168]** Et je ne voudrais pas qu'il y ait une
19 problématique.

20 R. Mais comme je disais d'emblée que l'article 4.81
21 visait justement à éviter qu'un client puisse
22 contourner les règles pour bénéficier dans le fond
23 d'un gain ou peu importe le qualificatif qu'on
24 pourrait lui donner, l'idée c'est justement de ne
25 pas permettre ce genre de « game-là » par de la

1 part du client.

2 On a un article 10.6 ici qui se veut un peu
3 dans le même... dans le même esprit, là. C'est que,
4 dans le fond... en fait 10.6 c'est rendu 11.26,
5 désolé, là, j'ai... il me manque un chapitre dans
6 mon guide détaillé. C'est les restrictions
7 concernant les abonnements, dans le fond. Et peut-
8 être que maître Turmel, là, en plaidoirie pourra
9 l'amener, là, mais Hydro-Québec peut refuser la
10 demande de changement de tarif ou de résiliation de
11 l'abonnement du client si cette demande a pour seul
12 but d'éviter l'application d'une modalité prévue
13 dans les présents tarifs.

14 Dans le fond, l'idée c'est : on veut éviter
15 que le client se serve, de par son comportement, à
16 éviter une modalité. Donc, ça s'incarne un peu là-
17 dedans. Maintenant est-ce qu'on peut rendre plus
18 clair l'article 4.81 à l'effet d'ajouter que... que
19 l'annulation ne vise pas un client qui aurait fermé
20 son abonnement au cours de l'hiver. On peut voir
21 comment qu'on peut s'assurer, là, puis soumettre
22 une proposition, là, si la Régie le juge utile.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. [169] Est-ce que ça c'est une prise d'engagement,
25 Monsieur Pelletier?

1 R. Bien engagement, je veux dire je peux vérifier
2 auprès de mes collègues, là, mais je veux dire
3 c'est comme ça que... Dans le fond, la question
4 c'est de savoir s'il y a des modalités de courte
5 durée qui viennent dire qu'un abonnement... bien
6 peut-être répéter l'engagement voir si...

7 Q. [170] En fait, la façon que je le comprends c'est
8 que la façon qu'on concilie les articles .80, .81,
9 c'est que si un client ferme son compte, son
10 abonnement, ça entraîne automatiquement une
11 cessation de sa participation à l'option GDP, au
12 tarif GDP. Et à l'article 4.80 ça dit que si ça
13 ferme, bien il a le droit... il est calculé à zéro
14 après qu'il l'ait fermé. Mais à 4.81 ça vient dire
15 qu'il n'y a aucun crédit qui lui sera versé. Alors
16 évidemment ça ne se concilie pas. Alors je
17 comprends votre position aujourd'hui, mais dans
18 deux ans s'il y a une plainte...

19 R. Oui, je comprends.

20 Q. [171] ... on va discuter de la situation. Alors
21 pouvez-vous regarder, et c'est l'engagement, de
22 voir s'il y a une façon d'écrire le texte à 4.81,
23 d'une façon... ou 4.80, là, en tout cas, où vous
24 voulez, pour dire que la fermeture du compte
25 n'entraîne pas nécessairement la cessation du

1 bénéfice à GDP. Parce que je comprends que c'est
2 pas l'intention.

3 Me ANNIE GARIÉPY :

4 À l'abonnement. À l'adhésion de l'option.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. [172] Oui.

7 R. Tout à fait. Bien je ne suis pas réfractaire à
8 prendre l'engagement. Si je peux me permettre une
9 dernière chose, c'est que dans le fond l'article
10 4.81 dit : « si le client veut cesser de bénéficier
11 de la présente option ». La fermeture implique pas
12 nécessairement qu'il veut cesser la présente
13 option, c'est que... Je ne suis pas... je ne suis
14 pas avocat non plus pour l'interprétation, là,
15 mais...

16 Q. [173] C'est juste qu'il ne sera plus client, ça
17 fait que comment peut-il bénéficier de l'option
18 s'il n'est plus client ou s'il n'a plus
19 d'abonnement?

20 R. On va prendre l'engagement puis on va y réfléchir.

21 Q. [174] Ça va être l'engagement numéro 10, Maître
22 Turmel?

23 Me SIMON TURMEL :

24 Oui, effectivement, l'engagement numéro 10. On
25 va... on va réfléchir à la question, on va examiner

1 le tout pour voir si on considère effectivement que
2 c'est approprié ou s'il y a nécessité peut-être
3 d'apporter une précision et s'il n'y a pas une
4 telle nécessité, on... on expliquera pourquoi.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait.

7 Me SIMON TURMEL :

8 À notre avis.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Turmel, voulez-vous que j'y aille ou voulez-
11 vous y aller?

12 Me SIMON TURMEL :

13 Allez-y, je vous écoute.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 En fait, l'engagement serait de vérifier s'il doit
16 y avoir une modification au texte des tarifs afin
17 de s'assurer que la... la fermeture d'un compte
18 n'entraîne pas nécessairement la cessation... la
19 cessation de la participation au tarif GDP.

20 Me SIMON TURMEL :

21 En fait ce serait même plus exact de dire :
22 n'entraîne pas l'application de l'article 4.81.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui, si vous avez déjà la solution pour moi, ce
25 serait formidable.

1 Me SIMON TURMEL :

2 Je réfléchis, là.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors c'est vraiment juste une inquiétude au niveau
5 plus tard s'il doit y avoir des recours...

6 Me SIMON TURMEL :

7 C'est noté.

8

9 E-10 (HQ) : Vérifier s'il doit y avoir une
10 modification au texte des tarifs afin
11 de s'assurer que la fermeture d'un
12 compte n'entraîne pas nécessairement
13 la cessation de la participation au
14 tarif GDP (demandé par la Régie)

15

16 Me ANNIE GARIÉPY :

17 Q. [175] Merci. Je poursuis puis... sur une autre
18 ligne de questions, donc je vais... je vais
19 maintenant vous amener à la disposition de
20 l'article 4.77. Hum... Si vous voulez, on peut
21 l'afficher, c'est la pièce B-0130, page 8, pour
22 donner un support visuel, là.

23 Donc, en ce qui a trait à l'article 4.77
24 des Tarifs que vous proposez, il y a... Quant à la
25 limitation qu'Hydro-Québec pourrait imposer pour le

1 programme, bien, pour l'option, on a compris,
2 lundi, des échanges que vous avez eus avec les
3 procureurs de l'AHQ-ARQ puis de l'AQCIE-CIFQ, que
4 vous n'avez pas prévu la possibilité de retrancher
5 ou restreindre des clients qui seraient déjà
6 inscrits au tarif GDP, puisqu'en raison des
7 resserrements, des puissances anticipées pour les
8 prochaines années, vous jouez... jugez peu probable
9 le besoin de le faire. Pouvez-vous me confirmer que
10 c'est la bonne compréhension?

11 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

12 R. C'est ce que je me rappelle avoir dit,
13 effectivement.

14 Q. **[176]** D'accord. Si on prend, Madame la Greffière,
15 la pièce au dossier R-4110-2019, la fameuse pièce
16 B-0114, à la page 5, qui est le tableau du bilan en
17 puissance, qui a été déposé le vingt-cinq (25)
18 février deux mille vingt et un (2021).

19 Donc, si on examine le bilan en puissance,
20 on comprend que la notion de resserrement en
21 puissance anticipée, vous faites référence au fait
22 que... des contributions aux marchés de court terme
23 sont prévues dès l'hiver deux mille vingt (2020) et
24 deux mille vingt et un (2021) pour trois cent
25 cinquante mégawatts (350 MW) - oui, c'est bien ça -

1 et que ces... ces mégawatts-là augmentent... vont
2 augmenter graduellement à chaque année, pour
3 atteindre la limite de mille cent mégawatts
4 (1100 MW) en deux mille vingt-six (2026), deux
5 mille vingt-sept (2027). Et que des besoins de...
6 en approvisionnement de long terme sont requis à
7 partir de vingt-sept (27)... euh, deux mille vingt-
8 sept (2027), deux mille vingt-huit (2028).

9 Donc, c'est... Ça, c'est la notion de
10 « resserrement anticipé », de « resserrement en
11 puissance anticipé ». Est-ce que c'est exact?

12 R. Oui.

13 Q. [177] C'est à ça que vous faisiez référence?

14 Parfait.

15 R. Oui.

16 Q. [178] Si on regarde, toujours le bilan en
17 puissance, pour illustrer un petit peu sur... ce
18 resserrement, si on regarde pour l'hiver deux mille
19 vingt et un (2021), deux mille vingt-deux (2022),
20 est-ce que je comprends qu'il faudrait que les
21 besoins à la pointe diminuent de plus... de six
22 cents mégawatts (600 MW) avant qu'Hydro-Québec
23 souhaite retrancher des clients existants, ou
24 nouveaux, là et que c'est ce scénario-là qui
25 deviendrait improbable? Donc, on... Me suivez-vous?

1 R. Je ne sais pas si je décale d'une année, là, mais
2 le six cents (600), dans le fond, c'est l'hiver
3 vingt et un (21), vingt-deux (22)?

4 Q. **[179]** À l'hiver vingt (20), vingt et un (21)...

5 R. Oui.

6 Q. **[180]** ... vingt (20), vingt-deux (22), on a six
7 cents (600) de contribution des marchés de court
8 terme...

9 R. Oui...

10 Q. **[181]** Avant-dernière ligne. Donc, si je comprends
11 bien, il faudrait que le resserrement, là, des
12 besoins, il faudrait qu'il y ait une... une... il
13 faudrait qu'on ait... une baisse des moyens à la
14 pointe, qui serait de l'ordre de six cents (600)...
15 au-delà de six cents mégawatts (600 MW) - qui
16 représente le court terme, là - pour qu'on soit...
17 qu'on puisse... que le Distributeur envisage de
18 réduire le nombre de clients à l'option GDP. Est-ce
19 que...?

20 R. Bien, en fait, si je reprends l'idée derrière la
21 réponse à la demande de renseignements numéro 7 -
22 je ne sais plus trop quelle question, là - c'est
23 que dans le fond, si on avait un bilan de puissance
24 avant achat de court terme, qui était, comment je
25 pourrais dire, neutre, là, c'est là qu'on pourrait

1 peut-être limiter les quantités. Mais si je prends
2 l'hiver vingt et un, vingt-deux (2021-2022), il
3 s'élevait à trois cent vingt-cinq mégawatts
4 (325 MW) au niveau de la GDP Affaires, c'est qu'on
5 ne refuserait pas de clients parce qu'on
6 pourrait... on aurait comme de la marge, d'une
7 certaine façon, pour aller chercher, pour admettre
8 de nouveaux clients.

9 Q. **[182]** Je vais reprendre.

10 R. O.K.

11 Q. **[183]** Et la façon dont on comprend la notion de
12 resserrement en puissance anticipée auquel vous
13 faites référence, c'est si on regarde le bilan en
14 puissance pour une année donnée, avant d'envisager
15 de... toute chose étant égale par ailleurs, avant
16 d'envisager de retirer des clients existants à
17 l'option tarifaire GDP, il faudrait qu'il y ait une
18 attrition des besoins en puissance au moins
19 équivalente à la prévision d'achats de court terme
20 du Distributeur. Est-ce que c'est exact? Avant de
21 penser à retirer des...

22 R. Oui.

23 Q. **[184]** ... ne pas retenir certains clients de GDP,
24 il faudrait qu'il y ait une réduction de puissance
25 puisque la contribution des marchés de court terme

1 se réalise après l'utilisation des moyens de
2 gestion de la demande du Distributeur.

3 Mme STÉPHANIE CARON :

4 R. Me permettez-vous...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Gariépy, si je peux... avant, si je peux me
7 permettre. La question, elle est très simple, c'est
8 juste de dire qu'avant de refuser un nouveau
9 client, vous allez épuiser le six cents... le six
10 cents mégawatts (600 MW) qui est prévus en
11 contribution des marchés de court terme. Est-ce
12 que, ça, c'est exact comme notre compréhension de
13 dire, bien on ne veut pas... on veut tous les
14 nouveaux abonnements possibles ou, en fait, tous
15 les kilowatts, mégawatts possible avec le GDP, ça
16 veut dire que vous allez épuiser toutes vos
17 contributions de marchés court terme avant de
18 refuser un nouveau client au tarif GDP.

19 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

20 R. Est-ce qu'on peut se rencontrer dans notre petite
21 salle, s'il vous plaît?

22 LA GREFFIÈRE :

23 Oui, sans problème.

24

25 (EN CONSULTATION)

1 Mme STÉPHANIE CARON :

2 R. Tous les visages ne sont pas réapparus, mais je
3 présume que nous sommes à nouveau tous réunis.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [185] Du moins, je vous vois, Madame Caron.

6 R. Bien. Alors, on a de la difficulté à répondre à la
7 question que vous nous posez parce que c'est pas la
8 logique qui sous-tend la façon dont sont gérés
9 les... dont est gérée la contribution GDP. Je
10 m'explique.

11 Ce qui est considéré, c'est vraiment la
12 courbe de pénétration. Donc, l'idée, c'est de, par
13 notre décision, de gérer en amont les apports de...
14 les nouveaux apports de contribution, c'est-à-dire
15 d'accepter ou non de nouvelles adhésions sans
16 proposer des modulations des clients existants ou
17 retirer des clients existants. C'est qu'on vise à
18 atteindre des contributions, à hauteur de ce qui
19 est inscrit dans le bilan, à terme.

