

**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 20 MAI 2021  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 10

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	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE L'AQCIÉ-CIFQ	
JOCELYN B. ALLARD	
PIERRE VÉZINA	
PAUL PAQUIN	
INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX	9
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	32
PREUVE DE L'ASSQ	
YANNICK CHARETTE	
YVES JUNEAU	
INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANNICK TOURILLON	43
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	68
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	73
PREUVE DE LA FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	81
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me SIMON TURMEL	101
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	108
RÉINTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL	124

PREUVE DE UC

VIVIANE DE TILLY

INTERROGÉE PAR Me HÉLÈNE SICARD 133

INTERROGÉE PAR LA FORMATION 152

RÉINTERROGÉE PAR Me HÉLÈNE SICARD 154

PREUVE DU GRAME

NICOLE MOREAU

INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET 157

PREUVE DU ROÉÉ

JEAN-PIERRE FINET

BERTRAND SCHEPPER

INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY 176

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL 189

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 192

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (FCEI) : Produire un tableau démontrant les seuils qu'on obtiendrait, de façon dégressive, à partir 15 kW en descendant, pour les prochaines années (demandé par la Formation)	132
--	-----

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingtième  
2 (20e) jour du mois de mai :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt (20) mai  
8 deux mille vingt et un (2021) par visioconférence.  
9 Dossier R-4041-2018 Phase 2 : Demande relative au  
10 programme GDP Affaires. Poursuite de l'audience.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bonjour. Maître Lanoix de l'AQCIÉ-CIFQ, êtes-vous  
13 là?

14 Me SYLVAIN LANOIX :

15 Oui, je suis là.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Parfait. On va commencer avec la preuve de l'AQCIÉ-  
18 CIFQ. Ça vous va?

19

20 PREUVE DE L'AQCIÉ-CIFQ

21

22 Me SYLVAIN LANOIX :

23 Très bien. Alors, bonjour, Madame la Présidente.

24 Bonjour Monsieur le Régisseur et madame la

25 Régisseur. Donc, Maître Sylvain Lanoix pour l'AQCIÉ

1 et la CIFQ. Alors, permettez-moi de vous présenter  
2 le panel de témoins qui présentera la preuve de ces  
3 intervenants. D'abord, monsieur Paul Paquin,  
4 analyste mandaté par les deux intervenants,  
5 monsieur Jocelyn Allard, président de l'Association  
6 québécoise des consommateurs industriels  
7 d'électricité et monsieur Pierre Vézina, directeur  
8 - énergie environnement et service au Conseil de  
9 l'industrie forestière du Québec.

10 Alors, Madame la Greffière, si vous voulez  
11 bien procéder à l'assermentation.

12 \_\_\_\_\_  
13 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingtième  
14 (20e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

15  
16 JOCELYN B. ALLARD, avocat, président de Association  
17 québécoise des consommateurs industriels  
18 d'électricité, ayant une place d'affaires au 1010,  
19 rue Sherbrooke Ouest, Bureau 1600, Montréal  
20 (Québec);

21  
22 PIERRE VÉZINA, consultant, ayant une place  
23 d'affaires au 87, Chemin du Godendard, Lac-Beauport  
24 (Québec);

25



1 PAUL PAQUIN, consultant en énergie, ayant une place  
2 d'affaires au 1685, rue Séguin, Brossard (Québec);

3

4 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
5 solennelle, déposent et disent :

6

7 INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX :

8 Bien. Merci, Madame la Greffière.

9 Q. [1] Alors, tout d'abord indiquez que la preuve  
10 écrite des intervenantes est contenue dans le  
11 mémoire préparé sous la direction de l'analyste  
12 Paul Paquin qui est sous la cote C-AQCIE-CIFQ-0022.  
13 Vous avez, de plus, une pièce qui a été produite  
14 lors de l'audience sous la cote C-AQCIE-CIFQ-0026  
15 et finalement nous avons produit hier soir une  
16 présentation au soutien du témoignage de monsieur  
17 Paquin d'aujourd'hui, là, qui vous a donc été  
18 transmise et cotée sous la cote C-AQCIE-CIFQ-0027.

19 Alors, je vais d'abord demander à monsieur  
20 Paquin, adoptez-vous ces documents comme valant  
21 comme votre témoignage dans le présent dossier?  
22 Votre micro, Monsieur Paquin. Votre micro est  
23 fermé, Monsieur Paquin.

24 M. PAUL PAQUIN :

25 R. Oui. Oui.

1 Q. **[2]** La réponse est « oui ». Merci. Monsieur Allard,  
2 adoptez-vous ces documents comme valant votre  
3 témoignage dans le présent dossier?

4 M. JOCELYN B. ALLARD :

5 R. Oui.

6 Q. **[3]** Et monsieur Vézina, même question, adoptez-vous  
7 ces documents comme valant votre témoignage dans le  
8 présent dossier?

9 M. PIERRE VÉZINA :

10 R. Oui, je les adopte.

11 Q. **[4]** Bien. Alors, nous allons débiter, si vous le  
12 permettez, avec la présentation de monsieur Paquin  
13 et, s'ils le jugent nécessaire, monsieur Allard et  
14 monsieur Vézina pourront compléter avec quelques  
15 commentaires.

16 M. PAUL PAQUIN :

17 R. Alors, bonjour, Mesdames et Monsieur les  
18 Régisseurs. Alors, je vais vous présenter les faits  
19 saillants du mémoire de l'AQCIE et du CIFQ en y  
20 apportant quelques ajustements et compléments qui  
21 nous sont apparus nécessaires.

22 Alors, comme c'est indiqué, le mémoire de  
23 l'AQCIE et du CIFQ traite des sujets suivants :

24 - Un appui financier unitaire moyen de  
25 soixante dollars (60 \$) du kilowatt;

- 1                   - Une rémunération dégressive selon le  
2                   niveau d'effacement;  
3                   - Une analyse de rentabilité de  
4                   l'option;  
5                   - La mise en place d'un programme  
6                   commercial en efficacité énergétique  
7                   afin d'inciter l'installation des  
8                   équipements nécessaires à la GDP chez  
9                   les participants, tel que considéré à  
10                  la décision D-2019-164;

11                Et enfin :

- 12                  - Le traitement de certains textes  
13                  proposés au document Tarifs  
14                  d'électricité.

15                        Alors concernant l'appui financier moyen de  
16                        soixante dollars du kilowatt (60 \$/kW), comme ça a  
17                        été mentionné déjà pendant l'audience, le montant  
18                        de soixante dollars du kilowatt (60 \$/kW) est  
19                        dérivé d'un signal de prix de soixante-dix dollars  
20                        du kilowatt (70 \$/kW), auquel est soustraite une  
21                        approximation des coûts d'équipement qu'il est  
22                        requis d'installer.

23                        Alors dans sa décision on se souviendra que  
24                        la décision D-2019-164, la Régie a suggéré de  
25                        compenser ce coût estimé à environ dix virgule cinq

1 dollars du kilowatt (10,5 \$/kW) par la voie d'un  
2 éventuel programme d'efficacité énergétique.

3 Alors l'AQCIE et le CIFQ sont favorables à  
4 la mise en place de l'Option avec un appui moyen  
5 financier de soixante dollars du kilowatt  
6 (60 \$/kW), car cette Option est rentable pour le  
7 Distributeur. Et comme on le verra plus loin...  
8 comme on le verra plus loin, et est donc  
9 avantageuse autant pour les clients participants  
10 que pour l'ensemble de la clientèle.

11 Cependant, l'AQCIE et le CIFQ recommandent  
12 également la mise en place d'un programme  
13 commercial ou une intervention en efficacité  
14 énergétique, comme on le verra plus loin.

15 Nous allons passer maintenant à la  
16 rémunération dégressive. Alors dans sa décision  
17 D-2019-164, la Régie demande au Distributeur de  
18 déposer une proposition comprenant un appui  
19 financier dégressif tenant compte de la taille de  
20 la charge interrompue. Alors en répondant à cette  
21 demande, le Distributeur propose les appuis  
22 financiers suivants : soit une première tranche de  
23 quinze à deux cents dollars... quinze (15 kW) à  
24 deux cents kilowatts (200 kW) à soixante-cinq  
25 dollars du kilowatt (65 \$/kW); de deux cents

1 (200 kW) à six cents (600 kW) à soixante dollars du  
2 kilowatt (60 \$/kW); de six cents (600 kW) à mille  
3 deux cents (1200 kW) à cinquante-cinq (55 \$/kW); de  
4 mille deux cents (1200 kW) à mille huit cents  
5 (1800 kW) à cinquante (50 \$/kW); et plus de mille  
6 huit cents (1800 kW) à quarante-cinq (45 \$/kW).

7 Je ne sais pas si je m'étais trompé, dans  
8 le quinze (15 kW) à deux cents (200 kW) c'est  
9 soixante-cinq dollars du kilowatt (65 \$/kW), je  
10 sais pas si j'avais dit soixante (60 \$/kW), là.  
11 Alors selon le Distributeur, l'appui financier  
12 total résultant de l'application de sa proposition  
13 aux effacements de l'hiver deux mille dix-neuf-deux  
14 mille vingt (2019-2020) est neutre par rapport à un  
15 appui financier uniforme de soixante dollars du  
16 kilowatt (60 \$/kW).

17 On se souviendra aussi que dans sa décision  
18 D-2019-164 la Régie a également présenté un  
19 scénario montrant les appuis financiers suivants.  
20 On peut constater que le niveau des strates est  
21 différent du scénario proposé par HQD. En effet,  
22 les appuis financiers par strate est aussi très  
23 différent, variant de quatre-vingts dollars du  
24 kilowatt (80 \$/kW) pour la première tranche et  
25 vingt dollars du kilowatt (20 \$/kW) pour les

1 effacements de plus de deux mille cinq cents  
2 kilowatts (2500 kW).

3 Alors dans la prochaine... à la prochaine  
4 page, la figure suivante montre l'appui en dollars  
5 et en dollars du kilowatt selon les effacements,  
6 les capacités effacées pour les scénarios  
7 suivants : un appui financier par strate selon la  
8 proposition de HQD; un appui financier par strate  
9 selon le scénario de la décision D-2019-164; un  
10 appui financier de soixante dollars du kilowatt  
11 (60 \$/kW); et un appui financier uniforme de  
12 soixante-dix dollars du kilowatt (70 \$/kW).

13 Alors les deux figures qui sont là  
14 montrent, en dollars le kilowatt et en dollars  
15 selon les kilowatts effacés, l'évolution selon les  
16 capacités. Alors on peut constater que la  
17 différence entre les scénarios s'accroît à partir  
18 de deux mille kilowatts (2000 kW) d'effacement. Et  
19 à partir de trois mille kilowatts (3000 kW),  
20 l'appui financier unitaire du scénario de la Régie  
21 est inférieur à l'appui financier unitaire de  
22 l'option d'électricité interruptible, pour un  
23 effacement de cent heures (100 h). En effet, dans  
24 ce dernier cas, le versement du Distributeur est de  
25 quarante dollars du kilowatt (40 \$/kW).

1                   Alors permettez-moi maintenant, je vais  
2                   sortir un peu de mon texte pour présenter... pour  
3                   illustrer l'impact des scénarios pour un  
4                   participant. Vous pouvez laisser les figures s'il  
5                   vous plaît. Alors prenons l'exemple d'un  
6                   participant qui s'efface pour trois mille kilowatts  
7                   (3000 kW). Sur la figure de droite, on peut voir  
8                   que selon le scénario Régie il recevrait un appui  
9                   financier de quarante dollars du kilowatt (40 \$/kW)  
10                  environ, soit une valeur correspondant à la  
11                  contribution versée à un participant de l'OÉI pour  
12                  cent heures (100 h) d'interruption.

13                  Allons maintenant à la figure de gauche.  
14                  Selon les conditions actuelles, soit soixante-dix  
15                  dollars du kilowatt (70 \$/kW), ce participant  
16                  recevrait deux cent dix mille dollars (210 000 \$).  
17                  Mais, selon le scénario Régie, il recevrait cent  
18                  vingt mille dollars (120 000 \$), soit une  
19                  diminution de quarante-trois pour cent (43 %). Il  
20                  s'agit d'une diminution importante, qui pourrait  
21                  certainement influencer la décision de ce  
22                  participant de maintenir son adhésion à l'option.

23                  Je reviens maintenant à ma présentation.  
24                  Alors, aux conditions actuelles de l'OÉI, il n'y a  
25                  aucun abonnement de moyenne puissance qui participe

1 à cette option. Et ça, c'est indiqué aux notes  
2 sténographiques du dix-neuf (19) mai. J'ai pu voir,  
3 ce matin, c'est à la page 34.

4 Alors, étant donné que quatre-vingt-dix-  
5 neuf pour cent (99 %) de participants de l'hiver  
6 deux mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020),  
7 ont un effacement inférieur à deux mille kilowatts  
8 (2000 kW), les courbes suivantes focalisent sur les  
9 effacements de quinze kilowatts (15 kW) à deux  
10 mille kilowatts (2000 kW).

11 Alors, on peut faire les constatations  
12 suivantes : concernant l'appui financier exprimé en  
13 dollars, soit la figure de gauche, le scénario  
14 proposé par le Distributeur est très semblable au  
15 scénario d'appui uniforme de soixante dollars du  
16 kilowatt (60 \$/kW). Pour le scénario Régie, il est  
17 très semblable au scénario d'appui uniforme de  
18 soixante-dix (70), jusqu'à un effacement de huit  
19 cents kilowatts (800 kW), mais il s'en éloigne  
20 substantiellement par la suite.

21 Concernant la figure de droite, soit  
22 l'appui unitaire... l'appui financier unitaire, le  
23 scénario proposé par le Distributeur est légèrement  
24 supérieur au scénario d'appui uniforme de soixante  
25 dollars du kilowatt (60 \$/kW), jusqu'à un



1 effacement d'environ huit cents kilowatts (800 kW),  
2 puis devient légèrement inférieur à celui-ci par la  
3 suite. Pour le scénario Régie, il présente des  
4 variations du coût unitaire beaucoup plus  
5 prononcées. Le coût unitaire est substantiellement  
6 supérieur à celui du réseau uniforme, de soixante  
7 dollars du kilowatt (60 \$/kW), des effacements  
8 inférieurs à cinq cents kilowatts (500 kW). Il  
9 croise celui-ci à environ onze cents kilowatts  
10 (1100 kW), puis s'en écarte substantiellement par  
11 la suite.

12 Alors, étant donné les différences  
13 importantes entre les scénarios du Distributeur et  
14 celui de la Régie, les intervenants ont analysé un  
15 scénario intermédiaire. Il consiste essentiellement  
16 à rehausser l'appui de la première strate, scénario  
17 du Distributeur, à soixante-dix dollars du kilowatt  
18 (70 \$/kW).

19 Alors, en appliquant aux données... en  
20 appliquant ce scénario aux données de l'hiver deux  
21 mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020),  
22 l'AQCIE et le CIFQ évaluent que l'appui unitaire  
23 moyen de ce scénario est de soixante-deux virgule  
24 trois dollars du kilowatt (62,03 \$/kW), soit une  
25 hausse de trois virgule huit pour cent (3,8 %), par

1 rapport au scénario HQD.

2 Alors, la figure suivante l'évolution du  
3 coût unitaire selon le scénario proposé par le  
4 Distributeur et le scénario des intervenants. On  
5 peut faire les constants suivants : l'écart du coût  
6 unitaire diminue avec l'augmentation... l'écart de  
7 coût unitaire entre les deux scénarios diminue avec  
8 l'augmentation des kilowatts effacés. L'écart le  
9 plus important est dans la strate quinze (15) à  
10 deux cents kilowatts (200 kW). Cette strate  
11 regroupe soixante-quatre (64)... soixante-treize  
12 virgule quatre pour cent (73,4 %) des abonnements  
13 de l'hiver deux mille dix-neuf, deux mille vingt  
14 (2019-2020), selon la... la référence est indiquée.  
15 Et la proposition des intervenants devrait  
16 permettre de maintenir la participation à l'option.

17 Alors, on arrive aux recommandations de  
18 l'AQCIE-CIFQ. Alors, l'AQCIE et le CIFQ considèrent  
19 que la proposition du Distributeur est préférable  
20 au scénario Régie, en raison notamment d'un appui  
21 financier unitaire qui demeure supérieur à la  
22 rémunération reçue des participants de l'OÉI,  
23 quelles que soient les capacités effacées.

24 Les intervenants recommandent de hausser la  
25 contribution de la strate quinze (15) à deux cents

1 kilowatts (200 kW) du scénario HQD à soixante-dix  
2 kilowatts (70 kW)... dollars du kilowatt (70 \$/kW).  
3 L'impact est mineur sur le coût unitaire total de  
4 l'option, mais permettra certainement de fidéliser  
5 les soixante-treize virgule quatre pour cent  
6 (73,4 %) des abonnements existants qui adhèrent au  
7 programme et qui reçoivent actuellement cette  
8 rémunération de soixante-dix dollars du kilowatt  
9 (70 \$/kW). Il est à noter que ceux-ci contribuent à  
10 près de vingt-deux pour cent (22 %) de la capacité  
11 effacée de deux cent quatre-vingt-quinze mégawatts  
12 (295 MW) observée à l'hiver deux mille dix-neuf-  
13 deux mille vingt (2019-2020).

14 Nous allons passer maintenant à l'analyse  
15 de la rentabilité de l'option. Alors ; l'analyse  
16 économique présentée par les intervenants est basée  
17 sur le bilan de puissance du vingt-cinq (25)  
18 février deux mille vingt et un (2021) et les  
19 données économiques fournies par le Distributeur.  
20 D'entrée de jeu, les intervenants sont d'accord  
21 avec HQD qu'il faut déterminer l'année des achats  
22 de long terme en considérant l'absence de l'Option  
23 et la limite de onze cents mégawatts (1100 MW)  
24 retenue par la Régie pour des achats sur les  
25 marchés de court terme.

1                   Comme on peut le constater au tableau  
2                   ci-dessous, dans de telles circonstances, des  
3                   achats sur le marché de long terme seraient requis  
4                   à l'hiver deux mille vingt-trois-deux mille vingt-  
5                   quatre (2023-2024).

6                   On le voit à la dernière ligne du tableau,  
7                   si on fait la sommation des achats de court terme  
8                   et GDP, on dépasse le onze cents kilowatts  
9                   (1100 kW), on est à mille deux cent quinze  
10                  kilowatts (1215 kW), donc, on dépasse les onze  
11                  cents kilowatts (1100 kW).

12                  Alors, l'analyse de rentabilité... de  
13                  sensibilité, excusez, porte sur les variations  
14                  suivantes : les besoins d'approvisionnement de long  
15                  terme en puissance reportés de un an, soit de  
16                  l'hiver deux mille vingt-quatre-deux mille vingt-  
17                  cinq (2024-2025); un niveau d'appui de soixante-dix  
18                  kilowatts (70 kW) pour prendre en considération la  
19                  possibilité de la mise en place d'un programme  
20                  d'efficacité énergétique; la prise en compte des  
21                  coûts évités de transport; la prise en compte des  
22                  coûts évités de distribution; la prise en compte  
23                  des coûts évités de transport et de distribution,  
24                  les deux ensemble.

25                  Il est à souligner que ces coûts-là, dans

1 la décision de la Régie, dans la phase 1, dans sa  
2 décision a dit que ces coûts-là ne devraient pas  
3 être pris en compte. Alors, c'est exact et on s'y  
4 conforme, sauf que depuis ce temps-là, le  
5 Distributeur est en train de faire une étude pour  
6 justifier l'introduction de ces coûts-là et peut-  
7 être qu'éventuellement, ces coûts-là pourraient  
8 être reconnus.

9           Alors, c'est la raison pour laquelle nous  
10 faisons une analyse de sensibilité sur ces coûts.  
11 Et on considère également une sensibilité au taux  
12 de réserve de dix pour cent (10 %) au lieu du dix-  
13 sept pour cent (17 %) actuellement retenu.

14           En effet, selon l'historique présenté  
15 ci-dessous il apparaît que le taux de réserve de  
16 dix-sept pour cent (17 %) est surévalué.

17           En regardant le tableau, on peut constater  
18 qu'en faisant abstraction de l'hiver deux mille  
19 quinze-deux mille seize (2015-2016), qui semble  
20 être vraiment embryonnaire, l'effacement réel a été  
21 supérieur à l'effacement planifié pour les hivers  
22 deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017),  
23 deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-  
24 2018), et deux mille dix-neuf-deux mille vingt  
25 (2019-2020).

1                   A été légèrement inférieur pour l'hiver  
2                   deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-  
3                   2019), on le voit à quatre-vingt-dix-huit pour cent  
4                   (98 %) et inférieur à dix pour cent (10 %) pour  
5                   l'hiver deux mille vingt-deux mille vingt et un  
6                   (2020-2021).

7                   Mais, selon le Distributeur, l'écart de dix  
8                   pour cent (10 %) pour l'hiver deux mille vingt-  
9                   deux mille vingt et un (2020-2021) est une  
10                  conséquence de la COVID et s'il n'y avait pas eu de  
11                  situation extraordinaire, ça aurait aidé à  
12                  atteindre proche de quatre cent sept mégawatts  
13                  (407 MW), selon des notes sténo du dix-huit (18)  
14                  mai, aux pages 142-143.

15                  D'ailleurs, il est même étonnant qu'il y  
16                  ait eu huit événements de pointe critique pour  
17                  l'hiver deux mille vingt- deux mille vingt et un  
18                  (2020-2021), c'est indiqué à l'engagement 1,  
19                  puisque les besoins réels enregistrés à la pointe  
20                  de l'hiver ont été de trente-six mille deux cent  
21                  cinquante mégawatts (36 250 MW), soit deux mille  
22                  cinq cent vingt-cinq mégawatts (2525 MW) de moins  
23                  que les besoins anticipés de trente-huit mille sept  
24                  cent soixante-cinq mégawatts (38 765 MW).

25                  Considérant ces faits, selon les

1 intervenants, il est raisonnable et même  
2 conservateur de considérer une réserve de dix pour  
3 cent (10 %).

4 Alors, ici, on présente un tableau qui  
5 présente les résultats de cette analyse de  
6 sensibilité. Le scénario Bilan février deux mille  
7 vingt (2020) correspond à la proposition du  
8 Distributeur, soit un appui financier moyen de  
9 soixante dollars du kilowatt (60 \$/kW).

10 Le tableau présente également la  
11 rentabilité de la proposition des intervenants  
12 d'augmenter l'appui financier de la première  
13 tranche à soixante-dix dollars du kilowatt  
14 (70 \$/kW).

15 Alors, je ne passerai pas à travers chacun  
16 des cellules de ce tableau. Cependant, ces  
17 résultats permettent de conclure que l'option est  
18 rentable selon les conditions proposées par HQD et  
19 l'analyse de sensibilité montre la robustesse de la  
20 rentabilité.

21 On peut également ajouter que le scénario  
22 AQCIE-CIFQ montre une rentabilité un peu moindre  
23 que celui proposé par HQD, mais les intervenants  
24 considèrent qu'ils peuvent maintenant améliorer la  
25 participation à l'option.

1                   Nous allons maintenant traiter du programme  
2 commercial ou l'intervention en efficacité  
3 énergétique.

4                   Alors, les intervenants rappellent que le  
5 prix actuel de soixante-dix dollars du kilowatt  
6 (70 \$/kW) a permis de satisfaire les besoins et  
7 attentes du Distributeur, sans susciter de  
8 débordement dans l'offre des participants.

9                   L'audit réalisé par Technosim auprès des  
10 clients participant au Programme confirme que le  
11 seuil minimal identifié par ceux-ci est en moyenne  
12 de soixante dollars du kilowatt (60 \$/kW) avec une  
13 médiane de soixante-dix dollars du kilowatt  
14 (70 \$/kW).

15                   Cependant, le seuil minimal identifié par  
16 les clients ne participant pas au Programme est en  
17 moyenne de quatre-vingt-dix-sept dollars du  
18 kilowatts (97 \$/kW) avec une médiane de quatre-  
19 vingt-cinq dollars du kilowatt (85 \$/kW).

20                   Alors, comme on vient de le voir, l'analyse  
21 de sensibilité de la rentabilité de l'Option montre  
22 que la rentabilité se maintient même avec un appui  
23 financier de soixante-dix dollars du kilowatt  
24 (70 \$/kW).

25                   Il serait donc rentable de financer le coût



1 de l'installation d'équipements chez les  
2 participants actuellement estimé à environ dix  
3 virgule cinq dollars (10,5 \$/kW) (D-2019-164, page  
4 74) en proposant un programme commercial ou une  
5 intervention en efficacité énergétique.

6 Le montant de dix virgule cinq dollars du  
7 kilowatt (10,5 \$/kW) est une valeur annuelle, ainsi  
8 le montant réel qu'une éventuelle intervention en  
9 efficacité énergétique devra verser dépend du  
10 nombre d'actions de participation à l'Option.

11 Alors, par exemple, comme il est indiqué au  
12 mémoire, le montant maximal de la contribution pour  
13 une participation de cinq (5) ans est de quarante-  
14 sept virgule trente-quatre dollars (47,34 \$/kW),  
15 alors que le montant maximal est de quatre-vingt-  
16 huit virgule cinquante-trois dollars du kilowatt  
17 (88,53 \$/kW) pour une participation prévue de (dix)  
18 10 ans.

19 Il s'agit donc d'une contribution qui  
20 pourrait être substantielle et qui pourrait inciter  
21 plus d'abonnés à participer à l'Option tout en  
22 étant rentable pour le Distributeur et ses clients.

23 Il est à noter que le Distributeur préfère  
24 attendre de constater les effets de l'application  
25 des modalités de l'Option avant de juger s'il y a

1 lieu t de mettre en place un tel programme.

2 L'AQCIE et le CIFQ recommandent plutôt que  
3 le Distributeur mette en place dans les plus brefs  
4 délais une proposition de programme commercial ou  
5 une proposition d'intervention en efficacité  
6 énergétique visant à compenser le coût de  
7 l'installation d'équipements chez les abonnés qui  
8 adhèrent à l'Option.

9 En effet, étant donné la rentabilité de  
10 l'Option il y a lieu de s'assurer de mettre en  
11 place les mesures qui permettent l'atteinte de la  
12 contribution maximale de cette Option.

13 Nous allons passer maintenant aux  
14 modifications proposées au document Tarifs  
15 d'électricité.

16 Alors, l'AQCIE et le CIFQ avait proposé  
17 leur mémoire de modifications aux articles 4.77 et  
18 4.80 qui parlaient des limitations qui pourraient  
19 être imposées aux clients qui voudraient adhérer à  
20 l'Option, mais nous comprenons que selon les notes  
21 sténographiques du dix-neuf (19) mai deux mille  
22 vingt et un (2021), particulièrement aux pages 144  
23 à 153, l'article 4.77 n'est plus nécessaire. Il n'y  
24 aura donc aucune limitation au nombre d'adhésion.

25 En conséquence, l'AQCIE et le CIFQ retirent

1 la recommandation qu'ils avaient formulée dans leur  
2 mémoire concernant les articles 4.77 et 4.80.

3 Alors ça termine ma présentation. Je vous  
4 remercie de votre attention.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Lanoix, avez-vous des questions pour vos  
7 témoins?

8 Me SYLVAIN LANOIX :

9 Non. Pas de questions.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci. Alors, est-ce qu'il y a des intervenants...

12 M. PIERRE VÉZINA :

13 Excusez-moi. Peut-être qu'on aurait oublié qu'on  
14 aurait oublié qu'on avaient peut-être quelques  
15 commentaires supplémentaires à ajouter pour le  
16 témoin, si vous permettez.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Absolument, allez-y.

19 M. PIERRE VÉZINA :

20 R. Alors d'abord... D'accord, alors bonjour, Madame la  
21 Présidente, et Madame et Messieurs les Régisseurs.  
22 Alors en fait je voulais juste ici rappeler pour  
23 les industriels, le premier enjeu auquel nous on  
24 pense qu'on fait face c'est éventuellement le  
25 risque d'un certain effritement de la participation

1 des membres industriels du CIFQ notamment, mais en  
2 général. Et possiblement une perte d'intérêt aussi  
3 à l'accroissement des participants dans l'avenir,  
4 si la valeur de l'Option est réduite.

5 Donc, c'est un enjeu puisqu'on pourrait  
6 voir d'autres moyens arriver plus rapidement,  
7 d'autres moyens qui sont plus coûteux et qui  
8 auraient des impacts sur, à ce moment-là,  
9 l'ensemble de la clientèle du Distributeur.

10 D'autre part, j'ai eu l'occasion de  
11 discuter avec certains de nos membres en leur  
12 annonçant qu'il allait y avoir des baisses  
13 éventuelles dans leur rémunération. Alors j'ai été  
14 naturellement traité d'oiseau de mauvais augure et  
15 dans le contexte ce qu'on m'a dit c'est que  
16 dépendamment des situations naturellement, les  
17 entreprises allaient revoir leur position  
18 dépendamment de la tranche dans laquelle elles  
19 allaient se retrouver et la réduction à laquelle  
20 ils s'attendent. Naturellement, dans notre secteur  
21 on peut observer que la situation va quand même  
22 particulièrement bien. Ce qui fait en sorte que  
23 naturellement les industriels dans ces conditions-  
24 là se montrent moins intéressés à faire des actions  
25 qui sont parfois plus lourdes de gestion, qui peut-

1 être risquent d'avoir des impacts sur la  
2 production, dont la valeur est relativement élevée  
3 et qui pourrait entraîner naturellement des pertes.  
4 Ce qui est toujours assez difficile à évaluer dans  
5 ce genre d'Option-là, surtout considérant la  
6 fluctuation du nombre d'heures de participation  
7 annuelle auquel on peut faire face. Donc, c'étaient  
8 les éléments que je voulais vous partager. Merci.

