

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2019-2020

DOSSIER : R-4057-2018

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Me SIMON TURMEL et
Mme SYLVIE DURAND

AUDIENCE DU 11 DÉCEMBRE 2018

VOLUME 5

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY et
Me HÉLÈNE BARRIAULT
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

Me ANDRÉ TURMEL,
Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT et
Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (Section Québec) (FCEI);

Me MARC BISHAI
avocat du Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAME);

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

Me FRANKLIN S. GERTLER
avocat du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat de Stratégies énergétiques et de
l'Association québécoise de lutte contre la
pollution atmosphérique (SÉ-AQLPA);

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

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

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

ERRATA

Dans le volume 4 des notes sténographiques du 10 décembre, à la page 94 ligne 25 on aurait dû lire le chiffre entre parenthèses (160 GWh).

LISTE DES ENGAGEMENTS 6

PRÉLIMINAIRES 7

PREUVE DE HQD - Panel 3 - Prévision des ventes,
approvisionnements, coûts évités et tarifs (suite)

FRÉDÉRIK AUCOIN

STÉPHANIE GIAUME

CHARLES-DAVID FRANCHE

LOUISE TRÉPANIÉRIER

ANITA TRAVIESO

MARTINE FILION

INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD 11

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER 14

INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY 79

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN 144

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 149

RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 189

R-4057-2018
11 décembre 2018

- 5 -

PREUVE DE HQD - PANEL 2 - Propositions relatives au
mécanisme de réglementation incitative

JAMES M. COYNE

ROBERT C. YARDLEY Jr

STÉPHANIE CARON

LAMYA SOUKTANI

LUC DUBÉ

MARTINE FILION

MAXIME BOUDREAU

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER

194

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-17 (HQD) : Expliquer la différence entre les économies de 44 \$ qu'on peut voir au tableau R-1.1 et votre réponse à la page 6 de la pièce B-0079 qui indique un montant 92 \$ et indiquer de combien les économies d'un client correspondant au cas type ont-elles augmenté depuis 2016 (demandé par la Régie) 92

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce onzième (11e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du onze (11)
8 décembre deux mille dix-huit (2018), dossier
9 R-4057-2018. Demande relative à l'établissement des
10 tarifs d'électricité de l'année tarifaire 2019-
11 2020. Poursuite de l'audience.

12

13 PREUVE DE HQD - Panel 3 - Prévision des ventes,
14 approvisionnements, coûts évités et tarifs (suite)

15

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Madame la Greffière. Je vais avoir quelques
18 petites informations à transmettre, Maître
19 Thibault-Bédard. Après, je vous laisse la parole.

20 Donc, bonjour à tous et à toutes. Bon mardi
21 matin. Comme vous avez pu le constater, tout est
22 revenu dans l'ordre. Donc, depuis huit heures
23 trente (8 h 30) nous avons accès à Internet et le
24 SDÉ est fonctionnel, donc tout est correct. Mais,
25 comme je l'indiquais hier, la nuit prochaine, il va

1 aussi y avoir une interruption de service, donc on
2 se croise les doigts pour que tout soit remis dans
3 l'ordre avant neuf heures (9 h 00), donc il y a ça.

4 L'autre élément, Maître Fraser, on a pris
5 connaissance de la réponse à la DDR-6 de la Régie
6 et, pour être bien honnête, on ne comprend pas
7 pourquoi ça prend autant de temps pour y répondre.
8 Donc, on est sceptique quant à ce délai-là. On
9 croit sincèrement qu'il est possible pour le
10 Distributeur de nous transmettre l'information
11 demandée dans un plus court délai.

12 Et peut-être pour vous aider, on va
13 préparer une DDR-7 avec, ça a l'air contradictoire,
14 là, mais..., qui va comporter un tableau que la
15 Régie a préparé et dont on va vous demander de
16 confirmer ou de commenter les données. Donc, ça, ça
17 devrait vous être transmis le plus tôt possible au
18 cours de la journée et les réponses pourront être
19 données, là, évidemment avant la fin du panel 2,
20 là, idéalement. En tout cas, dans...

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Si je comprends bien, l'idéal ce serait que le
23 panel 2 soit en mesure de répondre à la DDR-7
24 sur... de vive voix pendant les...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Exactement. Et bon, il y a un lien aussi avec la
3 DDR-6, là, donc c'est comme...

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Oui, je comprends.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... un tout. C'est bon?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 C'était très clair.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K. Excellent.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Donc, on prend bonne note de tout ça. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Et peut-être, Maître Fraser, avant de nous
16 quitter...

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Moi, je ne vous quitte jamais.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Non, non. Je le sais.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Je suis là à tous les jours.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Temporairement. Est-ce qu'il y a d'autres
25 engagements pour lesquels vous avez déjà...

1 Me ÉRIC FRASER :

2 On a déposé l'engagement 4 à l'instant et je crois
3 que l'engagement 9 devrait être déposé ce matin
4 aussi.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 C'est l'information la plus fraîche que j'ai
9 obtenue.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 La plus fraîche. Parfait.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Excellent. Merci. Maître Thibault-Bédard.