20 Compte tenu des caractéristiques de
21 participation puis il s'agit de clients qui
22 décident de se lancer dans une activité, il faut
23 préserver ce noyau-là. Puis ce que l'on peut
24 restreindre, c'est les nouveaux arrivants. Mais
25 pour ce qui est des clients existants, on ne fait

1 pas de soustraction année après année. C'est pas
2 comme ça qu'on pourrait gérer leur participation.
3 On est vraiment dans une perspective d'atteinte
4 d'un objectif de participation.

5 Q. **[186]** Alors, je vais vous dire ce qui nous
6 turlupinait avec l'article 4.77. Alors, ce qui
7 était... C'est que monsieur Pelletier nous a dit
8 lundi, enfin pas à nous, collectivement, ce qu'il a
9 dit lundi, c'est qu'il n'avait pas mis de
10 réduction, la possibilité que Hydro-Québec puisse
11 enlever des gens parce que c'était improbable qu'on
12 aille, en raison des resserrements, qu'Hydro-Québec
13 souhaite diminuer la quantité de mégawatts qu'il a
14 actuellement.

15 Par contre, l'autre chose, c'est on voulait
16 restreindre peut-être l'arrivée de nouveaux
17 adhérents si on jugeait qu'il y en avait trop,
18 hein, de mégawatts prévus. Et on voulait voir à
19 quel point c'était probable ou improbable qu'il y
20 en ait trop compte tenu du bilan en puissance qui
21 est présenté où on voit que, à courte échéance, il
22 y a de grands besoins en puissance.

23 Et ensuite, la question qui se pose,
24 c'est : si c'est improbable dans l'autre et c'est
25 improbable... si c'est improbable pour le

1 resserrement ou d'enlever des clients et que c'est
2 improbable de ne pas penser à en ajouter, bien
3 pourquoi avez-vous besoin de l'article, là? Je veux
4 dire, est-ce qu'il y a une équivalence dans les
5 improbabilités du fait que vous allez vous servir
6 de l'article?

7 R. Je comprends mieux votre question et c'est pas
8 comme ça qu'on y a réfléchi. Est-ce que vous nous
9 permettez de retourner en consultation, s'il vous
10 plaît.

11 LA GREFFIÈRE :

12 D'accord. J'ouvre la salle.

13 R. Merci.

14

15 (EN CONSULTATION)

16

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[187]** Rebonjour, je vois que vous êtes là.

19 Mme STÉPHANIE CARON :

20 R. Oui. Alors...

21 Q. **[188]** On ne veut pas vous pousser. On ne voit pas
22 où vous en êtes et puis le...

23 R. Oui, je comprends. Je comprends très bien. Merci de
24 votre patience. Cela dit, la précision que... les
25 explications que vous avez données de votre

1 question nous ont permis de mieux réfléchir puis je
2 pense que... je pense que là on va vous donner une
3 réponse qui correspondra à ce que vous recherchez.
4 Donc, merci de nous avoir permis de réfléchir avec
5 l'éclairage de vos explications.

6 Donc, effectivement, une situation où la
7 participation ou les nouvelles participations à la
8 GDP ferait en sorte que l'on excéderait nos vastes
9 besoins en puissance survivienne est très peu
10 probable. Et en ce sens, la protection que nous
11 offre l'article 4.77 est peut-être superflue.

12 En réfléchissant à la façon dont vous nous
13 l'avez présenté, on est revenu sur : mais pourquoi
14 est-ce qu'on avait finalement mis ça parce que,
15 effectivement, comme on vous l'a dit, on ne craint
16 pas déborder de GDP à un point tel qu'on en aura
17 trop. C'était plus dans une perspective quand on a
18 élaboré le tarif d'harmonisation avec des modalités
19 connues de l'OÉI où il y a des dispositions de ce
20 type, de limitation des quantités.

21 Mais, pour palier à la situation, au risque
22 que la GDP excède nos besoins, effectivement, il
23 n'est peut-être pas nécessaire d'avoir une
24 disposition de cet ordre.

25 Q. [189] Merci, Madame Caron. Maître Gariépy.

1 Me ANNIE GARIÉPY :

2 Merci, Madame la Présidente. Il me reste une seule
3 ligne de question et j'avais gardé pour le dessert
4 la question du MAFM. Dans un premier temps, je vais
5 demander à madame Lebuis d'afficher la pièce A-0090
6 dans laquelle on voit un tableau où la Régie a
7 reproduit côte-à-côte la méthodologie proposée par
8 le Distributeur pour calculer un MAFM ainsi que la
9 méthodologie proposée par l'AHQ-ARQ.

10 Donc, en substance, si on voit bien...

11 Madame Lebuis, pouvez-vous descendre un petit peu
12 parce que c'est les... c'est un petit peu plus bas
13 que... Merci. Juste remonter un peu. Non, c'est
14 parfait. C'est parfait. Excellent. Merci.

15 Q. [190] Donc, on voit bien que dans la proposition du
16 Distributeur, la méthodologie repose sur un
17 pourcentage de la puissance maximale appelée à
18 laquelle on multiplierait soixante dollars (60 \$)
19 qui est la moyenne du crédit ou de l'appui
20 financier, avec un plafond de vingt mille dollars
21 (20 000 \$) par abonnement. Alors que dans la
22 proposition de l'AHQ-ARQ, il est plutôt question de
23 faire le produit de la réduction de la puissance
24 attendue, que l'intervenant exprime plus bas, par
25 le crédit applicable pour la période d'hiver.

1 Pour le moment, la compréhension de la
2 Régie sur le crédit applicable, ce serait les
3 strates prévues au tarif, avec le même plafond de
4 vingt mille dollars (20 000 \$).

5 Dans la perspective où le Distributeur nous
6 rappelait, en réponse à la DDR-7 de la Régie, à la
7 question 8.5, que le niveau du MAFM a été testé
8 auprès des partenaires du marché et des clients
9 puis validé dans le cadre du projet pilote, mais
10 n'a pas fait l'objet d'une modification depuis
11 l'introduction du programme, la Régie est
12 intéressée à faire la comparaison entre la
13 proposition du Distributeur puis ce que
14 l'intervenant propose comme méthode alternative.

15 Dans un premier temps, j'aimerais que vous
16 m'expliquiez, que vous me confirmiez que quinze
17 pour cent (15 %) de la PMA, ça revient à appliquer
18 quinze pour cent (15 %) à la puissance maximale
19 appelée qui est calculée pour chaque abonnement qui
20 serait participant et qui est calculée pour tout
21 client du Distributeur qui a un tarif qui examine
22 la contribution en puissance, est-ce que c'est
23 exact?

24 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

25 R. Oui, c'est exact.

1 Q. **[191]** Donc, chaque client dont la facture comporte
2 une PMA pourrait d'ores et déjà savoir que le MAFM
3 dans son cas serait quinze pour cent (15 %) de sa
4 PMA, c'est ça?

5 R. Oui.

6 Q. **[192]** Parfait. Merci. Donc, est-ce que je suppose
7 bien en disant que si on voulait connaître le coût
8 pour le Distributeur de payer le MAFM une année, ce
9 serait de faire la somme de tous les quinze pour
10 cent (15 %) des PMA de l'ensemble de ses
11 abonnements adhérant à l'option fois, dans le cas
12 qui nous occupe, le soixante dollars (60 \$) pour
13 obtenir la valeur de la première partie du calcul
14 de la MAFM, c'est-à-dire advenant le cas où le
15 seuil ne s'applique pas? Est-ce que je fais erreur
16 ou est-ce que c'est exact?

17 R. Bien, abonnement par abonnement, c'est le produit
18 de quinze pour cent (15 %) de la puissance maximale
19 appelée fois le soixante dollars (60 \$), fois le
20 quinze pour cent (15 %).

21 Q. **[193]** Donc, si on fait la somme de tous les quinze
22 pour cent (15 %) de tous vos adhérents, tous vos
23 abonnements à l'option, on aurait la valeur du
24 quinze pour cent (15 %) PMA? On aurait le coût du
25 Distributeur fois le soixante dollars (60 \$)

1 évidemment le kilowatt?

2 R. Dans le cas où il n'y aurait pas d'événement de
3 pointe critique.

4 Q. **[194]** Oui, oui, on s'entend là-dessus. Dans le cas
5 où le MAFM s'applique?

6 R. C'est ça.

7 Q. **[195]** D'accord.

8 Mme STÉPHANIE CARON :

9 R. Dans le cas aussi où le maximum de vingt mille
10 dollars (20 000 \$) ne s'appliquerait pas.

11 Q. **[196]** Oui, oui, oui, effectivement. Si on fait
12 abstraction du seuil pour le moment. Donc, en me
13 confirmant que le quinze pour cent (15 %) de la
14 PMA, c'est une valeur que vous connaissez déjà pour
15 les clients existants, vous êtes en mesure
16 d'évaluer le coût pour le Distributeur du MAFM si
17 une année il n'y a pas d'appels à un événement de
18 pointe critique?

19 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

20 R. Bien, c'est clair que, mettons, pour l'hiver vingt,
21 vingt et un (20-21) qui vient de terminer, on a
22 probablement enregistré la puissance maximale
23 appelée de clients. Quoi qu'il y en a... C'est
24 quand même autour... Pardon. Au cours des douze
25 (12) dernières périodes de... Non, en période

1 d'hiver. Bon. À ce moment-là, oui, on l'a. On
2 pourrait... À ce moment-ci, c'est possible de le
3 faire.

4 Q. [197] Donc, si je vous demandais de me le fournir
5 en engagement, vous pourriez me fournir le coût que
6 ça pourrait représenter de, s'il y avait eu à payer
7 le MAFM s'il n'y avait pas eu d'appels de pointe
8 critique au cours du dernier hiver, vous seriez en
9 mesure de le chiffrer, pour nous donner une idée de
10 la valeur?

11 Mme STÉPHANIE CARON :

12 R. Je m'excuse, je vais encore intervenir. Il faudrait
13 qu'on fasse... Il faudrait qu'on intègre la notion
14 de paiement maximal quand même si vous voulez...

15 Q. [198] Oui, oui, l'ensemble. En fait ce que j'essaie
16 de voir avec vous, c'est, vous êtes en mesure
17 d'ores et déjà de nous faire une illustration du
18 coût du MAFM dans l'hypothèse où il n'y avait pas
19 eu d'appels au cours du dernier hiver, vous seriez
20 en mesure de nous faire l'exercice?

21 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

22 R. Oui.

23 Q. [199] De nous donner le coût?

24 R. Oui.

25 Q. [200] D'accord.

1 Mme STÉPHANIE CARON :

2 R. Et j'ajouterais simplement à votre hypothèse de
3 dire, en faisant abstraction du montant maximal, ça
4 ne m'apparaît pas utile si on veut estimer un coût.
5 En fait, on pense que, finalement, on pourrait
6 l'intégrer.

7 Q. [201] Oui. En fait ce que je tente de, je tentais
8 de voir avec vous, c'est si vous êtes en mesure de
9 nous faire une illustration hypothétique basée sur
10 l'hiver, la période de pointe hivernale qui vient
11 de passer, et de nous chiffrer ce que
12 représenterait le calcul du MAFM pour les clients
13 existants.

14 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

15 R. Oui, c'est possible.

16 Q. [202] C'est possible. On peut le faire en
17 engagement?

18 R. Oui.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Ce serait l'engagement, je crois, 11.

21 LA GREFFIÈRE :

22 Oui.

23 Me SIMON TURMEL :

24 Donc, on parle du... simulation du calcul MAFM pour
25 l'hiver... là, on vient de terminer deux mille...

1 Me ANNIE GARIÉPY :

2 L'hiver vingt-vingt et un (2020-2021).

3 Me SIMON TURMEL :

4 Vingt-vingt et un (2020-2021), c'est ça. O.K.

5 Me ANNIE GARIÉPY :

6 Exactement.

7 Me SIMON TURMEL :

8 Includant...

9 Me ANNIE GARIÉPY :

10 Mais basé sur les... basé sur les... la disposition
11 actuelle.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Basé tel que proposé, parfait.

14 Me ANNIE GARIÉPY :

15 Tel que proposé s'il vous plaît.

16

17 E-11 (HQ) : Simulation du calcul MAFM pour l'hiver
18 2020-2021 basé sur les dispositions
19 actuelles (demandé par la Régie)

20

21 Q. **[203]** Maintenant j'aimerais que... bien dans un

22 premier temps je voudrais que vous me disiez si

23 vous avez... si le Distributeur a pris le... a

24 réussi ou a pris le temps de regarder la

25 proposition de l'AHQ-ARQ, tel que... telle qu'elle

1 est libellée à la pièce A-90?

2 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

3 R. Oui, on en a pris connaissance.

4 Q. **[204]** Vous en avez pris connaissance. Selon votre
5 meilleure estimation êtes-vous en mesure de me dire
6 si la formule proposée par l'AHQ-ARQ,
7 comparativement à la formule proposée par le
8 Distributeur, laquelle serait la plus onéreuse?

9 R. Bien vite comme ça, je crois que la proposition de
10 l'AHQ-ARQ serait la plus onéreuse étant donné qu'on
11 viendrait probablement maximiser le nombre de... de
12 vingt mille dollars (20 000 \$), là, qu'on aurait à
13 verser aux clients participants. Comparativement à
14 nous, étant donné le pourcentage, là, de quinze
15 pour cent (15 %) que, nous, on applique à la valeur
16 de la puissance maximale appelée.