9 M. JOCELYN B. ALLARD :

10 R. Madame la Présidente, si je peux également  
11 rajouter, Jocelyn Allard pour l'AQCIE. Évidemment,  
12 je corrobore ce que mon collègue Vézina vient de  
13 mentionner pour... au nom du CIFQ. Vous savez dans  
14 ce dossier-là, nous, l'AQCIE, on a un conseil  
15 d'administration, on a un comité de réglementation.  
16 Et depuis les phases précédentes de ce dossier, qui  
17 a commencé un certain temps, on cherchait à  
18 savoir... évidemment à valider quelle position nous  
19 pouvions avoir dans ce dossier. Quelle était  
20 l'analyse qu'on devait se préoccuper, quels étaient  
21 les intérêts? Et comme je l'ai mentionné dans les  
22 phases précédentes, j'avais de la misère à trouver  
23 des membres chez nous, qui avaient un intérêt... un  
24 grand intérêt pour le programme GDP Affaires. Parce  
25 que la réflexion, puis ce qu'on me donnait même à

1 l'époque, je l'ai mentionné dans une phase  
2 précédente, alors qu'on témoignait en présentiel,  
3 c'est qu'à soixante-dix dollars (70 \$) c'était...  
4 c'était pas assez intéressant. Alors le coût moyen,  
5 les coûts... il y a des coûts qui ne sont pas  
6 captés, c'est du trouble. Ça vient perturber notre  
7 production et... C'était pas quelque chose qui  
8 était vraiment intéressant. Mais évidemment, si  
9 c'est un outil qui est là, bien tant mieux. Alors  
10 on peut avoir accès. Mais j'avais de la misère à  
11 trouver un grand intérêt.

12 Alors évidemment, moi, je demeure un peu  
13 sceptique quand j'entends et quand je retiens de ce  
14 qui est maintenant proposé, que les montants vont  
15 aller à la baisse, alors qu'on disait que c'était  
16 déjà peut-être pas très intéressant ou c'était plus  
17 ou moins attirant le... alors avec un coût à  
18 soixante-dix dollars (70 \$). Alors si on baisse un  
19 coût à soixante (60), évidemment ça devient encore  
20 moins intéressant.

21 Je comprends qu'il y aurait peut-être des  
22 façons d'aménager, c'est ce qu'on propose à tout le  
23 moins et qu'on vienne compenser certains des coûts  
24 avec les programmes d'efficacité énergétique, les  
25 programmes commerciaux. Donc, ça peut à tout le

1 moins ramener vers le soixante-dix (70) ou essayer  
2 d'aller un petit peu plus haut pour rendre ça  
3 plus... plus intéressant, mais c'est ce que je  
4 voulais vous partager. C'est que, moi, quand je  
5 parle aux membres... puis je comprenais que même  
6 dans les témoins d'Hydro-Québec, là, j'ai pris en  
7 note que monsieur Chakra, le dix-huit (18) mai, qui  
8 mentionnait que... qui confirmait qu'à soixante-dix  
9 dollars (70 \$), il y a plusieurs des participants  
10 qui ne trouvaient pas ça suffisant. Alors, ça  
11 confirmait, moi, les discussions que j'ai eues avec  
12 les membres de l'AQCIE qui pourraient être  
13 intéressé à ce programme, à cette option tarifaire,  
14 devrais-je dire. Alors, ça complète ce que je  
15 voulais mentionner à ce stade-ci, merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. [5] Merci. Avant que je repasse la question aux  
18 intervenants, Monsieur... Maître Lanoix, avez-vous  
19 d'autres questions ou autres commentaires, avant le  
20 contre-interrogatoire?

21 Me SYLVAIN LANOIX :

22 Non.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait. Je vous remercie. Alors, est-ce qu'il y a  
25 des intervenants qui souhaitent contre-interroger

1 l'AQCIE, les témoins de l'AQCIE/CIFQ? Juste allumer  
2 votre caméra, je vais pouvoir vous voir, à ce  
3 moment-là. Ou lever la main. Virtuellement, bien  
4 sûr. Alors, je n'en vois pas. À ce moment-là, je  
5 vais demander à maître Turmel, d'Hydro-Québec, si  
6 vous avez des questions?

7 Me SIMON TURMEL :

8 Oui, bonjour, Madame la Présidente. Non, nous  
9 n'aurons pas de questions.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait, je vous remercie. Maître Gariépy, avez-  
12 vous des questions pour les témoins de l'AQCIE-  
13 CIFQ?

14 Me ANNIE GARIÉPY :

15 Je n'aurai pas de questions, merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci.

18 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

19 Mme ESTHER FALARDEAU :

20 Q. **[6]** Bon... bonjour, Monsieur Vézina. Alors...  
21 Monsieur Paquin. Juste une question : Monsieur  
22 Vézina, vous dites que vous anticipez que... une  
23 baisse de l'appui financier aurait un effet sur  
24 l'effacement. J'aimerais ça que vous développiez un  
25 peu plus sur la façon dont vous en êtes arrivé à



1           cette conclusion-là.

2                       Est-ce que vous avez fait une évaluation de  
3           l'impact sur l'effacement, de passer de la  
4           situation actuelle à la situation proposée par le  
5           Distributeur? Est-ce que c'est sur la base de  
6           conversations que vous avez eues? Donc, c'est une  
7           appréciation, que j'ai appelée hier  
8           « qualitative », si on veut, là, ou c'est... si  
9           vous avez une compréhension plus quantitative, plus  
10          fine de l'importance, vous pouvez nous donner une  
11          idée de l'importance de cet impact-là que vous  
12          anticipez sur l'effacement?

13          M. PIERRE VÉZINA :

14          R. En fait, je pense que c'est effectivement plus  
15          qualitatif, dans le sens où ce sont des discussions  
16          avec les membres qui participent au programme. On  
17          n'a pas fait une analyse...

18          Q. [7] Hum-hum.

19          R. ... exhaustive, avec un sondage, là, spécifique, en  
20          fonction du cadre particulier des propositions qui  
21          étaient sur la table. Sauf qu'habituellement, les  
22          participants, quand on leur dit que ça va  
23          éventuellement baisser la valeur... Qui, d'autre  
24          part, eux aussi voient les coûts de pétrole qui  
25          montent pour ceux qui utilisent des moyens

1 thermiques, que je dirais, là, pour compenser  
2 l'abaissement de puissance. Et ça aussi, ça entre  
3 dans le calcul. Dans certains cas, leurs appareils  
4 qui servent de relève sont vieillissants et ils  
5 doivent aussi se poser la question, si ça vaut la  
6 peine de maintenir leur présence, compte tenu du  
7 fait qu'ils devront, s'ils veulent les remplacer,  
8 agir plus rapidement.

9           Souvent, c'est des choses qui ne sont pas  
10 prises en compte ou c'est plus difficile à prendre  
11 en compte dans une étude plus large comme l'a fait  
12 Technosim. Et les participants qui répondent au  
13 sondage ne pensent pas immédiatement à l'ensemble  
14 des enjeux que ça soulève, notamment la question de  
15 l'opération, ici.

16           Puis, je pense que monsieur Parent l'a  
17 largement souligné, les impacts, je dirais, bon,  
18 qui peuvent semblent secondaires, mais qui souvent,  
19 dans une organisation industrielle, sont promis. Et  
20 le contexte économique, aussi, que j'ai mentionné  
21 tantôt, fait en sorte que...

22           Il faut comprendre que dans la performance  
23 de l'entreprise, lorsque ça va particulièrement  
24 bien, on ne veut surtout pas avoir de  
25 problématiques avec la production. Et chaque fois

1 qu'on entre dans un processus d'abaissement, bien,  
2 est-ce qu'il y a un risque lors de la reprise? Est-  
3 ce que ça va entraîner, éventuellement, si je  
4 m'arrête un trop nombre d'heures par année, des  
5 pertes de production?

6 Ces aspects-là ne sont pas faciles à  
7 analyser et ça demande quand même du temps. Et  
8 comme les membres pour qui... auxquels j'ai parlé,  
9 pour l'instant, je peux vous dire qu'ils vont tous  
10 réévalué leur situation, en fonction de la valeur  
11 qui va leur être proposée.

12 Malheureusement, je n'ai pas de balises  
13 quantitatives, on n'a pas fait de sondages  
14 spécifiques, voilà.

15 Q. **[8]** Merci, Monsieur Vézina, je n'ai plus de  
16 questions.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[9]** Bonjour, Lise Duquette pour la Formation, j'ai  
19 une seule question et je vous amènerais à la  
20 dernière phrase de votre présentation, à la page 16  
21 de 16, sur les modifications proposées au documents  
22 « Tarifs d'électricité ».

23 Alors, vous indiquez que vous avez compris  
24 des discussions qu'on avait eues hier, avec Hydro-  
25 Québec, que l'article 4.77 n'est plus nécessaire.

1                   La réponse de madame Caron, à mon souvenir,  
2                   était plus nuancée que ça, dans le sens où elle  
3                   disait qu'effectivement, ce n'était peut-être pas  
4                   utile, mais ils n'ont pas retiré leur demande qu'on  
5                   approuve l'article 4.77. Donc, ils ne s'y  
6                   opposaient pas, mais ne retireraient pas l'article  
7                   4.77, alors que c'était dans la mesure où la Régie  
8                   devrait regarder l'article 4.77 ou s'il n'y pas de  
9                   soustraction etc., est-ce que la nouvelle mouture  
10                  proposée à la pièce B-0130, Madame la greffière,  
11                  peut-être qu'on pourrait la mettre, c'est la pièce  
12                  B-0130, à la page 8 de 15, où on ne parle plus de  
13                  prorata, là, mais maintenant, mais qu'elle pourrait  
14                  restreindre... qu'Hydro-Québec pourrait restreindre  
15                  le nombre de nouvelles demandes d'adhésion.

16                   Est-ce que cette nouvelle mesure-là, si on  
17                   devait garder l'article, est-ce que ça vous  
18                   conviendrait ou est-ce que vous vous opposez à ce  
19                   que l'article soit approuvé par la Régie?

20                  M. JOCELYN B. ALLARD :

21                  Madame la greffière, Madame la présidente,  
22                  j'aimerais demander, est-ce qu'on peut aller dans  
23                  la petite salle, les trois témoins, juste pour être  
24                  certain, là, vu que c'est un positionnement plus  
25                  politique versus ce qui était proposé.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Certainement

3

4 (EN CONSULTATION)

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour Maître Allard, je ne sais pas qui de vous  
8 trois va répondre.

9 M. JOCELYN B. ALLARD :

10 R. Oui, bien je vais faire juste une petit commentaire  
11 tout de suite, après ça, je vais laisser monsieur  
12 Paquin continuer.

13 Là, je veux juste vous dire, bien écoutez,  
14 votre question était super super importante et on a  
15 pris du temps, on s'excuse, là, c'est parce qu'on a  
16 eu de la difficulté à rejoindre monsieur Vézina qui  
17 n'était pas capable de rentrer, on ne pouvait pas  
18 lui parler. On voulait être sûrs de se coordonner,  
19 alors, mais votre question était fort importante,  
20 pareil, alors, ça nous a permise d'en discuter.  
21 Alors, je laisse monsieur Paquin faire part de nos  
22 commentaires.

23 M. PAUL PAQUIN :

24 R. Disons qu'en tout début, je voudrais quand même  
25 mettre le contexte. Si on se souvient de la

1 position initiale, ça indiquait qu'il pouvait, le  
2 Distributeur pouvait diminuer des quantités. Alors,  
3 quand on a posé la question, on disait : de quelle  
4 façon on était pour le faire? Ils ont répondu  
5 initialement : « On va réduire au prorata. »

6 Alors, à ce moment-là, on disait « au  
7 prorata », là, la question qu'on s'est posée, au  
8 prorata, O.K., ça fonctionne, autrement dit tous  
9 les adhérents, tous ceux qui veulent participer,  
10 ils vont participer puis le Distributeur va dire,  
11 va prendre ce dont il a besoin puis on trouvait que  
12 c'était correct.

13 Mais ensuite de ça, mais par contre, à la  
14 suite de ça, on s'est posés la question : d'où les  
15 questions d'audience qu'on a faites, ils parlaient  
16 de... ils étaient pour, ils ont changé leur  
17 position, excusez... suite à ça, c'est que le  
18 Distributeur, il a changé sa position en réponse à  
19 la DDR-7 de la Régie où maintenant, ce n'était plus  
20 au prorata, maintenant, ils parlaient qu'ils  
21 étaient pour limiter les nouveaux adhérents en  
22 fonction du premier arrivé, premier servi.

23 Alors, là, manifestement a été, c'est quoi  
24 un nouvel adhérent, étant donné que l'option est  
25 nouvelle, est-ce qu'on reset tout à zéro puis tout

1 le monde est un nouvel adhérent ou bien des  
2 participants actuels deviennent de facto des  
3 existants et ceux des autres qui viendraient  
4 s'ajouter, qui pourraient limiter la quantité?  
5 Alors, ce qu'on nous a répondu, à ce moment-là,  
6 c'est que tous les adhérents actuels sont  
7 considérés comme étant existants, et c'est juste  
8 les nouveaux qui viendraient s'ajouter. Et ce  
9 serait uniquement par ce biais-là qu'ils pourraient  
10 contrôler... il y aurait autrement dit une quantité  
11 de mégawatts minimum qui serait existant, et ça ne  
12 pourrait qu'augmenter. Alors, c'était ça qu'était  
13 la nouvelle proposition et n'avait pas de  
14 difficulté à la limite avec ça.

15 Maintenant, suite à l'audience du dix-neuf  
16 (19) mai, effectivement, ils n'ont pas proposé  
17 d'enlever l'article 4.77. Ma compréhension, c'est  
18 qu'étant donné qu'ils ont dit, ils se posaient des  
19 questions sur son utilité, ma compréhension, c'est  
20 qu'ils avaient l'intention de l'enlever.  
21 Effectivement, ce n'est pas fait. Alors, en ce  
22 sens-là, notre position... En tout cas, je vais  
23 laisser, notre position, les gens de l'AQCIE et du  
24 CIFQ exprimer la position officielle de l'AQCIE et  
25 CIFQ là-dessus.

1 M. JOCELYN B. ALLARD :

2 R. Madame la Présidente, dans le contexte avec,  
3 évidemment, ce qu'on vient de mentionner puis  
4 l'évolution du traitement de tout ça, on pense  
5 qu'il n'y a pas nécessité d'avoir cet article-là.  
6 Il devrait être retiré. Et puis à ce moment-là il  
7 ne devrait pas y avoir de limitation au nombre  
8 d'adhésions. Ce qui nous convient. Mais évidemment  
9 si on doit avoir absolument un texte, un article  
10 équivalent, à ce moment-là, on retournerait à notre  
11 position originale dans le mémoire avec nos  
12 commentaires sur les limites à y mettre. Mais on  
13 pense que c'est préférable tout simplement oublier  
14 l'article 4.77 et puis de ne pas avoir de  
15 limitation au nombre d'adhésions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[10]** Je veux juste bien comprendre ce qu'on...  
18 Donc, si je comprends bien, on devrait retirer  
19 l'article 4.77. Mais si l'article n'était pas  
20 retiré, vous préférez avec les nouvelles demandes  
21 d'adhésion plutôt que le prorata?

22 M. JOCELYN B. ALLARD :

23 R. Effectivement.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Je vous remercie beaucoup, Maître Allard,



1 Monsieur Paquin. Ça va être l'ensemble de mes  
2 questions. Maître Lanoix, avez-vous un  
3 réinterrogatoire pour vos témoins?

4 Me SYLVAIN LANOIX :

5 Non. Ça complète. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie beaucoup. Alors, je vous remercie  
8 beaucoup messieurs les témoins et puis, avec ça,  
9 vous êtes libérés avec nos remerciements. On va  
10 pouvoir passer à la preuve de l'ASSQ. Maître  
11 Tourillon. Bonjour.

12

13

14 PREUVE DE L'ASSQ

15

16 Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

17 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Madame et  
18 Monsieur les Régisseurs, le personnel de la Régie,  
19 l'ensemble des intervenants. Donc, j'aimerais vous  
20 présenter les témoins de l'ASSQ, l'Association des  
21 stations de ski du Québec : Yves Juneau qui est  
22 président-directeur général de l'ASSQ; ainsi que  
23 Yannick Charette qui est directeur de projet à  
24 l'ASSQ qui agit à titre d'analyste dans le cadre du  
25 dossier qui nous occupe. On avait annoncé un

1 troisième témoin, monsieur Jean-Michel Ryan,  
2 président-directeur général du mont Sutton, mais il  
3 ne sera malheureusement pas en mesure de témoigner  
4 en ce moment.

5 Par contre, l'ensemble de notre preuve sera  
6 faite avec les témoignages de messieurs Juneau et  
7 Charette. Par contre, si en contre-interrogatoire  
8 certaines questions s'adressaient plutôt à, ou  
9 seraient mieux répondues par monsieur Ryan, on se  
10 demandait si... on souhaiterait en fait, Madame la  
11 Présidente, avoir la possibilité de le faire  
12 témoigner à un autre moment. Est-ce que ce serait  
13 possible? Ce n'est pas quelque chose de certain,  
14 mais on se demande si, si jamais nos témoins... ou  
15 qu'il y avait une question en contre-  
16 interrogatoire.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Non, ce n'est pas une difficulté.

19 Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

20 Parfait. Je vous remercie. Alors, je demanderais  
21 donc l'assermentation des témoins par madame la  
22 greffière s'il vous plaît.

23

24 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingtième

25 (20e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

1 YANNICK CHARETTE, directeur de projet pour l'ASSQ,  
2 ayant une place d'affaires au 1347, rue Nationale,  
3 Terrebonne (Québec);

4  
5 YVES JUNEAU, président-directeur général de l'ASSQ,  
6 ayant une place d'affaires au 1347, rue Nationale,  
7 Terrebonne (Québec);

8  
9 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
10 solennelle, déposent et disent :

11  
12 INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

13 Q. **[11]** Monsieur Charest, je comprends que vous avez  
14 participé et/ou supervisé la rédaction des pièces  
15 C-AASQ-0027, C-ASSQ-0028, la réponse à la DDR 2 de  
16 la Régie qui est la pièce C-ASSQ-0030 et la pièce  
17 C-ASSQ-0033?

18 M. YANNICK CHARETTE :

19 R. Oui.

20 Q. **[12]** Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir  
21 comme votre témoignage écrit en l'instance?

22 R. Oui.

23 Q. **[13]** Merci. Monsieur Juneau, je comprends que vous  
24 avez participé et/ou supervisé la rédaction des  
25 pièces C-AASQ-0027, C-ASSQ-0028, la réponse à la

1 DDR 2 de la Régie C-ASSQ-0030 et C-ASSQ-0033, c'est  
2 exact?

3 M. YVES JUNEAU :

4 R. Oui.

5 Q. **[14]** Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir  
6 comme votre témoignage écrit en l'instance?

7 R. Tout à fait.

8 Q. **[15]** Merci. Évidemment, je vais passer aux  
9 questions. L'objectif premier de l'ASSQ est de  
10 défendre l'intérêt de ses membres, participer aux  
11 travaux en cours vise justement à défendre  
12 l'intérêt de nos membres pour s'assurer que la  
13 nouvelle offre tarifaire optionnelle GDP tienne  
14 compte de la réalité de consommation atypique des  
15 stations de ski. Notre souhait est qu'elle demeure  
16 une option intéressante pour les stations dans le  
17 but d'un partenariat gagnant-gagnant avec le  
18 Distributeur et contribuer de façon positive au  
19 bilan énergétique du Distributeur.

20 Lors du contre-interrogatoire de certains  
21 intervenants auprès du Distributeur quelques  
22 questions ont été posées sur la participation des  
23 consommateurs atypiques non prévisibles, donc les  
24 stations de ski. Nous aimerions profiter de  
25 l'occasion pour clarifier certains éléments. Et ma

1 question s'adresse à monsieur Charette.

2           Donc, annuellement, Monsieur Charette,  
3 pouvez-vous confirmer le nombre d'abonnements de  
4 stations de ski qui participent à l'offre GDP  
5 Affaires?

6 M. YANNICK CHARETTE :

7 R. Oui. Merci, Maître Tourillon. Bien, au cours des  
8 trois dernières saisons, le nombre d'abonnements  
9 participants a varié entre soixante-seize et  
10 quatre-vingt-douze (76-92). Donc, on peut penser  
11 que c'est environ quinze à vingt (15-20) stations  
12 de ski qui participent à la GDP Affaires  
13 annuellement. En termes d'abonnements, on parle ici  
14 d'un poids relatif des stations de ski variant de  
15 trois point cinq (3,5 %) à quatre pour cent (4 %) sur  
16 l'ensemble des abonnements participant à la  
17 GDP.

18           Puis d'ailleurs, la contribution la plus  
19 élevée au programme par les stations de ski s'est  
20 déroulée lors de la saison deux mille dix-sept,  
21 deux mille dix-huit (2017-2018) où on a atteint  
22 près de cinq pour cent (5 %) de l'effacement total  
23 généré par le programme. Les résultats supérieurs  
24 lors de cette saison-là, bien, découlent du fait  
25 qu'on avait plusieurs éléments favorables à la

1           réalité atypique du profil de consommation des  
2           stations de ski, soit un nombre restreint d'appels.  
3           Lors de cet hiver-là, il y en avait eu seulement  
4           sept. Et il n'y avait eu aucun appel en février et  
5           aucun appel au mois de mars. De plus, les appels  
6           avaient été effectués lorsqu'il y avait des  
7           températures qui étaient significativement basses,  
8           soit autour de moins vingt degrés Celsius (-20 °C).

9                        Donc, on est un peu comme l'agriculture,  
10           mais en version hivernale. Donc, dans nos cas, avec  
11           tout l'ensemble des outils météo qu'on a, les  
12           rapports de prévisions, les radars qu'on utilise,  
13           donc pour les stations de ski, ce type de  
14           conditions météo s'avère plus facilement  
15           prévisible. Ce qui facilite le travail des  
16           opérateurs des stations de ski. Puis l'ensemble de  
17           cette information-là vient confirmer que, plus les  
18           événements GDP coïncident avec des grands froids et  
19           la période d'enneigement des stations de ski,  
20           meilleure est leur participation.

21        Q. **[16]** Merci. Monsieur Juneau, avez-vous quelque  
22           chose à ajouter à cette question?

23           M. YVES JUNEAU :

24        R. Oui, peut-être compléter parce que monsieur  
25           Charette a indiqué qu'il y a quinze à vingt (15-20)

1 stations qui participent selon l'hiver, le  
2 déroulement de la saison. Mais il faut se rappeler  
3 quand même, Madame la Présidente, qu'on totalise  
4 soixante-quinze (75) stations de ski à travers le  
5 Québec. Donc, ce n'est pas du tout la majorité des  
6 stations de ski qui participent au programme à  
7 l'option tarifaire, mais bien une petite partie de  
8 l'industrie. Il faut aussi savoir qu'il y a  
9 certaines stations de ski qui ne bénéficient pas de  
10 système d'enneigement. Donc, évidemment, la plupart  
11 des stations qui participent à l'option sont celles  
12 qui ont des équipements de fabrication de neige.

13 Quoique la participation n'est pas  
14 uniquement liée au système de production de neige,  
15 parce que, évidemment, il peut y avoir, lorsqu'il y  
16 a un appel GDP, là, une réduction du nombre de  
17 télésièges en opération; il peut y avoir une  
18 interruption du ski de soirée; il peut y avoir  
19 différentes mesures additionnelles. Donc, je veux  
20 être certain que l'ensemble des régisseurs  
21 comprennent bien que ce n'est pas uniquement par  
22 rapport au système de fabrication de neige que  
23 l'Option est utilisée.

24 Q. [17] Merci. La prochaine question serait pour  
25 monsieur Juneau. Concernant les heures de pointe de

1 la GDP Affaires qui sont en semaine, donc de six à  
2 neuf (6 h - 9 h) et entre seize heures et vingt  
3 heures (16 h - 20 h), en période d'hiver, pouvez-  
4 vous confirmer si elles coïncident avec les heures  
5 de pointe des stations de ski?

6 M. YVES JUNEAU :

7 R. Absolument pas. Évidemment, les heures du GDP  
8 Affaires sont les heures où dans la société il  
9 s'agit d'une pointe de consommation d'électricité,  
10 évidemment, parce qu'il y a le résidentiel, il y a  
11 le manufacturier, il l'ensemble des industries de  
12 la consommation.

13 Pour nous, les heures de pointe c'est  
14 évidemment lorsqu'il y a l'achalandage dans les  
15 stations de ski. Donc, la fin de semaine et lorsque  
16 l'ensemble des équipements sont en fonction.

17 Donc, par exemple, la période où il y a le  
18 plus de consommation d'électricité, on va se  
19 retrouver les week-ends de janvier, lorsque la  
20 majorité des télésièges ou des remontées mécaniques  
21 va être ouverte et les systèmes d'enneigement vont  
22 être en fonction. Donc, on est vraiment dans ces  
23 périodes-là.

24 Le six à neuf (6 h - 9 h), il n'y a pas de  
25 clients, évidemment, donc on n'est pas en opération



1 et le quatre heures à huit heures (16 h - 20 h), là  
2 à ce moment-là, on entre plus dans le ski de soirée  
3 et là-dessus, c'est une petite quantité de stations  
4 de ski qui offre du ski de soirée au Québec.

5 Q. [18] Merci. Monsieur Charette, concernant les  
6 appels GDP durant les périodes prévues aux  
7 conditions stipulées pour l'Option.

8 Pouvez-vous expliquer, malgré l'absence de  
9 clientèle pour la majorité des blocs d'heures,  
10 évidemment sauf le ski de soirée, s'il s'agit quand  
11 même d'heures de consommation avec un potentiel de  
12 puissance élevée pour les stations de ski?

13 M. YANNICK CHARETTE :

14 R. Oui. Tout à fait, puisque le Distributeur fait  
15 souvent appel à la GDP, lorsqu'il y a une période  
16 de froid soutenue. Ces blocs d'heures là, pour  
17 nous, c'est vraiment les meilleures périodes  
18 d'enneigement avec une excellente productivité pour  
19 la fabrication de neige.

20 Dans le fond, les systèmes génèrent  
21 beaucoup plus de neige, lorsqu'il fait moins vingt  
22 degrés Celsius (-20) que lorsqu'il fait moins sept  
23 degrés (-7).

24 Alors, je pense que l'image la plus claire  
25 pour le démontrer, c'est qu'à moins vingt (-20) la

1 montagne de neige qu'on va produire versus à moins  
2 sept (-7) est beaucoup plus élevée à moins vingt  
3 (-20) qu'elle l'est à moins sept (-7).

4 Donc, c'est sûr qu'à moins sept degrés  
5 (-7), on est très près du seuil de production  
6 minimal pour permettre d'avoir un rendement de  
7 production adéquat pour justifier la mise en  
8 fonction des systèmes d'enneigement.

9 Donc, oui, c'est sûr que nous, les périodes  
10 GDP souvent sont nos meilleures périodes  
11 d'enneigement. Puis comme on l'a spécifié dans  
12 notre preuve, l'élément qui est peut-être le plus  
13 difficile à mesurer pour nos membres, c'est  
14 vraiment le report de la production de neige.

15 Il est vraiment difficile pour nous de  
16 prévoir à quel moment est-ce qu'il va y avoir  
17 d'autres fenêtres de production de neige qui vont  
18 être aussi profitables, puis c'est sûr que ça peut  
19 avoir un impact, que ça soit l'ouverture d'une  
20 piste ou tout simplement l'ouverture du domaine  
21 skiable.

22 Ça fait que c'est sûr que dans les deux  
23 cas, bien cette situation-là peut engendrer des  
24 pertes de revenus importantes tant du côté de la  
25 billetterie qu'au niveau des abonnements, puis bien

1       cette année, en plus, si on peut peut-être amener  
2       le facteur COVID, c'est sûr que dans la dernière  
3       saison, bien les stations de ski on est très fiers,  
4       parce qu'on a réussi à être ouverts tout au long de  
5       saison. Je ne sais pas s'il y a des skieurs parmi  
6       vous, mais on a réussi à être là jusqu'à la fin  
7       sans arrêt, mais par contre, on avait des  
8       limitations au niveau de la capacité d'accueil,  
9       puis je vous dirais que toute l'importance qu'on  
10      avait à mettre sur les mesures sanitaires, bien ça  
11      a peut-être expliqué pourquoi que la performance au  
12      niveau des effacements cette année était peut-être  
13      un petit peu plus faible, parce qu'il y avait  
14      beaucoup d'éléments à considérer dans cette saison  
15      spéciale l'hiver dernier.

16    Q. [19] Merci. La prochaine question, Madame la  
17      Greffière, j'aimerais référer à un document qu'on a  
18      déposé hier soir. Donc, c'est la pièce C-ASSQ-0033.

19                   Monsieur Charette, en lien avec la  
20      participation des stations de ski au cours des  
21      dernières saisons, est-ce que vous considérez qu'en  
22      pratique l'appui financier offert aux participants  
23      à la GDP Affaires était déjà, dans les faits, un  
24      appui financier dégressif?

25    R. Oui. Bien, tout à fait. Ce qu'on souhaite démontrer

1 avec cette pièce-là tout d'abord, c'est un exemple  
2 d'un rapport qu'une station de ski a reçu cette  
3 année à la fin de l'hiver suite à sa participation  
4 au GDP Affaires.

5 Donc, je vais me concentrer sur le premier  
6 abonnement que vous voyez présentement à l'écran.  
7 Dans ce cas-ci, cet abonnement-là c'est deux  
8 compresseurs six cents (600) HP.

9 Je me concentre sur cet abonnement-là,  
10 puisque ça représente, là, ce type, ce genre  
11 d'abonnement-là, là, ça représente à peu près  
12 quatre-vingt-six pour cent (86 %) de nos  
13 abonnements qui participent à la GDP, avec une  
14 moyenne qui tourne à peu près autour de six cents  
15 kilowatts (600 kW).