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 Oui. Prunelle Thibault-Bédard pour le RNCREQ. Je
18 m'excuse de la petite interruption. Avec la
19 permission de la Régie et l'accord de mon confrère
20 bien sûr, si on pouvait se permettre de poser une
21 question supplémentaire. Étant donné qu'on a fait
22 un bon temps hier, je me dis que je pouvais me
23 permettre de poser...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Il n'y a pas de problème. Allez-y.

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce onzième (11e)
2 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

3
4 FRÉDÉRIK AUCOIN
5 STÉPHANIE GIAUME
6 CHARLES-DAVID FRANCHE
7 LOUISE TRÉPANIÉRIER
8 ANITA TRAVIESO
9 MARTINE FILION
10 DAVE RHÉAUME

11
12 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
13 disent :

14
15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :
16 Merci, c'est très gentil.

17 Q. **[1]** C'est en fait, une question par rapport à une
18 affirmation qui a été faite, je crois que c'était
19 vous, Madame Giaume. Le RNCREQ avait posé la
20 question à savoir si la méthode actuelle pour
21 évaluer les coûts évités permettait d'évaluer le
22 coût évité de l'ajout du retrait d'un kilowatt
23 (1 kW) durant les trois cents (300) heures de plus
24 grandes charges. Et vous aviez répondu
25 qu'effectivement il pourrait être faisable

1 d'évaluer les coûts évités, que ce soit dans les
2 trois cents (300) heures ou les cent (100) heures
3 de plus grandes charges.

4 La raison pour laquelle ça n'avait pas été
5 fait à ce jour, c'est qu'il n'y avait pas eu le
6 besoin de le faire, mais que si jamais un programme
7 était déployé qui justifiait l'utilisation de ces
8 paramètres-là, ce pourrait être fait. Et ma
9 question est : le cas échéant, comment est-ce que
10 ce serait fait?

11 Mme STÉPHANIE GIAUME :

12 R. Vu qu'on ne le fait pas, je vais répondre de
13 manière la plus... en essayant d'être la plus
14 claire possible et puis... Écoutez, ce qu'on
15 pourrait faire, c'est effectivement regarder, peut-
16 être prendre un historique sur les écarts qu'il
17 peut y avoir, donc pas tant au niveau, mais les
18 écarts historiques qu'il peut y avoir entre les
19 prix de plus forte... bien, les prix les plus
20 élevés pendant les heures les plus chargées puis
21 les heures les moins chargées. Regarder, reprendre
22 les prévisions qui sont à notre disposition sur les
23 prix à terme et appliquer cet écart-là sur les prix
24 à terme. Ça pourrait être une avenue possible. Mais
25 encore là, comme on ne le fait pas, c'est ce que je

1 vous propose au mieux de ma connaissance
2 aujourd'hui.

3 (9 h 05)

4 Q. **[2]** C'est parfait. Je vous remercie beaucoup. Un
5 complément peut-être?

6 R. Puis je vais peut-être rajouter aussi. Tout
7 dépendant de comment on va l'utiliser, puis ça va
8 aussi en fonction du programme. Si c'est une heure
9 qu'on va déplacer. Donc, si c'est un déplacement de
10 charge ou un effacement de charge, ça pourrait
11 effectivement être pris en compte et puis on
12 pourrait donc appliquer ces écarts-là sur une
13 prévision. Je vais peut-être laisser mon collègue
14 compléter. Je pense...

15 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

16 R. C'est sûr que, pour avoir un coût évité comme ça,
17 il faut refléter un peu une structure de marché.
18 Donc, c'est sûr que, pour moi, avoir un coût évité
19 qui serait, on va dire, « flat » pour cent aux
20 trois cents (100-300) heures. En plus de ne pas
21 donner une valeur qui reflétait le déplacement
22 d'une heure à l'intérieur de ces mêmes trois cents
23 (300) heures-là, donc on peut penser avoir un prix
24 qui est uniforme. Si l'heure qu'on déplace est
25 toujours incluse dans les cent (100) ou les trois

1 cents (300) heures, bien, on ne gagne pas
2 d'informations supplémentaires avec ça. Donc, c'est
3 sûr que, comme madame Giaume le disait, il faut que
4 ce soit refléter un peu la structure de marché
5 qu'il y a en arrière de ces prix-là et aussi
6 utiliser l'information qui est prévisionnelle à
7 notre disposition qui est souvent les prix à terme
8 pour les marchés de l'électricité nord-américains.

9 Q. [3] Merci beaucoup. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Thibault-Bédard. Alors, nous
12 poursuivons le contre-interrogatoire du panel 2
13 avec le ROÉÉ, Maître Gertler. Je vous cherchais,
14 moi, dans le fond. Je n'avais pas remarqué que vous
15 étiez juste là. C'est bon.

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Franklin Gertler pour le ROÉÉ. C'est pour ça que
18 j'ai amené monsieur Finet pour qu'on dépasse un
19 peu, qu'on soit visible. Bonjour, Madame la
20 Présidente, Monsieur et Madame les régisseurs, et
21 bonjour au... j'aurais dû amener un « wide angle »
22 aujourd'hui. Bon. En plus des doubles foyers à
23 cause que maintenant on est à l'ordinateur et à
24 l'écran en même temps. Bon.