17 Q. **[205]** Pouvez-vous élaborer? Je sais pas si c'est la
18 fin de la journée ou le fait que...

19 R. O.K. Bien je vais le reprendre à l'envers. Dans
20 notre proposition, là, on pourrait aussi dire :
21 c'est soixante dollars (60 \$) fois quinze pour cent
22 (15 %), donc on est autour de neuf dollars du
23 kilowatt (9 \$/kW). On peut le voir comme ça. Alors
24 que dans... dans le cas de AHQ-ARQ c'est : d'une
25 part, on comprend que le crédit applicable c'est,

1 comme vous, là, c'est dégressif, ça c'est la
2 première des choses. Donc, toute réduction de
3 puissance attendue serait décortiquée par strate de
4 réduction de puissance au plein montant de
5 soixante-cinq dollars du kilowatt (65 \$/kW) de la
6 strate 1, strate 2, strate 3, etc. Donc, si on
7 somme tout ça pour chacun des clients, bien pour un
8 client particulier, selon moi, le nombre de clients
9 qui se verraient offrir le maximum du MAFM, soit le
10 vingt mille dollars (20 000 \$), serait beaucoup
11 plus important dans cette proposition-là que dans
12 la nôtre.

13 Q. **[206]** D'accord.

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Également je pense et peut-être que mon collègue
16 monsieur Pelletier pourra mieux l'exprimer que moi,
17 mais il y a une question de... Le quinze pour cent
18 (15 %) de la... de la PMA est probablement
19 quelque... est quelque chose qui est... qui se
20 situe bien en-deçà des réductions de puissance
21 typiquement attendues des clients. On me dit que
22 les réductions de puissance se situent généralement
23 aux alentours de trente pour cent (30 %), si je ne
24 me trompe pas, de la PMA, donc la crainte de voir
25 surcompenser un client par cette police d'assurance

1 est entièrement gérée par le choix d'un pourcentage
2 de quinze pour cent (15 %).

3 Q. **[207]** Donnez-moi un instant s'il vous plaît. Peut-
4 être pour terminer, selon la compréhension de la
5 Régie, la formule proposée par l'AHQ-ARQ si
6 l'effacement réel était égal à l'estimation de
7 l'effacement, en prenant cette hypothèse-là, c'est
8 ça, si l'effacement réel était égal à l'estimation
9 de l'effacement, la... Attendez. Je... je n'arrive
10 même plus à comprendre mes notes, là, je... je suis
11 désolée.

12 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

13 R. Prenez votre temps, prenez votre temps.

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Ce sont des très longues journées. Et intenses.

16 Q. **[208]** Oui. C'est... On croirait que ce n'est pas
17 plus compliqué avec... par écran interposé, mais il
18 semblerait que c'est... que ce n'est pas la même
19 chose.

20 Donc, je vais reprendre la question, telle
21 qu'elle est écrite. C'est probablement la chose la
22 plus simple à faire. La Régie constate que la
23 formule proposée par l'AHQ-ARQ, si l'effacement
24 réel était égal à l'estimation de l'effacement, ça
25 correspondrait exactement à la rémunération qui

1 serait donnée à l'adhérent appelé à s'effacer, sauf
2 pour les plus grands participants, qui ont une PMA
3 de l'ordre de deux mille kilowatts (2000 kW), ou
4 deux mégawatts (2 MW), ou plus, qui seraient, eux,
5 dans ce cas-là, plafonnés à vingt mille dollars
6 (20 000 \$).

7 Est-ce que c'est également la compréhension
8 du Distributeur? Est-ce que c'est comme ça que vous
9 comprenez la formule proposée par l'AHQ-ARQ?
10 Voulez-vous que je reformule?

11 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

12 R. Bien, oui, ça va peut-être me laisser le temps de
13 réfléchir.

14 Q. **[209]** Écoutez...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[210]** Maître Gariépy, je vais vous interrompre.

17 Est-ce que c'est un « take-or-pay »? Hein, dans le
18 fond, là, la proposition de l'AHQ-ARQ, c'est : peu
19 importe qu'on le prenne ou qu'on ne prenne pas le
20 service offert par le client, ce qu'on en comprend
21 de sa formule, c'est qu'il va se faire payer le
22 même montant, puisque ça va être l'estimation de
23 son historique, comme vous le feriez?

24 Ou, à la première année, une estimation de
25 la... du montant, là, que vous lui attribuez via la

1 statistique, là, avec le code SCIAN et tout ça?

2 Donc, à ce moment-là, ça serait comme un « take-or-
3 pay ». Est-ce que c'est votre compréhension,
4 également, de la proposition de l'AHQ-ARQ?

5 Mme STÉPHANIE CARON :

6 R. J'aimerais consulter mes collègues, s'il vous
7 plaît. Ce sera très bref.

8 LA GREFFIÈRE :

9 Parfait.

10 R. Merci.

11

12 (EN CONSULTATION)

13

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Bien. Alors, je vais me faire le porte-parole de...
16 du panel pour cette explication. Donc, ce qu'on
17 disait de... À prime abord, c'est que... il est
18 tout d'abord utopique de penser que les estimations
19 correspondront au réel. Ça, c'est une... c'est ce
20 que les gens qui sont familiers avec le terrain
21 considèrent.

22 Supposons que l'on puisse faire l'hypothèse
23 que l'estimé correspondrait au réel, à ce moment-
24 là, oui, je pense que votre analogie du « take-or-
25 pay » serait adéquate et ça représenterait des

1 coûts supérieurs à ce que propose le Distributeur,
2 d'une part.

3 D'autre part, à partir du moment où on
4 commence à introduire dans l'option tarifaire des
5 éléments qui permettent au client de venir affecter
6 leur rémunération par la déclaration de
7 l'effacement qu'il compte réaliser - non pas
8 l'effacement réalisé, mais de ce qu'ils attendent
9 faire - là, il faut s'attendre à devoir faire
10 d'autres modifications qui affectent la logique de
11 base de l'option. C'est-à-dire qu'il faudrait
12 probablement prévoir des contrôles. On me disait
13 des débats d'experts, au niveau de quel est
14 l'effacement auquel un client peut prétendre, des
15 pénalités, dans la mesure où s'il y a eu... le
16 client a fait des représentations quant à la... à
17 un effacement qu'il souhaite réaliser et qui a des
18 conséquences financières à son avantage, dans le
19 cas où la GDP n'est pas appelée. Il faudrait peut-
20 être envisager, donc, des pénalités au-delà du
21 contrôle.

22 Donc, c'est... c'est... Voilà les
23 commentaires qu'on a à faire, par rapport à la
24 proposition que vous nous soumettez. Est-ce...
25 Peut-être que mes collègues ont des choses à

1 rajouter, j'ai peut-être oublié des choses.

2 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

3 R. Peut-être en complément, c'est ça, avec la notion
4 de pénalités, c'est un peu comme on reviendrait à
5 un certain interruptible, là, dans le sens où le
6 client s'engage pour une puissance X. S'il ne
7 répond pas à l'engagement qu'il soumet, bien nous,
8 comme c'est une puissance sur laquelle on s'est
9 attendu de recevoir, bien peut-être qu'il y aurait
10 comme lieu de revoir l'option dans le fond, en tant
11 que telle, là, pour palier ces kilowatts manquants
12 là.

13 Donc, ce que madame Caron nous a exposé,
14 là, comme raison, là, c'est, milite, dans le fond,
15 en faveur du maintien de notre proposition.

16 M. JEAN-PIERRE CHAKRA :

17 R. Et pour compléter, en vertu de ce qu'on a vécu dans
18 le programme, toutes les estimations que nous avons
19 reçues, n'ont jamais été correspondues... j'ai de
20 la misère avec mon vocabulaire, désolé. Mais le
21 réel n'a jamais été ce qui a été estimé, ça a
22 fluctué des fois à la hausse, des fois à la baisse,
23 mais jamais ce qui a été estimé.

24 Me ANNIE GARIÉPY :

25 Je vous remercie. Madame la présidente, ça complète

1 mes questions. Je remercie le panel.

2 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Ça va être les questions de la Formation.

5 J'en ai quelques-unes, c'est des questions de suivi
6 pour la plupart.

7 Q. [211] Madame Caron, juste, parce qu'on voulait être
8 sûrs, là, d'avoir bien entendu sur la question du
9 bruit pour le seuil de quinze (15) à dix (10) ou de
10 dix (10) à quinze (15), là, pour participer, là
11 vous nous avez dit, à votre retour de pause,
12 c'était que le bruit n'est pas un inconvénient à
13 considérer dans l'établissement, à partir du
14 seuil... n'est pas un inconvénient à considérer
15 dans l'établissement du seuil à partir duquel les
16 participants doivent s'effacer, mais que votre
17 motif principal est que le coût et les efforts
18 requis pour gérer l'influx de nouveaux clients
19 dépassent la contribution que ces nouveaux clients
20 pourraient apporter.

21 Est-ce que je vous ai bien résumée, ou
22 résumé votre pensée?

23 R. Oui, dans l'ensemble, c'est pas... en fait, ce que
24 je disais, ce n'était pas que le bruit n'était pas
25 un élément à considérer, c'est que ce n'était pas

1 l'élément qui avait guidé, motivé notre choix
2 d'établir un seuil de quinze kilowatts (15 kW).
3 C'est des choses qui l'expliquaient, qui le
4 justifiaient, mais le seuil, comme vous l'avez
5 répété, visait à gérer le flux de nouveaux clients.

6 Q. **[212]** Parfait, je vous remercie. Je voudrais
7 également, juste question de suivi sur la question
8 de maître Champigny du ROÉÉ, ce matin, que Hilo et
9 la cannibalisation possible entre le GDP, la valeur
10 GDP et Hilo et vous avez indiqué que vous vouliez
11 éviter la double compensation et que c'étaient des
12 services qui seraient complémentaires.

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[213]** Et, là, vous avez... vous avez hésité mais
15 sur ce que Hilo pourrait ou ne pourrait pas faire
16 avec la clientèle affaires. Juste une question,
17 c'est Hydro-Québec Distribution qui est le... je
18 vais dire ça comme ça, mais qui est le donneur
19 d'ouvrage pour Hilo, si vous ne lui donnez pas le
20 mandat d'interagir avec vos clients affaires, que
21 vous ne lui donnez pas accès aux bases de données,
22 il ne pourrait pas cannibaliser cette clientèle?

23 Je veux dire, ce que je veux dire, c'est
24 que c'est une liberté que vous avez de faire
25 affaire avec Hilo au niveau de la clientèle

1 affaires et que vous pouvez moduler avec votre
2 fournisseur de services, de manière à ce que ça
3 soit complémentaire, là, les projets, ou enfin,
4 l'option tarifaire GDP et le programme de Hilo.
5 Est-ce que notre compréhension est la bonne?

6 R. Bien, je ne veux pas me mettre dans une situation
7 où je spécule, là, sur la nature des échanges qu'il
8 pourrait y avoir entre les stratèges d'Hilo et les
9 représentants du Distributeur, parce que je ne sais
10 pas exactement quelle est la nature de ces
11 interactions-là.

12 Q. **[214]** Ma question est plus de dire que c'est le
13 Distributeur qui décide le mandat qu'il donne à
14 Hilo.

15 R. Oui, bien en fait, le Distributeur donnera, ça, ce
16 que le Distributeur peut dire à Hilo, c'est combien
17 de mégawatts il espère obtenir de la part d'Hilo.
18 Après ça, sur la façon dont Hilo va aller chercher
19 ces mégawatts-là auprès des clients qu'il vise, ça,
20 on n'intervient plus à ce niveau-là. Et, là, c'est
21 là que j'ai une hésitation, c'est que, est-ce que
22 dans la façon que Hilo va aller... irait chercher
23 des mégawatts de participation auprès de la
24 clientèle affaires, il offrirait des conditions
25 telles ou des avantages tels aux clients qui

1 auraient une désaffection de la GDP Affaires, ce
2 n'est évidemment pas ce qu'on souhaiterait, mais là
3 à ce niveau-là, je ne suis pas certaine de la
4 nature des interactions qu'il pourrait y avoir à ce
5 niveau-là.

6 Mais vraiment nous, notre premier levier,
7 c'est de dire à Hilo, « Bien, regarde, j'ai besoin
8 de... Je vais acheter tant de mégawatts de ta
9 part. » à partir de là, ça devient un petit peu
10 plus flou pour moi sur la façon dont ça va être
11 vraiment géré finement.

12 Q. **[215]** Parfait. Je vous remercie. Madame la
13 Greffière, auriez-vous la gentillesse de prendre la
14 pièce C-RNCREQ-0035 à la page page 27 du PDF. Là
15 mes questions vont être pour madame Hudon. Je veux
16 juste voir si le Distributeur et nous avons la même
17 compréhension de ce que l'analyste du RNCREQ
18 propose. C'était la page 23 du mémoire ou 27 du
19 PDF. C'est la section 4.3, Analyse économique.

20 Je vais vous faire une série d'affirmation,
21 Madame Hudon. Vous en avez pris connaissance j'en
22 suis convaincue. La pièce du RNCREQ?

23 Mme MYRIAM HUDON :

24 R. Oui.

25 Q. **[216]** Merci. Alors, je vous fais une série

1 d'affirmations. Vous me dites si vous êtes d'accord
2 ou pas avec l'affirmation. Alors, j'y vais
3 rondement. Si je vais trop vite, vous me le direz.