16 Donc, j'attire votre attention sur les deux  
17 derniers événements qui ont eu lieu le deux (2) et  
18 le quatre (4) mars qui étaient, par ailleurs,  
19 durant la semaine de relâche. Dans notre cas, cette  
20 station de ski là avait fermé son compte le dix-  
21 neuf (19) février vingt vingt et un (2021). Donc,  
22 vous êtes en mesure de voir qu'effectivement il y a  
23 deux zéro qui viennent s'ajouter, donc qui viennent  
24 affecter la moyenne. Ce qui fait que, bien, pour  
25 l'appui financier, on sait que c'est la moyenne

1 pour les huit événements.

2           Donc, dans ce cas-ci, c'est quatre cent  
3 cinquante-cinq kilowatts (455 kW). Donc, si on  
4 multiplie par le soixante-dix dollars (70 \$), bien  
5 on voit que l'appui, pour cet abonnement-là, est  
6 près de trente-deux mille dollars (32 000 \$).

7           Par contre, nous, on considère que, suite  
8 aux deux événements, le compte était fermé, donc on  
9 n'était pas là. On était, on considère qu'on était  
10 effacé. Donc, pour nous, bien la moyenne sur la  
11 participation de cette station de ski était de six  
12 cent sept kilowatts (607 kW). Donc, si on prend le  
13 montant de trente et un mille huit cent cinquante  
14 (31 850 \$) puis qu'on vient diviser par le six cent  
15 sept kilowatts (607 kW), on est avec un appui de  
16 cinquante-deux et quarante-sept (52,47 \$).

17           Donc, Madame la Greffière, si c'est  
18 possible peut-être descendre juste à la prochaine  
19 page où on vient... Encore s'il vous plaît. Oui,  
20 c'est bon. Merci. Donc, on vient résumer un peu ce  
21 que je viens de dire.

22           Donc, basé sur un abonnement d'un  
23 consommateur atypique, non prévisible, qui a  
24 participé à la GDP lors de l'hiver deux mille  
25 vingt, deux mille vingt et un (2020-2021) qui a

1 fermé son compte le dix-neuf (19) février, avec un  
2 effacement moyen à chaque événement de six cent  
3 sept kilowatts (607 kW), bien, s'il participe à  
4 l'ensemble des événements, l'appui financier était  
5 de soixante-dix dollars (70 \$). S'il participait à  
6 sept sur huit, on tombe à un appui financier de  
7 soixante et un (61 \$). Bien, vous êtes en mesure de  
8 suivre les autres chiffres.

9 Mais dans notre exemple, on voit qu'en  
10 étant présent six sur huit, à la suite de la  
11 fermeture du compte, on est avec un appui financier  
12 moyen de cinquante-deux et quarante-sept (52,47 \$).

13 Et si on prend le deuxième tableau et on  
14 vient appliquer la proposition du Distributeur avec  
15 un appui financier dégressif, bien, dans la même  
16 situation, le même cas avec un effacement de six  
17 cent sept kilowatts (607 kW), avec une fermeture de  
18 compte au dix-neuf (19) février, si on fait la même  
19 chose, bien, s'il participe à l'ensemble des  
20 événements, on est à soixante et un et cinquante-  
21 six (61,56 \$). Et par la suite, bien, sept sur  
22 huit, on est à cinquante-quatre et onze (54,11 \$)  
23 et ainsi de suite.

24 Et dans ce cas-ci, si on prenait la même  
25 situation, mais l'hiver prochain, l'appui financier

1           moyen serait de quarante-six et soixante-quatre  
2           (46,64 \$), ce qui représente, là, une diminution de  
3           douze point cinq pour cent (12,5 %) de sa  
4           rétribution pour le même effort.

5                        Donc, dans le fond, nous, ce qu'on aimerait  
6           faire comme suggestion à la Régie, c'est pour les  
7           abonnements des consommateurs atypiques, non  
8           prévisibles, de ne pas compter les événements GDP  
9           survenus à la suite de la fermeture d'un abonnement  
10          dans le calcul de la moyenne pour la détermination  
11          de l'appui financier.

12                       Puis dans le cas de cet exemple, bien,  
13          l'appui financier moyen passerait à soixante et un  
14          et cinquante-six (61,56 \$) le kilowatt, ce qui  
15          serait près de l'appui financier moyen qui est visé  
16          par le Distributeur, soit de soixante dollars  
17          (60 \$) le kilowatt.

18          Q. **[20]** Merci, Monsieur Charette. On n'aura pas besoin  
19          de la pièce pour la question suivante. Donc,  
20          Monsieur Juneau, à la lumière des témoignages de  
21          cette semaine et du point de vue du Distributeur  
22          qui nous a indiqué qu'un... qui a indiqué qu'un  
23          calcul à zéro pour une non-participation à un appel  
24          GDP ne constitue pas une pénalité dans le processus  
25          de calcul de remboursement de l'option GDP.





1 des appels le deux (2) mars, le quatre (4) mars,  
2 pendant la période de relâche scolaire, on a deux  
3 périodes où ce sont les périodes les plus critiques  
4 pour les stations de ski, le congé de Noël, le  
5 congé des fêtes. Puis en passant, cette année, ça a  
6 été catastrophique à cause du déluge justement du  
7 vingt-cinq (25) décembre où il a fallu tout  
8 reprendre la production de neige qui avait été  
9 faite, donc repartir et poursuivre l'enneigement  
10 plus tard.

11 Là, quand on arrive à la période de la  
12 relâche, ça, ça représente vingt-cinq pour cent  
13 (25 %) de la saison cette semaine-là. Et puis, là,  
14 on arrive avec un appel GDP. Donc, on nous demande  
15 de réduire notre consommation d'électricité, puis  
16 en plus on arrive avec un calcul à zéro. Donc, je  
17 peux vous dire que, de ce côté-là, au niveau de la  
18 perception du programme, ça n'incite pas la  
19 majorité des stations à participer parce qu'on  
20 arrive avec des périodes qui sont cruciales, à des  
21 périodes où on n'a plus des grands froids comme on  
22 voit au mois de janvier ou au mois de février.  
23 Donc, pour nous, là, c'est clair que, bien que le  
24 Distributeur ne considère pas ça comme une  
25 pénalité, c'en est une.

1 Et en complément, je dirais que lorsqu'on  
2 arrive avec un abonnement de courte durée puis  
3 qu'on prévoit un débranchement, bien, ça, c'est un  
4 avis qu'Hydro-Québec reçoit, qu'il est en mesure de  
5 planifier dans sa consommation. Donc, dans son  
6 bilan, on va pouvoir déterminer qu'il y a des  
7 abonnements qui se ferment, par exemple, le vingt  
8 (20) février ou le vingt-cinq (25) février. C'est  
9 des données qui vont être transmises.

10 Donc, pour nous, c'est la raison pour  
11 laquelle on croit que, avec des abonnements G-9  
12 courte durée qui sont utilisés puis qui sont  
13 pénalisés, bien, lors de la fermeture, on ne  
14 devrait plus faire le calcul à zéro pour maintenir  
15 un taux de participation plus élevé, puis ainsi  
16 contribuer à l'effort collectif d'améliorer le  
17 client au niveau de la consommation d'électricité.  
18 J'espère que j'ai été clair même si ce n'est pas  
19 évident à expliquer.

20 Q. **[21]** Merci. Monsieur Juneau, l'ASSQ a fait valoir  
21 dans sa preuve écrite ainsi que lors de la Phase 1  
22 la complexité pour une station de ski de répondre à  
23 un appel GDP, particulièrement pour l'enneigement.  
24 Dans le modèle d'affaires régressif proposé par le  
25 Distributeur, dont l'audience vise à statuer, le

1 Distributeur énonce que l'appui financier est basé  
2 sur une moyenne de soixante dollars du kilowatt  
3 (60 \$/kW) qui provient du montant de soixante-dix  
4 dollars du kilowatt (70 \$/kW) moins dix et  
5 cinquante du kilowatt (10,50 \$/kW), ce qui  
6 représente les coûts directs et indirects assumés  
7 par les participants pour participer à un appel de  
8 pointe. Que pensez-vous de ce montant de dix et  
9 cinquante du kilowatt (10,50 \$/kW) par rapport aux  
10 stations de ski?

11 R. Bien, dans les faits, là, je pense que les coûts  
12 directs et indirects assumés par les stations de  
13 ski sont supérieurs à ces montants-là. Vous savez,  
14 là, si on prend encore l'exemple au niveau de la  
15 fabrication de neige, parce que c'est celui qui est  
16 le plus complexe, c'est plus simple au niveau d'un  
17 délestage ou d'un effacement pour dire, on va, une  
18 station de ski qui a plusieurs versants, dire, bon,  
19 aujourd'hui on va garder un versant fermé, de ce  
20 côté-là il y a un peu plus d'équipements  
21 automatisés, il y a moins de main-d'oeuvre.

22 Mais au niveau de la fabrication de neige,  
23 là, comme on dit, c'est plutôt « labor intensive ».  
24 Et on a deux types, si vous voulez, de stations de  
25 ski. On a celles qui sont équipées un peu comme

1 monsieur Charette l'a évoqué, là, on est un peu  
2 comme des agriculteurs. Il y en a qui sont équipés  
3 avec des systèmes plus performants, plus modernes,  
4 avec une partie d'automatisation. Donc, de ce côté-  
5 là, il peut y avoir des efforts qui sont disons  
6 plus proches de ce qui est estimé au niveau du  
7 montant du dix dollars (10 \$). Mais la majorité, ce  
8 n'est pas ça. C'est plutôt artisanal. C'est  
9 plutôt... On compte sur la main-d'oeuvre.

10           Donc, on a besoin de gens qui vont sur le  
11 terrain pour aller fermer les systèmes lorsqu'on  
12 arrive avec un appel. Vous savez, c'est très  
13 déchirant. Est-ce qu'on va faire la neige ou pas,  
14 est-ce qu'on arrête? Là, on a telle fenêtre, on  
15 veut accroître le nombre de pistes. Oup, il y a un  
16 appel GDP. Donc on procède. On envoie les équi-  
17 piers sur le terrain. On fait ça de nuit à la noirceur.  
18 Il y a des enjeux de sécurité évidemment. Il y a  
19 des risques d'accidents de travail. Il y a la  
20 main-d'oeuvre qui est importante. Donc, chaque  
21 canon, chaque valve doit être ouverte, fermée.  
22 Ensuite de ça, il faut fermer les lignes.

23           Lorsqu'on est en grand froid, bien, là, on  
24 arrive avec des possibilités de bris d'équipements.  
25 Et il y en a. Parce qu'on a les pompes, on a les

1 buses. Donc, les « nozzle » au niveau des canons à  
2 neige qui peuvent se bloquer. Donc, après ça, il  
3 vas falloir faire des interventions pour remettre  
4 ça en état, parce qu'on est dans le grand froid. On  
5 est dans des équipements. On n'est pas en train de  
6 cultiver des fraises en été. C'est plus compliqué.

7 Donc, les pompes, la tuyauterie qui peut  
8 geler, les bris d'équipement, les canons à neige  
9 qui vont boucher. Ça fait que j'espère qu'avec ces  
10 exemples-là, maître Tourillon, je démontre que le  
11 dix dollars (10 \$/kW), ce n'est pas une  
12 compensation qui démontre toute l'ampleur des coûts  
13 associés à la participation d'un appel GDP pour une  
14 station de ski.

15 Q. [22] Oui. Voulez-vous ajouter quelque chose,  
16 Monsieur Charette?

17 M. YANNICK CHARETTE :

18 R. Oui. Merci, Maître Tourillon, je voudrais peut-être  
19 juste ajouter un élément, qu'en Phase 1, on était  
20 présents aussi aux audiences, puis on avait eu un  
21 témoin qui s'était présenté, monsieur  
22 Greg McCullough, qui est le vice-président  
23 exploitation pour Les Sommets, et on déposé une  
24 pièce qui expliquait un peu un cas typique d'une  
25 station de ski, lors d'un appel.

1                   Donc, c'est la pièce C-ASSQ-0009, où on  
2                   venait expliquer un peu ce que monsieur Juneau  
3                   vient d'expliquer. Donc, tout l'espèce de balai que  
4                   ça demande, entre autres, en soirée et en matinée  
5                   pour qu'on soit en mesure d'aller fermer les  
6                   systèmes d'enneigement.

7           Q. [23] Merci. Et pour monsieur Juneau, j'aurais une  
8           dernière question. Le Distributeur a mentionné que  
9           l'Option GDP est une des solutions parmi plusieurs  
10           offertes aux clients pour gérer leurs coûts  
11           d'électricité. Qu'en est-il pour les stations de  
12           ski en termes de choix?

13           M. YVES JUNEAU :

14           R. Bien, vous savez, Yannick Charette a cité la Phase  
15           1, mais on avait aussi participé avec madame Jean à  
16           l'époque à l'étude sur les pratiques tarifaires  
17           avec la Régie de l'énergie et puis à ce moment-là,  
18           on avait identifié je pense du côté de la Régie un  
19           besoin de trouver des solutions pour deux secteurs.

20                   Celui des serres qui a été réglé par décret  
21           gouvernemental et celui des stations de ski. Du  
22           côté des stations de ski, on a une bonne  
23           collaboration avec Hydro-Québec. Ils nous aident à  
24           améliorer la performance électrique des stations de  
25           ski avec l'équipe qui est en place, mais

1 évidemment, la solution qui reste celle la plus  
2 praticable, c'est la GDP Affaires. Il n'y en a pas  
3 vraiment d'autres.

4 On évoque la tarification dynamique; depuis  
5 le rapport que la Régie avait publié ça n'a pas été  
6 mis en place. Donc, ça demeure la seule véritable  
7 option pour nous, puis évidemment, on est ici,  
8 parce qu'on veut contribuer à la réflexion, puis on  
9 veut aussi faire partie de la solution.

10 Je pense que la GDP mérite de continuer. Je  
11 pense que l'option tarifaire est intéressante, mais  
12 les conditions sont cruciales pour nous. C'est pour  
13 ça qu'on évoque le fait d'avoir un tarif dégressif,  
14 lorsqu'on arrive à la fin de saison c'est  
15 problématique et les efforts pour participer au  
16 programme sont considérables.

17 Donc, il faut en tenir compte d'après nous,  
18 puis j'aimerais peut-être, Maître Tourillon, aussi  
19 amener à l'attention des Régisseurs un rapport qui  
20 vient d'être publié par la Vermont Efficiency  
21 Investment Corporation, sur le potentiel  
22 d'optimisation des systèmes de fabrication de neige  
23 au Québec.

24 À la demande d'Hydro-Québec, à la demande  
25 du Distributeur et de l'Association des stations de





1 to be disqualified from the program.  
2 Even if not disqualified, if many  
3 curtailments are called when ski areas  
4 are no longer making snow, their  
5 average winter curtailment kW may be  
6 low, reducing the benefit of  
7 participation.

8 Dans cette citation-là, il y a deux éléments, je  
9 pense, à souligner. Donc, ça réitère le fait que  
10 les conditions de participation sont un enjeu pour  
11 les stations de ski. Et l'autre, c'est ce que vous  
12 avez évoqué, au niveau des articles, là, si je me  
13 souviens bien, c'est 4.80 ou 4.81, concernant  
14 l'annulation, la menace de se faire sortir du  
15 programme, là.

16 Du côté des stations de ski, avec les  
17 conditions qui sont évoquées, c'est vraiment un  
18 élément qui ressort très fort dans l'enquête de  
19 VEIC. Puis, ça, bien, on est surpris que le  
20 Distributeur ne l'ait pas souligné, parce qu'il a  
21 cette étude-là en main, puis ça demeure un enjeu  
22 pour nous.

23 Donc, on veut faire partie de la solution,  
24 on veut être présent. Le GDP, c'est pas mal la  
25 seule possibilité. On est craintifs de la

1 complexité de la suite avec l'option tarifaire, là,  
2 dégressif. On se demande si en bout de ligne, là,  
3 lorsqu'on voit des appels au mois de mars, s'il y a  
4 une véritable intérêt pour la participation des  
5 stations de ski dans ce programme-là, du côté du  
6 Distributeur. Puis, on espère que les prochaines  
7 règles vont être... vont nous permettre de  
8 continuer et d'augmenter la participation des  
9 stations de ski. C'est ça, notre but.

10 Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

11 Q. **[24]** Merci, Monsieur Juneau. Donc, ça complète la  
12 preuve de l'ASSQ. Moi, je n'ai pas d'autres  
13 questions.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait, je vous remercie. Alors, je vais demander  
16 s'il y a des intervenants qui souhaitent poser des  
17 questions à l'ASSQ et si oui, soit allumer votre  
18 caméra, soit lever virtuellement la main. Je ne  
19 vois pas de main levée ni de caméra, donc je vais  
20 poser la question... Ah!

21 LA GREFFIÈRE :

22 Vous avez maître David.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Ah, O.K. Bon, c'est... Il n'apparaît pas, ici.

25 Merci beaucoup. Maître David?

1 LA GREFFIÈRE :

2 Votre micro est fermé.

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Je suis peut-être... Est-ce que vous m'entendez?

5 O.K. Désolé, j'ai peut-être un problème avec mon  
6 casque, ça arrive, des fois. Je voulais juste vous  
7 demander, est-ce que ce serait possible que j'aie  
8 un cinq, dix (10) minutes pour parler à mon  
9 analyste? Juste pour revoir la ligne de questions,  
10 pour voir si on la maintient ou s'il y a des  
11 modifications.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Seigneur. Oui. Là, c'est moi qui avais oublié  
14 d'ouvrir mon micro, cette fois-ci. Oui, il n'y a  
15 pas de problème. Madame Lebuis, auriez-vous la  
16 gentillesse de transférer maître David et son  
17 analyste dans la petite salle? Vous ne voulez pas  
18 la salle?

19 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

20 Bien, c'est-à-dire, nous, on n'a pas de salle à  
21 date, je ne sais pas si on peut en créer une  
22 maintenant ou...

23 LA GREFFIÈRE :

24 Ah, non. C'est déjà fait.

25

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 C'est déjà fait?

3 LA GREFFIÈRE :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Madame Lebus est d'une efficacité redoutable.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Je n'en doute pas. O.K. Merci beaucoup. Alors, on  
9 va aller dans la salle.

10 SUSPENSION

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bonjour, Maître David.

13 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

14 Oui, désolé. Donc, j'ai enlevé le casque, parce  
15 qu'il semble être défectueux. Donc, je vais... Ça  
16 ne sera pas long. De toute façon, ça a été efficace  
17 de parler à l'analyste, parce qu'on a réduit la  
18 portée des questions.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

20 Q. **[25]** À toute fin pratique, il y a vraiment juste un  
21 sujet que je voulais clarifier avec les témoins de  
22 l'ASSQ, c'est la question de la fabrication de  
23 neige. Je veux juste bien comprendre le... les  
24 périodes, et tout ça. Entre autres dans votre  
25 pièce, là, dans la preuve de l'ASSQ, c'est la cote

1 28. Peut-être, Madame Lebuis, vous pourriez le  
2 mettre à l'écran? C'est à la page 10. En fait, en  
3 bas du tableau, là, le deuxième paragraphe en bas,  
4 qui débute :

5 Tel que stipulé...

6 C'est un peu suite à la lecture de ce paragraphe-là  
7 qu'on voulait juste clarifier des choses :

8 Tel que ciblé par le Distributeur, à  
9 la pièce B-0085, il est tout à fait  
10 possible qu'une station de ski ouvre  
11 un abonnement au mois de décembre pour  
12 le fermer au mois de janvier, rendant  
13 ainsi inadmissible cet abonnement aux  
14 événements de pointe critique pouvant  
15 survenir au mois de février.

16 Donc, est-ce que j'ai bien compris que la  
17 période de fabrication de neige la plus importante,  
18 la plus commune, la plus fréquente, c'est celle qui  
19 a lieu de la mi-novembre jusqu'à la mi-janvier ou  
20 début janvier? Est-ce que ça serait exact de dire  
21 une telle chose?

22 M. YVES JUNEAU :

23 R. Bien, en fait il n'y a pas de... évidemment, en  
24 théorie, c'est ce qui est souhaité, mais en  
25 pratique, ce n'est pas nécessairement le cas. Comme

1       cette année, par exemple, la période de novembre,  
2       décembre, il y a eu des températures qui n'étaient  
3       pas propices à la fabrication de neige, comme c'est  
4       le cas habituellement à ces périodes-là. Ce qui a  
5       fait en sorte que la production de neige s'est  
6       étirée plus tard et évidemment, le déluge de Noël a  
7       fait en sorte qu'on a dû reprendre cette  
8       fabrication de neige-là.

9                Donc, en théorie, c'est ce qui est souhaité  
10       dans nos livres...

11    Q. **[26]** Oui.

12    R. Et ce qui est recommandé, parce que, comme j'ai dit  
13       tout à l'heure, la période de Noël, c'est la  
14       deuxième en importance avec celle de la relâche  
15       scolaire, donc, pour pouvoir accueillir les  
16       skieurs, bien évidemment, on doit faire fonctionner  
17       les systèmes d'enneigement en novembre et en  
18       décembre, pour accueillir, pour la période de Noël,  
19       mais ce ne fut pas le cas cette année.

20    Q. **[27]** D'accord, Mais je comprends qu'il y a des  
21       années qui sont différentes, il y a des années plus  
22       exceptionnelles, vous êtes assujetti à la météo. Ma  
23       question, elle est une année normale, on parle de  
24       plus de moyenne ici.

25                Dans une année normale, est-ce qu'il est

1 vrai de dire que la majeure partie de la  
2 fabrication de neige se fait de la mi-novembre,  
3 jusqu'au début ou fin janvier... mi-janvier?

4 R. Écoutez, j'ai de la difficulté à généraliser,  
5 savez-vous pourquoi? Parce que si on prend deux  
6 exemples : celui du Mont Rigaud en Montérégie qui  
7 est quand même...

8 Q. **[28]** Je vais vous interrompre, c'est parce que vous  
9 n'arrêtez pas d'invoquer des exceptions, quand je  
10 pose des questions.

11 Ma question porte sur la moyenne, sur la  
12 majeure partie des événements.

13 R. Non, si vous me laissez continuer, ce n'est pas des  
14 exceptions, là, je vous illustre des exemples.

15 Q. **[29]** D'accord, allez-y.

16 R. D'accord? O.K. Donc, je reprends. Au Mont Rigaud,  
17 il y a une petite station avec un petit dénivelé,  
18 ce n'est pas la même chose qu'au Mont Tremblant.  
19 Donc, ses besoins en capacité et en production de  
20 neige, ils vont fonctionner avec un nombre  
21 d'heures.

22 Alors, ils prévoient, par exemple, un bloc  
23 de cent heures (100 h) d'enneigement au Mont Rigaud  
24 tandis qu'au Mont Tremblant, il va y en avoir huit  
25 cents (800).

1                   Alors, la durée ne sera pas la même, là. Et  
2                   ça, là, sur le profil des soixante-quinze (75)  
3                   stations de ski, bien, évidemment, c'est variable.

4                   Alors, la majorité, là, dans la moyenne,  
5                   là, ils vont terminer leur enneigement dans une  
6                   année normale, en janvier.

7                   Q. **[30]** Quand en janvier? Début janvier? Fin janvier?  
8                   En moyenne?

9                   R. Écoutez, on peut ressortir toutes les données  
10                  météo, là, pour faire cette moyenne-là, je ne suis  
11                  pas en mesure de vous dire une date précise quand,  
12                  en janvier.

13                  Q. **[31]** O.K. Évidemment, il y a les stations qui sont  
14                  plus petites, puis des stations qui sont plus  
15                  grandes. Le cas, j'imagine du Mont Rigaud, c'est  
16                  une petite station?

17                  R. Oui, tout à fait.

18                  Q. **[32]** C'est ça, donc, qui consomme moins  
19                  d'électricité? Je présume que le Mont Tremblant  
20                  consomme beaucoup plus d'électricité que le Mont  
21                  Rigaud?

22                  R. C'est une bonne déduction.

23                  Q. **[33]** Donc, d'accord. Alors, je n'ai pas d'autres  
24                  questions, merci.

25



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie Maître David. On a fait quelques  
3 appels pendant que vous vous rencontriez et on sait  
4 qu'Hydro-Québec n'a pas de questions. Avant que je  
5 ne passe à Maître Gariépy, est-ce qu'il y a  
6 d'autres intervenants? Non, je n'en vois pas.

7 Alors, Maître Gariépy, avez-vous des  
8 questions?

9 Me ANNIE GARIÉPY :

10 Je n'aurai pas de questions, merci.

11 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci.

14 Q. [34] Alors, une seule question, pour ma part, Lise  
15 Duquette pour la Formation.

16 Alors je ne sais pas si vous avez pu  
17 entendre, hier, on avait une conversation avec  
18 Hydro-Québec sur la conciliation des articles 4.80  
19 et 4.81. Madame la greffière, si vous aviez la  
20 gentillesse de nous faire profiter de la pièce A-  
21 0089.

22 Alors, ce qu'on voit ou la difficulté que  
23 l'on entrevoit, évidemment, c'est que s'il y a une  
24 fermeture de l'abonnement, à 4.81, ça pourrait  
25 faire en sorte que finalement si l'abonnement

1 ferme, est-ce que ça ferme les programmes auxquels  
2 il fait partie avec cet abonnement et si oui, bien  
3 4.81, de la façon qu'il est maintenant écrit, avec  
4 et aucun crédit ne lui est alors versé, bien ça  
5 pourrait en sorte que vous n'auriez droit, bien en  
6 fait, pas vous mais les stations de ski qui  
7 fermeraient avant la fin de l'hiver dans le fond,  
8 pourraient perdre l'ensemble des crédits.

9 J'ai bien compris de votre témoignage que  
10 vous ne niez pas que vous soyez pénalisés par le  
11 fait que vous ne participiez pas, j'imagine que ce  
12 n'est pas une situation que vous jugez souhaitable,  
13 mais avez-vous des propositions de textes ou avez-  
14 vous songé à quelque chose en relation à cette  
15 conciliation-là?

16 Et je suis bien consciente, par ailleurs,  
17 qu'Hydro-Québec ne nous a pas fourni une tonne de  
18 réponses à cette question. Alors, si vous avez des  
19 commentaires, j'aimerais les entendre.

20 R. Bien, c'est certain, Madame la Présidente, que  
21 cette formulation elle cause problème, puis ça  
22 enlève disons de la crédibilité à l'Option aux yeux  
23 des stations de ski, parce qu'évidemment, nous ce  
24 qu'on souhaiterait c'est pouvoir fabriquer de la  
25 neige tout l'hiver.

1                   On voudrait être dans une situation  
2                   similaire au Vermont où on va avoir les systèmes  
3                   d'enneigement qui fonctionnent en mars autant qu'en  
4                   novembre.

5                   Donc, mais ici au Québec, dans les  
6                   conditions de service on est comme dans une course  
7                   accélérée pour fabriquer la neige, évidemment en  
8                   raison de la pénalité hivernale, puis l'Option bien  
9                   évidemment, la meilleure solution avec les  
10                  conseillers du service à la clientèle d'Hydro-  
11                  Québec c'est d'y aller vers le G9 courte durée,  
12                  mais ça, même quand on a un abonnement de G9 courte  
13                  durée, ça n'enlève pas l'intérêt pour les stations  
14                  de ski de participer dans l'Option.

15                  Par contre, lorsqu'on arrive, puis qu'on  
16                  indique « Aucun crédit ne lui est alors versé. »  
17                  bien, là c'est un enjeu.

18                  Je pense que lors des plaidoiries, puis de  
19                  la conclusion des audiences, maître Tourillon  
20                  pourra vous fournir une formulation en fonction  
21                  aussi des réponses et des questionnements que vous  
22                  avez posés à ce sujet-là, mais de cette façon-ci,  
23                  je vous confirme que c'est un enjeu pour notre  
24                  groupe de stations de ski.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, je vous remercie. Ça va être l'ensemble de  
3 mes questions. Avez-vous un réinterrogatoire,  
4 Maître Tourillon?

5 Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

6 Non. Je n'ai pas d'autres questions. Par contre,  
7 comme monsieur Juneau l'a mentionné, on pourrait  
8 revenir avec des éléments ultérieurement à votre  
9 question si c'est possible?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Oui. Bien, en fait, Hydro-Québec a un  
12 engagement pour le texte sur cette conciliation-là  
13 entre l'article 4.80 et 4.81. Si vous avez des  
14 commentaires au moment du dépôt, bien il sera  
15 possible de les faire à ce moment-là.

16 Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

17 Tout à fait. On se penchera là-dessus et on  
18 reviendra avec une proposition.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, je vous remercie beaucoup et vous êtes  
21 maintenant libéré. Là-dessus, il est dix heures  
22 trente-sept (10 h 37). On va prendre la pause-  
23 santé. On va la prendre jusqu'à et cinquante-cinq  
24 (11 h 55). Je vous remercie.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1

---

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

2

3

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4

Sur un point d'intendance, si vous permettez.

5

LA PRÉSIDENTE :

6

Absolument.

7

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8

Je voulais juste clarifier l'horaire pour la

9

présentation de la preuve des intervenants pour

10

m'assurer que j'ai bien compris l'ordre dans lequel

11

vous voulez qu'on procède. Là évidemment, ça va

12

être la FCEI et je comprends qu'après la FCEI,

13

c'est Union des consommateurs. Voulez-vous nous

14

dire l'ordre peut-être? Ce serait plus rapide.

15

LA PRÉSIDENTE :

16

Alors, pour l'instant, j'ai la preuve de la FCEI,

17

ensuite j'ai UC. Si c'est possible, mais là on

18

verra l'heure où on est rendu, il y avait le GRAME,

19

en fait, c'est ceux qui sont prévus demain. Il y

20

avait le GRAME, OC, ROÉÉ, mais je vous passerais

21

après UC, dans cet ordre-là, si c'est possible et

22

si vos analystes sont prêts.

23

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

24

Bien, c'est un peu pour ça que j'interviens parce

25

que mon analyste, il me dit que ça ne serait pas

1 possible pour lui de passer aujourd'hui. Donc, on  
2 aimerait mieux passer demain, tel que prévu.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Pas de problème.