25 Q. [4] Alors, j'ai différents thèmes à aborder avec

1 vous. Et je vous avoue être très... Honnêtement, je
2 ne sais pas trop qui fait quoi. Alors vous allez me
3 guider, je suis convaincu de ça. Mes premières
4 questions portent sur la tarification dynamique.
5 Alors, juste, Madame la Greffière, ça nous serait
6 utile d'avoir le B-0030 à l'écran s'il vous plaît.
7 Et pour les bilingues, comme dit ma consœur, c'est
8 le HQD-13, Document 1. Bon. Je vais à la page 21.
9 Juste question, je comprends qu'Hydro-Québec entend
10 donner le coup d'envoi de sa tarification dynamique
11 en deux mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-
12 2020). C'est bien ça?

13 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

14 R. Oui, exactement. Si les options sont approuvées par
15 la Régie donc, ça se déploierait à compter de
16 l'hiver deux mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-
17 2020). Donc, à compter du premier (1er) décembre
18 deux mille dix-neuf (2019).

19 Q. **[5]** Bon. Maintenant, si on va, juste comme j'ai
20 dit, à la page 21 du document, qui est le tableau
21 6. Mais un peu plus bas s'il vous plaît, Madame la
22 Greffière. C'est ça. Le premier paragraphe 4.4.1.
23 On y lit, sur les résultats de la consultation, on
24 dit :

25 De façon générale, les participants se

1 sont montrés intéressés aux options
2 volontaires de tarification dynamique
3 et rassurés à l'idée de pouvoir
4 retourner en tout temps au tarif
5 régulier. Majoritairement, les
6 participants souhaitent réaliser des
7 économies de l'ordre de 10 % à 20 %
8 sur leur facture d'électricité.

9 Ça continue en disant :

10 (9 h 11)

11 Le potentiel du déplacement ou
12 d'effacement de charge pendant les
13 périodes de pointe varie selon les
14 particularités et les habitudes de vie
15 de chaque ménage ou des horaires de
16 production, la nature des opérations
17 et le secteur d'activité des
18 entreprises.

19 Bon. On parle de dix (10 %) à vingt pour cent
20 (20 %) « désirent voir réduire leur facture de dix
21 (10 %) à vingt pour cent (20 %) », c'est bien ça?
22 Et ma première question est peut-être innocente,
23 mais pas plus? Les gens veulent juste dix (10 %) à
24 vingt pour cent (20 %) de réduction sur leur
25 facture?

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 R. Écoutez, c'est ça, il y a eu donc c'est dans le
3 cadre des groupes de discussion, là, que les gens
4 se sont prononcés là-dessus. C'est sûr que d'une
5 personne à l'autre la facture est différente, là,
6 donc c'est des chiffres qui ont été soulevés par
7 les participants, compte tenu de l'ensemble de
8 l'information qu'ils avaient à leur disposition.
9 Donc, c'est... oui, c'est un souhait pour eux, mais
10 de façon générale je pense que les gens souhaitent
11 économiser sur leur facture, là, donc... mais c'est
12 les chiffres qui ont été évoqués par les
13 participants.

14 Q. **[6]** O.K. Mais est-ce qu'on leur a offert plus,
15 moins, différentes possibilités sur le degré de
16 réduction?

17 R. En fait, de façon générale c'est sûr que les gens
18 veulent des économies. Si vous me dites : est-ce
19 qu'ils veulent plus d'économies? Probablement, là,
20 je pense que c'est un réflexe normal, mais donc
21 c'est des économies de l'ordre de... donc, qui ont
22 été évoquées par les participants, là, donc de cet
23 ordre-là. Je ne me souviens pas exactement de la
24 question exacte qui a été posée aux clients... aux
25 participants, mais donc c'est un chiffre comme ça

1 qu'ils ont évoqué.

2 Q. [7] Et, selon vous, est-ce que c'est réaliste cette
3 question? Une... pas une question, mais une
4 diminution de facture de cet ordre-là?

5 R. Bien écoutez, pour une facture de mille dollars
6 (1000 \$) ça représente cent dollars (100 \$)
7 mettons, dix pour cent (10 %), deux mille deux cent
8 dollars (2200 \$), donc ça représente deux cents
9 dollars (200 \$). Donc, comme je vous dis, dépendant
10 de... de la facture... c'est très personnel, je
11 pense, cette qualification-là, mais je pense que
12 pour certaines personnes un dix pour cent (10 %)
13 peut être intéressant. Mais en général, il n'y a
14 pas nécessairement de petite économie.

15 Mme MARTINE FILION :

16 R. Ce qu'il est important de comprendre c'est que,
17 oui, les clients sont de plus en plus préoccupés
18 par leur consommation et leur facture. À titre
19 d'ex... je pourrais vous dire qu'on a six millions
20 (6 M) de visites en deux mille dix-huit (2018) pour
21 le portrait de consommation. Donc, les clients sont
22 effectivement très... de plus en plus à l'affût de
23 leur consommation. Et les factures d'hiver aux deux
24 mois, pour plusieurs d'entre eux, ça représente un
25 montant important.