4 Section 4.3, on voit pour commencer, que la
5 VAN dix (10) ans ça c'est votre analyse économique.
6 Il l'a remis là et que sur dix (10) ans, la VAN
7 était à quatre-vingt-dix millions (90 M\$). Est-ce
8 que ça va?

9 R. Ça doit être exact. Oui.

10 Q. **[217]** Le RNCREQ voit deux problématiques dans
11 l'établissement de cette analyse économique là. La
12 première étant que vous n'auriez pas traité l'année
13 deux mille vingt deux mille vingt et un (2020-2021)
14 et que lorsqu'il corrige cette erreur, selon lui,
15 la VAN dix (10) ans tomberait à ce moment-là à
16 trente-six millions (36 M\$) pour une réduction de
17 votre de VAN de cinquante-quatre millions (54 M\$).
18 Est-ce que vous êtes d'accord avec moi?

19 R. Je suis d'accord avec ce qu'il écrit.

20 Q. **[218]** Non. Je ne vous demande pas si vous êtes
21 d'accord avec lui. Je vous demande si vous êtes
22 d'accord avec le constat qu'on peut faire ou pas?

23 R. Parfait. Oui.

24 Q. **[219]** Le deuxième problème qu'il voit c'est que
25 l'année de départ pour le long terme devrait être

1 deux mille vingt-six deux mille vingt-sept (2026-
2 2027). Au total et ça, c'est écrit un petit peu
3 plus bas, c'est qu'au total, la VAN sur dix (10)
4 ans serait de moins quarante-huit millions (-48 M\$)
5 et si on fait trente-six millions (36 M\$), la
6 différence entre trente-six millions (36 M\$) et le
7 moins quarante-huit millions (-48 M\$), cette
8 deuxième problématique-là entraînerait une
9 diminution de la VAN de quatre-vingt-quatre
10 millions (84 M\$). Est-ce que vous êtes d'accord
11 avec mes calculs?

12 R. Oui.

13 Q. **[220]** Donc, l'analyste du RNCREQ sa position est à
14 l'effet que l'analyse économique ne doit pas être
15 calculée pour savoir si on doit ou non accepter le
16 projet, mais plutôt pour calibrer l'aide financière
17 qui est offerte par le Distributeur dans sa
18 proposition. Est-ce que vous seriez d'accord avec moi que
19 si la Régie devait retenir seulement l'une des deux
20 problématiques, à chaque fois la VAN serait
21 positive?

22 Alors, dans un cas elle serait à trente-six
23 millions (36 M\$) si on enlevait le premier problème
24 qui est le traitement de l'année deux mille vingt
25 deux mille vingt et un (2020-2021) et que dans le

1 deuxième cas si on retenait juste la deuxième
2 problématique, la VAN serait positive à six
3 millions (6 M\$), parce qu'on passerait de quatre-
4 vingt-dix millions (90 M\$) à quatre-vingt-quatre
5 (84 M\$) et qu'à ce moment-là l'aide financière
6 serait bien calibrée.

7 R. Mathématiquement, oui, je suis d'accord avec
8 l'affirmation que la VAN resterait positive, mais
9 le Distributeur l'a dit d'entrée de jeu au début de
10 mon témoignage, ça ne refléterait pas la vraie
11 valeur de la GDP sur laquelle l'appui financier
12 devrait être calibré.

13 Q. **[221]** Ça va. Je voulais juste voir si on avait la
14 même interprétation des propos, mais on comprend la
15 différence que dans votre cas vous y allez... pour
16 le RNCREQ, c'est plus une estimation de la justesse
17 de l'aide financière accordée.

18 R. Comme j'ai mentionné, pour moi, c'est la même
19 question. C'est un peu circulaire, selon moi.
20 Premièrement, pour l'intégration de l'hiver deux
21 mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021), on
22 a mentionné que, dans une analyse économique, on ne
23 considère pas le passé, parce que ça ne nous aide
24 pas à prendre une décision pour le futur. Tant qu'à
25 l'arrivée du signal de long terme, on maintient

1 notre position à l'effet que, pour répondre à la
2 question, quel appui financier je suis prêt à
3 verser à mes clients. Il faut vraiment que
4 j'établisse la valeur du service que me rend la
5 GDP. Et la GDP me rend le service de repousser un
6 appel d'offres de long terme qui est coupé. Donc,
7 pour bien calibrer l'appui financier, il est
8 impératif de mettre le signal de prix lorsque
9 l'appel d'offres arrive sans l'apport de la GDP.

10 Q. **[222]** Parfait. Ça va être l'ensemble de mes
11 questions, Madame Hudon. Je vous remercie beaucoup.
12 Maître Turmel, avez-vous un réinterrogatoire, ou
13 vous allez avoir pitié de vos témoins?

14 Me SIMON TURMEL :

15 Excusez-moi! J'étais incapable de peser sur le
16 petit micro. Et je pense que Teams ne voulait pas
17 que je procède à un réinterrogatoire. Donc, non, je
18 n'en aurai pas.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Je ne vous
21 libérerai pas tout de suite. Des fois que maître
22 Turmel souhaiterait vous appeler pour une contre-
23 preuve. Ce qui se décide souvent à la dernière
24 minute. Mais je vous libérerai avant la fin des
25 audiences certainement lorsque maître Turmel m'aura

1 dit s'il souhaite ou pas en faire une.

2 Me SIMON TURMEL :

3 On peut les libérer pour la journée au moins. Sans
4 qu'ils soient libérés mais voilà.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Ils ne sont pas libérés de leur serment de dire la
7 vérité, toute la vérité. Mais vous êtes
8 certainement, avec nos remerciements, libérés de
9 témoigner pour l'instant.

10 Me SIMON TURMEL :

11 Parfait. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Là-dessus, Maître Trifiro.

14

15 PREUVE DE L'ACEFQ

16

17 Me SERENA TRIFIRO :

18 Bonjour. Vous m'entendez? Monsieur Blain va nous
19 rejoindre.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui. On va vous passer, parce que, là, je suis bien
22 consciente du fait qu'il y a des disponibilités qui
23 sont... je ne peux pas mettre tout le monde mardi
24 prochain. Alors on va vous passer tout de suite.

25 Vous en aviez pour trente (30) minutes. C'était ce

1 qui était annoncé. Est-ce qu'on pense toujours
2 rester dans ces eaux-là d'une trentaine de minutes?

3 Me SERENA TRIFIRO :

4 Je pense que oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait. Alors on va vous laisser aller.

7 Me SERENA TRIFIRO :

8 Parfait. Donc, je vais procéder à l'adoption de la
9 preuve. Si vous voulez assermenter monsieur Blain
10 auparavant.

11

12

13

14 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce dix-neuvième
15 (19e) jour du mois de mai, A COMPARU :

16

17 JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste, ayant une place
18 d'affaires au 2267, boulevard Perrot, Notre-Dame-
19 de-l'Île-Perrot (Québec);

20

21 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
22 solennelle, dépose et dit :

23

24 INTERROGÉ PAR Me SERENA TRIFIRO :

25 Q. [223] Bonjour, Monsieur Blain.

1 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

2 R. Bonjour.

3 Q. **[224]** Avez-vous pris connaissance de l'ensemble de
4 la preuve déposée au dossier par l'ACEFQ à la Phase
5 2 du présent dossier, soit la pièce C-ACEFQ-0034,
6 la preuve écrite; la pièce C-ACEFQ-0036, la réponse
7 de la DDR de la Régie; la pièce C-ACEFQ-0039, la
8 présentation orale qui a été déposée ce matin?

9 R. Oui. Et elles ont toutes été préparées par moi.

10 Q. **[225]** Alors, adoptez-vous ces documents pour valoir
11 comme votre témoignage écrit en la présente
12 instance?

13 R. Oui, tout à fait, et je n'ai pas d'amendement à y
14 apporter.

15 Q. **[226]** Merci. Donc, je vous laisserais le soin de
16 présenter la preuve orale de l'ACEFQ.

17 R. Merci, Maître Trifiro. Alors, pour Madame la
18 Greffière, d'abord, s'il vous plaît, afficher la
19 pièce C-ACEFQ-0039. Je vais vous laisser le
20 contrôle de cette pièce-là. Et je vous informe tout
21 de suite que je vais vous demander, en cours de
22 présentation, l'ouverture de trois autres pièces,
23 brièvement. Dans l'ordre, la pièce B-0080, HQD-6,
24 Document 1, à l'annexe A; la pièce B-0094, HQD-6,
25 Document 5, à l'annexe B; et la pièce C-ACEFQ-0034

1 à sa page 7.

2 Donc, bonjour aux Membres de la Formation,
3 aux participants. Nous avons annoncé trente (30)
4 minutes. Je pense que ma présentation orale va
5 respecter ce temps-là, elle va être assez concise.

6 Tout d'abord, je vous rappelle brièvement,
7 on peut passer, en fait, je vais quand même vous
8 mentionner que je vous rappelle d'abord les
9 éléments abordés en preuve écrite, très brièvement.
10 Et ensuite, je vais aborder dans l'ordre chacun des
11 quatre... chacune des quatre sections déjà
12 couvertes en preuve écrite, mais simplement pour
13 rappeler les éléments principaux et mentionner
14 quelques ajouts suite aux informations
15 additionnelles obtenues pendant les contre-
16 interrogatoire des témoins d'Hydro-Québec. On peut
17 donc passer à la page suivante. Merci.

18 Alors, dans le cadre de la preuve écrite,
19 l'ACEF de Québec avait décidé de privilégier un
20 enjeu qui est le juste calibrage de l'appui
21 financier offert. À l'intérieur de cet enjeu-là,
22 évidemment nous avons discuté des critères servant
23 à la détermination de l'appui financier et de son
24 calibrage. Et nous avons soumis une proposition de
25 structure dégressive en remplacement de celle

1 proposée par Hydro-Québec.

2 Nous avons ensuite rapidement commenté
3 l'évolution des rôles des agrégateurs sur la
4 nouvelle proposition et soumis des conclusions et
5 une recommandation concernant l'ajustement du
6 montant d'aide financière minimale. On peut passer
7 tout de suite à la page suivante. Merci.

8 Donc, en ce qui concerne les critères pour
9 la détermination de l'appui financier, la
10 proposition initiale du Distributeur faite en Phase
11 1 a été ajustée en Phase 2 pour tenir compte des
12 demandes formulées par la Régie dans sa décision D-
13 2019-164, à savoir de soustraire une valeur
14 approximative de dix dollars (10 \$) constituant en
15 fait, un montant estimé correspondant à
16 l'investissement moyen requis par les clients
17 participants et de proposer une structure
18 dégressive.

19 Deuxièmement, l'estimation des coûts
20 unitaires moyens actualisés comporte, selon ce que
21 monsieur Parent nous a indiqué lors des contre-
22 interrogatoires, une marge d'erreur de treize pour
23 cent (13 %) avec un niveau de confiance de quatre-
24 vingt-dix pour cent (90 %). Nous constatons pour
25 notre part, que la strate de zéro à deux cents

1 kilowatts (0-200 kW), coûts unitaires totaux
2 actualisés, donc, quand je dis « totaux » c'est
3 incluant les coûts d'implantation et les coûts
4 d'exploitation, les coûts récurrents, sont
5 surestimés à notre avis compte tenu de l'influence
6 dans les résultats de deux estimations extrêmes,
7 leur influence sur la moyenne des coûts
8 d'exploitation.

9 Si madame la greffière pouvait
10 temporairement ouvrir la pièce B-0080, à l'annexe
11 A, la page 10 d'abord. Où on voit dans le haut de
12 la page 10 à laquelle nous arrivons, que dans la
13 strate de zéro à deux cents kilowatts (0-200 kW),
14 qui est la colonne à l'extrémité gauche de la
15 figure, il y a deux estimations de coûts
16 d'exploitation qui sont complètement en dehors du
17 nuage de points principal, de l'ordre de quarante-
18 sept dollars et cinquante (47,50 \$) et de trente-
19 quatre dollars (34 \$) à peu près, là,
20 respectivement.

21 Maintenant si on va à la page 12, deux
22 pages plus loin, le tableau... le tableau 11 dans
23 le bas de la page, alors on voit effectivement que
24 la valeur maximum n'a pas été exclue dans le calcul
25 de la moyenne, on la voit dans la colonne de

1 droite, la valeur de quarante-sept dollars et
2 quarante-cinq (47,45 \$), donc on présume qu'aucune
3 valeur hors norme, appelons-les comme ça, n'ont été
4 exclues du calcul de la moyenne, ce qui se traduit
5 par une moyenne de douze dollars vingt et un par
6 kilowatt (12,21 \$/kW) pour les coûts
7 d'exploitation, les coûts unitaires d'exploitation
8 pour la strate de zéro à deux cents (0-200), pour
9 une valeur moyenne qui se démarque nettement de la
10 valeur médiane, ce qui en soi est un indice de
11 distorsion.

12 À notre avis, en excluant ces valeurs, ces
13 deux valeurs-là qui sont complètement
14 périphériques, on aurait probablement une valeur
15 moyenne de l'ordre de sept dollars (7 \$) ou sept
16 dollars et demi du kilowatt (7,5 \$/kW), c'est une
17 estimation sur la règle du pouce. Mais en quelque
18 sorte tant les coûts unitaires moyens
19 d'exploitation pour la strate de zéro à deux cents
20 kilowatts (200 kW) que les coûts unitaires totaux
21 actualisés seraient réduits de l'ordre d'à peu près
22 cinq dollars (5 \$).