5 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

6 J'aimais mieux le mentionner au cas où vous  
7 comptiez sur notre participation cet après-midi.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Pas de problème. Et il pourra trouver une cravate  
10 d'ici demain.

11 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

12 D'accord. Merci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci.

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 Maître Duquette, votre micro est coupé.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je l'ai fermé. Évidemment, c'est juste parce que  
19 c'est difficile pour moi aussi, là. Je ne sais pas  
20 combien de temps les gens vont avoir besoin pour  
21 les contre-interrogatoires. Alors, évidemment, je  
22 ne peux pas prédire que les trois qui sont prévus  
23 demain vont passer aujourd'hui. Il y a quand même  
24 une liste aujourd'hui.

25 Alors, si tout le monde est de retour, on

1 va pouvoir passer à la preuve de la FCEI. Bonjour,  
2 Maître Turmel.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour aux  
5 Régisseurs, monsieur Émond et madame Falardeau.  
6 Alors, André Turmel pour la FCEI. On devrait avoir  
7 monsieur Gosselin pas trop trop loin. Monsieur  
8 Gosselin est prêt. Voici, il a mis sa cravate.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Turmel...

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Oui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 ... je m'excuse, je vais vous interrompre quinze  
15 (15) secondes. Je vois la main levée de maître  
16 Champigny, alors avant qu'on commence. Aviez-vous  
17 une question d'intendance, Maître Champigny?

18 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

19 Oui. Bonjour. Je voulais rajouter un deuxième point  
20 d'intendance, là. Vous m'avez demandé tantôt si on  
21 pouvait passer aujourd'hui puis je voulais juste  
22 vous souligner que nos analystes sont disponibles à  
23 partir de une heure et demie (13 h 30). Donc, en  
24 après-midi, ça va être possible.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Je vous remercie beaucoup.

3 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

4 Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Turmel, je m'excuse de vous avoir  
7 interrompu. Allez-y.

8 PREUVE DE LA FCEI

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Pas de souci. Alors, bonjour. Bonjour à tous. Donc,  
11 c'est la preuve de la FCEI. Donc, André Turmel pour  
12 la Fédération canadienne de l'entreprise  
13 indépendante. Monsieur Gosselin a pris place, non  
14 pas dans le « box », mais quelque part dans son  
15 bureau à Cap-Rouge... à Sainte-Foy, pardon. Non, à  
16 Québec devrais-je dire. Monsieur Gosselin... Madame  
17 la Greffière, si on peut assermenter monsieur  
18 Gosselin.

19

20

21 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingtième  
22 (20e) jour du mois de mai, A COMPARU :

23

24 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place  
25 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);



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

3

4 INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

5 Q. **[35]** Merci beaucoup, Madame Lebuis. Alors, bonjour,  
6 Monsieur Gosselin. Monsieur Gosselin, dans le  
7 dossier, la FCEI a déposé quand même quelques  
8 pièces, là, je vais les énumérer.

9 La preuve, c'est la pièce C-FCEI-0042, le  
10 complément demandé par la Régie, là, déposé le  
11 quatorze (14) mai, mais corrigée cette semaine la  
12 pièce C-FCEI-0043. De même que les réponses...  
13 Excusez-moi. De même que les réponses aux demandes  
14 de renseignements pièce C-FCEI-0050, C-FCEI-0051  
15 qui a été amendé et ce matin, donc le PowerPoint de  
16 la présentation, C-FCEI-0051. J'espère que je n'ai  
17 pas mêlé personne.

18 Donc, est-ce que je comprends que vous avez  
19 préparé l'ensemble de ces pièces, Monsieur  
20 Gosselin?

21 M. ANTOINE GOSSELIN :

22 R. Oui.

23 Q. **[36]** Est-ce que vous adoptez ces pièces pour valoir  
24 comme votre témoignage écrit en l'instance?

25 R. Oui.

1 Q. [37] Est-ce que ces documents représentent la  
2 position de la FCEI?

3 R. Oui.

4 Q. [38] Par ailleurs, j'ai compris que vous aviez une  
5 ou deux corrections à apporter à certains de ces  
6 documents.

7 R. Oui. Bien, en fait, c'est seulement une correction,  
8 là, et ça... mais ça touche deux des documents.  
9 C'est par rapport à l'analyse de rentabilité. J'ai  
10 réalisé, là, il n'y a pas très longtemps, qu'on  
11 avait fait une erreur dans le calcul de l'analyse  
12 de rentabilité qui est liée au fait de... qui est  
13 liée à l'inflation de l'aide financière. Alors, on  
14 a présumé dans nos calculs qu'il n'y avait pas  
15 d'inflation de l'appui financier parce que... parce  
16 que traditionnellement, ces choses-là n'étaient pas  
17 « inflationnées ». Mais maintenant, ça se retrouve  
18 dans l'annexe 1 de la Loi sur Hydro-Québec et donc  
19 automatiquement ça devient « inflationné », là, en  
20 vertu de ce nouveau cadre-là. Donc, il aurait dû y  
21 avoir inflation des appuis financiers.

22 Ça a un impact quand même, là, assez  
23 important sur les analyses de rentabilité ce  
24 paramètre-là. Donc, ça change quand même nos  
25 analyses de rentabilité. Par contre, ça ne change

1 pas nos recommandations. Notre recommandation reste  
2 la même puis elle reste à l'intérieur des  
3 paramètres des analyses de rentabilité.

4 Q. **[39]** Est-ce que j'ai compris que vous souhaitez  
5 peut-être pas maintenant, mais juste redéposer le  
6 document avec le nouveau calcul ou ce n'est pas  
7 nécessaire?

8 R. Si la Régie pense que ça peut lui être utile, il  
9 n'y a pas de problème pour le déposer. Mais je ne  
10 souhaitais pas, là, proactivement nécessairement le  
11 faire.

12 Q. **[40]** On pourra voir si la Régie le demande, le cas  
13 échéant. Compte tenu que ça ne change pas  
14 l'ensemble de vos conclusions de toute manière,  
15 c'est ça?

16 R. C'est ça.

17 Q. **[41]** Alors, à vous la place pour votre  
18 présentation. Merci, Madame la Greffière, si on  
19 peut mettre donc à l'écran la pièce C-FCEI-0151 qui  
20 est présentation de monsieur Gosselin.

21 R. Merci beaucoup. Bonjour à tous et à toutes. Donc,  
22 on va parler aujourd'hui de trois sujets. Je vais  
23 vous parler de trois sujets. Donc d'abord la  
24 définition des strates; l'appui financier de la  
25 dernière strate; et le seuil d'admissibilité. Donc,

1 pour la définition des strates, le Distributeur en  
2 réponse à la demande de renseignements numéro 7 de  
3 la Régie a commenté la proposition de la FCEI. Et  
4 une des critiques qu'il faisait, c'était au niveau  
5 du fait qu'il n'y avait pas de définition, de  
6 logique qui était avancée pour définir comment les  
7 strates étaient établies. Je voudrais répondre à  
8 cette critique-là rapidement, si vous me le  
9 permettez.

10 Tout d'abord, outre la strate zéro  
11 cinquante kilowatts (0-50 kW) que l'on ajoute et  
12 que le Distributeur, lui, n'a pas dans sa  
13 proposition, ce qui est important de comprendre,  
14 là, c'est que la définition des strates a très peu  
15 d'impact sur le niveau de l'aide financière. Ici,  
16 dans le graphique qui est à la diapositive, ce  
17 qu'on présente, c'est l'impact qu'a le choix des  
18 strates ou la définition des limites des strates  
19 sur les niveaux de l'aide financière.

20 Donc, on a utilisé les strates de la FCEI  
21 et les strates du Distributeur, mais avec, dans les  
22 deux cas, avec le niveau de compensation qui  
23 était... qui est proposé par la FCEI. Donc, c'est  
24 vraiment seulement l'effet de où se trouvent les  
25 bornes des strates qui est reflété dans ce tableau-

1 là, dans ce graphique-là.

2 Et donc, ce qu'on voit, là, c'est que, en  
3 fait, les deux différences qu'il y a entre la  
4 proposition de la FCEI puis celle du Distributeur,  
5 qui se trouvent au niveau d'un point de jonction  
6 des strates à six cent mégawatts (600 MW) versus  
7 cinq cents mégawatts (500 MW) et mille deux cents  
8 (1200) versus mille (1000), a à toutes fins utiles  
9 pas d'impact. Donc, je ne pense pas que ce soit  
10 nécessairement utile de faire un grand débat sur  
11 cette question.

12 À la diapositive suivante. Au niveau de la  
13 première strate, la strate zéro cinquante kilowatts  
14 (0-50 kW), les raisons pour lesquelles on pense  
15 qu'il faut mettre cette strate-là en place, c'est  
16 que, de toute évidence pour nous, la participation  
17 des plus petits clients, elle est beaucoup plus  
18 faible que celle des grands clients. Or, le  
19 Distributeur, lui, prétend que non. Puis dans la  
20 même réponse à la DDR de la Régie, il dit, il y a  
21 plus de clients qui participent chez les petits  
22 clients que chez les grands, donc la participation  
23 est plus grande.

24 C'est vrai qu'en nombre absolu, il y a plus  
25 de clients. Mais je ne pense pas que ce soit le

1 nombre absolu de clients ici qui soit pertinent  
2 pour juger s'il y a plus ou moins de participation  
3 dans les strates ou si l'offre, autrement dit, est  
4 plus ou moins attrayante pour les différentes  
5 strates. Je pense que c'est plutôt la proportion de  
6 clients ici qui est pertinente. Donc, comme on le  
7 voit dans notre preuve, là, la proportion de  
8 clients chez les petits clients est beaucoup plus  
9 faible que chez les grands clients.

10 Alors ce que la... ce que la... donc, ça  
11 nous mène à dire que bien il faut être plus  
12 généreux avec les plus petits clients. Et ce que la  
13 strate zéro-cinquante kilowatts (0-50 kW) nous  
14 permet de faire, c'est qu'elle permet d'offrir une  
15 aide plus... ou un appui financier plus élevé à  
16 cette clientèle-là, mais de manière ciblée. Un des  
17 commentaires du Distributeur par rapport à sa  
18 proposition c'était de dire : bien je ne peux pas  
19 augmenter beaucoup mon aide financière à la  
20 première strate parce que si je veux arriver au  
21 soixante dollars (60 \$) en moyenne ça m'oblige à  
22 baisser l'aide financière de la dernière strate.

23 Évidemment ça, cette logique-là ou ce  
24 commentaire-là est directement lié à comment les  
25 strates sont définies. Alors évidemment si on

1       souhaite avoir des strates, par exemple, qui ont le  
2       même effacement dans chacune des strates et qu'on  
3       se contraint à avoir une première strate qui est de  
4       zéro à deux cents kilowatts (0-200 kW) sur cette  
5       base-là, bien évidemment si on veut augmenter  
6       l'aide pour les plus petits clients on se retrouve  
7       obligé à augmenter l'aide pour beaucoup plus de  
8       clients puis beaucoup plus d'effacement, puis ça a  
9       un impact financier plus grand. En créant une  
10      strate plus petite, on est capable de viser de  
11      façon plus spécifique les clients qu'on pense  
12      qu'ils ont besoin d'une aide financière plus  
13      élevée, sans entraîner un coût global trop  
14      important, qui vient affecter le niveau de  
15      compensation financière qu'on est en mesure de  
16      donner aux strates plus grandes.

17               Je vais passer à la diapositive suivante et  
18      donc ici c'était simplement, là, pour d'une part  
19      montrer, là, l'impact qu'on peut avoir en ayant une  
20      strate zéro-cinquante kilowatts (0-50 kW) sur  
21      l'aide financière des plus petits clients, là. On  
22      voit qu'on est en mesure de donner soixante-quinze  
23      (75) plutôt que le soixante-cinq (65). Et aussi  
24      pour faire ressortir le fait que, dans le fond,  
25      comme je disais tantôt, c'est pas tant où les

1 strates... où on définit les limites des strates,  
2 là, qui est si important que ça, mais c'est  
3 vraiment le profil de dégressivité qui est le  
4 facteur important à considérer, là, dans l'analyse.  
5 On voit ici que l'écart entre les deux... les deux  
6 profils sont beaucoup plus... sont beaucoup plus  
7 marqués. Et ici ce qu'on a fait, encore une fois,  
8 pour isoler simplement l'effet de la compensation,  
9 là, c'est qu'on a retenu seulement les strates du  
10 Distributeur, mais on a appliqué les aides  
11 financières de la FCEI, sauf pour la strates à  
12 cinquante kilowatts (50 kW) qu'on a retenue. Donc,  
13 on voit que l'écart, là, est plus important.

14 Ce qui m'amène à mon deuxième point, qui  
15 est à la diapositive suivante. Donc, qui est  
16 l'appui financier de la dernière tranche. Alors la  
17 proposition qu'on fait, qu'on vous soumet, est  
18 harmonisée avec l'OÉI. Puis, selon nous, quand on  
19 parle d'harmonisation on ne devrait pas parler  
20 d'harmonisation avec l'aide maximale qu'il est  
21 possible d'avoir à l'OÉI, mais plutôt  
22 d'harmonisation avec l'aide qui peut  
23 raisonnablement être attendue par un client qui va  
24 à l'OÉI. Et l'historique de l'effacement à l'OÉI  
25 nous montre très clairement que l'atteinte de



1 l'aide maximale est extrêmement improbable et  
2 vraisemblablement n'arrivera jamais.

3 Mais de toute manière ce qu'un client sensé  
4 devrait... ce à quoi il devrait s'attendre en  
5 s'inscrivant à l'OÉI - et je suis convaincu que  
6 c'est le cas de tous les clients qui y sont  
7 inscrits - ce n'est pas d'aller chercher l'aide  
8 maximale, mais c'est d'aller chercher une aide  
9 qui... qui correspond un peu à un effacement  
10 attendu et donc qui correspond à l'historique  
11 d'effacement.

12 Selon nous, l'aide... l'appui financier  
13 qu'on recommande pour la dernière tranche est...  
14 n'est pas susceptible d'entraîner une perte  
15 importante de clients. D'abord, la proposition de  
16 la FCEI est beaucoup plus généreuse que l'OÉI. Dans  
17 les dernières années, là, ce qu'on pouvait attendre  
18 le l'OÉI, c'était quinze dollars (15 \$) ou moins  
19 dans les... En fait, ce que... ce n'est pas ce  
20 qu'on pouvait attendre, mais ce qui a réellement  
21 été obtenu comme aide financière, à l'OÉI, c'est  
22 quinze dollars (15 \$) ou moins.

23 Donc, dans les trois dernières années.  
24 Puis, quand on recule plus loin, deux mille treize,  
25 deux mille quatorze (2013-2014), deux mille

1 quatorze, deux mille quinze (2014-2015), et on se  
2 souviendra, qui étaient des années très froides, où  
3 il y a eu, là, à peu près cinquante (50) heures  
4 d'effacement, ou jusqu'à concurrence d'environ  
5 cinquante (50) heures d'effacement les deux années,  
6 légèrement plus en deux mille treize, deux mille  
7 quatorze (2013-2014), bien, l'aide financière qui  
8 pouvait être attendue, c'était environ de vingt-  
9 cinq dollars (25 \$).

10 Alors, notre proposition, comme on vient de  
11 le voir, là, aux diapositives précédentes, pour  
12 mille cinq cents kilowatts (1500 kW), notre  
13 proposition donne une aide moyenne de quarante-sept  
14 dollars du kilowatt (47 \$/kW). À deux mille cinq  
15 cents kilowatts (2500 kW), on est à quarante-deux  
16 (42), puis à cinq mille kilowatts (5 000 kW), on  
17 est encore à trente-huit (38). Donc, on est  
18 sensiblement au-dessus.

19 Et je vous dirais, puis je vais y revenir à  
20 la diapositive suivante, là, mais je pense que le  
21 montant pour mille cinq cents kilowatts (1500 kW),  
22 ou deux mille cinq cents kilowatts (2500 kW), ici  
23 est probablement plus pertinent.

24 Par ailleurs, ce qui était important de  
25 considérer, aussi, c'est de s'assurer que le...

1 l'appui financier était plus élevé que le coût de  
2 génération de l'électricité avec des génératrices,  
3 parce qu'il y a une proportion quand même non  
4 négligeable de l'effacement qui vient de ce moyen-  
5 là. Et ce que l'on calcule, c'est que pour... pour  
6 produire de l'électricité avec des génératrices, à  
7 un prix de un dollar trente du litre (1,30 \$/l) et  
8 pour quatre-vingts (80) heures d'effacement, on  
9 tournerait autour d'un coût de vingt-cinq dollars  
10 du kilowatt (25 \$/kW).

11 Et donc, ce qui est sensiblement inférieur  
12 à ce que notre proposition offre. Et par ailleurs,  
13 ce qui est quand même un scénario, là, très  
14 conservateur. Parce que quatre-vingts (80) heures  
15 d'effacement, c'est très élevé. Et un dollar trente  
16 du litre (1,30 \$/l) de carburant, c'est  
17 passablement plus élevé que ce qu'on observe  
18 aujourd'hui, également.

19 Donc, c'est très conservateur et ça laisse,  
20 à notre avis, là, même dans ces scénarios-là, une  
21 marge de manoeuvre pour compenser les clients pour  
22 les inconvénients qu'ils pourraient avoir, d'autant  
23 plus que... opérer une génératrice, là, ce n'est  
24 probablement pas la chose qui engendre le plus  
25 d'inconvénients, pour les clients.

1 L'autre chose qui est importante de  
2 considérer, aussi, relativement à la dégressivité,  
3 puis à l'appui financier qu'on propose pour la  
4 dernière tranche, c'est que le Distributeur a  
5 affirmé, puis a mentionné en réponse, là, à... ou  
6 dans sa preuve, je crois, il a mentionné que, bien,  
7 évidemment, à la lumière des résultats qui vont  
8 être observés, bien, on... ça se peut qu'on doive  
9 ajuster les aides, ça se peut qu'on doive modifier  
10 le programme, augmenter un peu les aides.

11 Alors, même s'il devait y avoir des pertes  
12 d'effacement en modifiant l'appui financier, ce  
13 n'est pas figé dans le béton éternellement, là. Il  
14 y a moyen de revenir, puis d'évaluer si les pertes  
15 sont assez significatives pour qu'on juge  
16 nécessaire d'augmenter l'appui, puis de faire les  
17 analyses à ce moment-là, pour voir si un ajustement  
18 est nécessaire.

19 Ce qui m'amène à la diapositive suivante.  
20 Et donc, comme je vous disais tout à l'heure, là...  
21 il a été mentionné par le Distributeur... Bien,  
22 tout à l'heure, je vous parlais du mille cinq cents  
23 kilowatts (1500 kW), en fait, où je disais que  
24 l'appui financier était de quarante-sept dollars  
25 (47 \$). Bien, ici, on voit, là, qu'il y a un seul

1 client industriel qui est au-dessus de mille huit  
2 cents kilowatts (1800 kW) d'effacement, dans les  
3 clientèles existantes. Et il est à deux point deux  
4 kilowatts (2,2 kW).

5 Alors, ce n'est pas comme si... si le  
6 départ d'un client, là, était susceptible  
7 d'entraîner une catastrophe au niveau de l'apport  
8 du programme en général. Pour qu'il y ait un apport  
9 marqué, là, il faudrait que les départs de clients  
10 soient assez importants, assez généralisés, là, là,  
11 je parle du client du secteur industriel,  
12 notamment.

13 Parce que les commentaires qui nous ont été  
14 faits, à la fois par l'AQCIE-CIFQ et par monsieur  
15 Chakra, témoin du Distributeur, là, si je me  
16 souviens bien, portaient sur des exemples de  
17 clients avec des procédés, Donc, il était question  
18 de la clientèle industrielle.

19 Donc, la clientèle industrielle au départ,  
20 c'est trente-sept kilowatts (37 kW) sur l'ensemble  
21 du programme. Donc, ce n'est pas de là que vient  
22 l'apport le plus important et comme je vous disais,  
23 bien l'apport spécifique de chacun des clients pris  
24 individuellement n'est pas si grand non plus.

25 Donc, comme je disais...

1 Q. **[42]** Excusez-moi de vous interrompre, là, Monsieur  
2 Gosselin, tout simplement, vous avez mentionné  
3 que... vous parliez de trente-sept mille kilowatts  
4 (37 000 kW) ou trente-sept (37), c'est trente-sept  
5 mille kilowatts (37 000 kW) dans le tableau. Je  
6 veux juste m'assurer qu'on...

7 R. Oui, oui, oui, oui, trente-sept mille kilowatts  
8 (37 000 kW), désolé.

9 Q. **[43]** Voilà, d'accord.

10 R. Donc, le départ d'un client industriel, là, ne  
11 serait pas, à notre avis, problématique en termes,  
12 là, de bilan, du bilan de puissance.

13 Et finalement, pour le dernier sujet, qui  
14 est le seuil d'admissibilité. Donc, selon la FCEI  
15 c'est clair, là, qu'il y a un potentiel qui n'est  
16 pas exploité, l'effacement, il y a une clientèle,  
17 là, qui est un peu laissée pour compte chez le  
18 Distributeur et qui, à notre avis, pourrait  
19 contribuer potentiellement à de l'effacement.

20 Et je parle, évidemment, là, des petits  
21 clients affaires. Donc, le tarif GÉ, ça peut aussi  
22 inclure des petits clients du tarif M.

23 Il a été observé, de façon très claire, là,  
24 que la tarification dynamique ne suscite pas la  
25 participation de ces clients-là et le seuil de

1 quinze kilowatts (15 kW) prive beaucoup ces  
2 clients-là, par ailleurs, à un accès à l'Option

3 Et donc, même si le Distributeur le  
4 mentionnait hier, je pense, là, qu'il n'y a  
5 personne qui est laissé en plan, là, ces clients-là  
6 ont tous accès à quelque chose pour offrir de  
7 l'effacement. Dans la pratique, là, il n'y a rien  
8 d'intéressant, selon nous, qui leur est offert pour  
9 la vaste majorité d'entre eux.

10 Alors, on pense que c'est important, là,  
11 d'essayer d'aller intéresser cette clientèle-là. Le  
12 Distributeur ne veut pas avoir un seuil inférieur à  
13 quinze kilowatts (15 kW) et il invoque une série de  
14 motifs pour ça.

15 D'abord, le sérieux des demandes, puis je  
16 passe rapidement sur ça, c'est écrit dans notre  
17 preuve, là, mais essentiellement, si on a une  
18 multitude de petits clients qui offrent, cinq ou  
19 six ou sept kilowatts d'effacement, on ne voit pas  
20 du tout l'utilité d'aller valider pour chacun. Est-  
21 ce qu'ils sont sérieux? Est-ce qu'ils ne sont pas  
22 sérieux? Est-ce qu'ils vont s'effacer pour vrai ou  
23 pas?

24 On a un grand ensemble, on a la  
25 diversification dans les potentiels d'effacement,

1        puis la loi de la moyenne, là, effectivement, il y  
2        en a qui ne s'effaceront probablement pas, d'autres  
3        vont s'effacer plus qu'on pensait et c'est un  
4        effort qui, est à notre avis non nécessaire d'aller  
5        valider ça au cas par cas. On accepte les clients,  
6        on les laisse s'effacer l'hiver suivant quand on  
7        les appelle puis on va pouvoir observer qui était  
8        sérieux et qui ne l'était pas.

9                Le Distributeur a parlé aussi dans ce...  
10        dans son témoignage du phénomène du bruit. Il ne  
11        voulait pas compenser des gens pour l'effacement  
12        qui serait venu sans effort. Alors, là-dessus, deux  
13        commentaires.

14                D'abord, le bruit n'affecte pas seulement  
15        les petits clients. Un client qui efface deux cents  
16        kilowatts (200 kW) peut très bien aussi être  
17        affecté par un phénomène de bruit, en fonction de  
18        l'évolution de ses besoins.

19                Et par ailleurs, bien évidemment le bruit,  
20        puis je pense que c'est vous, Madame la présidente,  
21        qui le suggérez par vos questions hier, là, bien,  
22        si t'as quatre ou cinq effacements dans une année,  
23        bien peut-être tu vas avoir un bruit favorable le  
24        premier et puis un bruit défavorable, le deuxième.

25                Ultimement, tout ça se compense. Surtout si



1 on ne regarde pas seulement sur année, mais si on  
2 regarde sur plusieurs années.

3 Le Distributeur a aussi évoqué la question  
4 de la charge de travail. Donc, il a été notamment  
5 mention de la validation des adresses courriel,  
6 puis la vérification des crédits.

7 On ne conteste pas le fait qu'il puisse  
8 effectivement y avoir un travail additionnel à ce  
9 niveau-là. Par contre... Je vais y revenir un petit  
10 peu plus tard.

11 Et un autre motif invoqué par le  
12 Distributeur, c'est la gestion de la reprise et le  
13 seul commentaire que je ferais sur ça, c'est que  
14 l'analyse économique qui vous est présentée prévoit  
15 déjà qu'il y a un cinquante pour cent (50 %) de  
16 déplacement de charge.

17 Donc, il y a de la reprise qui est déjà  
18 prévue dans le programme et j'imagine, c'est la  
19 raison pour laquelle on fait cette hypothèse-là,  
20 c'est parce qu'il y a effectivement de la reprise  
21 qui se fait.

22 Donc, la gestion de la reprise ce n'est pas  
23 quelque chose qui est unique disons aux plus petits  
24 clients, puis il était question aussi en lien avec  
25 ça du fait que bien les petits clients ne sont pas

1 facturés en puissance. Donc, ils sont moins  
2 familiers peut-être avec leur gestion de puissance  
3 et on présentait ça comme un point négatif par  
4 rapport à leur admissibilité au programme.

5 J'y vois aussi un certain point positif en  
6 ce sens que le reste de la clientèle qui est  
7 facturée en puissance a déjà un incitatif à gérer  
8 sa puissance. Alors, cette clientèle-là elle n'en a  
9 pas.

10 Alors, en intégrant ces clients-là dans le  
11 programme, bien on vient amener cet incitatif à ce  
12 client-là. Donc, ce qui est je pense bénéfique du  
13 point de vue global de la gestion de la pointe.

14 Et donc, alors étant donné les contraintes  
15 de charge de travail, on va peut-être un peu  
16 modifier notre recommandation où on recommandait  
17 deux kilowatts (2 kW) de seuil d'admissibilité dès  
18 le prochain dossier, en fait, presque immédiatement  
19 ou le plus vite possible pour la chose suivante.

20 C'est qu'on pense que dans l'immédiat, le  
21 seuil pourrait être fixé à dix (10 kW) ou quinze  
22 kilowatts (15 kW) selon ce que vous déciderez à  
23 l'issue du dossier, mais qu'il y ait un suivi qui  
24 soit fait dans le cadre du prochain plan  
25 d'approvisionnement, suivi qui permettrait de voir,

1 bien un, est-ce que d'abord il y a eu une avalanche  
2 de clients qui se sont précipités pour participer à  
3 l'Option. Avalanche de petits clients.

4 Donc, d'une part et si on constate qu'il  
5 n'y a pas avalanche, bien évidemment, on pourra  
6 considérer d'abaisser le seuil graduellement pour  
7 pouvoir accueillir des clients de manière plus  
8 progressive et permettre au Distributeur de  
9 s'adapter graduellement à cet apport de clients-là,  
10 développer les outils qu'il aura besoin de  
11 développer en fonction de cet apport-là, et en même  
12 temps, ça peut nous permettre de valider aussi,  
13 parce que c'est sûr que le quinze kilowatts  
14 (15 kW)...

15 C'est sûr que dans le cadre actuel, avec  
16 les agrégateurs et le seuil de deux cents kilowatts  
17 (200 kW), on n'a peut-être pas un portrait parfait  
18 de c'est quoi l'attrait du programme pour les gens  
19 de quinze kilowatts (15 kW) et plus, disons quinze  
20 à trente kilowatts (15 kW - 30 kW) par exemple,  
21 parce que bien là il y avait évidemment la barrière  
22 de l'agrégateur, il y avait différents autres  
23 enjeux que de simplement s'inscrire au programme.  
24 Il y avait le fait que l'aide financière devait  
25 être partagée avec l'agrégateur.

1                   Donc, en ayant une aide financière pour ces  
2 clients-là à soixante-quinze dollars du kilowatt  
3 (75 \$/kW), je pense que ça va d'ici au plan, peut-  
4 être nous donner une meilleure image puis nous  
5 permettre de voir qu'est-ce que ça prend pour  
6 pouvoir abaisser le seuil graduellement.

7                   Mais c'est sûr que notre souhait, c'est que  
8 ce seuil-là soit abaissé éventuellement, puis que  
9 les clients plus petits, qui peuvent offrir des  
10 effacements plus faibles, puissent eux aussi  
11 participer à la gestion de la puissance, à la  
12 gestion du bilan en puissance puis bénéficier aussi  
13 des efforts qu'ils peuvent faire pour participer à  
14 cette gestion-là. Ça complète notre présentation.  
15 Merci de votre attention.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Turmel, vous n'avez pas d'autres questions  
18 pour votre témoin?

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Merci beaucoup, Monsieur Gosselin. Non, pas  
21 d'autres questions pour le moment. Alors il est  
22 prêt à être contre-interrogé.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait. Je vous remercie. Je vais demander aux  
25 intervenants d'allumer leur caméra ou de lever la

1 main virtuellement s'ils désirent contre-interroger  
2 le témoin de la FCEI. Je n'en vois pas. Maître  
3 Turmel évidemment d'HQD, avez-vous des questions  
4 pour le témoin de la FCEI?

5 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me SIMON TURMEL :

6 J'aurai quelques questions pour monsieur Gosselin.

7 Q. **[44]** Monsieur Gosselin, tout d'abord, bonjour.

8 R. Bonjour.

9 Q. **[45]** Je comprends que vous avez été présent tout au  
10 long des audiences, ou probablement une bonne  
11 partie des audiences. Donc, vous avez entendu les  
12 différents témoignages des témoins du Distributeur,  
13 notamment quant à la participation allouée?