1 Donc, ce qu'on a essayé de faire dans
2 les... dans les « focus group », c'est de ne pas
3 donner non plus de fausses... de fausses attentes
4 et d'y aller avec des chiffres moyens, une maison
5 moyenne, avec telle geste, pourrait rapporter tant
6 d'argent. Donc, oui, les clients veulent toujours
7 avoir plus, c'est certain, mais l'objectif c'était
8 de donner le plus... une réponse la plus réaliste
9 possible quand on faisait les « focus group ».

10 Q. **[8]** Bon, merci. Juste... puis peut-être que c'est
11 déjà dans le dossier, vous m'excuserez si c'est le
12 cas, mais juste pour comprendre, quand on parle de
13 dix (10 %) à vingt pour cent (20 %), on parle en
14 moyenne au cours de l'année ou pour un mois où
15 c'est le meilleur mois parce que c'est l'hiver,
16 puis on arrive à économiser en raison des options
17 qui sont offertes... qui seraient offertes?

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

19 R. Donc, dans les groupes de discussion on a bien
20 expliqué aux clients que c'étaient des options qui
21 s'appliquaient pendant l'hiver, là, donc leur
22 réponse était par rapport à leur facturation en
23 général, mais donc c'est ça. Il n'y a pas vraiment
24 de... c'est ça. C'était par rapport à leur facture
25 d'électricité en général. Je vais laisser ma

1 collègue compléter sur le... la possibilité des
2 clients, là, de faire ces économies-là.

3 Mme ANITA TRAVIESO :

4 R. Vous avez demandé si l'économie de dix (10 %) à
5 vingt pour cent (20 %) est réalisable et oui, selon
6 nous, c'est réalisable. C'est quand même, encore
7 une fois sur des maisons moyennes, avec des
8 gestes... ça va dépendre des clients, ça dépend de
9 la source d'énergie ou le type d'équipement qu'ils
10 ont, mais c'est clair qu'une maison moyenne
11 chauffant à l'électricité avec... et le client est
12 prêt à faire plusieurs gestes le vingt pour cent
13 (20 %) est très réalisable.

14 (9 h 16)

15 Q. **[9]** Et j'aimerais aussi savoir quel serait le
16 pourcentage ou le degré d'économie de factures
17 qu'il serait possible d'atteindre à terme, si je
18 peux m'exprimer ainsi là compte...

19 R. Est-ce que vous parlez de l'économie par maison ou
20 globalement sur l'ensemble?

21 Q. **[10]** Les deux là, c'est ça là, c'est...

22 R. Parce que par maison, à terme, ça ne va pas
23 augmenter les gestes qu'un client va faire, c'est
24 le maximum qu'il peut faire cette année, ça va être
25 le même geste qu'il va pouvoir faire l'année

1 d'après, toutes choses étant égales par ailleurs,
2 dans le sens que ça ne devrait pas être
3 significativement différent. Si vous parlez de la
4 pénétration du marché avec l'offre, ça c'est une
5 deuxième question.

6 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

7 R. On a donné des exemples dans la preuve là, à la
8 page 33 de la pièce révisée qui étaient
9 illustratifs là de réduction de consommation qu'un
10 client pourrait réaliser en faisant des efforts
11 soutenus pendant les événements de points
12 critiques. C'est sûr que ça demeure illustratif.
13 Donc, d'un client à l'autre, ça pourrait...
14 dépendant des moyens à sa disposition, ça pourrait
15 être plus ou moins important. Donc, je vous donne
16 un exemple. Un client qui a un système d'appoint,
17 par exemple, on parlait qu'il y avait des clients
18 biénergie par exemple, qui pourraient se décider
19 d'aller à la tarification dynamique parce qu'il
20 souhaiteraient par exemple, avoir plutôt une option
21 sur cent (100) heures. Bien. C'est sûr que s'ils
22 ont un système de chauffage de six kilowatts (6 kW)
23 à effacer, donc ça représente quand même des
24 économies importantes. Au contraire, par exemple,
25 quelqu'un qui peut poser des très petits gestes,

1 bien peut-être qu'il pourrait avoir des plus
2 petites économies. Donc, ça va dépendre des moyens
3 à la disposition des gens et donc, si quelqu'un a
4 de la domotique, par exemple, donc on pourra peut-
5 être plus valoriser, bien, valoriser ces appareils
6 puis, donc plus répartis là de ce genre d'options-
7 là.

8 Donc d'une personne à l'autre, les
9 économies pourront être différentes et, comme on
10 vous l'a dit hier, ces résultats-là aussi vont être
11 soumis à la Régie, donc suite à notamment le
12 premier hiver là, puis on pourra en rediscuter à ce
13 moment-là.

14 Q. [11] Très bien. Madame la Greffière, excusez-moi,
15 je n'ai pas saisi la page, mais on pourrait peut-
16 être la mettre à l'écran, qu'elle a mentionnée là.
17 C'est ça.

18 LA GREFFIÈRE :

19 C'est dans la...

20 Mme LOUISE TRÉPANIÈRE :

21 R. C'était le tableau 11 de... Bien. Moi, je suis dans
22 la pièce HQD-13, document 1 révisé, donc c'est la
23 page 33. Je pense que la page 31, c'est dans la
24 version que vous avez qui était la première version
25 de la pièce parce qu'on avait déposé une pièce

1 révisée, donc c'est dans votre... Donc, c'est page
2 31 ou 33. Ah! Vous l'avez.