23 On peut donc revenir à la présentation de
24 l'ACEFQ. Ce petit détail, qui n'est pas anodin,
25 justifie notre ajustement de la rémunération

1 proposée par l'ACEFQ pour la strate de zéro à deux
2 cents kilowatts (0-200 kW) qui, contrairement à
3 Hydro-Québec qui offrait soixante-cinq dollars
4 (65 \$) comme valeur de départ pour la première
5 strate, est établie par l'ACEF de Québec à soixante
6 dollars (60 \$).

7 Nous constatons également, c'est le
8 troisième dot de la même page, un écart important
9 entre le montant de l'appui financier offert par
10 Hydro-Québec, d'un maximum de soixante-cinq dollars
11 (65 \$) à un minimum de quarante-cinq dollars par
12 kilowatt (45 \$/kW) par rapport aux coûts unitaires
13 totaux estimés par Technosim. On peut passer à la
14 page suivante.

15 Quant à la fiabilité des résultats
16 consignés par Technosim, et bien ils reposent sur
17 un échantillonnage que nous considérons très limité
18 et la présence de valeurs extrêmes estimées par les
19 clients, qui fragilisent les résultats, les calculs
20 des moyennes et des valeurs médianes.

21 Nous constatons aussi qu'à peine plus du
22 tiers des répondants étaient en mesure de
23 déterminer - je parle des répondants, des clients
24 non participants, là, les répondants au sondage qui
25 n'étaient pas des participants au programme

1 précédemment - donc, plus du tiers des
2 répondants... à peine plus du tiers des répondants
3 étaient en mesure de déterminer leur coût récurrent
4 en dollars par kilowatt.

5 D'autre part, les hypothèses utilisées par
6 Technosim pour établir la valeur des coûts
7 d'exploitation, les coûts récurrents, étaient à
8 notre avis également très libérales, notamment par
9 l'usage d'un coût de combustible équivalant à
10 cinquante cents par mètre cube (0,50 \$/m³) payés
11 pour du gaz naturel et l'utilisation d'un nombre
12 d'heures d'effacement par hiver, de l'ordre de
13 quarante heures (40 h), alors que la moyenne des
14 cinq hivers... des quatre ou cinq hivers précédents
15 se situait à environ vingt-cinq heures (25 h)
16 d'effacement par hiver.

17 D'autre part, le deuxième audit de
18 Technosim, dans le deuxième audit de Technosim,
19 l'estimation de l'appui financier requis qui a été
20 fait par les non-participants interviewés, bien
21 dans ce cas-là il y avait dix-huit (18) des vingt-
22 neuf (29) répondants qui étaient en mesure de
23 fournir une estimation pour assurer... pour
24 déterminer, en fait, le niveau minimal de
25 contribution financière qui serait requis pour

1 assurer leur participation à l'option tarifaire. Et
2 cette estimation-là comporte également quelques
3 résultats complètement décentrés.

4 J'ai utilisé le terme « fantaisiste », ce
5 n'est pas un reproche fait à Technosim qui, je
6 crois, a respecté tout à fait les pratiques dans
7 l'exercice du mandat qui lui était confié, je n'ai
8 pas de reproches en ce sens-là, d'aucune manière,
9 ni sous-entendus. Mais, Technosim a travaillé avec
10 des résultats qui comportaient des extrêmes tout à
11 fait à l'extérieur de ce qui serait raisonnable de
12 payer pour le Distributeur.

13 Et donc, on a là des participants
14 potentiels qui, soit ont évoqué des valeurs
15 complètement en dehors des balises qui seraient
16 acceptables... en fait, qui les qualifieraient,
17 comme clients participants de façon utile pour le
18 Distributeur, compte tenu des autres coûts qu'il
19 encourrait pour se procurer de la puissance à la
20 pointe hivernale.

21 Troisièmement, on a aussi pu constater des
22 réponses obtenues lors des contre-interrogatoires,
23 que les risques et pertes financières sont présumés
24 être inclus dans l'appui financier jugé nécessaire
25 par les participants au sondage, et qui ont été

1 suggérés par les répondants. Vous trouverez ça dans
2 les notes sténographiques du dix-sept (17) mai,
3 dans le contre-interrogatoire de l'ACEF de Québec.

4 Quatrièmement, de façon générale, Hydro-
5 Québec Distribution a privilégié une offre d'appui
6 financier dont l'objectif - ça a été réitéré à
7 plusieurs occasions - était de maintenir et
8 d'augmenter la participation au programme, plutôt
9 que de calibrer en fonction d'un prix raisonnable,
10 en comparaison des autres options, des autres
11 possibilités d'approvisionnement en puissance.

12 Tard, dans le cadre des contre-
13 interrogatoires, je pense que madame Caron a
14 rajouté : « Évidemment, tout en tenant compte. »
15 Mais, il reste que Hydro-Québec a, à plusieurs
16 reprises, indiqué que c'était sa préoccupation
17 prépondérante.

18 On peut passer à la page suivante. Donc,
19 compte tenu de tous ces éléments, et compte tenu
20 également de la... des... du niveau des offres
21 offertes pour d'autres programmes de gestion de la
22 puissance - le crédit hivernal d'une part et
23 l'option d'électricité interruptible d'autre part -
24 nous avons soumis un appui financier dégressif, une
25 structure d'appui financier dégressif, qui pourrait

1 être retenue par la Régie, plutôt que l'appui
2 financier proposé par Hydro-Québec. Madame la
3 Greffière, si c'est possible de descendre un tout
4 petit peu dans la page... Merci.

5 Et donc, la structure d'appui financier
6 proposé par l'ACEF de Québec se distingue d'une
7 part par le montant de l'appui financier par strate
8 d'effacement. Alors, on part d'un maximum de
9 soixante dollars par kilowatt (60 \$/kW), plutôt que
10 soixante-cinq (65), pour aboutir à un minimum de
11 trente-cinq dollars par kilowatt (35 \$/kW), plutôt
12 que quarante-cinq (45).

13 Et, évidemment, les montants qui sont
14 inscrits comme « contribution financière » dans la
15 troisième colonne du tableau correspondent, dans le
16 cas de la strate de deux cents (200) à cinq cents
17 kilowatts (500 kW), dans le tableau de l'ACEF de
18 Québec, à un montant de cinquante-quatre dollars
19 (54 \$) pour un effacement de cinq cents kilowatts
20 (500 kW).

21 Donc, nous comprenons que pour la strate de
22 deux cents (200) à cinq cents kilowatts (500 kW),
23 la contribution financière passerait d'un maximum
24 de soixante dollars par kilowatt (60 \$/kW), pour un
25 effacement de deux cents (200), à un minimum de

1 cinquante-quatre kilowatts (54 kw)... dollars par
2 kilowatt, pour un effacement de cinq cents
3 kilowatts (500 kW).

4 Ensuite, dans la strate de cinq cents (500)
5 à mille kilowatts (1000 kW), la contribution
6 financière passerait d'un maximum de cinquante
7 dollars par kilowatt (50 \$/kW), pour un effacement
8 de cinq cents kilowatts (500 kW), à un minimum de
9 quarante-neuf dollars et cinquante (49,50 \$), pour
10 un effacement de mille kilowatts (1000 kW).

11 Dans la strate suivante, la contribution
12 financière passerait d'un maximum de quarante-neuf
13 dollars et cinquante (49,50 \$), pour un effacement
14 de mille kilowatts (1000 kW), à un minimum de
15 quarante-quatre dollars et soixante-quinze
16 (44,75 \$), pour un effacement de deux mille
17 kilowatts (2000 kW).

18 Et enfin, pour la dernière strate, on
19 passerait d'un maximum de contribution financière
20 de quarante-quatre dollars et soixante-quinze
21 (44,75 \$), pour un effacement de deux mille
22 kilowatts (2000 kW), à un minimum de trente-neuf
23 dollars et quatre-vingt-sept (39,87 \$) - à toute
24 fin pratique quarante dollars (40 \$) ou presque -
25 pour un effacement de quatre mille kilowatts

1 (4000 kW).

2 La structure de l'appui financier proposé
3 par l'ACEF de Québec, si on peut lire, juste dans
4 le bas de la page, se traduit par un appui
5 financier minimum de quarante dollars par kilowatt
6 (40 \$/kW), équivalent ou supérieur, dans tous les
7 cas, au montant maximum que peut atteindre le
8 crédit offert par l'option 1 de l'option
9 d'électricité interruptible.

10 Maintenant, Madame la greffière, si c'était
11 possible d'ouvrir la pièce C-ACEFQ-0034 en page 7,
12 où se trouvent les motifs et explications
13 complémentaires supportant la proposition de
14 structures dégressives, mises de l'avant par
15 l'ACEFQ.

16 Alors, un montant de soixante dollars par
17 kilowatt (60 \$/kW) pour la première strate
18 d'effacement correspond à une bonification de vingt
19 pour cent (20 %) par rapport au montant de
20 cinquante dollars (50 \$) offert en vertu du crédit
21 hivernal. Notons que, lors de l'hiver deux mille
22 dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020), les quatre
23 cent vingt-deux (422) participants au Programme GDP
24 Affaires ayant des abonnements aux tarifs G ou G9
25 avaient un effacement moyen de cinquante-cinq

1 kilowatts (55 kW). Ils font donc probablement tous
2 partie des soixante-treize pour cent (73 %)
3 d'abonnements, c'est-à-dire mille cinquante sur
4 mille quatre cent trente-et-un (1050/1431) qui
5 forment la strate d'effacement de moins de deux
6 cents kilowatts (200 kW), pour la très grande
7 majorité de ces participants.

8 À l'opposé, les trente-trois (33) plus gros
9 clients, ceux au tarif LG, ont un effacement moyen
10 de mille neuf cent douze kilowatts (1912 kW) et se
11 situent vraisemblablement tous dans les strates
12 d'effacement de mille kilowatts (1000 kW) et plus.
13 En vertu de la proposition de l'ACEFQ, ces
14 participants bénéficieraient d'un appui financier
15 variant d'un maximum de quarante-neuf dollars et
16 cinquante par kilowatt (49,50 \$/kW) pour un
17 effacement de mille kilowatts (1000 kW) à un
18 minimum de trente-neuf dollars et quatre-vingt-sept
19 (39,87 \$) pour un effacement de quatre mille
20 kilowatts (4000 kW) et donc, dans tous les cas, ils
21 bénéficieraient d'un appui financier égal ou
22 supérieur au montant maximum de quarante kilowatts
23 (40 kW) que peut atteindre le crédit offert par
24 l'option 1 de l'option d'électricité interruptible.

25 J'ai entendu, un peu plus tôt, entre cours

1 de journée, une question posée par la procureure de
2 la Régie, qui m'a fait, à tout le moins, sursauter.
3 C'était au tout début de son contre-interrogatoire.
4 Maître Gariépy demandait au témoin d'Hydro-Québec :
5 est-ce qu'il y a une... il y a une révision
6 annoncée de l'offre d'électricité interruptible,
7 est-ce que, dans le cadre de cette révision-là de
8 l'offre d'électricité interruptible, il y aurait
9 une modification de l'offre financière, une
10 augmentation possiblement serait envisagée.

11 Je vous sou mets, Maître Duquette, Madame la
12 présidente, que la jurisprudence de longue date
13 établie par la Régie ou les pratiques
14 réglementaires établies de façon consistante et
15 constante par la Régie, nous ont toujours fourni
16 des décisions dont les motifs étaient basés non
17 seulement sur l'état de la loi existant lors de
18 l'examen d'une demande, mais également l'état des
19 faits.

20 Qu'il y ait une révision de l'offre
21 d'électricité interruptible qui soit envisagée,
22 qu'une révision à la hausse ou à la baisse de la
23 contribution financière offerte en vertu de l'offre
24 d'électricité interruptible se concrétise ou pas,
25 nous n'en savons rien aujourd'hui et je vous

1 soumets bien humblement que ça ne devrait, dans
2 tous les cas, pas être un motif valable à
3 considérer au soutien d'une décision à rendre quant
4 à la valeur de comparaison aujourd'hui qui est de
5 quarante dollars par kilowatt (40 \$/kW).

6 Donc, je pense qu'on peut revenir à la
7 présentation de l'ACEF, la présentation orale,
8 Madame la greffière. Voilà.

9 Et je pense que ces éléments-là couvrent
10 essentiellement les arguments principaux que
11 j'avais à faire valoir au soutien de la structure
12 dégressive proposée par l'ACEF de Québec et qui
13 nous semble plus adéquatement alignée sur la valeur
14 des autres programmes de gestion de puissance, tel
15 que l'avait demandé la Régie, dans sa décision
16 B-2019-164.

17 Pour ce qui est du rôle des agrégateurs, et
18 bien nous avons compris des réponses données par le
19 Distributeur que dans le contexte de l'option
20 tarifaire, la nouvelle option tarifaire déposée
21 proposée en Phase 2, un agrégateur ne peut plus
22 être considéré comme un client ou au même titre, il
23 ne pourra donc pas transiger avec le Distributeur.

24 L'appui financier, en conséquence, ne
25 pourra dans aucun cas être versé directement aux

1 agrégateurs, mais le sera dans tous les cas aux
2 clients du Distributeur.