14 R. Oui.

15 Q. **[46]** Êtes-vous d'accord avec moi justement que les  
16 clients visés par la GDP ne participent pas  
17 actuellement à l'option de l'électricité  
18 interruptible?

19 R. Oui, tout à fait. D'ailleurs, c'est quelque chose  
20 qu'on mentionne dans notre preuve. Puis c'est pour  
21 ça qu'un des éléments qu'on a pris en compte dans  
22 l'établissement de notre proposition, c'était de  
23 s'assurer que l'offre, la dernière strate, soit  
24 sensiblement supérieure à ce qu'un client peut  
25 raisonnablement espérer l'OÉI.

1 Q. **[47]** Avez-vous écouté ce matin les témoignages des  
2 représentants de l'AQCIE et du CIFQ?

3 R. Oui.

4 Q. **[48]** Est-ce que ça se pourrait justement, peut-être  
5 une de raisons justement peut-être du peu de  
6 participation justement à l'OÉI que ce soit que,  
7 justement, le montant offert à l'OÉI serait  
8 insuffisant par rapport aux inconvénients pour ces  
9 clients?

10 R. Oui, je pense que c'est raisonnable de penser ça.

11 Q. **[49]** Donc, comment pouvez-vous justement affirmer  
12 qu'il s'agit à ce moment-là d'un barème qui soit  
13 intéressant finalement... que ce qui est offert à  
14 l'OÉI serait un barème qui serait intéressant pour  
15 calibrer ou harmoniser la GDP?

16 R. Bien, c'est un barème intéressant dans le sens que  
17 ça nous dit, ce montant-là n'est pas suffisant, ça  
18 prend plus que ça. Et c'est pour ça qu'on offre  
19 plus que ça en considérant en même temps le reste  
20 de l'information disponible. On a un peu  
21 d'information qui nous vient des audits. Et en  
22 considérant... C'est ça. En considérant cette  
23 information-là.

24 Q. **[50]** Vous nous avez parlé justement tout à l'heure  
25 dans votre présentation, vous avez parlé des

1 clients industriels, vous avez parlé d'une  
2 participation de trente-deux mégawatts (32 MW), un  
3 seul client serait de plus de un point huit  
4 mégawatt (1,8 MW). C'est ce que j'ai cru comprendre  
5 justement de ce que vous nous avez dit. Est-ce  
6 que... Je veux juste être sûr de bien comprendre  
7 votre témoignage. Est-ce que vous êtes en train de  
8 nous dire que, dans le fond, le risque pour  
9 l'option GDP, avec votre proposition de strates et  
10 de dégressivité, ne serait que de un point huit  
11 mégawatt (1,8 MW)?

12 R. Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai dit, pour  
13 un client individuel... En fait, ce que je disais  
14 c'est que s'il y a un seul client industriel qui  
15 part, le risque maximum c'est un point huit  
16 mégawatt (1,8 MW).

17 Q. **[51]** O.K.

18 R. Donc, pour qu'il y ait... pour qu'il y ait un  
19 impact, là, de l'ordre de plusieurs dizaines de  
20 mégawatts, là, il faudrait que ce soit, là, un  
21 grand nombre de clients industriels qui décident de  
22 se retirer et de retirer des effacements, là,  
23 considérables.

24 Q. **[52]** Vous avez écouté... vous nous avez mentionné  
25 tout à l'heure que vous avez écouté les témoignages

1 du Distributeur, est-ce que vous pensez que votre  
2 proposition pourrait avoir comme... puis également  
3 les témoignages de l'AQCIE ce matin, est-ce que  
4 votre proposition ne pourrait pas avoir comme  
5 effet, votre dégressivité proposée ne pourrait pas  
6 avoir comme effet justement peut-être qu'un certain  
7 nombre de ces clients industriels restreignent leur  
8 participation pour demeurer dans les strates plus  
9 intéressantes et qui sont davantage de nature à  
10 compenser les inconvénients?

11 R. C'est difficile à dire, je ne sais pas quelles sont  
12 les mesures qu'ils mettent en place. Évidemment,  
13 s'ils ont une seule mesure à mettre en place et qui  
14 cause une interruption en bloc, bien ils ne peuvent  
15 pas faire ça. Si c'est tout un ensemble de mesures,  
16 est-ce que c'est possible que des clients ciblent  
17 les mesures qui sont rentables d'effacer puis ne...  
18 laissent de côté celles qui ne sont pas rentables?  
19 C'est une évidence, je pense que ce serait un  
20 comportement tout à fait raisonnable. C'est déjà le  
21 cas... ce raisonnement-là peut être fait  
22 présentement avec une aide uniforme de soixante-dix  
23 dollars (70 \$), ce raisonnement-là peut être fait  
24 avec la proposition du Distributeur. Ce  
25 raisonnement-là peut être fait avec n'importe



1            quelle proposition. Donc, c'est vrai de notre  
2            proposition aussi.

3            Q. **[53]** Mais vous êtes d'accord avec moi qu'avec votre  
4            proposition, ce raisonnement est... est plus  
5            susceptible d'arriver qu'avec la proposition du  
6            Distributeur, par exemple.

7            R. Plus vous baissez les aides, plus c'est susceptible  
8            d'arriver, mais ce que... ce que l'on croit c'est  
9            que même à notre niveau de... notre proposition  
10           d'appui dégressif, c'est assez peu susceptible  
11           d'arriver. Et... et que, comme je disais tout à  
12           l'heure, il n'y a rien qui est coulé dans le béton,  
13           là. Une des... une des positions du Distributeur  
14           c'est de dire : réduire l'appui financier c'est pas  
15           une bonne chose. Là, on peut l'augmenter, mais on  
16           devrait autant que possible pas le réduire. Mais  
17           par ailleurs, on veut optimiser les coûts, aller  
18           chercher l'appui financier en essayant d'optimiser  
19           les coûts, donc on veut aller chercher les gens au  
20           meilleur coût possible. Alors considérant qu'on se  
21           donne la liberté d'apporter des ajustements, je  
22           pense que c'est préférable de commencer un petit  
23           peu plus bas. Oui, ça implique un risque légèrement  
24           plus élevé, mais on peut... on peut ajuster par la  
25           suite.

1                   Mais il y a un autre... il y a un autre...  
2 un autre point que je veux faire valoir par rapport  
3 à ça. Hier, je pense que c'est madame Caron qui  
4 disait, parlant des approvisionnements en puissance  
5 de long terme, elle disait : dans le bilan bien à  
6 tout moment où on va chercher un appui... un  
7 approvisionnement en puissance à long terme, on va  
8 aller chercher un approvisionnement structurant. On  
9 ne va pas... on ne va pas s'ajuster à dix (10 MW),  
10 quinze (15 MW), vingt mégawatts (20 MW) près.

11                   Bien le corollaire de ça c'est que si vous  
12 avez cinq (5 MW) ou dix (10 MW) ou quinze mégawatts  
13 (15 MW) de moins à la GDP Affaires, ça ne changera  
14 rien à la... au niveau d'approvisionnement long  
15 terme que vous allez chercher par un appel  
16 d'offres. Donc, je pense que ça vient en même  
17 temps... je pense appuyer notre point, là, que s'il  
18 devait... je m'excuse... s'il devait y avoir un peu  
19 moins d'effacement, un, on pourrait l'ajuster, puis  
20 deux, probablement que ça ne changerait rien, là,  
21 au niveau des approvisionnements à long terme, donc  
22 l'impact n'est pas... n'est pas important.

23 Q. **[54]** Vous avez dit que le risque est peu  
24 susceptible d'arriver, mais qu'est-ce qui vous  
25 permet justement de faire cette affirmation? Est-ce

1 que c'est votre connaissance? Avez-vous une  
2 connaissance du marché de ces grands clients-là?

3 R. C'est... Bien, un, l'information sur les audits,  
4 qui nous... qui nous montre ça. C'est, d'autre  
5 part, bien, la... ce qu'on avait observé, là, en  
6 Phase 1, quand la Régie a décidé de la  
7 dégressivité, c'est... on a observé qu'il y avait  
8 effectivement, là, une très forte participation  
9 chez les... chez les grands clients. Le taux de  
10 participation était... avait été très... bien...  
11 l'adoption de la GDP Affaires avait été très rapide  
12 chez cette clientèle-là. Ce qui suggérait, là, que  
13 l'offre était... n'était pas marginalement  
14 attrayante, elle était passablement attrayante pour  
15 les grands clients.

16 Q. **[55]** Je vous remercie, ça fait le tour de mes  
17 questions.

18 R. Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[56]** Merci, Maître Turmel. Maître Gariépy, avez-  
21 vous des questions pour le témoin de la FCEI?

22 Me ANNIE GARIÉPY :

23 Non, je n'aurai pas de questions.

24

25

1 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

2 Mme ESTHER FALARDEAU :

3 Bonjour, Monsieur Gosselin. Bonjour, Maître Turmel.

4 J'aurais, peut-être, deux questions. À votre

5 mémoire, à la page 5... je vais le lire, là,

6 c'est... Vous affirmez que la FCEI est d'accord

7 avec les faits... est d'accord avec l'idée que

8 l'entrée... l'année d'entrée en vigueur (inaudible)

9 pour le calcul...

10 LE STÉNOGRAPHE :

11 Madame Falardeau...

12 Mme ESTHER FALARDEAU :

13 ... de la rentabilité (inaudible), est-ce que...

14 LE STÉNOGRAPHE :

15 Excusez. Madame Falardeau, j'ai de la misère à vous

16 entendre. Excusez-moi. Si vous pouviez recommencer,

17 je vous prie.

18 Mme ESTHER FALARDEAU :

19 Je ne comprends pas trop pourquoi. Pourtant, mon

20 micro est bien collé sur ma bouche, là. Est-ce que

21 vous m'entendez mieux?

22 LE STÉNOGRAPHE :

23 Oui.

24 Mme ESTHER FALARDEAU :

25 Oui? Bon.

1 Q. **[57]** Alors, à la page 5 de votre mémoire, vous  
2 affirmez que la FCEI est d'accord avec la position  
3 du Distributeur, à l'effet que l'année d'entrée en  
4 vigueur des coûts évités de long terme doit être  
5 basée sur un bilan en puissance, duquel l'option  
6 est exclue. Bon... J'aimerais que vous me preniez  
7 par la main, là, puis que vous m'expliquiez  
8 pourquoi est-ce qu'il faut se baser sur un bilan en  
9 puissance, duquel l'option est exclue...

10 R. Oui.

11 Q. **[58]** ... pour déterminer l'année d'entrée en  
12 vigueur des coûts évités. D'un point de vue... On  
13 s'entend que c'est un test théorique, là, ça fait  
14 que d'un point de vue théorique, là, pourquoi  
15 faut... faudrait prendre le bilan en puissance  
16 duquel la GDP est exclue.

17 R. Oui. Puis...

18 Q. **[59]** Merci.

19 R. Avant de répondre, là, je... je mentionnerais qu'on  
20 a précisé aussi ce point de vue là, là, dans la  
21 mise à jour qui nous a été demandée par la Régie,  
22 là, pour spécifier que cette position-là n'était  
23 valable, dans le présent dossier, que parce qu'on  
24 réduit l'aide financière. Si on venait nous  
25 demander d'augmenter les appuis financiers, ce

1 n'est pas la position qu'on aurait, on aurait la  
2 position qu'il faut tenir compte de ce qui est déjà  
3 là comme effacement GDP Affaires.

4 La raison pour laquelle, dans un contexte  
5 de réduction des appuis financiers, c'est selon  
6 nous raisonnable, ce n'est pas parfait...  
7 L'approche parfaite, là, serait plus raffinée que  
8 ça, mais je ne pense pas qu'on a nécessairement  
9 l'information pour l'appliquer. Mais, je pense que  
10 c'est raisonnable de faire ça.

11 Parce que si on ne faisait pas ça, on  
12 risquerait de se ramasser dans une boucle sans fin.  
13 Et je vous donne un exemple : supposez que vous  
14 avez un bilan en puissance où vous avez des besoins  
15 de long terme de deux cents mégawatts (200 MW). Et  
16 là, votre coût évité de long terme, c'est cent  
17 vingt dollars (120 \$).

18 Et là, vous dites : « Bien, je vais faire  
19 une GDP Affaires, pour ne pas avoir à aller me  
20 chercher un contrat à long terme en puissance. »  
21 Là, vous faites une GDP Affaires, puis vous dites :  
22 « Bien, je vais baser mon appui financier de ma GDP  
23 Affaires sur un coût évité de cent vingt dollars  
24 (120 \$). » Donc, vous dites, mettons : « Je vais  
25 donner quatre-vingts dollars (80 \$). »

1                   Là, vous allez chercher quatre cents  
2 mégawatts (400 MW). Là, vous réévaluez votre bilan,  
3 puis vous dites : « Ah, bien, là! Je n'ai plus  
4 besoin de long terme, j'avais deux cents (200) de  
5 besoin de long terme, j'ai quatre cents (400) GDP,  
6 je n'ai plus besoin de long terme. C'est quoi, mon  
7 coût évité? » Mon coût évité, c'est mon coût évité  
8 de court terme qui est à dix dollars (10 \$).

9                   Bien, là, si vous réévaluez votre GDP  
10 Affaires, en vous disant : « Est-ce que je suis  
11 correct avec mon appui financier de quatre-vingts  
12 (80), alors que mon coût évité est de dix (10)... »  
13 Là, vous allez dire : « Bien, non, je ne peux plus  
14 donner dix (10)... quatre-vingts (80). Il faut que  
15 je baisse, je vais donner cinq. »

16                   Là, vous allez donner cinq pour la GDP  
17 Affaires, vous allez perdre tout le monde, puis  
18 vous allez vous ramasser dans votre situation  
19 initiale où vous allez avoir un coût évité du long  
20 terme, vous allez faire face à un coût évité de  
21 long terme et, là, vous allez, là, bien, là, bien  
22 il faut que j'augmente mon aide financière à la GDP  
23 Affaires pour aller rechercher cette clientèle-là.

24                   Puis, là, c'est une courbe sans fin, là, ça  
25 serait illogique, à mon sens, de procéder de cette

1 façon-là. Mais vraiment dans le contexte  
2 spécifique, ce qu'on considère aujourd'hui, c'est  
3 une baisse l'appui financier.

4 Q. **[60]** O.K. Donc, ce que je comprends, là, puis votre  
5 réponse, je dois dire que ça me surprend un petit  
6 peu, là, c'est que quand on fait le calcul d'un  
7 taux de rendement, là, d'un programme ou d'une  
8 option, là, appelons-le comme on veut, là. Donc, la  
9 méthodologie qu'on va utiliser va dépendre du fait  
10 qu'on diminue l'appui financier ou non?

11 R. Bien...

12 Q. **[61]** Bien, ça m'apparaît surprenant, là, mais je  
13 vous écoute, là.

14 R. Dans un monde idéal, je vous dirais non.

15 Q. **[62]** O.K. Supposons qu'on était en théorie, là,  
16 ici...

17 R. Oui.

18 Q. **[63]** ... parce qu'on sait que le taux de rendement,  
19 c'est...

20 R. Parce que si... l'idée est toujours que la  
21 rentabilité devrait toujours s'évaluer à la marge.  
22 Et donc, si on considère une hausse de l'appui  
23 financier, par exemple, de cinq dollars, on devrait  
24 se demander : si j'augmente mon appui financier de  
25 cinq dollars, combien ça va me coûter de plus au



1 total? Donc, sur tous mes participants existants à  
2 qui je vais donner le cinq dollars de plus,  
3 finalement, pour ne pas aller chercher d'effacement  
4 de plus, ou en tout cas, surtout mon effacement  
5 existant sur lequel je vais payer cinq dollars de  
6 plus, alors que je l'ai déjà, et en plus, ça va me  
7 coûter l'effacement sur les nouveaux kilowatts que  
8 je vais aller chercher.

9           Donc, ça, c'est mon coût, c'est ce que ça  
10 me va coûter d'augmenter l'aide financière de cinq  
11 dollars. Puis après, le bénéfice, c'est, bien  
12 combien de kilowatts de plus je vais aller  
13 chercher, puis si je veux savoir si c'est rentable  
14 ou pas, il faut que je dise, bien, si je vais  
15 chercher dix kilowatts (10 kW) de plus, bien, j'ai  
16 payé cinq dollars sur mille kilowatts (1000 kW) que  
17 j'avais déjà, de toute évidence, le jeu n'en vaut  
18 pas la chandelle.

19           Dans un monde idéal, comme je disais  
20 tantôt, on ferait la même chose aussi à la baisse.  
21 On dirait : bien si je baisse ici mon appui  
22 financier de dix dollars (10 \$), combien kilowatts  
23 je vais perdre? Et est-ce que l'économie en dollars  
24 justifie de perdre ces kilowatts-là d'effacement?

25           Mais, là pour pouvoir faire ça ici, il

1           faudrait qu'on fasse une projection de combien de  
2           kilowatts on va perdre en baissant notre appui  
3           financier, en l'amenant dégressif, tel qu'il est  
4           présentement.

5                        Et ça, je ne suis pas capable de faire ça.

6   Q. [64] O.K. Je comprends votre analyse, là, et ça  
7           semble se rapprocher un peu de celui du RNCREQ qui  
8           dit : bien, étant donné qu'on ne calcule plus le  
9           taux de rendement pour déterminer si on va accepter  
10          ou non le programme, mais plutôt pour déterminer  
11          l'appui financier, donc, la méthodologie doit être  
12          la suivante, puis je comprends que vous faites un  
13          réflexion similaire, même si vous ne faites pas les  
14          mêmes ajustements, alors?

15   R. Oui, bien, de façon générale, oui, je pense qu'on  
16          doit partir du point où on est, donc, c'est-à-dire  
17          le programme est là, il apporte quelque chose, si  
18          on fait des ajustements, c'est quoi les impacts  
19          marginiaux?

20                       Là, comme je vous dis, le contexte fait en  
21          sorte que je ne pense pas qu'on est capables  
22          d'appliquer ça dans la pratique. C'est pour ça  
23          qu'on recommande de considérer le bilan, sans GDP.

24   Q. [65] Et puis juste une question qui, peut-être a  
25          trouvé réponse à quelque part dans les DDR, et bon,

1 excusez-moi, si c'est le cas, là, mais dans votre  
2 mémoire, vous dites :

3 Il est à noter que la Régie retenait  
4 l'année vingt vingt-quatre (2024) pour  
5 l'entrée en vigueur des coûts évités  
6 de long terme, tel que proposé par le  
7 Distributeur.

8 Que si la Régie retenait, donc, un  
9 crédit de soixante-quinze dollars par  
10 kilowatt (75 \$/kW) permettrait  
11 d'atteindre la rentabilité sur un  
12 horizon de dix (10) ans.

13 Est-ce que vous parlez, là, ici d'un crédit  
14 linéaire ou bien d'un crédit pour lequel la  
15 première... un système pour lequel la première  
16 tranche offrirait un crédit de soixante-quinze  
17 dollars par kilowatt (75 \$/kW) mais qui serait  
18 dégressif? Parlez-vous d'une dégressivité qui part  
19 à soixante-quinze (75) ou parlez-vous de quelque  
20 chose de linéaire à soixante-quinze (75)?

21 R. Je parle de un kilowatt. Ici, c'est comme l'analyse  
22 qu'on avait fait, là, c'est-à-dire c'est quoi le  
23 montant maximum qu'on devrait être prêts à donner  
24 pour un kilowatt, étant donné les bénéfices qu'on  
25 en retire, en coûts évités?

1 Q. **[66]** O.K.

2 R. Cela étant dit et comme je vous disais tout à  
3 l'heure, cette analyse-là, disons la logique tient  
4 encore, mais les chiffres ne sont plus à jour à  
5 cause de la question de l'inflation. Je pense qu'il  
6 n'y en aurait plus.

7 Q. **[67]** O.K. Je vous remercie. Je n'ai plus de  
8 questions.

9 R. Je vous en prie.

10 M. FRANÇOIS ÉMOND :

11 Q. **[68]** Oui. Bonjour, Monsieur Gosselin, dans votre  
12 présentation de ce matin, vous terminiez en  
13 recommandant que le suivi sur le seuil  
14 d'admissibilité soit fait dans le prochain plan  
15 d'approvisionnement.

16 Juste pour être bien certain, vous voyez le  
17 prochain plan d'approvisionnement, celui qui est  
18 prévu être déposé au premier (1er) novembre deux  
19 mille vingt-deux (2022)?

20 R. Oui.

21 Q. **[69]** Si je vous suggérais que l'option tarifaire  
22 GDP serait mieux revue, mieux suivie au moment du  
23 prochain dossier tarifaire en deux mille vingt-cinq  
24 (2025), qu'est-ce que vous en penseriez?

25 R. Bien, écoutez, je trouverais que c'est un peu loin

1           pour penser à ça, puis c'est sûr qu'il y aurait un  
2           peu plus d'informations à ce moment-là, j'en  
3           conviens avec vous, puis quand j'ai proposé dans le  
4           cadre du prochain plan d'approvisionnement, on sait  
5           que le traitement du dossier se finit généralement  
6           plus au printemps. Donc, ça n'impliquait pas  
7           nécessairement de déposer le suivi au début du  
8           dossier.

9                        À la limite, on pourrait prévoir de  
10           bénéficier d'informations sur l'hiver deux mille  
11           vingt-deux deux mille vingt-trois (2022-2023) pour  
12           avoir une information peut-être un petit plus tard  
13           sur cet aspect-là, mais à la base, je vous aurais  
14           probablement recommandés de le faire un an plus  
15           tard, mais le dossier tarifaire deux mille vingt-  
16           cinq (2025), bien ça rajoute plusieurs années.

17                      Écoutez, si on fait un constat au dossier  
18           tarifaire en deux mille vingt-cinq (2025), bon bien  
19           il faut s'attendre à ce qu'il n'y ait probablement  
20           pas d'impacts de ce constat-là dans les faits avant  
21           deux mille vingt-sept (2027).

22                      Donc, ça repousse assez loin. Alors, c'est  
23           pour ça qu'on a préféré recommander le prochain  
24           plan d'approvisionnement, même si je suis d'accord  
25           avec vous, c'est peut-être un peu hâtif.

1 Q. [70] C'est bon. Merci beaucoup.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [71] Je vais continuer sur cette lignée de  
4 questions-là, je vous remercie, Monsieur Gosselin,  
5 Lise Duquette pour la formation, parce que, je  
6 pense que c'est le chapitre 27, mais le Projet de  
7 loi 34 il est devenu chapitre depuis 27-2019, je  
8 pense, fait en sorte que les tarifs sont maintenant  
9 modifiés dans ce cas-ci en vingt vingt-vingt  
10 (2025), puis la prochaine fois serait en vingt  
11 trente (2030).

12 Alors, même s'il y avait des suivis, alors  
13 ça ne veut pas dire qu'on pourrait changer le  
14 tarif. Les suivis seraient effectués en vingt  
15 vingt-deux, vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre  
16 (2022-2023-2024), mais le tarif aurait des  
17 occasions spécifiques.

18 Je sais que maître Neuman a demandé à ce  
19 qu'on maintienne le dossier ouvert jusqu'en vingt  
20 vingt-cinq (2025) pour pouvoir faire les  
21 modifications, mais on verra ce que la Régie va  
22 décider là-dessus, mais si on devait terminer le  
23 dossier, la prochaine modification serait en vingt  
24 vingt-cinq (2025).

25 Donc, est-ce que ça ça change votre

1 recommandation de faire des suivis ou vous préférez  
2 revenir avec votre recommandation initiale de deux  
3 kilowatts (2 kW) ou de dix (10 kW) que la Régie  
4 avait proposée par rapport aux quinze kilowatts  
5 (15 kW) proposés par Hydro-Québec?

6 R. C'est une bonne question. Bien, écoutez, vous  
7 marquez un point. C'est sûr que faire le suivi,  
8 puis ne pas pouvoir changer le tarif, c'est un peu  
9 moins pertinent.

10 D'un autre côté, si vous devez décider, par  
11 exemple, de deux kilowatts (2 kW) tout de suite,  
12 bien là, il y a la question : est-ce que c'est  
13 gérable du côté du Distributeur?

14 Donc, je ne suis pas capable de répondre à  
15 cette question-là. Je suis convaincu que c'est  
16 gérable à moyen terme, mais est-ce que c'est  
17 gérable le lendemain que vous avez rendu la  
18 décision?

19 Est-ce qu'il y aurait moyen de...

20 Q. **[72]** Est-ce que les dix kilowatts (10 kW) de la  
21 Régie vous semblent... proposés par la Régie vous  
22 semblent une conciliation entre les deux positions?

23 R. Bien, c'est sûr qu'on préfère le dix kilowatts  
24 (10 kW) que le quinze (15 kW), là. Ça, je ne vous  
25 le cacherai pas. Mais ce que j'allais, ce que

1 j'allais mentionner, je ne sais pas si c'est  
2 possible et peut-être qu'il faudrait que j'en  
3 discute avec maître Turmel puis qu'on revienne en  
4 plaidoirie, là, mais d'avoir une décision, par  
5 exemple, qui fixe un cinq kilowatts (5 kW), mais  
6 qui donne un certain temps pour le mettre en  
7 application, ou un deux kilowatts (2 kW), mais qui  
8 laisse une certaine...

9 Q. **[73]** Donc, il y aurait un abaissement progressif.  
10 On pourrait dire, par exemple, dans le tarif, puis  
11 vous en discuterez avec maître Turmel et vous  
12 reviendrez, mais je veux juste bien comprendre  
13 votre idée.

14 C'est que ce serait de dire dans le tarif,  
15 le seuil en deux mille vingt et un (2021) est de  
16 quinze kilowatts (15 kW). Le seuil en deux mille  
17 vingt-deux (2022) serait de...

18 R. De dix (10 kW).

19 Q. **[74]** ... de dix (10 kW) ou de douze (12) ou... Puis  
20 ensuite, deux mille vingt-trois (2023), le seuil  
21 baisserait de façon annuelle jusqu'à temps  
22 d'atteindre le deux kilowatts (2 kW).

23 R. Par exemple. Oui, c'est un petit peu l'idée, là,  
24 que... que j'amenais, là.

25 Q. **[75]** Parfait. Une autre question, si je ne me



1 trompe pas, votre membership, je veux dire les  
2 membres de la FCEI, c'est des clients qui sont  
3 entre cinquante kilowatts (50 kW) et cinq mégawatts  
4 (5 MW), si on prend les G et les M, là?

5 R. O.K. Oui. Mais, écoutez, je ne connais pas là, pas  
6 le détail du membership, là, mais des cinq  
7 mégawatts (5 MW), je suis pas mal sûr qu'il n'y en  
8 a pas beaucoup.

9 Q. [76] Ah! Bien, ça, je peux être d'accord avec vous,  
10 mais ce que je veux dire, c'est que le spectre  
11 d'effacement possible des membres de votre  
12 organisation est quand même assez large.

13 R. Oui.

14 Q. [77] Et il serait dans toutes les strates de la  
15 première à la dernière?

16 R. Potentiellement.

17 Q. [78] Avez-vous consulté vos membres quant à la  
18 dernière strate? Si vous avez des membres qui se  
19 situent dans le au-delà du... je pense que c'est à  
20 deux mille (2000) la dernière des strates, mais  
21 avez-vous consulté les membres de votre  
22 organisations sur... parce que vous me dites  
23 « bien, on pense qu'il n'y aura pas de difficulté  
24 avec l'appui financier tel que l'on propose au  
25 groupe de ces strates-là. » Est-ce que vous avez

1 consulté vos membres sur ce point-là?

2 R. Non. Il n'y a pas eu de consultation auprès des  
3 membres, mais sous réserve de faire les  
4 vérifications, là, je pense que c'est... il y a  
5 très peu de clients qui demandent d'être... qui  
6 sont susceptibles d'être dans ces ordres de  
7 grandeur là.

8 Q. [79] Je comprends de votre témoignage, que les  
9 membres de votre organisation se situeraient plus  
10 dans les... de zéro à six cents mégawatts (600 MW),  
11 bien mégawatts, six cent kilowatts (600 kW)?

12 R. Écoutez, de mémoire, je ne peux pas... je ne peux  
13 pas vous donner, là, une balise claire en termes de  
14 kilowatts, là, mais plusieurs milliers...

15 Q. [80] Ce seraient plus des G que des M ou c'est des  
16 petits M?

17 R. Je pense que c'est très majoritairement des G et  
18 des petits M. Oui.

19 Q. [81] Parfait. Merci. Le point que vous aviez, la  
20 discussion que vous aviez avec maître Turmel, HQD,  
21 sur la baisse potentielle d'effacement de clients  
22 industriels, ça pourrait baisser de dix, vingt  
23 mégawatts (20 MW), si jamais il y avait une...  
24 l'appui financier était au niveau que vous  
25 proposez. Si je comprends votre point, c'est que ça

1 aussi cette... cette baisse-là pourrait être  
2 compensée, en quelque sorte, par l'influx des  
3 nouveaux petits clients?

4 R. J'ai pas... on ne le voit pas comme une  
5 compensation de l'un et de l'autre. L'objectif,  
6 c'est toujours le même. Est-ce que... qu'est-ce que  
7 j'ai besoin de donner pour convaincre mes clients  
8 de participer en fonction de leurs caractéristiques  
9 propres. Et on essaie de donner ce qui est  
10 suffisant, mais sans que ce soit excessif.

11 Trop réduire une strate en se disant :  
12 c'est pas grave, parce que je vais le chercher  
13 ailleurs, je ne pense pas que c'est l'attitude  
14 qu'on doit avoir. Si on réduit trop une strate et  
15 qu'on perd des clients qui sont marginalement  
16 rentables, là marginalement dans le sens où je  
17 l'expliquais tout à l'heure quand je discutais avec  
18 madame Falardeau, là, bien on n'a pas optimisé  
19 notre profil d'appuis financiers. Donc, l'idée  
20 c'est...