3 Q. **[12]** O.K. Puis si on reprend le tableau, justement
4 le tableau 11, moi, j'étais pour vous poser la
5 question par rapport à... Je suis un visuel alors
6 j'étais pour référer à la présentation de la
7 demande qui est le B-0006, le HQD-1, document 1,
8 puis à la figure 1 qui est à la page 7. Vous savez,
9 vous la connaissez, la petite maison, la maison
10 de..., le bloc d'appartements là, la grande maison
11 et...

12 R. Moi, je les connais très bien.

13 Q. **[13]** Oui. O.K. Alors, je ne sais pas si... Est-ce
14 que vous êtes en mesure de donner les économies
15 potentielles? Ou est-ce que ça correspond un peu à
16 qu'est-ce qu'on voit au tableau 11, à ce moment-là?

17 R. Comme je vous le disais tout à l'heure, le tableau
18 11, ça donne des exemples par rapport à certains
19 gestes que les gens peuvent poser, par exemple
20 réduire la température de consigne dans la maison.
21 Mais on n'a pas fait l'exercice pour une maison
22 moyenne, une petite maison à logements telles que
23 vous les mentionnez là.

24 Mme MARTINE FILION :

25 R. Ce qu'on veut plutôt faire, c'est vraiment le

1 simulateur dont je parlais hier. Donc, c'est
2 vraiment l'outil qui va être beaucoup plus
3 personnalisé par rapport à chacun des clients pour
4 mesurer en fonction des gestes qu'il est prêt à
5 poser. Est-ce que je veux juste toucher à mon
6 chauffage ou je suis prêt à me priver de ma
7 cuisinière, etc., dépendamment des gestes qu'il est
8 prêt à poser, l'économie va varier, donc, c'est via
9 le simulateur qu'on va présenter ces informations-
10 là.

11 (9 h 21)

12 Q. **[14]** Et juste pour être sûr que je comprends, hier,
13 je pense que monsieur Aucoin a dit à ma collègue,
14 maître Thibault-Bédard, puis là, je suis aux notes
15 sténographiques, je ne pense pas qu'on ait besoin
16 d'y aller, au Volume 4 d'hier, page 204, et il nous
17 indique là que... ou c'est... c'est... c'est ça,
18 204, il dit que :

19 Je peux vous dire quatre-vingt-dix
20 mégawatts (90 MW) en deux mille
21 vingt-six (2026) pour une contribution
22 de pointe de point huit kilowatt
23 (.8 kW) par abonnement.

24 Alors, ça, je comprends, c'est un peu une
25 estimation ou un aperçu de quelles seraient les

1 économies possibles en énergie, c'est bien ça?

2 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

3 R. En effet, c'est dans le fond qu'est-ce qu'on a
4 déposé comme hypothèse dans l'état d'avancement
5 qu'on a déposé au premier (1er) novembre. Peut-être
6 la petite distinction que j'apporterais là c'est
7 que moi, je l'ai exprimé en puissance, en
8 kilowatts. Ici, le tableau qu'on voit c'est en
9 énergie, ça fait que si on voulait prendre mon
10 point huit kilowatt (.8 kW) pour une interruption
11 de trois heures, il faudrait faire fois trois.

12 Puis comme j'avais dit hier, à mesure qu'on
13 va avoir les premiers résultats des interruptions
14 selon les méthodes qu'on a mises en place pour
15 estimer les effacements, bien, on révisera à ce
16 moment-là l'hypothèse qu'on a à l'état
17 d'avancement. Puis en plus, l'année prochaine,
18 c'est le plan qui s'en vient, ça va être une belle
19 occasion d'en discuter tous ensemble.

20 Q. **[15]** Bon. Si on revient pour l'instant, excusez-
21 moi, au tableau 11, qui est à l'écran, dans le
22 B-0030, je veux juste faire confirmer par vous.
23 Quand on regarde l'illustration d'économie
24 potentielle, ça c'est sans... ça ne tient pas
25 compte du coût des mesures pour arriver, j'imagine,

1 à faire ces économies-là que le client peut... si
2 client prend un backup ou prend un autre moyen de
3 se chauffer, par exemple, ou...

4 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

5 R. Effectivement, les chiffres qu'on montre ici ce
6 sont les économies sur la facture d'électricité.

7 Q. **[16]** Merci. Maintenant, je me tourne vers la
8 question du déploiement progressif de cette
9 tarification dynamique et je me réfère, Madame la
10 greffière, à la pièce B-0128 et qui se trouve à
11 être HQD-14, document 1.5, ce sont les réponses
12 d'Hydro-Québec à la demande de renseignements
13 numéro 5 de la Régie et je vous demanderais d'aller
14 à la page 29, si cela était possible. Alors, je
15 suis à la question 9.1 qui serait peut-être un peu
16 plus bas, oui, pas mal plus bas parce que ça a été
17 long la... Bon, c'est ça. Alors, finalement, on
18 serait à ce moment-là, je m'excuse, à la page 31,
19 je pense. Alors, la Régie pose la question
20 suivante, c'est la question 9.1 :

21 Veuillez élaborer sur ce qui distingue
22 l'approche du déploiement progressif
23 proposé par le Distributeur d'une
24 approche du type projet pilote en
25 présentant les avantages et

1 inconvénients de chacun.