3 Par ailleurs, les participants principaux
4 et principalement on imagine les participants les
5 plus basses, les plus petites strates d'abaissement
6 de puissance, d'effacement, pourront avoir recours
7 au service d'entreprises spécialisées dans
8 l'agrégation des charges.

9 Il s'agira désormais qu'une relation
10 d'affaires se situant en dehors de l'administration
11 de l'option tarifaire. Ce développement-là
12 satisfait les préoccupations des ACEF qui avaient
13 été exprimées dans la Phase 1 du dossier. On peut
14 passer à la page suivante.

15 Concernant l'ajustement du MAFM en réponse
16 à une demande de la Régie, le Distributeur a déposé
17 en cours d'audience la pièce B-0138 qui illustre
18 une méthode d'estimation de la réduction de
19 puissance pour un nouveau participant.

20 Nous avons posé la question aux témoins du
21 Distributeur : est-ce qu'il s'agit d'un amendement
22 à la proposition? En faites-vous une proposition?
23 Et la réponse était négative. On comprend donc
24 qu'Hydro-Québec s'en tient aux dispositions prévues
25 initialement en phase 2 dans le cadre de sa

1 proposition et l'ACEFQ maintient sa position à
2 l'effet que le montant d'aide financière minimum ne
3 devrait, dans un cas, excéder le montant d'aide
4 financière que serait accordé aux participants
5 devant fournir un effacement équivalant à sa
6 puissance.

7 On va oublier le terme « engagé » pour ne
8 pas poursuivre un débat de sophisme inutile. Donc,
9 équivalent à on vous dirait plutôt à son effacement
10 de puissance historique à au moins une occasion au
11 cours de l'hiver.

12 Et sur cette question de l'engagement,
13 l'ACEFQ a bien compris qu'il n'y a pas,
14 contrairement à d'autres programmes de gestion de
15 puissance, d'effacement qui est exigé des
16 participants.

17 Ce n'est pas une raison pour ne pas
18 déterminer un niveau de réduction de puissance
19 attendue selon une formule comparable à celle
20 suggérée par l'AHQ-ARQ qui serait basée sur un
21 maximum par exemple de cinq années historiques et
22 qui nous donnerait dans tous les cas une réduction
23 de puissance attendue ou une moyenne des années
24 historiques considérées, évidemment, et c'est un
25 autre sophisme, ne serait jamais exactement... ne

1 correspondrait jamais exactement à ce qu'un
2 effacement de puissance qu'un participant aurait pu
3 faire pour l'hiver courant pendant lequel il n'y
4 aurait eu aucun événement appelé, mais qui serait
5 de toute façon très proche ou qui serait une valeur
6 tout à fait acceptable aux fins du calcul de la
7 MAFM.

8 À la différence de l'AHR-ARQ, nous
9 considérons que cette rémunération-là ne devrait
10 cependant en pratique, en termes de dispositifs,
11 jamais excéder environ quinze pour cent (15 %) de
12 la réduction de puissance attendue étant donné
13 qu'on a historiquement eu environ six appels, six
14 événements d'un maximum de quatre heures (4 h)
15 chacun pour environ vingt-cinq heures (25 h) en
16 moyenne et donc qu'en fait, s'il n'y avait eu qu'un
17 seul événement, la rémunération aurait correspondu
18 à environ à la puissance attendue, mais la valeur
19 du service rendu à Hydro-Québec serait un sixième
20 (1/6) des coûts en puissance évitée pour ce même
21 hiver.

22 En fait, des coûts qu'Hydro-Québec aurait
23 dû encourir pour acquérir de la puissance autrement
24 dans un hiver où elle aurait eu besoin d'appeler
25 plus qu'un seul événement.

1 Donc, l'ACEFQ recommande à la Régie
2 d'ordonner l'inclusion d'une disposition dans les
3 modalités de la prévision du MAFM et d'un
4 dispositif, d'une disposition basée sur la
5 réduction de puissance attendue calculée sur la
6 base de l'historique du client participant , ainsi
7 qu'un dispositif quant au paiement qui est déjà de
8 toute façon existant.

9 Enfin, l'ACEFQ évidemment, sa conclusion et
10 sa recommandation principale faite à la Régie est à
11 l'effet de retenir sa proposition qui comporte un
12 appui financier dégressif partant d'un maximum de
13 soixante dollars par kilowatt (60 \$/kW) pour la
14 strate d'effacement de zéro à deux cents kilowatts
15 (0-200 kW) à un minimum de trente-cinq dollars par
16 kilowatt (35 \$/kW) pour la strate d'effacement de
17 deux mille kilowatts (2000 kW) et plus. Et ça
18 complète ma présentation. Je vous remercie de votre
19 attention. Et je reste disponible pour des
20 questions s'il y en a.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Monsieur Blain. Maître Trifiro, vous n'avez
23 pas d'autres questions pour votre témoin?

24 Me SERENA TRIFIRO :

25 Non. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Je vous remercie. L'AQCIE-CIFQ, avez-vous
3 des questions? Ou je vais y aller plus largement.
4 Est-ce qu'il y a un intervenant qui a des questions
5 pour l'ACEFQ?

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Oui, j'en ai une, oui.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Oui. Maître Neuman, allez-y!

10 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Ce sera assez bref. Bonjour, Maître Trifiro,
12 bonjour, Monsieur Blain.

13 Q. **[227]** J'aurais une petite question à vous poser en
14 rapport avec... Si madame la greffière pouvait
15 projeter la pièce qui contient le bilan de
16 puissance révisé en date du vingt-cinq (25) février
17 deux mille vingt et un (2021). Donc, c'est la pièce
18 B-0114 du dossier R-4110-2019, en page 5. Est-ce
19 que vous avez la pièce, Madame la greffière?

20 Alors, Monsieur Blain, donc cette pièce
21 avec laquelle vous êtes familier, que vous avez
22 mentionnée, dans cette pièce, on voit qu'une très
23 grande croissance des différents... au moins, de
24 plusieurs des outils de gestion de la puissance qui
25 font partie du portefeuille d'Hydro-Québec

1 Distribution, donc on voit, d'une part,
2 l'électricité interruptible qui passe en deux mille
3 vingt, vingt et un (2020-2021) de sept cent trente-
4 huit mégawatts (738 MW) jusqu'à mille quatre cent
5 cinquante (1450), ça, c'est mille quatre cent
6 cinquante (1450) si on... pardon, mille trois cent
7 quarante (1340), je veux dire, si on ajoute la
8 bonification de l'électricité interruptible. On
9 voit parmi les autres outils la tarification
10 dynamique qui passe de cinquante-trois (53) à cent
11 quatre-vingt-neuf mégawatts (189 MW). Hilo qui
12 passe de trois à six cent vingt et un mégawatts
13 (621 MW).

14 Donc, on voit qu'il y a une très grande
15 croissance qui est prévue de chacun de ces outils.
16 Et que malgré cette croissance, aux pages
17 inférieures, aux deux dernières lignes de ce
18 tableau, qu'il continuera d'y avoir un besoin pour
19 Hydro-Québec Distribution d'acquérir à la fois de
20 la puissance sur les marchés de court terme et même
21 de prévoir d'ici la fin de l'horizon du Plan des
22 approvisionnements en puissance de long terme.

23 Donc, ceci étant dit, j'aimerais vous
24 ramener à votre présentation d'aujourd'hui, d'il y
25 a quelque minutes. Si elle peut être projetée.

1 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

2 R. Maître Neuman, en fait, on n'a pas besoin de
3 réafficher le tableau, mais j'ai remarqué
4 également, qu'il y avait une baisse marquée de la
5 contribution en puissance associée aux contrats
6 provenant d'HQP pour les deux dernières années de
7 l'horizon prévisionnel, une baisse de la
8 contribution en puissance compte tenu des échéances
9 des contrats actuels de l'ordre mille mégawatts
10 (1000 MW) mentionnée de part et d'autre du bilan.

11 Q. **[228]** Oui. Je vous remercie. Effectivement. Et
12 j'attire votre attention à la page 5, au-bas de la
13 page 5 de votre présentation d'aujourd'hui.

14 Vous indiquez :

15 De façon générale HQD a privilégié une
16 offre financière visant à maintenir et
17 augmenter la participation au
18 programme, plutôt qu'en fonction d'un
19 prix raisonnable en comparaison des
20 autres options.

21 Et toujours en préambule, est-ce que vous étiez
22 présent lorsqu'Hydro-Québec a mentionné que parmi
23 la clientèle de moyenne puissance, il n'y avait eu
24 qu'il y a quelques années quatre participants à
25 l'option d'électricité interruptible et que

1 maintenant, il n'y en a plus qui participe à cette
2 option. Est-ce que vous étiez présent lorsque ces
3 affirmations ont été faites par Hydro-Québec
4 Distribution?

5 R. Non. J'ai manqué ces affirmations.

6 Q. **[229]** D'accord. Alors, mais de façon générale, ma
7 question a rapport avec ce dernier paragraphe de
8 votre page 5. Elle est la suivante : Ne trouvez-
9 vous pas que c'est une chose souhaitable
10 d'augmenter et d'accroître les gains en puissance
11 pouvant être obtenus d'outils de gestion à la
12 puissance d'Hydro-Québec Distribution qu'elle
13 contrôle elle-même, c'est-à-dire autre que le
14 recours aux marchés à court terme et à long terme?

15 R. Oui. Tout à fait. C'est une chose souhaitable,
16 d'éviter une dépendance plus élevée disons au
17 marché de court terme en absence de moyens de
18 gestion de la puissance prompte au Distributeur.

19 Cependant, par rapport au paragraphe auquel
20 vous faites référence dans la preuve orale, je
21 constate simplement ce que les témoins d'Hydro-
22 Québec ont réitéré en contre-interrogatoire comme
23 inscrit à plusieurs endroits dans la preuve déposée
24 et le critère principal était à l'effet de
25 maintenir et d'augmenter la participation au

1 programme.

2 Et mon constat, c'est que même avec la
3 structure dégressive légèrement ajustée, je dis
4 bien légèrement ajustée à la baisse proposée par
5 l'ACEFQ, nous avons encore une proposition de
6 contribution pour chaque strate d'effacement qui
7 est égale ou supérieure dans tous les cas au
8 montant maximum payable en vertu des autres moyens
9 de gestion, pour lesquels pourraient peut-être se
10 qualifier les mêmes participants.

11 Q. **[230]** D'accord. Je comprends votre point. Et je
12 vais vous amener, je n'ai pas beaucoup de
13 questions, simplement à la page 8. Une question sur
14 le MAFM.

15 R. Oui.

16 Q. **[231]** Est-ce que vous êtes d'accord avec la
17 proposition suivante. C'est-à-dire que donc
18 lorsqu'il y a un historique de participation d'un
19 client au MAFM et avec les mêmes équipements,
20 c'est-à-dire qu'il n'a pas changé ses propres
21 installations, qu'effectivement on ferait comme
22 vous le recommandez, comme c'est projeté à l'écran,
23 la phrase qui commence par :

24 L'ACEFQ est d'avis que le MAFM ne
25 devrait dans aucun cas excéder le

1 montant d'aide financière qui serait
2 accordé à un participant devant
3 fournir un effacement équivalent à sa
4 puissance engagée à au moins une
5 occasion au cours d'un hiver.

6 Donc, on se baserait sur son historique et que
7 lorsqu'il n'y a pas d'historique ou lorsque les
8 installations du client ont changé, qu'on prendrait
9 dans ce cas un estimé qui pourrait être l'estimé du
10 client, mais si cet estimé est raisonnable. Est-ce
11 que ça vous conviendrait comme proposition?

12 R. Maintenant, deux éléments en réponse à votre
13 question. D'abord, le paragraphe qui est reproduit
14 était celui original de la preuve suite aux
15 échanges relativement à la question d'engagement et
16 l'absence d'engagement formel dans le cadre de
17 l'option tarifaire. Je suggérerais qu'on pourrait
18 tout simplement remplacer les mots « puissance
19 engagée » par « réduction de puissance attendue ».

20 Donc pour votre première question, oui,
21 dans le cas d'un client participant, qui a un
22 historique, on pourrait la... baser le calcul de la
23 réduction de puissance attendue sur la moyenne des
24 années historiques, jusqu'à concurrence de cinq
25 années.

1 Et pour ce qui est de la deuxième partie de
2 votre question, dans le cas d'un client qui serait
3 un nouveau participant, je pense qu'on l'avait
4 évoqué, à tout le moins dans nos DDR, ou en réponse
5 à une DDR posée par la Régie, il est tout à fait
6 possible pour le Distributeur, compte tenu de
7 l'historique de consommation, encore une fois, du
8 client qui participe pour une première année, de
9 soumettre une estimation et la faire approuver par
10 le client, comme une réduction de puissance
11 attendue qui nous paraîtrait raisonnable,
12 atteignable. Et de se baser là-dessus pour son
13 premier hiver de participation.

14 Alors, je ne vois rien de... d'extrêmement
15 compliqué, qui ne pourrait être calculé, proposé,
16 retenu comme valeur, sur la base de données
17 historiques qui existent déjà.

18 Q. **[232]** D'accord. On vous suit, là-dessus, nous
19 sommes très proches. Donc, ça complète mes
20 questions et je vous remercie beaucoup, Monsieur
21 Blain.