21 Le Distributeur présente son programme, là,  
22 puis je pense qu'on le mentionne dans notre preuve,  
23 puis le Distributeur aborde le programme en disant  
24 : moi, je veux atteindre tel niveau d'effacement et  
25 puis je donne l'aide financière qu'il faut pour

1 aller chercher tel niveau d'effacement. C'est un  
2 peu l'approche qu'il semble avoir.

3 Et dans la deuxième section de notre... de  
4 notre mémoire, ce que nous on dit c'est : c'est  
5 pas... on ne devrait pas avoir un objectif  
6 d'effacement, on devrait aller chercher tout  
7 l'effacement qu'il est rentable d'aller chercher.  
8 Ça peut être moins que ce que le Distributeur vise,  
9 ça peut être plus que ce que le Distributeur vise,  
10 mais l'objectif ça ne devrait pas être un nombre de  
11 mégawatts, ça devrait être : aller chercher ce qui  
12 est rentable.

13 Q. **[82]** Parait. Je vous remercie beaucoup, Monsieur  
14 Gosselin. Maître Turmel, avez-vous un  
15 réinterrogatoire?

16 RÉINTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

17 Q. **[83]** Oui, si vous me permettez, Madame la  
18 Présidente. Monsieur Gosselin, revenons à la base  
19 dans votre recommandation tout à l'heure, là, vous  
20 avez indiqué, bon, la recommandation initiale  
21 c'était... de la preuve c'était à l'égard du seuil  
22 minimal à deux kilowatts (2 kW) et je veux bien  
23 comprendre, là, pour clarifier les choses vous avez  
24 laissé entendre en fin de témoignage que vous étiez  
25 ouvert à... bien que si la Régie n'était pas

1 convaincue de descendre aussi drastiquement à deux  
2 (2 kW), que dix (10 kW) ou quinze (15 kW) ça  
3 pourrait faire l'affaire, avec une expectative du  
4 suivi devant la difficulté apparente, là, du  
5 dossier tarifaire qui a été évoquée par monsieur  
6 Richard Émond, ultimement, est-ce que je comprends  
7 que votre proposition demeure à deux kilowatts  
8 (2 kW), c'est la... telle que déposée, mais de  
9 manière subsidiaire si le deux kilowatts (2 kW)  
10 n'est pas accepté par la Régie, ce que vous avez  
11 dit, vous êtes prêt à aller à dix (10 kW), le cas  
12 échéant, ou peut-être à quinze (15 kW). Dans un  
13 premier temps, ça c'est ma question, donc de dix  
14 (10 kW) à quinze (15 kW) c'était... c'était  
15 subsidiaire. Parce que si j'ai bien compris... puis  
16 ensuite, ma deuxième question c'est : après ça,  
17 madame la régisseuse... madame la présidente évoque  
18 l'ouverture à une... comment dire, à une  
19 augmentation partielle, annuelle pour rester à  
20 l'intérieur... bref, aujourd'hui, en deux mille  
21 vingt-deux (2022) ce sera X, en deux mille vingt-  
22 trois (2023) ce sera Y, et caetera.

23 Alors juste revenir sur la première  
24 question : est-ce que la proposition de la FCEI, la  
25 conclusion demeure à deux kilowatts (2 kW)? Et

1 l'autre approche que vous avez évoquée, c'est  
2 subsidiaire.

3 R. Bien l'objectif c'est de permettre à une clientèle  
4 qui n'a pas eu l'option, à notre avis qui n'a pas  
5 la possibilité présentement, là, en fonction de ce  
6 qui lui est offert, de participer à de l'effacement  
7 en puissance puis d'être rémunérée pour ça. Et  
8 donc, bien ça inclut, oui, peut-être  
9 potentiellement une vaste masse de clients qui peut  
10 offrir un petit effacement. Maintenant les  
11 commentaires que je faisais étaient plus liés à la  
12 façon de s'y rendre dans la pratique.

13 Q. **[84]** O.K. Je comprends, donc ce que vous avez dit  
14 finalement c'est : si c'est rentable de le faire,  
15 on devrait le faire et si c'est à deux, à trois,  
16 tant mieux, et à quatre. Et ça, c'est l'approche.  
17 Et si je comprends bien ce que vous dites, on peut  
18 le figurer comme ça, mais que par ailleurs vous  
19 n'êtes pas fermé à une augmentation, comment  
20 dire... si la Régie n'accepte pas le deux ou le  
21 trois, bien avec une augmentation séquencée dans le  
22 temps.

23 R. Bien une réduction du seuil séquencée dans le  
24 temps.

25 Q. **[85]** Oui, oui, inversement, oui, c'est ça. O.K.

1 C'est ça. Je vous remercie, là. Donc, je n'ai pas  
2 d'autres questions, Madame la Présidente. Donc, on  
3 peut libérer monsieur Gosselin, s'il vous plaît.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui, je vous remercie. Alors merci beaucoup,  
6 Monsieur Gosselin, pour votre témoignage, et vous  
7 êtes maintenant libéré. Merci beaucoup. Il est midi  
8 (12 h) pile, on va prendre la pause lunch. On va  
9 revenir à treize heures (13 h) avec UC. Et puis par  
10 la suite, si on a le temps, on passera le GRAME et  
11 alors si jamais on a le temps, on passera le ROÉÉ.  
12 Maître David, je voudrais vous demander, parce que  
13 si jamais on passe tout le monde, il ne resterait  
14 que votre client demain, en fait votre organisation  
15 demain. Alors je voudrais voir : est-ce que votre  
16 témoin serait également... vous pouvez lui jaser  
17 sur la pause lunch, là, mardi. Parce que sinon on  
18 pourrait libérer la journée de demain pour tout le  
19 monde.

20 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

21 O.K. Bien si vous permettez, je vais parler à  
22 monsieur Cormier sur l'heure du lunch puis au  
23 retour à une heure (1 h) je vous informe de la  
24 position.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait, je vous remercie beaucoup.

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Tourillon, excusez-moi, je vous avais...

7 Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

8 Oui, bien en fait je peux peut-être... vu que...

9 j'ai peut-être levé la main trop tard, là, c'était  
10 simplement pour spécifier que la pièce qu'on a... à  
11 laquelle on a fait référence dans notre témoignage  
12 est déposée et est donc accessible en preuve  
13 maintenant sur le... donc, je ne sais pas si vous  
14 voulez le mentionner après la pause? Parce qu'il y  
15 a des intervenants qui se sont montrés intéressés à  
16 la consulter.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait, je vous remercie beaucoup, Maître  
19 Tourillon, et puis effectivement j'ai vu, je n'ai  
20 pas regardé la pièce, mais j'ai eu une alerte comme  
21 quoi que vous aviez déposé un document. Alors c'est  
22 maintenant sur le SDÉ.

23 Me MARIE-ANNICK TOURILLON :

24 Parfait, je vous remercie.

25



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Alors je vais vous souhaiter un bon appétit  
3 tout le monde. On se revoie à treize heures (13 h).

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5

6

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour, Maître David.

9 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

10 Oui. Alors, donc en réponse à votre question,  
11 monsieur Cormier se rend à la disposition de la  
12 Régie, donc il peut présenter sa preuve demain  
13 matin, c'est-à-dire vendredi matin, c'est ça. Et si  
14 jamais on est les seuls et vous préférez nous  
15 repousser à mardi, il n'y a pas de problème, ça  
16 peut être mardi.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Je vous remercie. Avant que l'on aille  
19 avec la preuve de UC, j'aimerais parler à monsieur  
20 André Turmel, Maître André Turmel, pour juste  
21 préciser, s'il est là. Je ne crois pas qu'il est  
22 encore de retour de la pause lunch ou, du moins, il  
23 ne se manifeste pas. Est-ce que monsieur Gosselin  
24 est là?

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Attendez.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Ah! Il est là. Bonjour.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Parce que je n'étais pas sûr si vous parliez de  
7 monsieur Gosselin ou de moi ou...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'est à vous que je voulais parler.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Oui. D'accord.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Alors...

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Excusez-moi, j'ai enlevé ma cravate.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 C'est correct, il n'y a pas de problème.

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Parfait.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Turmel, je voulais simplement savoir est-ce  
22 qu'il serait possible pour la FCEI de produire, en  
23 engagement, la notion qu'on avait parlé là de...  
24 pour le seuil d'admissibilité de quinze (15) qui  
25 pourrait être dégressif ou, enfin, qui diminuerait

1           année par année, nous donner ce à quoi la FCEI  
2           songeait en termes de seuil qui pourrait être  
3           admissible année après année.

4           Me ANDRÉ TURMEL :

5           Tout à fait. Je ne veux pas vous faire répéter  
6           l'engagement comme demanderait monsieur le  
7           sténographe, mais je comprends que c'est un  
8           engagement pour la FCEI de produire un tableau...

9           LA PRÉSIDENTE :

10          Tout à fait.

11          Me ANDRÉ TURMEL :

12          ... sur ce que montrerait, de façon dégressive, à  
13          partir de quinze kilowatts (15 kW) en descendant,  
14          pour les prochaines années, quels résultats on  
15          aurait en conséquence.

16          LA PRÉSIDENTE :

17          Oui. Exactement.

18          Me ANDRÉ TURMEL :

19          O.K. Écoutez, monsieur Gosselin n'est pas revenu,  
20          mais je vais lui en parler. À priori, on le prend  
21          et si on a un problème, on vous revient.

22          LA PRÉSIDENTE :

23          Parfait. Je vous remercie beaucoup.

24          Me ANDRÉ TURMEL :

25          C'est un engagement numéro 1.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci beaucoup, Maître Turmel.

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Merci.

9

10 E-1 (FCEI) : Produire un tableau démontrant les  
11 seuils qu'on obtiendrait, de façon  
12 dégressive, à partir 15 kW en  
13 descendant, pour les prochaines années  
14 (demandé par la Formation)

15

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Avec ça, je pense qu'on sera effectivement prêt à  
18 passer avec la preuve de UC. Bonjour, Maître  
19 Sicard.

20

21 PREUVE DE UC

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Bonjour. Madame de Tilly se joint à nous à  
24 l'instant. Alors, bonjour, Madame de Tilly.

25

1 Mme VIVIANE DE TILLY :

2 Bonjour.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Madame Lebuis, vous pouvez assermenter madame de  
5 Tilly.

6

7 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingtième  
8 (20e) jour du mois de mai, A COMPARU :

9

10 VIVIANE DE TILLY, analyste en énergie, ayant une  
11 place d'affaires au 7000, Avenue du Parc, Bureau  
12 201, Montréal (Québec);

13

14 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation  
15 solennelle, dépose et dit :

16

17 INTERROGÉE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

18 Q. **[86]** Merci, Madame de Tilly. Alors, avez-vous  
19 préparé ou fait préparer le document qui est déposé  
20 sous la cote C-UC-0035?

21 Mme VIVIANE DE TILLY :

22 R. Oui.

23 Q. **[87]** Pardon. Et adoptez-vous ce document comme  
24 votre preuve écrite et celle de UC?

25 R. Oui.

1 Q. **[88]** O.K. Alors, nous n'avons pas d'autres  
2 documents à faire adopter. Alors, je vous invite à  
3 présenter votre témoignage.

4 R. Alors, bonjour, Madame la Présidente, Madame la  
5 Régisseur, Monsieur le Régisseur. Je suis allée  
6 relire les notes sténos de notre comparution lors  
7 de la phase 1 et, à vrai dire, je commencerais ma  
8 présentation de la même façon à quelques détails  
9 près.

10 Q. **[89]** Madame de Tilly, je vais éteindre mon micro,  
11 mais avant, je voudrais vous demander : pouvez-vous  
12 juste éloigner légèrement votre micro de votre  
13 bouche. Je pense que ça va être plus facile pour  
14 tout le monde de vous entendre. Parfait. Merci.

15 R. O.K. Alors, on commençait comme ça et j'ai adapté  
16 pour la phase 2. Est-ce qu'un tarif de gestion de  
17 la demande en puissance affaire est souhaitable?  
18 Oui, assurément. Nous croyons qu'un tel tarif est  
19 nécessaire pour contribuer au bilan en puissance.

20 Maintenant, est-ce que l'appui financier  
21 moyen de soixante dollars (60 \$) par kilowatt  
22 proposé par le Distributeur est adéquat? Cela est  
23 moins certain.

24 Nous étions d'avis en Phase 1 que la  
25 justification de l'appui financier était

1 insatisfaisante, tout comme celle d'ailleurs des  
2 coûts allégués d'implantation des mesures qui  
3 devaient représenter quinze pour cent (15 %) de  
4 l'appui financier. Un pourcentage sorti un peu de  
5 nulle part qui, à force d'être répété et répété,  
6 est devenu une vérité suffisante pour qu'on ampute  
7 l'appui financier d'un montant équivalent. La  
8 preuve du Distributeur dans cette seconde phase  
9 nous laisse encore une fois sur notre appétit.

10 Nous avons, dans notre preuve, critiqué les  
11 deux sondages de Technosim. Soyons clairs, le  
12 client de Technosim, c'est le Distributeur et il  
13 est fort probable que la méthode sous-jacente aux  
14 deux sondages ait été approuvée par le client voire  
15 définie de façon collaborative compte tenu de  
16 toutes les difficultés et contraintes de travailler  
17 avec une clientèle hétérogène sur un sujet  
18 difficile à quantifier.

19 La preuve d'UC indique qu'à tout le moins  
20 les rapports de Technosim confirment que les  
21 clients peinent à chiffrer les dépenses encourues  
22 pour participer au programme. Et, ça, ça tranche  
23 beaucoup avec les prétentions du Distributeur à  
24 l'égard de l'appui financier de soixante-dix  
25 dollars par kilowatt (70 \$/kW). Le Distributeur

1 disait que ce montant avait été fixé afin de  
2 susciter un intérêt suffisant chez les clients,  
3 dans une perspective de long terme. Il disait qu'il  
4 avait établi un niveau adéquat d'appui financier en  
5 prenant en considération l'ensemble des contraintes  
6 et inconvénients auxquels doivent faire face les  
7 clients.  a, c'était dans la preuve du Distributeur  
8 HQD-1, Document 1 page 11.

9 La preuve d'UC donne plusieurs raisons de  
10 rejeter les rapports de Technosim et de ne pas  
11 utiliser ses résultats comme balise pour déterminer  
12 l'appui financier.

13 La réponse   l'engagement 9 pris en  
14 audience nous fournit une autre raison de douter  
15 des résultats produits. En effet, en recoupant les  
16 informations de l'engagement 9, du tableau qui  
17 apparaît   la page 26 de B-0080 et du tableau de la  
18 page 6 de B-0094, on réalise que de nombreux  
19 participants aux deux sondages ne sont pas des  
20 abonnements individuels, mais des clients  
21 représentant de nombreux abonnements. Dans le cas  
22 du premier sondage, c'est douze (12) clients sur  
23 vingt-sept (27) qui représentaient en fait les  
24 nombreux clients et qui ont contribué   estimer les  
25 côtés de participation au programme. Et dans le



1 second sondage, c'est cinq (5) clients sur dix  
2 (10). Il est difficile d'imaginer qu'une réponse  
3 générique pour un ensemble d'abonnements, à moins  
4 que les abonnements soient tous très, très  
5 similaires, soit fiable.

6 Pour cette raison et celles que nous avons  
7 citées en preuve, nous recommandons à la Régie de  
8 ne pas tenir compte des résultats des deux études  
9 produites en preuve lorsqu'il s'agira d'établir la  
10 valeur de l'appui financier.

11 Bon. Une fois que c'est dit, qu'est-ce  
12 qu'il nous reste comme information pour valider le  
13 montant de l'appui financier? Le Distributeur nous  
14 dit, et nous l'a dit en audience de nombreuses  
15 fois, le montant de soixante dollars (60 \$) est un  
16 montant éprouvé parce qu'il permet de susciter et  
17 maintenir l'adhésion. C'est un argument qui nous  
18 semble fallacieux. Ce prix suscite une bonne  
19 participation, O.K., mais la participation  
20 serait-elle significativement moindre si le prix  
21 diminuait?

22 Les activités de recrutement et de  
23 promotion expliquent-elles en partie le succès du  
24 programme? Il y a aussi que des participants  
25 indiquent qu'ils se retireront du programme si

1 l'appui diminue. Est-ce qu'on peut s'étonner de  
2 cette menace.

3 Nous savons que l'appui financier a été  
4 fixée en deux mille quinze (2015) à partir de  
5 groupes de discussion. C'est cité dans le document  
6 A-0037, page 19. À notre connaissance, les détails  
7 de cette consultation n'ont jamais été publiés par  
8 le Distributeur. Est-ce que le soixante-dix dollars  
9 (70 \$) avait été suggéré aux participants des  
10 groupes de discussion? Est-ce que ça reflétait les  
11 attentes des participants? Est-ce qu'on leur a dit  
12 que la balise supérieure était le coût évité de  
13 long terme qui, à l'époque, était de cent dollars  
14 le kilowatt (100 \$/kW)?

15 Ici, Madame la Présidente, j'ouvre une  
16 petite parenthèse. Vous avez souligné en audience  
17 que la rémunération moyenne des participants qui  
18 ont participé au crédit hivernal est de moins de  
19 quarante dollars (40 \$) pour l'hiver dernier.  
20 Enfin, je ne sais pas si c'est les clients... les  
21 petit G ou les clients résidentiels, mais dans les  
22 deux cas c'est... c'est pertinent de mentionner que  
23 le Distributeur n'a pas répondu aux attentes des  
24 clients qui, lors de leur consultation relative aux  
25 tarifs dynamique Flex et crédit hivernal

1           souhaitaient r ealiser de dix (10 \$)   quinze pour  
2           cent (15 %) d'économie sur leur facture  
3           d'électricité. On peut trouver cette information-là  
4           dans R-4057-2018, HQD-13, Document 1, page 23. Bon.  
5           Pour un client r esidentiel qui aurait une facture  
6           de deux mille dollars (2000 \$), on tourne autour du  
7           deux cents-quatre cents (200-400 \$) d'économies. On  
8           est loin du compte avec les quarante dollars (40 \$)  
9           moyens r ealis s l'hiver \*\*dernier. Enfin, je ne  
10          sais pas si c'est les clients... les petits G ou  
11          les clients r esidentiels, mais dans les deux cas  
12          c'est... c'est pertinent de mentionner que le  
13          Distributeur n'a pas r epondu aux attentes des  
14          clients qui, lors de leur consultation relative aux  
15          tarifs dynamique Flex et crédit hivernal  
16          souhaitaient r ealiser de dix (10 \$)   quinze pour  
17          cent (15 %) d'économie sur leur facture  
18          d'électricité. On peut trouver cette information-là  
19          dans R-4057-2018, HQD-13, Document 1, page 23. Bon.  
20          Pour un client r esidentiel qui aurait une facture  
21          de deux mille dollars (2000 \$), on tourne autour du  
22          deux cents-quatre cents (200-200 \$) d'économies. On  
23          est loin du compte avec les quarante dollars (40 \$)  
24          moyens r ealis s l'hiver dernier. Le Distributeur  
25          va-t-il revoir les paramètres du crédit hivernal

1 pour répondre aux attentes des participants? J'en  
2 doute.

3 Je cite également l'expérience du Projet  
4 pilote Heure Juste. Le coût évité était... le coût  
5 évité de long terme était vraiment de dix dollars  
6 le kilowatt (10 \$/kW), on était en deux mille huit  
7 (2008) ou deux mille sept (2007). Alors en groupe  
8 de discussion, le Distributeur a présenté une  
9 proposition de tarification en pointe critique. Les  
10 paramètres c'est soixante heures (60 h) critique  
11 par année, vingt-cinq cents le kilowattheure  
12 (25¢/kWh) en pointe. Et on laissait miroiter des  
13 économies de soixante-dix dollars (70 \$) par année.  
14 Eu groupe de discussion, l'économie avait été jugée  
15 insuffisante par la clientèle et le prix de pointe  
16 était trop risqué. Que pouvait faire le  
17 Distributeur?

18 En fait, ce qu'il dit c'est qu'il :  
19 ne peut altérer artificiellement la  
20 structure de la TDT et de la TPC pour  
21 permettre des économies plus  
22 importantes sans faire supporter ces  
23 économies artificielles par l'ensemble  
24 de la clientèle.

25 On peut lire ça à R-3644-2007, HQD-12, Document 5,

1 page 23. Alors le Distributeur s'est contenté  
2 d'augmenter le nombre d'heures... le nombre  
3 d'heures critiques à cent (100), ce qui diminuait  
4 le risque d'avoir des prix... un prix de vingt-cinq  
5 cents le kilowattheure (25¢/kWh) en pointe.

6 Dans ces deux exemples, on voit bien que le  
7 Distributeur ne donne pas toujours aux clients ce  
8 qu'ils espèrent, mais bien ce qui est juste,  
9 équitable et réaliste à donner.

10 En fait, ce qui n'a pas été prouvé dans la  
11 fixation de l'appui financier dans le programme GDP  
12 Affaires c'est ce savoir si le Distributeur aurait  
13 pu donner moins, et donc rendre l'option tarifaire  
14 plus rentable.

15 Et là, j'ouvre une deuxième parenthèse. Le  
16 Distributeur indique dans sa preuve que l'appui  
17 financier devrait servir au besoin à gérer les  
18 plaintes que les participants pourraient recevoir  
19 parce qu'il interrompt, par exemple, le chauffage  
20 de leurs locataires. Disons que ça me désarçonne  
21 chaque fois que je lis cela. Bien sûr, la relation  
22 d'un participant avec ses « clients » ne concerne  
23 pas le Distributeur, mais indiquer qu'il rémunère  
24 un participant pour gérer une diminution de service  
25 revient à cautionner le comportement du

1 participant.

2           Pourtant, d'aussi loin que je me souviens,  
3 l'efficacité énergétique sous tous ses volets doit  
4 se faire à confort et à service égal. Le  
5 participant à la GDP Affaires doit donc s'assurer  
6 qu'il n'y aura pas de plaintes. Puis je ferme la  
7 parenthèse.

8           Ce qui n'a pas été prouvé non plus avec,  
9 avec le tarif... avec le programme GDP Affaires,  
10 c'est l'absence ou la présence d'effritement au  
11 cours d'une année. Jusqu'à présent, le maximum  
12 d'heures d'utilisation pour une année a été de  
13 trente-cinq (35). Et on peut se poser la question :  
14 est-ce que les participants seraient encore là  
15 lorsqu'on frôlera les cent heures (100 h)  
16 d'interruption? Et en fait... est-ce que le  
17 Distributeur compte utiliser le cent heures (100 h)  
18 d'interruption?

19           Je reviens à une question qui a été posée  
20 par maître Sicard au témoin du Distributeur. Dans  
21 l'analyse économique qui est présentée à la pièce  
22 B-0099, c'est clairement indiqué que l'hypothèse  
23 qui est prise pour l'analyse économique c'est une  
24 utilisation de cinquante heures (50 h), une  
25 interruption de cinquante heures (50 h) par année.

1 Alors bon, est-ce que c'est parce que c'était  
2 une... une hypothèse qui était plus réaliste que  
3 cent heures (100 h)? Ça a beaucoup d'impact sur la  
4 rentabilité de l'option, mais c'est quand même  
5 bizarre qu'on ait utilisé cinquante heures (50 h)  
6 alors qu'on pouvait aller jusqu'à cent (100).

7 En parallèle, on doit dire que les  
8 participants au tarif Flex et au crédit hivernal  
9 ont été ... est-ce qu'il y a un problème? J'ai  
10 entendu parler. O.K. Les participants au tarif Flex  
11 et au crédit hivernal ont été poussés à bout pour  
12 roder commercialement les options de tarification  
13 dynamique. Les participants au programme GDP  
14 Affaires n'ont connu rien de semblable.

15 J'aborde maintenant l'enjeu de  
16 l'harmonisation. À priori, je crois qu'il est  
17 important de faire une distinction entre continuité  
18 et harmonisation. Le témoin du Distributeur - les  
19 notes sténos du dix-sept (17) mai, page 54 - nous  
20 dit :

21 L'option d'électricité interruptible,  
22 un client peut aller chercher quarante  
23 dollars le kilowatt (40 \$/kW). Au  
24 crédit hivernal, un client peut aller  
25 chercher cinquante dollars le kilowatt

1 (50 \$ /kW). Et à la GDP, l'appui moyen  
2 est de soixante (60). Donc, il y a une  
3 certaine forme de continuité à travers  
4 cela.

5 Avec respect, cette progression de prix n'a rien à  
6 voir avec la continuité tarifaire. D'une part,  
7 n'importe quelle série de prix pourrait être  
8 classée et on dirait : « Ah, voilà : la continuité  
9 tarifaire. »

10 Deuxièmement, et là, je cite la pièce HQD-  
11 12, document 1, de R-3610, à la page 17 :

12 La continuité [tarifaire] entre les  
13 tarifs permet [...] d'assurer l'équité  
14 entre les catégories tarifaires. En  
15 respectant ce principe, les structures  
16 tarifaires encouragent les clients à  
17 choisir naturellement le tarif qui  
18 correspond à leur niveau de  
19 consommation et à la durée  
20 d'utilisation de leur puissance  
21 [maximum] appelée.

22 Donc, on n'est pas dans un paradigme de structure  
23 tarifaire. Selon nous, l'harmonisation assure  
24 l'équité dans la rémunération des efforts  
25 d'effacement.



1 D'autre part, l'affirmation du témoin de...  
2 du Distributeur... Et là, je rejoins beaucoup le...  
3 le témoignage de monsieur Gosselin de la FCEI.  
4 L'affirmation, selon laquelle un client à l'OÉI  
5 peut aller chercher quarante dollars par kilowatt  
6 (40 \$/kW) est une vue de l'esprit. Pour cela, il  
7 faudrait cent (100) heures d'interruption, ce que  
8 les clients n'ont jamais vu. Et une rémunération  
9 variable s'ajoute à une prime fixe.

10 En revanche, je dirais que la prime fixe de  
11 l'option 1 est basée sur les prix de marché, les  
12 enchères UCAP. Et on peut aller voir le dossier...  
13 la décision à ce propos à R-3891-2014, à la pièce  
14 A-0016. Donc, la prime est fixée sur le prix de  
15 marché et pas sur les attentes des clients.

16 Peut-être, dans ce qu'on voit comme prime  
17 ou rémunération d'effacement, dans tout ce qu'on  
18 voit, c'est la seule base objective de rémunération  
19 et qui pourrait être notre base de comparaison.  
20 Notre preuve explique en détail pourquoi l'appui  
21 financier de l'option GDP, même dans une structure  
22 dégressive, ne devrait pas dépasser le prix de  
23 cinquante dollars par kilowatt (50 \$ /kW), offert  
24 aux clients qui participent à la tarification  
25 dynamique. Nous maintenons cette recommandation. Il

1 découle donc de cette recommandation que l'appui  
2 financier moyen serait inférieur à cinquante  
3 dollars par kilowatt (50 \$ /kW).

4 Je souhaite, finalement, aborder la  
5 question qui concerne le seuil de participation.  
6 C'est un sujet qu'on n'a pas abordé dans notre  
7 preuve, mais qui a fait l'objet de vos échanges  
8 depuis le début de l'audience.

9 Les témoins du Distributeur ont dit,  
10 relativement aux effacements de moins de quinze  
11 kilowatts (15 kW) d'un participant :

12 Le quinze kilowatts (15 kW) constitue  
13 une limite concernant la distinction  
14 entre ce que je pourrais qualifier de  
15 « bruit », entre guillemets, versus  
16 des effacements qui sont considérés  
17 comme contributifs, dans le fond, au  
18 bilan.

19 Un autre témoin a dit :

20 Si je peux ajouter, aussi, c'est que  
21 cette ouverture-là à la clientèle de  
22 masse, en fait, vise surtout des  
23 petits clients en G, pour lesquels la  
24 notion de puissance est une notion  
25 abstraite et pour lequel, aussi, des

1                                    moyens de contrôle ou de gestion de  
2                                    cet appel de puissance est plus  
3                                    difficile à gérer.

4                    Ça, c'est aux notes sténos du dix-sept (17) mai,  
5                    page 31.

6                    D'une part, si le quinze kilowatts (15 kW)  
7                    est une limite qui permet de faire la distinction  
8                    entre du bruit et un effacement contributif, je me  
9                    demande comment le Distributeur arrive à rémunérer  
10                   les clients qui participent au tarif Flex et au  
11                   crédit hivernal.

12                    En fait, ces clients-là effacent des...  
13                    des, vraiment, des petites quantités. En deux mille  
14                    dix-neuf (2019), deux mille vingt (2020), au crédit  
15                    hivernal, l'effacement moyen a été de point huit  
16                    kilowatt (0.8 kW) pour les clients résidentiels et  
17                    point six kilowatt (0.6 kW) pour les clients de  
18                    petite puissance.

19                    Donc, comment que le Distributeur arrive à  
20                    les rémunérer en faisant abstraction du bruit et  
21                    comment arrive-t-il à mettre des mégawatts  
22                    d'effacement associés à la tarification dynamique à  
23                    son bilan en puissance? La réponse se retrouve  
24                    peut-être dans les modalités des options de  
25                    tarification dynamique qui pourraient inspirer le

1 Distributeur advenant que le tarif de GDP était  
2 ouvert aux clients à partir de dix kilowatts  
3 (10 kW) d'effacement ou moindre. Ça pourrait être à  
4 deux, là, comme proposé par la FCEI.

5 Alors que fait le Distributeur pour  
6 corriger le bruit.

7 Et je vous réfère à R-4057-2018, pièce B-  
8 0045, page 28. Et là, je cite le Distributeur :

9 Comme le calcul du crédit repose sur une  
10 estimation de ce que le client aurait consommé si  
11 l'événement de pointe critique n'avait pas eu lieu,  
12 une marge d'erreur doit être considérée pour ne pas  
13 accorder indûment un crédit à un client qui ne se  
14 serait pas réellement effacé. J'imagine que c'est  
15 ça, le bruit.