2 Puis là, je ne lirai pas la réponse au complet mais
3 au paragraphe 2 de la réponse, on peut voir pour
4 faire la distinction. Vous dites :

5 (9 h 26)

6 Contrairement à un projet pilote, un
7 déploiement progressif, tel celui
8 proposé par le Distributeur pour les
9 options de tarification dynamique,
10 implique une tarification viable à
11 long terme, une solution technologique
12 pérenne et des processus plus
13 optimaux. L'offre du Distributeur se
14 veut ainsi structurante donnant un
15 signal de son engagement à long terme
16 afin de favoriser également
17 l'engagement des clients.

18 Maintenant, est-ce que vous pouvez juste m'aider un
19 peu pour clarifier vos termes? Quand vous parlez
20 d'une tarification viable à long terme, qu'est-ce
21 qu'on entend exactement?

22 Mme MARTINE FILION :

23 R. Ce qu'on veut dire, c'est qu'un déploiement
24 progressif, ça sous-entend que la solution qu'on va
25 mettre en place pour nos clients, elle pourrait

1 être élargie à un grand nombre de clients. C'est
2 dans ce sens-là que notre option, elle est viable
3 puis elle peut grandir. O.K. Un déploiement
4 progressif, ça sous-entend qu'on a le contrôle sur
5 le rythme de croissance. Et l'offre que l'on fait,
6 elle est beaucoup plus détaillée puis sophistiquée
7 que ce qu'on aurait fait avec un projet pilote. Un
8 projet pilote, ça sous-entend souvent un test. Et
9 aussi, bien, les options de tarification dynamique,
10 il faut comprendre que, dans le marché ailleurs
11 qu'au Canada, c'est des options qui sont tout à
12 fait... qui existent. Ce n'est pas... On n'est pas
13 en innovation ici.

14 Donc, basé là-dessus, le choix qu'on a
15 fait, c'est de mettre en place une solution
16 pérenne, des processus, un accompagnement client
17 beaucoup plus... mieux adapté pour être sûr qu'on
18 allait mener avec succès l'expérience. Parce que si
19 on fait juste un pilote, bien, souvent, c'est des
20 processus temporaires, c'est un accompagnement
21 moins développé. Donc, ça peut impacter les
22 résultats du pilote. Donc, comme on n'était pas en
23 innovation de concept ici, c'est pour ça qu'on a
24 choisi cette option-là.

25 Q. [17] Ça me rassure. Pendant des années, je me suis

1 fait toujours ces remises. La spécificité d'Hydro-
2 Québec, là, on est en train d'adopter des choses
3 d'autres provinces ou d'autres pays.

4 R. Il faut s'adapter à nos clients. Nos clients, comme
5 je disais, six millions de clients consultent leur
6 portrait de consommation. On voit vraiment une
7 tendance que les gens veulent comprendre et veulent
8 économiser.

9 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

10 R. Si je peux ajouter aussi. Du point de vue du
11 client, une offre de court terme qui dure un an ou
12 deux, donc ça peut faire en sorte finalement qu'il
13 ne s'engage pas pleinement dans cette activité ou
14 cette expérience-là. On va le dire comme ça. Donc,
15 l'idée de dire, on a une tarification viable à long
16 terme, les tarifs sont là, il y a les options,
17 c'est sur une base volontaire, les clients peuvent
18 prendre des mesures puis savoir que ça va perdurer.
19 Donc, de ce point de vue, donc du point de vue du
20 client, il y a un signal que s'il fait des efforts,
21 bien, ça risque d'être là encore longtemps. Puis
22 que c'est quelque chose que si, une année, il ne
23 peut pas participer, peut-être que l'année
24 prochaine il pourra participer. Donc, ça lui donne
25 un signal qu'il y a un engagement du Distributeur à

1 plus long terme. Et de notre point de vue aussi
2 donc, comme on le disait dans la réponse, on pense
3 que ça va nous permettre de favoriser l'adhésion de
4 la clientèle.

5 Q. **[18]** Puis la technologie, technologiquement,
6 pérenne qu'est-ce que vous voulez dire exactement?

7 Mme MARTINE FILION :

8 R. Ce que ça veut dire, c'est que la solution qu'on va
9 implanter pourrait accueillir, là, au début la
10 première année, on parle de vingt mille (20 000)
11 clients. Mais ça pourrait monter à un nombre élevé
12 de clients. Donc, ce qu'on va mettre en place,
13 c'est la solution à terme, donc qui permet
14 d'accueillir un nombre important de clients.

15 Q. **[19]** Alors, la technologie dans ce temps-là, c'est
16 surtout les aspects informatiques...

17 R. Exact.

18 Q. **[20]** ... et communications, c'est ça?

19 R. Exact. C'est vraiment le système informatique qui
20 permet de faire l'offre.

21 Q. **[21]** Mais est-ce que... Juste pour revenir un petit
22 peu sur votre réponse de tout à l'heure. Est-ce que
23 vous vous inspirez plus particulièrement de
24 certaines, de certains endroits pour... au choix,
25 d'autres... d'autres choix de tarifs et de

1 structure de technologie?