22 R. Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui
25 souhaiteraient contre-interroger monsieur Blain? Je

1 n'en vois pas ou je n'en entends pas. Maître
2 Turmel, avez-vous des questions pour monsieur
3 Blain?

4 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me SIMON TURMEL :

5 Q. **[233]** Oui, j'aurai quelques questions pour monsieur
6 Blain. Monsieur Blain, bonjour, tout d'abord.

7 R. Bonjour, Maître Turmel.

8 Q. **[234]** À la page 5 de votre mémoire, et je vous
9 cite, vous écrivez... puis, pas besoin de le
10 projeter, là, je vais vous citer la phrase en
11 question :

12 Selon l'ACEFQ, pour susciter la
13 participation des plus gros clients, M
14 ou LG, l'appui financier doit
15 également être au minimum égal ou
16 supérieur au montant maximum que peut
17 atteindre le crédit offert par
18 l'option 1 de l'OÉI, soit quarante
19 dollars par kilowatt (40 \$/kW).

20 Donc, je comprends que pour vous, que c'est
21 important, également... en fait, « pour vous »,
22 pour l'ACEF de Québec, que c'est important,
23 justement, de susciter...

24 R. Oui.

25 Q. **[235]** ... de maintenir la participation à l'option

1 tarifaire des plus gros contributeurs. Et le... que
2 le, finalement, que le quarante dollars par
3 kilowatt (40 \$/kW), soit le crédit de l'option 1 de
4 l'OÉI, serait donc un minimum, là, au niveau de
5 l'harmonisation?

6 R. Effectivement. C'est important de... c'est
7 important de présenter une offre, dans le cadre de
8 l'option tarifaire, qui soit au moins équivalente
9 au maximum qui peut être obtenu en vertu de... en
10 vertu de l'OÉI. D'autant plus que la structure des
11 options tarifaires n'est pas la même et que
12 certains clients, qui pourraient trouver avantage
13 d'une participation à l'OÉI, pourraient à l'inverse
14 ne pas en trouver de l'option tarifaire GDP ou
15 l'inverse.

16 Q. **[236]** O.K. Je comprends également, en lisant votre
17 mémoire, puis de ce que vous avez mentionné, que
18 votre proposition, finalement, de tarif dégressif,
19 en arrive à une... un appui financier moyen par
20 kilowatt qui serait de l'ordre de trente-neuf et
21 quatre-vingt-sept (39,87) pour un effacement de
22 quatre mille kilowatts (4000 kW). C'est exact?

23 R. C'est exact.

24 Q. **[237]** Donc, je comprends, finalement, qu'il y a un
25 certain nombre de clients participants qui, avec

1 votre proposition, se retrouveraient à avoir un
2 appui qui serait inférieur au maximum du crédit
3 maximal de l'OÉI. Donc, moins que, finalement, le
4 minimum, là, de l'extrait que je vous ai lu tout à
5 l'heure. C'est exact?

6 R. Bien, c'est exact, Maître Turmel. Mais, pour être
7 plus juste, en fait, il y a très peu de clients, si
8 on regarde la liste détaillée des effacements de
9 puissance qui a été produite en annexe, je pense,
10 du premier rapport de Technosim, il y a très très
11 peu de clients dans le quatre mille mégawatts
12 (4000 MW) qui atteindraient le plancher de quarante
13 dollars par kilowatt (40 \$/kW). Et ça, c'est de...
14 c'est la contribution financière pondérée, en fait,
15 là. Une fois qu'on a... qu'on est passé,
16 évidemment, à travers toutes les strates de
17 rémunération.

18 Q. **[238]** Êtes-vous d'accord avec moi...

19 R. Donc, en fait...

20 Q. **[239]** ... qu'il y en a, des clients, quand même,
21 qui...

22 R. Oui, mais, si vous l'exprimiez en pourcentage, là,
23 je ne suis pas sûr qu'on serait même à un pour cent
24 (1 %) des clients participants.

25 Q. **[240]** O.K. Mais, ces clients-là et leur

1 participation, vous admettez avec moi qu'elle est
2 quand même importante, justement? Pas en termes de
3 nombre de participants, mais en termes
4 d'effacement.

5 R. Elle peut être significative en nombre
6 d'effacements, mais il faudrait que je retourne
7 dans les tableaux où la proportion des kilowatts
8 effacés par catégorie... par strate d'effacement a
9 été mentionnée. Mais, je pense que même là, c'est
10 un pourcentage minime.

11 Et à l'autre extrémité, je pourrais vous
12 concéder aussi qu'en réduisant de soixante-cinq
13 (65) à soixante dollars (60 \$), la contribution
14 financière applicable à la première strate de zéro
15 à deux cents kilowatts (0-200 kW), il y a peut-être
16 quelques clients qui seraient désintéressés. Mais
17 ça demeure qu'il y a un potentiel de développement
18 à l'intérieur de ces balises extrêmes-là qui est
19 encore exploitable, qui est encore pas complètement
20 exploitée par le Distributeur et d'autre part, en
21 dehors de ces extrêmes-là, de soixante (60) et de
22 quarante dollars (40 \$), il y a lieu de se
23 demander : est-ce qu'il faut à tout prix étirer
24 l'offre financière pour aller chercher quelques
25 participants de plus ou privilégier une approche un

1 peu plus conservatrice pour s'assurer que non
2 seulement le programme respecte la rentabilité
3 recherchée par le Distributeur, mais soit
4 avantageux, dans tous les cas, par rapport à des
5 achats de fine pointe hivernale qui pourraient, par
6 ailleurs, être appelés à rechercher.

7 Q. [241] Êtes-vous d'accord avec moi qu'à la lumière
8 des témoignages qui ont été offerts par les témoins
9 du Distributeur, notamment quant à la participation
10 des clients au LG et au tarif M à l'option
11 d'électricité interruptible, on comprend qu'il n'y
12 a pas tant de participants, justement des tarifs LG
13 et M à l'OÉI, est-ce que justement votre
14 proposition ne pose-t-elle pas un risque quant à la
15 rétention des plus importants contributeurs?

16 R. Je pense que dans ces strates-là d'effacement qui
17 sont situées au-dessus de mille kilowatts (1000 kW)
18 jusqu'à quatre mille kilowatts (4000 kW), la
19 plupart des participants actuels au programme,
20 auraient quand même une rémunération de l'ordre de
21 quarante-sept dollars et cinquante (47,50 \$), entre
22 quarante-sept dollars et cinquante (47,50 \$) et
23 quarante dollars par kilowatt (40 \$/kW), sauf que
24 quelques très rares exceptions, là, c'est un nombre
25 infime qui sont à quatre mille kilowatts (4000 kW)

1 et plus dans l'ensemble des participants actuels et
2 de l'effacement acquis, c'est peu significatif par
3 rapport aux résultats historique. C'est ma lecture
4 du dossier.

5 Q. **[242]** Donc, vous, vous êtes prêt à prendre le
6 risque, justement, de voir ces clients, ces plus
7 grands contributeurs-là, soit restreindre leur
8 contribution ou soit ne plus être intéressé au
9 programme, à l'option tarifaire?

10 R. Je pense que le risque relié à une modification de
11 la... la plage couverte par la structure dégressive
12 est de loin moindre que le potentiel de
13 développement du programme, dans tous les cas.

14 Q. **[243]** Donc, vous appuyez, vous, c'est plus le
15 potentiel de développement du programme qui vous
16 intéresse et sur lequel vous voulez miser que la
17 rétention des clients participants actuels,
18 particulièrement les plus grands contributifs, les
19 plus grands contributeurs?

20 R. Mais encore une fois, Maître Turmel, là, je n'ai
21 pas sous les yeux les tableaux, là, mais je
22 pourrais, assurément, je les ai vus, là, vous
23 chiffrer en nombre, par rapport à l'ensemble des
24 clients actuels et encore plus, si on le met en
25 termes d'abonnement, là, c'est un nombre infime et

1 oui, c'est important qu'Hydro-Québec développe son
2 programme et je pense que si certains participants
3 considèrent, qu'ils sont vraiment, là, à l'extrême,
4 du groupe de participants actuels, considèrent que
5 cette offre ou si modérément modifié, que l'est,
6 selon la proposition de l'ACEFQ n'est plus
7 intéressante, je pense qu'on est vraiment, vraiment
8 à la marge là et que ce n'est pas un potentiel qui
9 est irrécupérable, moins s'en faut, par le
10 développement à venir, là, et l'attractivité qui
11 demeure à l'intérieur des balises suggérées par
12 l'ACEF de Québec.

13 Q. **[244]** O.K. Avez-vous également entendu les témoins,
14 je ne sais pas si vous avez été là... je ne pense
15 que vous n'avez pas été présent nécessairement tout
16 le temps, mais avez-vous entendu les témoins du
17 Distributeur, lorsqu'ils disaient que si l'appui
18 financier pour les plus grosses tranches devait
19 être trop bas, on ne peut, non plus, écarter le
20 risque que des clients restreignent leur
21 participation, finalement, aux tranches les plus
22 rentables.

23 Est-ce que vous pensez qu'avec... puis, là,
24 je ne parle pas juste de la dernière tranche, la
25 35, mais je parle de l'ensemble de votre

1 dégressivité, la dégressivité que vous proposez,
2 est-ce que ça ne vient pas créer un risque
3 supplémentaire à l'effet que justement, peut-être
4 un certain nombre de clients pourrait décider de
5 restreindre leur participation aux tranches ou...
6 aux tranches les plus intéressantes et avoir un
7 impact supplémentaire au niveau de la contribution?

8 R. Oui, j'ai entendu cette réponse-là des témoins. Je
9 pense qu'en pratique, les clients qui ont un
10 potentiel d'effacement très élevé, je ne vois pas
11 vraiment pourquoi ils se priveraient d'un revenu
12 additionnel à la marge, même à un taux plus faible,
13 après avoir, après être passés par les strates
14 d'effacement plus « payantes », mettons-le comme ça
15 entre guillemets, dans la mesure où il s'agit de
16 toute façon d'un revenu additionnel bien au-delà de
17 la récupération de leur coût d'investissement et de
18 leur coût d'exploitation récurrent.

19 Alors j'ai de la difficulté à concevoir
20 comment et pourquoi un client qui a un potentiel
21 d'effacement de trois mille (3000 kW) ou quatre
22 mille kilowatts (4000 kW) choisirait de restreindre
23 sa participation... en fait, il faudrait le
24 calculer à la pièce, là, mais je pense que dans
25 tous les cas il se priverait d'un revenu à la marge

1 additionnel de façon inutile, après et bien au-delà
2 de la récupération de ses coûts d'investissement et
3 de ses coûts de participation récurrents. Et donc,
4 je ne vois pas... je ne vois pas en pratique de
5 probabilité qu'un réflexe comme ça se concrétise de
6 la part de participant qui a une grande capacité
7 d'effacement, là, en termes de puissance.

8 Q. **[245]** O.K. Donc, vous nous dites qu'il n'y a aucun
9 risque.

10 R. Il y a très peu de risque que ça se concrétise.

11 Q. **[246]** Très bien, je vous remercie.

12 R. Je vous en prie.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Turmel. Maître Gariépy, avez-vous des
15 questions? Juste pour pas que ça fasse... je
16 comprends qu'il n'y a pas de questions.

17 Me ANNIE GARIÉPY :

18 Il n'y en a pas.

19 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

20 Mme ESTHER FALARDEAU :

21 Q. **[247]** Juste une question. Bonjour, Monsieur Blain.

22 R. Bonjour.

23 Q. **[248]** Attendez. Bonjour, Maître Trifiro. Une
24 question rapide : est-ce que vous avez fait une
25 évaluation de l'effet de votre proposition d'appui

1 financier dégressif sur les kilowatts effacés? Est-
2 ce que vous avez essayé de quantifier l'impact de
3 votre appui financier?

4 R. Non, non. Il aurait fallu que je... que je cible de
5 façon très fine quelques participants aux deux
6 extrêmes de la plage des contributions financières
7 proposée par strate d'effacement. Puis que je leur
8 attribue arbitrairement une proportion de
9 l'effacement total par strate d'effacement, là, qui
10 sont en preuve au dossier, mais je n'ai pas fait
11 cet exercice-là, Madame Falardeau, non.

12 Q. **[249]** Ça a dû demander de... je m'entends, c'est
13 très... c'est très dérangent. Ça... ça vous aurait
14 demandé de faire une série d'hypothèses,
15 effectivement, parce que vous n'avez pas... que
16 vous n'avez pas faite.

17 R. Ça aurait été possible de le faire sur la base de
18 la preuve au dossier puis si j'avais eu une DDR à
19 cet effet-là, je pense que j'aurais pu soumettre un
20 estimé assez facilement. Et qu'on aurait constaté
21 qu'en termes de kilowatts effacés, ça demeure
22 marginal, je pense, oui.

23 Q. **[250]** Donc, juste brièvement, donc si vous n'avez
24 pas fait l'évaluation de l'impact de votre appui
25 financier que vous proposez sur les kilowatts

1 effacés, sur quelle base est-ce que vous dites
2 estimer que l'effet serait marginal sur la
3 performance de l'option?