16 À cette fin, un seuil minimal de deux  
17 kilowatts/heure d'énergie effacée par événement de  
18 pointe critique est requis, en-deçà duquel aucun  
19 crédit n'est versé.

20 Donc, il y a peut-être une piste pour le  
21 Distributeur, pour gérer son bruit et être certain  
22 de rémunérer uniquement des effacements  
23 contributifs.

24 D'autre part, le Distributeur s'inquiète de  
25 l'arrivée massive de clients au tarif G.

1 Et il a parlé d'un :

2 Potentiel de deux cents (200), deux  
3 cent cinquante mille (250 000)  
4 clients.

5 J'aimerais quand même apporter quelques  
6 faits.

7 Il y a moins de mille (1000) clients sur  
8 les trente mille (30 000) clients au tarif M que  
9 participent au programme GDP affaires. C'est comme  
10 trois pour cent (3 %).

11 On trouve ce chiffre à HQD-7, document 1.1,  
12 page 8.

13 Il y a quatre cent vingt (420) clients au  
14 tarif G qui participent au programme GDP affaire On  
15 ne sait pas si ce sont des clients facturés en  
16 puissance à cause de la possibilité de faire partie  
17 d'un projet mais à titre indicatif, il y a onze  
18 mille (11 000) clients facturés en puissance au  
19 tarif G. Si les quatre cent vingt (420) clients  
20 sont tous facturés en puissance, ils représentent  
21 moins de quatre pour cent (4 %) des client G  
22 facturés en puissance

23 Finalement : Le taux de participation au  
24 crédit hivernal a été de un pour cent en deux mille  
25 dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020) selon les

1 données du suivi administratif sur les options de  
2 tarification dynamique.

3 Donc, parler de l'arrivée de deux cents  
4 mille (200 000) clients, c'est un scénario  
5 apocalyptique.

6 En outre, et, là, c'est beaucoup dans le  
7 domaine du qualitatif, là, mais ne serait-ce pas le  
8 temps d'éduquer, informer, impliquer un maximum de  
9 clients dans la gestion de la demande?  
10 Comme on l'entend dans un publicité de ce temps-ci,  
11 c'est : je pense qu'on est rendus là.

12 Puisqu'il n'y aura pas de dossier tarifaire  
13 avant vingt vingt-cinq (2025), nous ajoutons une  
14 nouvelle recommandation à celles formulées dans  
15 notre preuve.

16 Et je laisserai Maître Sicard peut-être  
17 plaider en plaidoirie, là, si c'est légalement  
18 possible.

19 Alors, voici notre recommandation :

20 Que la Régie demande au Distributeur  
21 d'ouvrir l'option GDP Affaires aux  
22 clients du tarif G qui présentent un  
23 potentiel d'effacement minimum de dix  
24 kilowatts (10 kW).

25 Le Distributeur devra faire un suivi

1 de cette ouverture à la Régie dans le  
2 cadre du prochain et plan  
3 d'approvisionnement, comme suggéré par  
4 la FCEI, ainsi que dans son rapport  
5 annuel. C'est-à-dire les résultats et  
6 les efforts commerciaux déployés, les  
7 coûts d'opération de l'ajustement du  
8 système.

9 Voilà, ça met fin à ma présentation.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Q. [90] Je vous remercie, Madame De Tilly. Alors,  
12 madame De Tilly est disponible pour être contre-  
13 interrogée.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Est-ce qu'il y  
16 a un intervenant qui souhaite contre-interroger le  
17 témoin de UC, s'il vous plaît ouvrir votre caméra  
18 et/ou lever la main, de façon virtuelle. Je n'en  
19 vois pas. Maître Simon Turmel de HQD, avez-vous des  
20 questions pour le témoin de UC?

21 Me SIMON TURMEL :

22 Excusez, j'ai oublié de mettre mon veston, là, non,  
23 je n'ai pas de questions pour le témoin de UC.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous remercie. Maître Gariépy?

1 Me ANNIE GARIÉPY :

2 Bien que j'aie mon veston, je n'aurai pas de  
3 questions.

4 INTERROGÉE PAR LA FORMATION

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. Bonjour, Madame De Tilly. Une seule question, en  
7 fait. Et puis je sais que j'aurais le bénéfice de  
8 vos propos dans les notes sténographiques demain,  
9 mais juste revenir sur votre dernière  
10 recommandation. Là, vous dites :

11 D'ouvrir le seuil à dix pour cent  
12 (10 %) ?

13 R. Oui, à dix kilowatts (10 kW).

14 Q. **[91]** Donc, à dix kilowatts (10 kW), excusez-moi, et  
15 là ça serait immédiatement? Parce que là vous avez  
16 parlé de suivi. Alors, je ne savais pas. Je voulais  
17 juste préciser le seuil à dix kilowatts (10 kW)  
18 est-ce que ce serait maintenant ou suivant les  
19 suivis?

20 R. Non. Maintenant.

21 Q. **[92]** Maintenant.

22 R. Maintenant. Oui.

23 Q. **[93]** Et les suivis seraient à quelles fins? Donc,  
24 c'est quoi? Le suivi serait de voir combien  
25 d'abonnements il y a eus pour ces clients-là?



1 R. Oui. Les résultats du recrutement, les efforts  
2 commerciaux qui sont déployés, les coûts  
3 d'opération, l'ajustement des systèmes.

4 Pourquoi, là c'est peut-être parce que le  
5 doute ça m'habite souvent. C'est qu'on pourrait se  
6 ramasser en deux mille vingt-cinq (2025), puis là,  
7 on apprend que finalement, ça n'a pas été possible  
8 pour telle telle raison.

9 Alors, de faire un suivi, bien c'est ça, ça  
10 permet de suivre le Distributeur peut-être pas-à-  
11 pas.

12 Q. **[94]** Donc, c'est de faire un suivi de façon plus  
13 serrée.

14 R. Oui.

15 Q. **[95]** D'un client qui aurait été entre le dix et  
16 quinze kilowatts (10 kW - 15 kW)...

17 R. Oui.

18 Q. **[96]** ...en termes de nombre d'abonnements de la  
19 puissance qu'ils se sont réellement...

20 R. Oui.

21 Q. **[97]** Bien, la quantité totale de puissance-là, si  
22 on veut. D'accord.

23 R. Je vous remercie beaucoup, Madame la Présidente.

24 LA STÉNOGRAPHE :

25 Excusez-moi, Madame la Présidente, je n'ai pas

1 compris votre dernière phrase. Désolé.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je ne me souviens plus comment je l'ai dit. Alors,  
4 j'avais compris que le suivi serait sur le résultat  
5 pas à strates de dix à quinze kilowatts (10 kW -  
6 15 kW) du nombre d'abonnements et de la puissance  
7 totale obtenue par cette strate-là si on veut des  
8 gens entre le dix et le quinze kilowatts (10 kW -  
9 15 kW) pour le seuil d'admissibilité. Et puis  
10 ensuite, je pense que j'ai dit « Merci ».

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Maître Sicard, avez-vous un réinterrogatoire pour  
13 votre témoin?

14 RÉINTERROGÉE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

15 Q. [98] Oui. Juste une question. En fait, ce suivi,  
16 c'est parce que vous l'avez limité dans votre  
17 formulation à la toute fin, puis comme ce n'était  
18 pas dans la preuve, je veux que ce soit très clair  
19 à la quantité et au nombre de participants, mais je  
20 pense que madame de Tilly nous a exprimé que le  
21 suivi devait être, puis vous pouvez confirmer,  
22 Madame de Tilly, qu'il fallait également un suivi  
23 des efforts commerciaux, c'est-à-dire les efforts  
24 que le Distributeur va faire pour rejoindre cette  
25 clientèle-là. Est-ce que j'ai bien compris?

1 R. Oui. Les efforts commerciaux, pourquoi... On en a  
2 parlé dans notre preuve qu'on n'a pas l'impression  
3 que les options de tarification d'une année qu'on  
4 fait vraiment l'objet de promotions suffisantes  
5 pour susciter l'adhésion des clients.

6 Envoyer un courriel à des clients âgés,  
7 puis les solliciter comme ça par courriel, sans  
8 plus, je ne crois pas que ça pouvait favoriser la  
9 participation des clients au tarif G.

10 Alors, je parle qu'il serait important  
11 qu'il y ait des efforts, bon tout ça étant dosé,  
12 mais des efforts commerciaux suffisants pour  
13 vraiment aller chercher de la clientèle, parce que  
14 sinon, si on se contente d'envoyer un courriel  
15 encore une fois et ensuite on dit « Oups, il n'y a  
16 pas de participation. » je ne suis pas convaincue  
17 qu'on a vraiment brassé le marché.

18 Encore là, dans la preuve, on fait la  
19 démonstration que la participation au Programme GDP  
20 Affaires a fait l'objet d'efforts soutenus de  
21 commercialisation et c'est ce qui peut expliquer  
22 son succès alors que ce n'est pas nécessairement  
23 son prix. Bref, voilà.

24 Q. [99] O.K.

25 R. Ce serait bien qu'on ait une idée des efforts qui

1 ont été consentis pour aller chercher les plus  
2 petits participants.

3 Q. [100] Je vous remercie. Ça complète, Madame la  
4 Présidente. Je n'ai plus de questions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie beaucoup, Maître Sicard. Merci  
7 beaucoup, Madame de Tilly et vous êtes maintenant  
8 libérée.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maintenant, on va pouvoir passer à la preuve du  
11 GRAME. Est-ce que maître Paquet est là?

12

13 PREUVE DU GRAME

14

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Oui. Bonjour. Bonjour, Madame la Présidente;  
17 bonjour Madame et Monsieur les régisseurs.  
18 Geneviève Paquet pour le GRAME. Comme annoncé,  
19 c'est madame Nicole Moreau qui va effectuer la  
20 présentation cet après-midi. Donc, je demanderais à  
21 madame la greffière de bien vouloir l'assermenter  
22 s'il vous plaît.

23

24 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingtième  
25 (20e) jour du mois de mai, A COMPARU :

1 NICOLE MOREAU, analyste en environnement et  
2 énergie, ayant une place d'affaires au 84, rue  
3 Saint-Pierre, Chambly (Québec);

4  
5 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation  
6 solennelle, dépose et dit :

7  
8 INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 Q. **[101]** Bonjour, Madame Moreau. C'est vous qui avez  
10 rédigé la preuve du GRAME qui a été déposée sous  
11 C-GRAME-0028, de la présentation qui a été déposée  
12 sous C-GRAME-0031 ainsi que son annexe qui a été  
13 déposé sous C-GRAME-0032, c'est exact?

14 R. Oui, c'est exact.

15 Q. **[102]** Avez-vous des modifications à y apporter?

16 R. Non.

17 Q. **[103]** Non. Donc, vous adoptez ces trois pièces pour  
18 valoir comme votre témoignage pour la présence  
19 audience?

20 R. Oui.

21 Q. **[104]** Merci. Donc, pour commencer, votre  
22 présentation, je demanderais peut-être simplement à  
23 madame la greffière de bien vouloir afficher la  
24 présentation qui a été déposée au SDÉ sous  
25 C-GRAME-0031 s'il vous plaît.

1 R. Alors, merci, Madame Lehuis. Je vous remercie, je  
2 vais vous présenter au nom du Groupe de  
3 recommandations et d'action pour un meilleur  
4 environnement les principales conclusions et  
5 recommandations de cette Phase 2. Mais tout d'abord  
6 d'entrée de jeu, je vais énoncer la nature de  
7 l'intérêt du GRAME. Vous nous avez lu, et tout au  
8 long de la preuve du GRAME, nous avons énoncé la  
9 nature de l'intérêt du GRAME, soit les raisons pour  
10 lesquelles nous venons dans la direction que nous  
11 vous proposons.

12 Par la suite, je vais parler de notre  
13 compréhension de l'encadrement procédurale de la  
14 Phase 2 sur lequel on s'est basé pour produire  
15 notre analyse et notre rapport. Après ça, je vais  
16 aborder notre sujet principal qui est en fait le  
17 coût d'implantation. Ça va être suivi par un  
18 exemple qu'on a tenté d'adapter. Évidemment, comme  
19 on demande un coût d'implantation supérieur, on a  
20 tenté de faire des exemples pour adapter finalement  
21 un coût d'implantation supérieur à une proposition  
22 tarifaire. C'est à ce stade-ci des exemples.

23 Donc, je vous amène à la prochaine page.  
24 Merci beaucoup. Donc, la participation du GRAME à  
25 cette phase-ci s'inscrit avec évidemment l'objectif

1 toujours en tête de réduire les impacts  
2 environnementaux de l'option tarifaire de la  
3 gestion de la demande en puissance. Donc,  
4 évidemment, c'est dans le but de réduire les  
5 émissions de gaz à effet de serre et de favoriser  
6 l'atteinte de la cible de la Politique énergétique  
7 2030.

8 Évidemment, on va tenter de toujours garder  
9 en tête l'autre objectif, c'est-à-dire d'atteindre  
10 les cibles d'effacement pour la GDP, ce qui permet  
11 de reporter les besoins en puissance. Donc, on a  
12 tenté de garder ces grands objectifs-là ensemble  
13 dans la proposition qu'on vous fait. Et sous la  
14 prémisse que, évidemment, l'énergie non consommée  
15 est la meilleure option en termes  
16 d'approvisionnement. Puis à l'inverse, l'effacement  
17 de la demande entre la fourniture de source  
18 thermique, ça va à l'encontre des objectifs de  
19 réduction des émissions de gaz à effet de serre,  
20 donc de la cible de la Politique énergétique.

21 Donc, même si notre proposition ne sera pas  
22 parfaitement alignée avec les réductions qu'on fait  
23 des gaz à effet de serre, on a tenté de trouver une  
24 solution qui entre dans le cadre procédural de la  
25 Phase 2 tel que le GRAME a compris. Nous, ce qu'on

1 a compris de la décision D-2019-164, c'est qu'il y  
2 avait un manque d'information quant au niveau des  
3 investissements requis, notamment sur les coûts  
4 d'implantation. Ça résultait notamment à  
5 l'utilisation d'une approximation par le  
6 Distributeur.

7           Donc, on en a compris qu'il était  
8 nécessaire de justifier l'appui financier de  
9 manière distincte selon des coûts récurrents et non  
10 récurrents. D'où la demande de la Régie d'effectuer  
11 un audit pour l'évaluation des différents coûts  
12 liés à l'effacement. Par cette décision, le GRAME  
13 en a déduit que la valeur des coûts d'implantation  
14 devait en quelque sorte être validée, de sorte à  
15 exclure les coûts d'implantation de l'appui  
16 financier.

17           Donc, je vous amène à mon point principal  
18 en ce début d'après-midi, la prochaine acétate, la  
19 prochaine page s'il vous plaît. Je vais... je vais  
20 tenter d'aller pas trop vite parce que finalement  
21 on a terminé... on a agencé notre présentation un  
22 petit peu rapidement pour pouvoir passer  
23 aujourd'hui et satisfaire... se rendre disponible.  
24 Donc, je vais prendre le temps de bien cibler les  
25 éléments qui sont... qui sont énumérés ici dans



1       cette page-ci. Vous allez voir qu'il y a plusieurs  
2       coûts qui sont... qui sont ciblés ici, dépendant de  
3       comment on calculerait finalement un coût  
4       d'implantation avec les données qu'on a de  
5       disponibles. On a déposé une annexe et c'est  
6       simplement les chiffriers Excel dont on s'est servi  
7       des données, là, de... donc, les données par  
8       Technosim à l'engagement numéro 8. On a pris ces  
9       données-là, calculs assez simples. Vous pouvez  
10      toujours y référer par la suite, mais pas besoin de  
11      s'y référer pour la présentation. Mais si vous  
12      cherchez d'où ça vient, vous allez pouvoir les  
13      trouver là.

14                Donc, je commence par le... le montant que  
15      le Distributeur propose, qui est le montant d'appui  
16      financier minimal, qui finalement n'a pas de... de  
17      lien avec les coûts d'implantation calculés,  
18      finalement qui n'a aucune base... base réelle.

19                Il y a le rapport d'audit de Technosim, on  
20      a la moyenne mathématique qui a été calculée, de  
21      dix-neuf et trente-trois (19,33 \$/kW). Et là, de  
22      cette moyenne-là, on en a compris qu'elle serait  
23      évidemment nettement supérieure, là, si on enlevait  
24      les quinze (15) clients qui finalement n'ont pas  
25      donné de coût d'implantation parce qu'il y avait

1 déjà les équipements en place.

2           Donc, si on calcule juste les clients qui  
3 arrivent et qui donnent combien ça coûte pour  
4 implanter les équipements pour s'effacer, on aurait  
5 une moyenne de trente-deux dollars le kilowatt  
6 (32 \$/kW), qui est supérieure. Et d'ailleurs le  
7 témoin d'Hydro-Québec nous a mentionné que, lui,  
8 cette moyenne-là serait supérieure. Donc, ça pour  
9 ça.

10           Maintenant, on va regarder un peu qu'est-ce  
11 qui se passe avec la moyenne pondérée. Là, la  
12 moyenne pondérée, pour faire plus simple on a  
13 calculé en ne tenant pas compte des quinze (15)  
14 clients qui n'ont pas dont on va vous expliquer  
15 plus tard les raisons pour lesquelles on a fait ce  
16 choix-là, mais là je mets juste les données sur la  
17 table pour qu'on puisse les regarder ensemble.  
18 Donc, la moyenne pondérée, les éléments, les  
19 chiffres que vous avez là ça exclut les quinze (15)  
20 clients qu'on a exclus aussi dans la moyenne  
21 mathématique ajustée de trente-deux dollars (32 \$).  
22 Donc, on voulait comparer les mêmes choses, avec  
23 les mêmes choses qu'est-ce que ça donne.

24           Donc... et là et un autre petit élément  
25 qu'il faut tenir compte c'est que Technosim exclut

1 un client dans son tableau. Sur les vingt-deux (22)  
2 clients, il en enlève un. Donc, là on ne veut pas  
3 trop vous mélanger, là, mais la moyenne pondérée  
4 que vous voyez là, la première, c'est celle des  
5 quinze (15) clients exclus, donc des vingt-deux  
6 (22) clients. Il y en a une qu'on a enlevé le  
7 client, tel que Technosim l'indiquait. Puis  
8 l'autre, on l'a conservée. Donc, on arrive... quand  
9 on a écrit tous les clients qui ont donné des  
10 coûts, on arrive avec une moyenne pondérée de vingt  
11 (20 \$/kW) et trente dollars le kilowatt (30 \$/kW).  
12 Si on enlève le client suite à la proposition de  
13 Technosim, on arrive à seize et quatre-vingt-dix-  
14 neuf (16,99).

15 Et là, un autre élément, je vais aller pas  
16 trop vite. La moyenne, on a pris la moyenne  
17 pondérée avec tous les clients, donc ça c'est le  
18 dernier élément. On aurait dû ajouter avec tous les  
19 trente-sept (37) clients, ça aurait été plus clair.  
20 Donc, on arrive à treize et cinquante (13,50 \$/kW)  
21 si on inclut les trente-sept (37) clients  
22 finalement. Donc, je vais... avant d'aller à  
23 l'autre... l'autre page, je vais faire quelques...  
24 quelques explications ici.

25 Dans l'engagement numéro 8, c'est pas

1 nécessaire de prendre la pièce, mais je suis à la  
2 pièce B-0142 en page 4. Donc, Technosim nous  
3 indique dans le paragraphe sous « Étape 2 » :

4 Il est à noter que le client  
5 Là, je lis l'extrait, là.

6 ... à noter que le client identifié en  
7 surlignage est exclu de l'analyse  
8 puisque ce dernier n'a pas souhaité  
9 répartir les coûts d'implantation  
10 entre mesures de GDP et autres usages,  
11 ce qui ne rencontrait donc pas les  
12 objectifs de l'audit.

13 Nous, on avait déjà lu, finalement, les...  
14 l'ensemble de la preuve. Donc, les réponses... Là,  
15 on ne prendra pas la pièce non plus, je vais vous  
16 lire le petit extrait, mais ça se trouve à la  
17 réponse... à la demande de renseignements numéro 2  
18 de l'ACEF de Québec, c'est la pièce B-0103. La  
19 question que l'ACEF de Québec pose, c'est la  
20 question 2.3.2, où ils demandent ceci :

21 Dans les cas où [des coûts]  
22 d'implantation fournis par un  
23 participant incluait des équipements  
24 servant d'autres buts, une portion du  
25 coût d'implantation [avait]-t-elle été

1 soustraite?

2 Réponse de Technosim :

3 Non, cette répartition n'est pas  
4 possible avec l'information  
5 disponible.

6 Donc, là, finalement, on arrive devant un problème.  
7 On a deux informations différentes à deux endroits.  
8 Et là, on est surpris, finalement, de l'exclusion  
9 de ce client-là, d'autant plus que ce client-là  
10 impacte grandement la moyenne pondérée. Donc,  
11 j'arrive à... Ça, c'est des constats qu'on vous  
12 soumet.

13 Donc, je vais passer à la prochaine... à la  
14 prochaine page. Là, j'ai résumé, c'est un peu plus  
15 clair ici. Donc, vous allez voir l'approximation de  
16 dix dollars et cinquante (10,50 \$), la moyenne  
17 mathématique considérant les trente-sept (37)  
18 clients audités; en excluant les quinze (15)  
19 clients, on arrive à un chiffre différent; là, j'ai  
20 les trois valeurs qui sont... qui peuvent être  
21 calculées pour la moyenne pondérée.

22 Donc, ça, c'est la... La première, c'est la  
23 moyenne, répondue en audience par le témoin de  
24 Technosim, de onze et vingt-six (11,26) quand on  
25 considère les trente-sept (37) clients audités,

1 moins le fameux client, là, qui n'a pas été pris en  
2 compte. Là, j'ai... j'aurais dû inverser les deux  
3 points, mais je vais vous amener au troisième.

4 En considérant les trente-sept (37) clients  
5 audités, si on remet le client dedans, bien, ça  
6 arrive à... on arrive à treize et cinquante le  
7 kilowattheure (13,50 \$/kWh). Lorsqu'on exclut les  
8 quinze (15) clients avec coûts d'implantation déjà  
9 en place, on arrive à seize et quatre-vingt-dix-  
10 neuf (16,99). Donc, ça, ça brosse le tableau de ce  
11 qu'on est capable de faire, d'aller chercher comme  
12 information avec ce qu'on a sous la main, avec la  
13 nature de l'audit, puis les limites que ça  
14 comprend. Donc...

15 Puis, après ça, bien, ce qu'on se pose  
16 comme question, il faut revenir à la base, c'est-à-  
17 dire que avant de choisir quelque chose là-dedans,  
18 il faut revenir à la base, c'est-à-dire  
19 s'interroger sur quels sont les objectifs visés par  
20 l'exclusion des coûts d'implantation.

21 Mais, avant d'aller là, peut-être faire  
22 un... un parallèle. Dire que ces moyennes-là, c'est  
23 toujours un peu problématique, parce que c'est  
24 comme si on se retrouvait avec deux populations  
25 différentes, avec des caractéristiques différentes.

1 Parce qu'il y en a un qu'on ne prend pas les coûts  
2 qui existent, qui sont là, mais qui ont été  
3 encourus avant. Puis, l'autre, qu'on prend les  
4 coûts, lorsque le nouveau client s'inscrit.

5 Donc, on se retrouve finalement avec deux  
6 populations différentes, donc on fait une moyenne.  
7 Donc, c'est un peu embêtant de... de se baser sur  
8 cette moyenne-là. Pour avoir vraiment une cible qui  
9 serait plus près de la réalité, il aurait fallu  
10 inclure les coûts d'implantation des clients qui  
11 ont déjà leur équipement. Mais, c'est une donnée  
12 qu'on n'a pas. Ou, à tout le moins, inclure une  
13 partie de ces coûts-là pour exclure une partie des  
14 coûts en fonction des autres usages.

15 Donc, si on voulait vraiment avoir l'heure  
16 vraiment juste et correcte des coûts  
17 d'implantation, il faudrait aller là. Mais, comme  
18 ce n'est pas possible à ce stade-ci, ce qu'on fait,  
19 c'est qu'on regarde quels sont les objectifs,  
20 finalement. Sur quelle base on devrait retenir un  
21 montant pour un coût d'implantation?

22 Qu'est-ce qu'on recherche? On cherche à  
23 éviter de financer les nouveaux équipements, quand  
24 un client arrive. Le client arrive, il pourrait  
25 bien dire : « Ah, moi, j'ai besoin d'un groupe

1 électrogène, des fois, mon électricité coupe. Ah!  
2 Je vais adhérer à la GDP, puis je vais faire payer  
3 mon équipement. » Un exemple, là, peut-être  
4 extrême, mais on veut éviter de financer des  
5 nouveaux équipements. On ne veut pas que ça passe  
6 par là. On veut que ça passe soit par un programme  
7 commercial ou un programme d'efficacité, si c'est  
8 possible.

9           Donc, on... ce qu'on veut, c'est... Afin  
10 d'éviter de financer l'ajout de nouveaux  
11 équipements d'implantation via l'option, il faut  
12 chercher une valeur cible qui n'affecte pas  
13 indûment l'appui financier, parce qu'on a d'autres  
14 objectifs, hein. On veut arriver à des kilowatts  
15 effacés, à la fin de l'année, là, on ne veut pas  
16 prendre un chiffre, là, t'sais on a plusieurs  
17 objectifs dans ce programme-là, c'est encore un  
18 programme mais bientôt ça va être une option  
19 tarifaire.

20           Donc, il faut rechercher une valeur cible  
21 qui n'affecte pas indûment l'appui financier, mais  
22 qui souvent, finalement, est représentatif des  
23 coûts d'implantation pour un nouveau client, qui va  
24 décourager ce nouveau client-là à utiliser l'offre  
25 pour le financer. Qui finalement va encourager le



1 Distributeur à faire une proposition non seulement  
2 pour aller chercher ces clients-là, mais pas via  
3 l'option tarifaire.

4           Donc, j'arrive à la prochaine pages, s'il  
5 vous plaît, Madame Lehuis. Bon, nous, on a choisi,  
6 on a choisi comme vous avez vu, la valeur cible de  
7 dix-neuf et trente-trois (19,33), donc arrondie à  
8 vingt dollars (20 \$) qui, évidemment, est  
9 supérieure à la moyenne pondérée de... là, c'est  
10 tous des coûts qui excluent les clients, là, sauf  
11 le premier, le premier considère les trente-sept  
12 (37) clients, mais ce n'est pas une moyenne  
13 pondérée.

14           On a cherché à... et tout ça, je vais faire  
15 un petit aparté, là, mais c'est aussi en  
16 perspective qu'il y a une offre tarifaire qu'il va  
17 falloir adapter, pour faire en sorte que ça rende  
18 des résultat. Donc, en plus, cette offre tarifaire-  
19 là, est dégressive, donc, on est pris avec un  
20 problème à côté d'application, finalement, de  
21 choisir un coût d'implantation qui va faire le  
22 travail, sans impacter les kilowatts effacés.

23           Donc, nous, on a choisi le dix-neuf (19) ou  
24 le vingt dollars (20 \$), finalement, mais  
25 subsidiairement, on pourrait être favorable à une

1 valeur finalement arrondie à quinze dollars (15 \$)  
2 qui est une valeur correspondant au montant...  
3 excusez-moi, mais il y a une erreur ici, non, c'est  
4 correct, c'est ça, le seize dollars (16.00 \$) c'est  
5 sans les quinze (15) clients qui n'ont pas inscrit  
6 leur valeur de coût d'implantation, mais c'est  
7 la... ça représente la moyenne pondérée arrondie à  
8 quinze dollars (15 \$), on pourrait retenir ça.  
9 Donc... puis on pense que cette valeur-là est plus  
10 représentative, certainement plus représentative  
11 que le montant d'appui financier minimal qui, lui,  
12 ne s'appuie sur aucune valeur de coût  
13 d'implantation.

14 Évidemment, là, ça fait plusieurs fois que  
15 je le dis, mais il va falloir vraiment finalement  
16 penser à qu'est-ce qui arrive par la suite, avec  
17 l'offre tarifaire, l'offre tarifaire dégressive.

18 Il va falloir penser à comment on peut  
19 mitiger l'utilisation d'un coût d'implantation, que  
20 ce soit le vingt (20) ou le quinze dollars (15 \$)  
21 au lieu de dix dollars (10 \$) proposé, ce qui  
22 ramènerait à une offre, une offre moyenne d'appui  
23 financier à cinquante dollars le kilowatt (50 \$/kW)  
24 ou à cinquante-cinq dollars le kilowatt (55 \$/kW).

25 Donc, puis on a gardé en tête que c'est

1 important de ne pas affecter de manière trop  
2 importante les strates supérieures, pour tenir  
3 compte, par exemple, de l'harmonisation entre les  
4 tarifs, notamment l'OÉI.

5 Là, évidemment, vous nous avez lu, on s'est  
6 posé la question : si ça fait curieux d'augmenter,  
7 d'augmenter le coût d'implantation évidemment, à la  
8 lecture des tableaux puis où sont situés le plus de  
9 coûts d'implantation, c'est vraiment la strate  
10 d'effacement de zéro à deux cents kilowatts  
11 (200 kW) qui serait plus affectée par ça.

12 Donc, mais comme ils représentent juste  
13 deux pour cent (2 %) de la valeur d'effacement  
14 totale, on pense que c'est, il ne faut pas se  
15 concentrer sur cette strate-là, mais plutôt se  
16 concentrer sur celles qui apportent plus que trente  
17 pour cent (30 %) de la valeur totale des  
18 effacements.

19 Donc, ça mène à mon exemple, mes exemples  
20 d'adaptation, finalement, de qu'est-ce que ça  
21 pourrait ressembler un appui dégressif. La page  
22 suivante, s'il vous plaît.

23 Donc, ici, c'est le Distributeur a répondu  
24 à une de nos questions, pour démontrer ce qui se  
25 passe quand on... qu'est-ce qui se passe, quand on

1 baisse ça à cinquante dollars (50 \$) au lieu de  
2 soixante dollars (60 \$) la strate, qu'est-ce qui  
3 arrive.