2 (9 h 31)

3 R. Je vais laisser ma collègue répondre pour les
4 tarifs, mais pour les système effectivement, on
5 s'est assurés d'aller voir ailleurs qu'est-ce qui
6 se faisait pour être certain qu'on allait dans la
7 bonne direction, compte tenu du patrimoine qu'on a
8 déjà quand même, là. On a déjà un patrimoine
9 important, donc il faut capitaliser là-dessus.

10 Q. **[22]** Non, mais est-ce qu'il y a des... vous avez
11 fait un balisage, je ne sais pas? Est-ce qu'il y
12 a... est-ce qu'il y a des... des approches, je ne
13 sais pas, du Vermont, du Massuchusetts ou l'État de
14 Washington, est-ce qu'on est dans...

15 R. En fait, on y est allés plus en fonction de ce
16 qu'on a actuellement comme patrimoine de systèmes,
17 parce que c'est beaucoup ça qui va mettre les
18 balises sur comment on peut le faire. Donc, c'est
19 important de se comparer avec des gens qui ont un
20 patrimoine similaire au nôtre, parce que sinon on
21 compare des pommes puis des oranges.

22 Q. **[23]** Le patrimoine c'est... on parle de...

23 R. Bien je parle des compteurs intelligents.

24 Q. **[24]** O.K.

25 R. Je parle des systèmes de facturation, je parle

1 des... de la façon dont on fait nos libres services
2 Web. Donc, c'est important de se comparer avec des
3 gens qui ont à peu près les mêmes composantes que
4 les nôtres.

5 Q. [25] Mais alors ce serait qui, ce serait à quel
6 endroit, si vous êtes capable de nous le dire?

7 R. Il y en avait aux États-Unis, on a travaillé avec
8 des gens en téléphonant, là. Moi, je ne suis pas du
9 côté informatique, donc je sais que ça a été fait
10 par les gens de notre équipe technologique.

11 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

12 R. Du point de vue des tarifs, on fait de façon
13 continue, là, de la vigie sur ce qui se fait
14 ailleurs, on participe souvent à des webinaires ou
15 même à des rencontres avec d'autres utilités, donc
16 on se tient au courant sur ce qui se passe
17 ailleurs, là, puis comme madame Filion le disait,
18 ce ne sont pas des options innovatrices, dans le
19 sans... t'sais, c'est utilisé ailleurs, là, donc ça
20 on le sait. Donc, oui, dans le cadre de la vigie
21 qu'on a faite, dans le cadre de la... de
22 l'élaboration, là, de nos options, donc on a
23 consulté un peu ce qui se faisait ailleurs, il y a
24 plusieurs... il y a beaucoup de littérature à ce
25 sujet-là, aussi des consultants qui ont fait des

1 rapports d'évaluation de différents projets qui se
2 sont passés ailleurs. Donc, effectivement, comme
3 toute autre offre tarifaire, on s'est inspirés donc
4 des bonnes pratiques ailleurs.

5 Q. [26] Et... mais vous avez encore une diversité, si
6 je peux m'exprimer ainsi, d'options possibles ou de
7 différents... il y en a deux ou trois, là, c'est
8 pas juste un... un que vous choisissez, là, ça
9 c'est... ça nous intrigue un peu.

10 R. Comme je le disais hier, il y a... la tarification
11 dynamique ça peut se décliner de différentes
12 façons, donc on parle de variation de prix en
13 fonction de durée de temps, là. Donc, dans le cadre
14 des groupes de discussion ce qu'on a... ce qu'on a
15 présenté aux participants c'était trois options,
16 là. Une « time of use », là, plus classique, là,
17 tarification différenciée dans le temps et deux
18 options, là, de tarif point critique. Donc, un
19 crédit en point critique et un tarif en soi de...
20 un tarif de point critique. Donc, voilà, c'est...
21 c'est les... c'est des options qui existent
22 ailleurs et le fait d'avoir retenu seulement les
23 deux de point critique, je l'ai dit aussi hier, la
24 TDT ça a moins... ça a moins levé, je vais le dire
25 comme ça. Donc, les options qu'on proposait, le

1 fait que ce soit ciblé pour des périodes données,
2 qu'il y avait quand même un écart de prix
3 intéressant, donc un potentiel de faire des
4 économies, le fait que c'était sur une base
5 volontaire, donc les gens ont trouvé... ont trouvé
6 ça intéressant par rapport à une situation où, par
7 exemple, une TDT il y aurait à faire des efforts de
8 façon constante... de façon constante, là, de jour
9 en jour, là, pendant l'hiver.

10 Donc, compte tenu de l'intérêt de... pour
11 ces deux options-là, donc on a proposé de faire
12 deux offres. Parce qu'on pense aussi que ça... ça
13 risque de... on risque d'avoir plus d'impact, là,
14 aussi en termes de kilowatts effacés, le fait
15 d'offrir deux offres, étant donné que ça va... ça
16 va rejoindre différents segments de clientèle.