4 R. Sur la base de la répartition des kilowatts
5 effacés, détaillés, qu'on a vus dans certains
6 tableaux produits en preuve par Hydro-Québec, là,
7 on avait... on avait, je pense, dans un tableau
8 l'ensemble des participants avec leurs kilowatts
9 respectifs. Et... et, d'autre part, bien en tenant
10 compte de l'écart considérable qui demeure entre la
11 contribution financière proposée même par l'ACEFQ
12 par strate d'effacement et les coûts unitaires
13 totaux calculés par Technosim au dossier. Et je
14 vous rappellerai notamment que pour la plus petite
15 strate de zéro à deux cents kilowatts (200 kW),
16 nous considérons qu'il y a certains résultats,
17 certaines suggestions de contribution minimale, là,
18 extrêmes, complètement en dehors des balises
19 raisonnables qui ont influencé le résultat par au
20 moins quatre (4 \$/kW) ou cinq dollars du kilowatt
21 (5 \$/kW). Ce qui correspond en fait à la diminution
22 suggérée, là, pour la première strate.

23 Q. [251] Donc, de l'ensemble de l'information que vous
24 avez lue, vous avez dégagé une appréciation qu'on
25 pourrait dire qualitative, là.

1 R. Exact.

2 Q. **[252]** Approximative et qualitative.

3 R. Oui.

4 Q. **[253]** Qui vous permet de dire que l'impact serait
5 marginal.

6 R. Exact, mais...

7 Q. **[254]** Je vous remercie. C'est tout.

8 R. Je vous en prie.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[255]** Monsieur Blain, une seule question. Et je
11 reviens, c'est sur le... le MAFM. Parce que j'aime
12 ça voit le côté pratique de la chose, là. Vous avez
13 indiqué que :

14 L'ACEFQ est d'avis que le MAFM ne
15 devrait dans aucun cas excéder le
16 montant d'aide financière qui serait
17 accordé à un participant devant
18 fournir un effacement équivalent à son
19 effacement historique (sic) à au moins
20 une occasion au cours d'un hiver.

21 Et je me demandais si vous preniez l'article
22 4.80... Avez-vous besoin que je demande à madame la
23 greffière de le projeter?

24 R. Bien, je me rappelle du débat, vous pouvez y aller.

25 Q. **[256]** Madame la greffière, c'est la pièce B-0130,

1 et ce serait l'article 4.80. Bien, l'article 4.80
2 dit plusieurs choses. Et il y a un alinéa qui parle
3 spécifiquement du MAFM. Ça dit :

4 Si Hydro-Québec ne transmet aucun avis
5 d'événement de pointe critique en
6 vertu de l'article 4.79 au cours de la
7 période d'hiver, elle verse au client
8 un crédit minimal équivalant à la
9 moins élevée des valeurs suivantes :

10 Et, là, on voit deux puces : le produit de quinze
11 pour cent (15 %), le vingt mille (20 000 \$). Est-ce
12 que votre proposition ce serait de rajouter ou
13 d'ajouter une troisième puce qui pourrait se lire
14 comme suit : le montant du crédit reçu lors d'un
15 hiver précédent pour sa participation au tarif GDP?
16 Alors, à ce moment-là, le client recevrait le plus
17 bas des trois, soit le quinze pour cent (15 %)
18 du... soit le quinze pour cent (15 %) de la PMA
19 fois soixante dollars (60 \$), soit le montant du
20 crédit reçu lors d'un hiver précédent ou vingt
21 mille dollars (20 000 \$). Est-ce que c'est quelque
22 chose qui serait, selon vous, conséquent avec votre
23 proposition?

24 R. En fait, pour être conséquent avec notre
25 proposition, ce serait quinze pour cent (15 %) du

1 crédit payé pour la moyenne des hivers précédents
2 puisque s'il y a aucun appel, aucun événement
3 pendant un hiver, s'il n'y avait eu qu'un seul
4 événement en fait, ça serait à peu près
5 l'équivalent de un sixième ou quinze pour cent
6 (15 %) de ce que le Distributeur serait appelé à
7 rechercher comme puissance équivalente
8 correspondant à un seul événement. Donc, quinze
9 pour cent (15 %) de la contribution financière des
10 hivers précédents, ça correspond à peu près à un
11 événement, de quatre heures sur une moyenne de
12 vingt-cinq (25) heures. Je ne sais pas si vous avez
13 bien saisi ma réponse.

14 Q. **[257]** Je vais juste m'en assurer. Ce n'est pas tout
15 à fait ce que vous avez indiqué dans votre
16 présentation. C'est « devant fournir un effacement
17 équivalent ». Pour vous, l'effacement équivalent,
18 ce serait la participation à un seul appel GDP?

19 R. Exact.

20 Q. **[258]** Et, là, le quinze pour cent (15 %) de... du
21 crédit reçu l'année passée. Donc, si le crédit
22 avait été quinze cents dollars (1500 \$), par
23 exemple, il devrait recevoir quinze pour cent
24 (15 %) du quinze cents dollars (1500 \$) ou le
25 quinze cents dollars (1500 \$)?

1 R. Il devrait recevoir quinze pour cent (15 %) du
2 quinze cents dollars (1500 \$). En fait quinze pour
3 cent (15 %) de la moyenne de la contribution
4 financière historique puisque, à ce stade-ci, on a
5 une participation de l'ordre... on a des événements
6 totalisant en moyenne vingt-cinq (25) heures par
7 hiver et que quinze pour cent (15 %), ça correspond
8 à un événement sur six en nombre d'heures.
9 Évidemment, du point de vue du calcul de la
10 puissance offerte, il reste qu'on pourrait avoir eu
11 deux cents kilowatts (200 kW) l'hiver précédent et
12 deux cents kilowatts (200 kW) même s'il y avait eu
13 qu'un seul événement.

14 Cependant, il faut aussi considérer la
15 valeur du produit pour le Distributeur. Et c'est
16 dans ce sens-là que je dirais quinze pour cent
17 (15 %) de l'offre financière historique puisque...
18 de la contribution financière historique puisque la
19 contribution financière historique correspond à
20 vingt-cinq (25) heures par hiver ou plus ou moins
21 six événements.

22 Q. [259] Alors, la phrase se lirait si on devait
23 ajouter une troisième puce : le produit de quinze
24 pour cent (15 %) de la contribution financière
25 historique pour sa participation au tarif GDP?

1 R. Exact.

2 Q. **[260]** Je vous remercie beaucoup. Ça va être
3 l'ensemble de mes questions. Maître Trifiro, avez-
4 vous un réinterrogatoire pour monsieur Blain?

5 Me SERENA TRIFIRO :

6 Est-ce que... Non. Non. J'avais une question et je
7 me suis répondue moi-même puis... Non, j'ai pas de
8 réinterrogatoire. Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait.

11 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

12 R. Par contre, j'aurai peut-être... j'aurai peut-être
13 un contre-interrogatoire pour maître Trifiro.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[261]** Si vous voulez ajouter quelque chose, c'est
16 le temps.

17 R. Non, non.

18 Q. **[262]** Ça va. C'est bon. Alors, ça va terminer la
19 journée. Je vous remercie beaucoup, Monsieur Blain.

20 R. Merci.

21 Q. **[263]** Vous êtes maintenant libéré. J'ai un H qui
22 lève la main, Hélène Sicard.

23 DISCUSSION

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Oui, Hélène.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Sicard.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Voilà! Maître Sicard, c'est ça. Bonjour, Maître
5 Duquette. Bonjour à tout le monde. Écoutez, UC est
6 disponible, évidemment, demain ou vendredi tel que
7 vous l'avez demandé. Mais, si vous aviez une
8 indication à nous donner à savoir si ce serait
9 plutôt demain ou plutôt vendredi, ce serait
10 apprécié. Si vous n'en avez pas, bien, on va vivre
11 avec, mais je pose la question.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, il est possible que ce soit demain parce que
14 il y a beaucoup de temps qui est prévu pour les
15 contre-interrogatoires des intervenants. Et malgré
16 que tous les intervenants réservent habituellement
17 cinq, dix (10) minutes, ils les prennent rarement.
18 Alors, ça se peut que ce soit demain.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Et ce serait en fin de journée.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Ce serait en fin de journée.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 O.K.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Mais ce qu'on a vu dans les trois derniers jours,
3 c'est que c'est beaucoup plus lent avec Teams que
4 qu'est-ce qu'on peut avoir en présentiel et même
5 avec GoToMeeting aussi.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Oui.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Alors, la plateforme virtuelle, là, elle est...
10 Alors, je ne peux pas garantir de rien, je n'ai pas
11 d'historique avec cette façon-ci.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 O.K. Mais, je vous remercie, ça répond à ma
14 question.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci beaucoup.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Bonne fin de journée.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 J'ai DN qui lève la main.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Dominique Neuman.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui. Rebonjour. Donc, est-ce qu'il est correct de
3 comprendre que nous allons passer mardi?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Et que est-ce qu'il est exactement... est-ce qu'il
8 est aussi correct de penser que nous serons les
9 premiers à passer ou ça dépendra s'il y a des
10 reports provenant de jeudi ou vendredi et que...
11 s'il y en a, je ne sais pas si on...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Vous seriez probablement le premier. Et puis les
14 reports, en fait, c'est qu'il y a des gens qui ne
15 pouvaient pas non plus le vingt-cinq (25), là.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Oui.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Mais je pense que tous ceux qui devaient passer
20 jeudi et vendredi pourront passer jeudi et
21 vendredi. Mais comme la plateforme est un petit
22 peu... je n'ai pas beaucoup d'historique avec
23 Teams, ça devient difficile. Mais je pense que tous
24 ceux qui vont être dans leur case, là, avec UC, là,
25 qui est déplacée. Ça fait que vous devriez être le

1 premier mardi.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 D'accord. Je vous remercie énormément.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci. Je vois Maître Trifiro.

6 Me SERENA TRIFIRO :

7 Oui. Désolée pour revenir, mais je voulais offrir,
8 en tant qu'engagement, pour répondre à la question
9 de maître Falardeau par rapport au calcul dans
10 tout...

11 Mme ESTHER FALARDEAU :

12 Madame Falardeau.

13 Me SERENA TRIFIRO :

14 Oui.

15 Mme ESTHER FALARDEAU :

16 Je ne suis pas maître, mais c'est... on écoute
17 votre question quand même là.

18 Me SIMON TURMEL :

19 Ah! Excusez-moi. Excusez-moi. Si on pouvait prendre
20 un engagement pour déposer le calcul tel que
21 demandé, Monsieur Blain pourrait le faire en après-
22 midi et on pourrait le déposer demain matin.

23 Mme ESTHER FALARDEAU :

24 Bien, écoutez, c'est gentil de l'offrir. Mais je
25 vais vous dire, c'est parce que monsieur Blain

1 offrait une appréciation de l'impact de sa solution
2 d'appui financier, sur les kilowatts effacés, il
3 disait que ce serait marginal. Alors, ma question
4 c'était : sur quoi vous basez-vous pour estimer que
5 c'est marginal. Avez-vous fait une évaluation
6 quantitative. Sa réponse était « non, je me base
7 sur une évaluation qualitative que je fais, une
8 appréciation des documents que j'ai vus et j'en
9 dégage une appréciation qualitative qui me permet
10 de dire que l'impact sera marginal.

11 Alors, je considère que ma réponse, ma
12 question a été... a obtenue sa réponse. Je n'ai pas
13 besoin de quel... qu l'estimé, l'évaluation
14 quantitative soit produite, là. O.K.

15 Me SERENA TRIFIRO :

16 Si c'est utile pour la Régie, on serait disposé à
17 produire une évaluation quantitative pour
18 compléter.

19 Mme ESTHER FALARDEAU :

20 Oui. Bien, écoutez, il y a une série d'hypothèses
21 modèles qui devraient être montées. Je suis
22 économiste, moi, comme monsieur Blain. Il faudrait
23 monter un petit modèle. C'est quand même un certain
24 travail, il y a certaines hypothèses qui devraient
25 être faites. Il faudrait tester ce modèle-là auprès

1 d'Hydro-Québec. Je pense que ça ne sera pas requis
2 à ce stade-ci de notre analyse. Donc, je vous
3 remercie de l'offre.

4 Me SERENA TRIFIRO :

5 Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vois maître Sicard et je vois ST, mais c'est pas
8 Simon Turmel parce que c'est... et je vois son air
9 surpris, alors...

10 Me SIMON TURMEL :

11 Oui, effectivement, ce n'est pas moi.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Ah! Parfait. Bien là, les deux mains se sont
14 baissées. Alors, je pense que ça va clore la
15 journée. Elle a été longue pour tout le monde, mais
16 elle a porté fruits. Alors, on va se revoir demain
17 à neuf heures (9 h 00) et on va commencer...

18 Me SIMON TURMEL :

19 En fait, cette fois, oui, j'ai levé la main.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Ah! O.K.

22 Me SIMON TURMEL :

23 Simplement pour vous aviser que, à l'exception des
24 engagements, puis vous les avez probablement vus
25 passer sur le SDÉ, là, mais à l'exception des

1 engagements qui ont été pris au courant de la
2 journée, on m'indique que tous les autres
3 engagements auraient été déposés sur le SDÉ.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Et demain on va
6 commencer à neuf heures avec la preuve de l'AQCIE-
7 CIFQ. Je vous remercie tout le monde. Passez une
8 belle soirée.

9

10 AJOURNEMENT

11

12

13 SERMENT D'OFFICE :

14 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
15 certifie sous mon serment d'office, que les pages
16 qui précèdent sont et contiennent la transcription
17 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
18 moyen du sténomasque d'une retransmission en
19 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

20

21 ET J'AI SIGNE:

22

23

24

Sténographe officiel. 200569-7

25