4 Bien, premièrement, on constate que l'appui  
5 financier de la dernière strate est rendue à  
6 trente-cinq dollars, c'est peut-être pas idéal, en  
7 considérant que ça se retrouve en dessous de  
8 l'offre maximale de l'OÉI.

9 Par contre, on regarde que l'option s'est  
10 améliorée, la rentabilité s'est améliorée. Donc, on  
11 voit qu'on a une marge de manoeuvre pour changer  
12 des choses là-dedans, pour pouvoir adapter une  
13 solution, c'est-à-dire le... de revenir à un coût  
14 d'implantation plus élevé, donc de réduire la  
15 moyenne de l'appui financier, mais en l'adaptant de  
16 manière différente pour les strates supérieures.

17 Donc, on a fait un petit exercice, c'est à  
18 la page suivante, s'il vous plaît. Donc, on  
19 cherchait, je vais dire un compromis raisonnable  
20 pour tenir compte des coûts d'implantation. C'est  
21 ce qu'on proposait. Évidemment, on pourrait faire,  
22 on pourrait refaire cet exercice-là avec soit le  
23 cinquante dollars (50 \$) ou le cinquante-cinq  
24 dollars (55 \$) du kilowatt. Et avec toute autre  
25 combinaison qui pourrait satisfaire les objectifs

1 qu'il faut garder en tête de réduction en puissance  
2 de l'horizon tarifaire sur le bilan de puissance du  
3 Distributeur.

4 Donc, finalement, ce que je viens de vous  
5 dire, c'est que notre recommandation, c'est de vous  
6 pencher sur la situation de quel est le coût  
7 d'implantation qui devrait être retenu par la Régie  
8 à ce stade-ci. Et considérant aussi que c'est pas  
9 facile comme choix parce qu'il n'y a pas juste ça à  
10 tenir compte, il y a d'autres, d'autres éléments  
11 qui sont tous aussi importants.

12 Nous, on fait part des raisons, de la  
13 nature de notre intérêt et des raisons pour  
14 lesquelles ont mis l'accent, là, dans notre  
15 rapport et dans nos recommandations sur cet  
16 élément-là. Eh! Voilà! je pense que ça termine ma  
17 présentation. Je vous remercie.

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Q. [105] Merci, Madame Moreau. Donc, ça complète  
20 effectivement la présentation et notre témoin est  
21 disponible pour répondre aux questions éventuelles.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci. Est-ce qu'il y a des intervenants qui  
24 désirent interroger le témoin du GRAME, s'il vous  
25 plaît juste ouvrir votre caméra ou lever

1 virtuellement la main. Je n'en vois pas. Maître  
2 Simon Turmel, pour HQD, est-ce que vous avez des  
3 questions pour le témoin du GRAME?

4 Me SIMON TURMEL :

5 Aucune question de la part du Distributeur. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie, Maître Turmel. Maître Gariépy?

8 Me ANNIE GARIÉPY :

9 Je n'aurai pas de question. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 La formation n'aura pas de question non plus. Je  
12 vous remercie beaucoup, Madame Moreau.

13 Mme NICOLE MOREAU :

14 R. Merci.

15 Q. **[106]** Merci beaucoup et vous êtes maintenant  
16 libérée. À moins que vous ayez un réinterrogatoire,  
17 Maître Paquet, mais je ne vois pas sur quoi.

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Non, certainement pas. Merci beaucoup.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci. Alors, merci et vous êtes maintenant  
22 libérée, Madame Moreau. Merci.

23 Mme NICOLE MOREAU :

24 R. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, cela nous amène à la preuve du ROÉÉ. Est-ce  
3 que Maître Champigny est là? Oui.

4

5 PREUVE DU ROÉÉ

6

7 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

8 Rebonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Monsieur  
9 et Monsieur les Régisseurs. Je vais attendre que  
10 mes deux analystes ouvrent leur caméra. Donc, les  
11 témoins, monsieur Jean-Pierre Finet et monsieur  
12 Bertrand Schepper sont prêts à être assermenté.

13

---

14 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingtième  
15 (20e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

16

17 JEAN-PIERRE FINET, analyste en énergie, ayant une  
18 place d'affaires au 1250, boulevard Saint-Joseph  
19 Est, app.2, Montréal (Québec);

20

21 BERTRAND SCHEPPER, analyste externe, ayant une  
22 place d'affaires au 1085, rue Saint-Jean, Longueuil  
23 (Québec);

24

25 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

1 solennelle, déposent et disent :

2

3 INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

4 Q. **[107]** Merci beaucoup. Donc, je vais passer à  
5 l'adoption de la preuve. Monsieur Finet, je vous  
6 réfère aux pièces C-ROEÉ-0032, soit le rapport  
7 d'analyse du ROEÉ, et la pièce C-ROEÉ-0041, la  
8 présentation de la preuve du ROEÉ. Donc, je  
9 comprends que vous avez participé à la rédaction de  
10 ces pièces, est-ce exact?

11 M. JEAN-PIERRE FINET :

12 R. Oui.

13 Q. **[108]** Je disais adoptez-vous les pièces C-ROEÉ-0032  
14 et C-ROEÉ-0041 pour valoir votre témoignage écrit  
15 en l'instance?

16 R. Oui.

17 Q. **[109]** Merci. Monsieur Schepper, je vous réfère aux  
18 mêmes pièces, C-ROEÉ-0032 et C-ROEÉ-0041. Je  
19 comprends que vous avez participé à la rédaction de  
20 ces pièces. Est-ce exact?

21 M. BERTRAND SCHEPPER :

22 R. Oui.

23 Q. **[110]** Et les adoptez-vous pour valoir votre  
24 témoignage écrit en l'instance?

25 R. Oui.



1 Q. [111] Merci beaucoup. Donc, Madame la Greffière, je  
2 vous demanderais d'afficher la pièce C-ROÉÉ-0041,  
3 la présentation que nous avons déposée ce midi.

4 M. BERTRAND SCHEPPER :

5 R. Bonjour tout le monde. En fait, c'est moi qui va  
6 commencer la présentation avant de passer la parole  
7 à mon collègue, monsieur Finet.

8 Tout d'abord, juste quelques mots de  
9 rappel, en fait, sur qu'est-ce qui nous a intéressé  
10 dans la présente cause.

11 Je vous rappelle que le ROÉÉ priorise  
12 généralement l'exploitation du plein potentiel de  
13 la réduction et de la gestion en demande de la  
14 demande en puissance avant l'acquisition de  
15 nouvelles capacités de production d'électricité et  
16 avant toute forme d'acquisition  
17 d'approvisionnement.

18 Dans ces circonstances, le ROÉÉ est en  
19 faveur d'un tarif GDP Affaires dégressif.  
20 Cependant, on a fait quelques recommandations qui  
21 visent à assurer le maintien voire l'accroissement  
22 de la contribution en puissance. Selon nous, il  
23 faut réussir à améliorer le nombre de participants,  
24 plus particulièrement chez les petits clients.

25 Donc, dans ce cas-là, on va faire des

1 recommandation à ce niveau-là pour ça. Ensuite, on  
2 va faire des recommandations entourant la  
3 modulation des tarifs par région.

4           Finalement, on va peut-être juste revenir  
5 un peu en arrière. Monsieur Finet va présenter les  
6 planches dans quelques minutes, on peut revenir à  
7 la page 2.

8           Puis finalement, en fait, un des enjeux  
9 qu'on veut amener, suite aux récentes sorties  
10 d'Hilo, mais aussi suite aux témoignages qu'on a  
11 eus au courant de la présente cause, faire des  
12 recommandations quant à la possibilité, en fait,  
13 afin d'éviter qu'Hilo cannibalise les plus petits  
14 clients au Programme GDP Affaires, et en ce sens-  
15 là, on va demander quelques suivis.

16           Donc, je passe la parole à monsieur Finet  
17 et on peut aller à la planche numéro 3.

18 M. JEAN-PIERRE FINET :

19 R. Merci. Bonjour, Madame et Messieurs les Régisseurs  
20 et bonjour aux participants, aux intervenants.

21           Bon bien premièrement, en ce qui a trait à  
22 l'établissement de l'appui financier, on se  
23 rappelle que dans sa décision, la Régie proposait à  
24 titre indicatif un appui financier dégressif allant  
25 de quatre-vingts (80 \$) à vingt dollars (20 \$) avec

1 je dirais des intervalles qui pouvaient atteindre  
2 vingt dollars (20 \$).

3 Hydro-Québec quant à elle propose un appui  
4 financier dans le présent dossier qui varie entre  
5 soixante-cinq (65 \$) et quatre-cinq dollars (45 \$)  
6 avec des incréments fixes de cinq dollars (5 \$).

7 La ROÉÉ, nous, on a suggéré plutôt une  
8 calibration qui se situe un peu à mi-chemin entre  
9 la proposition initiale de la Régie et celle  
10 d'Hydro-Québec, en allant de soixante-quinze (75 \$)  
11 à trente-cinq dollars (35 \$), généralement par des  
12 incréments de dix dollars (10 \$), mais avec un  
13 incrément de quinze dollars (15 \$) à quelque part,  
14 mais qu'il serait possible de mettre uniforme à des  
15 incréments de dix dollars (10 \$).

16 Selon nous, cette proposition-là favorisait  
17 la participation des petits clients, ce qu'on vise  
18 autant que possible, à l'option tarifaire sans  
19 toutefois décourager les contributions des plus  
20 grands contributeurs de puissance.

21 Si vous voulez revenir juste en arrière  
22 s'il vous plaît. Quand, maître Champigny a  
23 questionné Hydro-Québec par rapport à notre  
24 proposition, Hydro était d'accord que ça allait,  
25 oui, encourager... ça encouragerait davantage de

1 petits clients une aide financière plus élevée.  
2 Cependant, là, le représentant d'Hydro disait que  
3 peut-être les clients allaient se limiter à ce qui  
4 est plus payant puis arrêter à cinq cents kilowatts  
5 (500 kW), par exemple, et pas se soucier d'aller  
6 chercher le reste qui est un peu moins payant.

7 Je trouve ça un petit peu, un petit peu  
8 particulier comme réponses. Dans le sens que ce  
9 n'est pas toutes les charges qui peuvent se  
10 découper comme ça. Si on arrête une ligne de  
11 production, on ne fait pas juste garder l'emballage  
12 puis pas produire les biens. Donc, en tout cas,  
13 tant qu'à moi, c'est relativement peu plausible.

14 Prochaine planche s'il vous plaît. Bon. En  
15 ce qui a trait à l'analyse économique et  
16 financière, nous, on s'est attardé surtout au fait  
17 que, bon, la Régie a décidé d'exclure les coûts  
18 évités en transport et en distribution dans  
19 l'analyse économique et financière à cause des  
20 disparités temporelles et régionales dans  
21 l'évaluation de ces coûts évités là. En effet, ce  
22 n'est pas partout au Québec où les problèmes de  
23 gestion de la demande... des problèmes  
24 d'approvisionnement en puissance se trouvent, et  
25 pas tous en même temps non plus.



1 Opportunity Zones », des zones d'opportunité où,  
2 finalement, il y a des besoins plus pressants  
3 qu'ailleurs dans le territoire.

4 Et dans la présentation qu'on a mise en  
5 référence aussi dans notre preuve à ce sujet-là, le  
6 président de NYSERDA donnait un exemple d'une sous-  
7 station, un poste de distribution dans Brooklyn qui  
8 aurait requis des investissements de un point deux  
9 milliard de dollars (1,2 G\$) mais qui, grâce à des  
10 interventions dont la gestion de la demande en  
11 puissance, ont permis de corriger le problème à  
12 deux cents millions de dollars (200 M\$). Donc six  
13 fois moins. C'est ce qui est intéressant.

14 Prochaine planche s'il vous plaît. En  
15 termes d'harmonisation de l'option tarifaire  
16 proposée avec l'offre Hilo. On rappelle tout  
17 simplement que les clients qui se situent dans la  
18 strate de quinze à cent quatre-vingt-dix-neuf  
19 kilowatts (15-199 kW) regroupent environ soixante-  
20 quinze pour cent (75 %) des abonnements totaux  
21 inscrits au programme, selon la preuve, et pour  
22 vingt-deux pour cent (22 %) aussi. Ça contribue  
23 pour vingt-deux pour cent (22 %) de l'effacement  
24 total réalisé.

25 Cette clientèle-là aussi a un coût

1 d'implantation des mesures... Bon. Le coût  
2 d'implantation des mesures est non couvert par  
3 l'option tarifaire. Et le coût d'implantation des  
4 mesures, bien, est beaucoup plus élevé pour cette  
5 clientèle-là que pour le reste de la clientèle  
6 qui... c'est ça, dont le coût d'implantation des  
7 mesures est moins élevé. Et on se rappelle aussi  
8 que puisque c'est un tarif et non un programme,  
9 bien, les agrégateurs sont non admissibles à cette  
10 offre tarifaire-là.

11 Prochaine planche s'il vous plaît. Donc,  
12 Hilo, c'est un agrégateur de puissance. Hilo offre  
13 des services de gestion intelligente de la  
14 consommation des bâtiments commerciaux à compter de  
15 deux mille vingt-deux (2022). Et ça, le prochain  
16 point je l'ai pris dans le courriel d'une annonce  
17 d'Hilo justement d'Hydro-Québec hier par communiqué  
18 de presse, qui annonce que la première offre de  
19 Hilo sera destinée à la clientèle commerciale...

20 ... destinée à la clientèle  
21 commerciale et consistera en un  
22 service de gestion automatisée de  
23 l'utilisation de la puissance.

24 Donc, on réfère à des systèmes de gestion de  
25 l'énergie, comme maître Champigny a présenté lors

1 de son contre-interrogatoire d'Hydro-Québec.

2           Donc, Hilo offre une offre de type clé en  
3 main, donc qui couvre à la fois les enjeux  
4 techniques et économiques qui sont reliés à  
5 l'implantation des mesures, dont les mesures de  
6 gestion de la demande en puissance. Prochaine  
7 planche s'il vous plaît.

8           Lors du contre-interrogatoire par maître  
9 Champigny, Hydro, quant à la... au possible... à la  
10 possible cannibalisation, donc Hydro-Québec  
11 semblait s'inquiéter davantage de la double  
12 compensation, qui est un enjeu complètement  
13 différent, que de la cannibalisation des... de la  
14 participation des clients de GDP Affaires par Hilo.

15           Hydro-Québec aussi semblait ignorer quelle  
16 sera la compensation offerte par Hilo à partir de  
17 l'automne deux mille vingt-deux (2022). Et en  
18 contre-interrogatoire par la Formation, bien Hydro-  
19 Québec ne nous a pas rassurés quand à l'ascendant  
20 qu'elle exerce sur les marchés visés par Hilo,  
21 ainsi que les mesures proposées par Hilo. Prochaine  
22 planche s'il vous plaît.

23           Donc, selon nous, il y a une très forte  
24 probabilité qu'Hilo cannibalise plus  
25 particulièrement la clientèle à faible effacement,



1 pour qui l'implantation des mesures d'effacement  
2 représente un enjeu. Le ROÉÉ s'inquiète aussi d'une  
3 possible apparence de conflit d'intérêt dans  
4 l'ordonnancement des moyens de gestion de la  
5 demande en puissance entre les activités  
6 réglementées et non réglementées de la société  
7 d'État. Prochaine diapo s'il vous plaît.

8           Donc, notre recommandation... bien nos  
9 recommandations supplémentaires qui... à la Régie  
10 de l'énergie c'est : puisqu'Hydro-Québec n'a pas pu  
11 démontrer clairement que l'offre d'Hilo est  
12 complémentaire et non en concurrence à son  
13 programme GDP Affaires afin d'éviter toute forme de  
14 cannibalisation et qu'elle indique n'avoir aucun  
15 contrôle sur la stratégie d'affaires d'Hilo, le  
16 ROÉÉ recommande à la Régie de ne pas tenir compte  
17 de la contribution en puissance de la clientèle  
18 dont l'effacement se situe sous le... Moi, c'est  
19 caché dans mon... dans mon... O.K. Sous les deux  
20 cents kilowatts (200 kW), je crois, sous le seuil  
21 de deux cents kilowatts (200 kW).

22           Bon, ensuite, bon, bien ça donc ça c'est  
23 notre dernière planche. Nous, on recommande sinon,  
24 dans l'option où la Régie désirerait qu'Hydro-  
25 Québec tienne compte de l'effacement de la

1 clientèle en bas de deux cents kilowatts (200 kW) à  
2 partir de deux mille vingt-deux (2002), que la  
3 Régie demande un suivi à Hydro-Québec expliquant  
4 les moyens entrepris pour qu'Hilo ne cannibalise  
5 pas la clientèle GDP Affaires.

6 Mais pour préciser, si ce suivi-là est pour  
7 être dans la cause tarifaire de deux mille vingt-  
8 cinq (2025), bien non, il faudrait ignorer autant  
9 que possible la contribution en puissance de cette  
10 clientèle-là. Mais je pense que le suivi est  
11 possible à faire dans une Phase 3 du dossier. C'est  
12 tout. Merci beaucoup.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 O.K. Merci beaucoup. Alors, Maître Champigny, avez-  
15 vous d'autres questions pour vos témoins?

16 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

17 Q. **[112]** J'aurais une seule question pour mes témoins,  
18 si vous le permettez. Vous avez... vous avez parlé,  
19 Monsieur Finet, qu'Hydro-Québec semble s'inquiéter  
20 davantage de la double compensation que de la  
21 cannibalisation. Est-ce que vous pouvez nous faire  
22 une petite explication, là, sur la distinction que  
23 vous faites puis en quoi... en quoi ça se distingue  
24 et en quoi Hydro-Québec devrait se préoccuper  
25 davantage de la cannibalisation?

1 R. Bien la double compensation ça va de soi. Il me  
2 semble que c'est dans n'importe quel programme, là,  
3 à Hydro... Un client ne pourrait pas participer...  
4 ne pourrait pas bénéficier à la fois de l'option  
5 tarifaire GDP Affaires et des services d'Hilo.  
6 Donc, en partant... c'est une question de saine  
7 gestion, là, de... le fait qu'ils ne puissent pas  
8 piger dans les deux buffets, la clientèle.

9 La cannibalisation, c'est tout autre, c'est  
10 dans la mesure où les... on prévoit une  
11 contribution en puissance de la part de petits  
12 clients dans le programme GDP Affaires, mais qui se  
13 feront recruter plus tôt, justement par Hilo, et  
14 dans un esprit de non... double compensation. Et  
15 donc, justement, Hilo va leur offrir un système de  
16 gestion de l'énergie clé en main avec un système de  
17 rémunération, et tout ça.

18 Et donc, ces gens-là ne participeront... ne  
19 pourront plus participer au programme GDP Affaires.  
20 Ils vont avoir choisi Hilo, qui leur offre une  
21 solution à l'implantation de leur mesure de gestion  
22 de la demande en puissance.

23 M. BERTRAND SCHEPPER :

24 R. Si...

25

1 M. JEAN-PIERRE FINET :

2 R. Est-ce que ça répond à votre question ou est-ce que  
3 je...?

4 M. BERTRAND SCHEPPER :

5 R. Bien, si je peux ajouter... Bertrand Schepper.

6 J'ajouterais, en fait, que ce qu'il va y avoir, ce  
7 sont les résultats liés à la gestion en puissance,  
8 où on va avoir un impact et non pas, disons, sur  
9 les coûts, disons, de double compensation où...  
10 évidemment, puisque les programmes de GDP Affaires  
11 et Hilo ne peuvent pas fonctionner ensemble.

12 M. JEAN-PIERRE FINET :

13 R. Oui. Juste pour préciser, les coûts de Hilo, puis  
14 les coûts de GDP Affaires sont très différents.  
15 Dans un certain sens, ils auraient un impact  
16 économique très considérable.

17 Q. **[113]** Merci. Ça complète. Donc, les témoins sont  
18 disponibles pour répondre aux questions.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Maître Champigny. Est-ce qu'il y a des  
21 intervenants qui souhaitent contre-interroger les  
22 témoins du ROEÉ? Je ne vois pas de caméra ouverte  
23 ou de main levée pour les intervenants. Donc,  
24 Maître Simon Turmel, pour le Distributeur?

25 Me SIMON TURMEL :

1 J'ai remis mon veston, donc vous comprendrez que  
2 j'ai des questions.

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

4 Q. **[114]** D'abord, tant en lisant votre mémoire que  
5 dans votre présentation, vous parlez de  
6 régionalisation, de coûts évités. Est-ce que je  
7 comprends bien que vous... sans dire nécessairement  
8 que vous le suggérez au présent dossier, mais que  
9 vous voudriez aller vers une régionalisation,  
10 finalement, de l'option tarifaire GDP? Est-ce que  
11 c'est un peu ce que vous nous demandez ou vous  
12 suggérez qui soit exploré?

13 M. JEAN-PIERRE FINET :

14 R. Oui, parce que c'est entre autres ce que  
15 pratiquerait NYSERDA. Moi, je crois qu'il serait  
16 intéressant de considérer ce qui se fait ailleurs,  
17 en termes de régionalisation des interventions en  
18 GDP.

19 Q. **[115]** Puis, ça, concrètement parlant, ça  
20 impliquerait quoi? Ça impliquerait que, peut-être,  
21 le tarif ou l'offre tarifaire pour la GDP pourrait  
22 être différente d'une région à l'autre en fonction  
23 du besoin?

24 R. Bien, pourquoi pas? Dans la mesure où, par  
25 exemple... je vous donne un exemple. Si, à

1 Montréal, les besoins, entre autres à cause de  
2 l'électrification du chauffage et des procédés et  
3 tout, si on... nonobstant le... les projets de  
4 biénergie, entre autres à cause de  
5 l'électrification des transports et tout, si on se  
6 rend compte qu'on aura des investissements à faire  
7 de façon substantielle pour mettre à niveau le  
8 réseau de transport et de distribution, et qu'on  
9 peut faire des investissements moindres en GDP,  
10 bien, je pense que... même en offrant une aide  
11 financière beaucoup plus intéressante, de sorte à  
12 aller chercher un plus grand volume en puissance,  
13 moi, je pense que oui, c'est tout à fait à  
14 considérer. Dans la mesure où l'impact tarifaire  
15 est moindre pour l'ensemble de la clientèle, au  
16 final.

17 Q. **[116]** Mais, n'êtes-vous pas d'accord avec moi que  
18 la loi oblige une tarification... je parle au sud  
19 du cinquante-troisième (53e) parallèle, que la loi  
20 oblige une tarification uniforme?

21 R. Je crois que pour les tarifs réguliers, je serais  
22 d'accord. Pour les options tarifaires, par contre,  
23 je ne suis pas sûr que ça soit aussi rigide.

24 Q. **[117]** O.K. Autre ligne de questions. Si je vous  
25 suggérais que certains clients, afin de respecter

1 l'ordonnance de sauvegarde, ont limité leur  
2 contribution ces derniers hivers, est-ce que ça  
3 pourrait modifier votre lecture? Puis, là, je fais  
4 référence à certains éléments que vous avez  
5 mentionnés, justement, dans votre témoignage.

6 R. Oui, je crois que c'est peut-être possible. Que ça  
7 soit généralisé, par contre, je ne le sais pas. Je  
8 ne sais pas si vous détenez des statistiques à cet  
9 effet-là, mais je crois que c'est possible qu'il y  
10 en ait quelques-uns qui... De toute façon, je pense  
11 que la contribution était limitée aussi.

12 Q. **[118]** Donc, c'est toujours possible qu'un client,  
13 justement, restreigne sa participation aux paliers  
14 les plus intéressants?

15 R. Dans la mesure où ce client-là possède plusieurs  
16 moyens de gestion de la demande en puissance, c'est  
17 plausible. Dans la mesure où, par contre, il y a  
18 juste un moyen puis ça arrête sa ligne de  
19 production, donc moins.

20 Q. **[119]** O.K. Mais c'est possible, c'est ça que je  
21 comprends de ce que vous dites. Je vous remercie.  
22 Ça a fait le tour de mes questions.

23 R. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Turmel. Maître Gariépy?

1 Me ANNIE GARIÉPY :

2 Je n'aurai pas de question. Merci.

3 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Une question de clarification, Monsieur Finet. À  
6 votre planche numéro 10, vous dites :

7 [...] le ROEÉ recommande à la Régie de  
8 ne pas tenir compte de la contribution  
9 en puissance de la clientèle dont  
10 l'effacement se situe sous le seuil de  
11 200 kW.

12 Vous voulez dire que le seuil d'admissibilité  
13 devrait remonter à deux cents (200) plutôt que  
14 quinze (15) ou vous dites que les crédits  
15 applicables devraient changer ou voulez dire qu'on  
16 ne devrait pas en tenir compte dans le bilan en  
17 puissance pour l'analyse économique?

18 M. JEAN-PIERRE FINET :

19 R. Exactement. Autrement dit c'est...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[120]** À laquelle des trois options vous dites  
22 « exactement. »

23 R. Le dernier. C'est ce qu'on dit justement, de ne pas  
24 tenir compte de la contribution en puissance de la  
25 clientèle dont l'effacement se situe sous ce seuil-



1           là parce qu'ils auront été recrutés par Hilo plutôt  
2           que de participer dans GDP Affaires.

3       Q. **[121]** Et ça, c'est... vous voulez qu'on le compte à  
4           partir de deux mille vingt (2020), deux mille vingt  
5           et un (2021), vingt vingt-deux (2022)? Ou si c'est  
6           plus tard quand Hilo...

7       R. Moi, je... Hilo a annoncé hier qu'ils commençaient  
8           à partir de vingt vingt-deux (2022). Ils ont... Si  
9           vous voulez, je peux... ou on peut aussi déposer le  
10          courriel ou l'annonce d'Hydro-Québec si vous  
11          voulez, mais ils ont fait une annonce avec... de  
12          partenariat avec une firme d'ingénieurs, une firme  
13          technique, et donc le recrutement va commencer, là.  
14          Ils n'attendent pas à deux mille vingt-deux  
15          (2022), là, donc... Ça commence tout de suite.  
16          D'ailleurs, c'est déjà commencé le bruit dans le  
17          marché. C'est que Hilo est actif auprès de la  
18          clientèle d'affaires.

19      Q. **[122]** Parfait. C'est beau. J'ai bien compris votre  
20          proposition.

21      R. Merci.

22      Q. **[123]** Alors, je vous remercie beaucoup. Ça va être  
23          l'ensemble des questions de la Formation, alors...  
24          Avez-vous un réinterrogatoire, Maître Champigny?

25

1 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

2 J'essayais d'activer mon micro. Non, je n'ai pas de  
3 réinterrogatoire.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Alors, je vous remercie. Ça va terminer alors  
6 notre... Alors, je vous remercie beaucoup monsieur  
7 Finet et monsieur Schepper de votre collaboration  
8 et participation et vous êtes maintenant libérés.

9 M. JEAN-PIERRE FINET :

10 Merci beaucoup.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. Alors, nous sommes rendus à la conclusion de  
13 la journée, les autres intervenants n'étant pas  
14 disponibles aujourd'hui ou demain, sauf OC était  
15 disponible demain, mais je pense qu'effectivement  
16 on va mettre l'ensemble des intervenants mardi  
17 prochain. Alors, demain, il n'y aura pas  
18 d'audience. L'horaire pour mardi prochain, on va  
19 commencer avec le RNCREQ, suivi de SÉ, de l'AHQ-ARQ  
20 et puis de OC. Alors, ce sera l'horaire de la  
21 journée de mardi.

22 Alors, là-dessus, à moins qu'il y ait des  
23 questions d'intendance à régler. Bonjour, Maître  
24 Turmel.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Oui. Bonjour. Simplement pour vous dire que les  
3 deux derniers engagements soit ont été déposés ou  
4 sont sur le point de l'être. Et une autre question,  
5 est-ce que je comprends que, dans tous les cas, les  
6 plaidoiries c'est mercredi ou ça pourrait aller  
7 plus rapidement mardi? Je ne sais pas qu'est-ce que  
8 la Régie avait prévu à ce niveau-là ou peut-être  
9 que la Régie n'avait rien prévu non plus.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 J'avais pas... j'avais prévu que ça resterait  
12 pareil, donc mercredi.

13 Me SIMON TURMEL :

14 Parfait.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Mercredi la plaidoirie. Évidemment, si ça termine  
17 plus tôt mardi, ça vous donnera plus de temps à  
18 tout le monde pour peaufiner votre plaidoirie.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Ah! Parfait.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Et puis la réplique serait... la réplique serait  
23 jeudi.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Jeudi à la fin. Parfait.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, c'est ça.

3 Me SIMON TURMEL :

4 Je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Ah! Maître Turmel...

7 Me SIMON TURMEL :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... est-ce que vos témoins seraient disponibles si  
11 vous aviez une contre-preuve à faire mardi? Je veux  
12 juste être sûre parce que je les passerais peut-  
13 être mardi si vous avez une contre-preuve plutôt  
14 que mercredi.

15 Me SIMON TURMEL :

16 Si on a une contre-preuve, ça devrait probablement,  
17 peut-être pas tous, mais on s'arrangera... à ce  
18 moment-là, si besoin est, on s'arrangera pour avoir  
19 les témoins qui seraient requis.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 D'accord. Donc, par exemple, s'il n'y avait pas de  
22 contre-preuve sur Technosim, on pourrait s'attendre  
23 à ce que monsieur Parent n'y soit pas.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Oui. Voilà! C'est un exemple. Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Alors, je vous remercie beaucoup. Alors,  
3 on va se revoir mardi matin à neuf heures (9 h 00)  
4 et on va recommencer avec la preuve du RNCREQ.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. Au revoir!

9 Me SIMON TURMEL :

10 Au revoir!

11 AJOURNEMENT

12

---

13

1

2

SERMENT D'OFFICE:

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque d'une retransmission en

8

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

14

\_\_\_\_\_  
Claude Morin, sténographe officiel

15

Tableau #200569-7.