17 Par exemple, des gens avec des jeunes
18 familles, on a compris des discussions que c'était
19 moins facile de... à ces périodes-là, de déplacer
20 la consommation. Toutefois, peut-être avec un
21 crédit, pour eux, ça pourrait être une option ou
22 une fois de temps en temps ils décident de faire...
23 de faire le geste. Alors que pour d'autres qui
24 sont, par exemple, plus équipés en domotique ou qui
25 ont un meilleur contrôle sur leur consommation.

1 Peut-être un tarif de pointe critique, ils vont
2 être prêts à aller dedans, dans cette option-là,
3 puis pour espérer de faire des économies. Donc,
4 dans ce sens-là, notre offre, on trouvait qu'elle
5 était diversifiée puis que ça permettait donc
6 d'être gagnants-gagnants donc pour nous et pour la
7 clientèle.

8 (9 h 36)

9 Q. **[27]** Vous comprenez que nous... Je vous pose ces
10 questions-là, on n'est pas défavorable à la
11 tarification dynamique, c'est juste parce qu'on
12 veut s'assurer que cette fois-ci soit la bonne.
13 C'est pour ça qu'on pose des questions sur les
14 modalités pour ne pas qu'on parte en grand puis
15 finalement ça cause des déceptions qui font en
16 sorte qu'on n'avance pas.

17 R. Juste, peut-être, par rapport à ça, on a bien
18 compris là dans les groupes de discussions que les
19 gens veulent être accompagnés, puis ça pour nous
20 c'est une préoccupation d'où les outils qu'on veut
21 mettre en place, on veut bien accompagner la
22 clientèle, on veut que ça soit un succès. Donc, on
23 va mettre les efforts pour que ça soit un succès.

24 Q. **[28]** Hum. Maintenant, juste une question au niveau
25 de la pénétration, l'implantation si on veut. Si je

1 fais... Je ne suis pas très fort en maths, mais si
2 je fais... On a parlé, monsieur Aucoin nous a parlé
3 de quatre-vingt-dix mégawatts (90 MW), on parle de
4 point huit kilowatts (0,8 kW), si je comprends
5 bien, par abonnement, puis en deux mille vingt-six
6 (2026). Alors, est-ce que j'aurais raison de penser
7 qu'on parle d'environ cent (100 000), cent dix
8 mille (110 000) participants à cet horizon-là?

9 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

10 R. Vous êtes proche.

11 Q. **[29]** Bien. Est-ce que vous me donnez des indices?
12 Alors?

13 R. Oui. C'est ça. On parle d'environ là cent vingt
14 mille (120 000) clients pour un taux de pénétration
15 d'à peu près trois pour cent (3 %).

16 Q. **[30]** En deux mille vingt-six (2026)?

17 R. En effet. Ce qui est comparable à ce qu'on a vu un
18 petit peu là dans la littérature puis dans d'autres
19 juridictions.

20 Q. **[31]** Maintenant, si effectivement on est dans ces
21 eaux-là, on sauve un nombre de clients qui adhèrent
22 à l'horizon deux mille vingt-six (2026). Je veux
23 juste comprendre, puis surtout compte tenu que le
24 tarif CPC crédit en pointe critique, ne présente
25 aucun risque pour le client, ça nous apparaît peu

1 là en deux mille vingt-six (2026), surtout que vous
2 espérez déjà l'an prochain, vingt mille (20 000)
3 abonnés.

4 R. Bien. Comme je l'ai dit tantôt, c'est sûr que
5 l'hypothèse qu'on a prise, on pense qu'en effet là
6 on va sûrement devoir la réajuster peut-être après
7 les résultats.

8 Par contre, je pense qu'il faut quand même
9 être prudent du niveau là de contribution de la
10 tarification dynamique à mettre dans un bilan à
11 long terme, surtout à ce moment-ci quand on n'a pas
12 vraiment encore d'années derrière nous. Ça fait
13 qu'on a commencé là de façon relativement prudente
14 là à... Puis on va voir là, en fonction de la
15 popularité des différentes options. Puis ce qu'il
16 ne faut pas perdre de vue non plus, c'est peut-être
17 qu'on pourrait avoir beaucoup plus de monde à
18 cause, comme vous le dites, de la popularité de
19 l'option. Par contre, ça ne veut pas nécessairement
20 dire que tous ces gens-là vont avoir la
21 contribution de point huit (0,8), que nous on
22 annonce. Ça fait que c'est quelque chose aussi à
23 prendre à considération. Aussi, finalement, tout le
24 monde adhère, mais finalement il y a juste trois
25 pour cent (3 %) des gens qui font vraiment quelque

1 chose. Bien, finalement ça revient aux chiffres que
2 je vous ai mentionnés. Ça fait que c'est juste
3 qu'il faut prendre en considération... En effet,
4 l'effacement là qu'on va observer et le taux de
5 diffusion là qu'on va voir évoluer dans le temps.

6 Q. **[32]** Et il y a un autre aspect qui m'intrigue. S'il
7 n'y a aucun risque, du moins, pour les clients dans
8 le tarif CPC, pourquoi on parle de quelque chose,
9 d'une option un peu particulière. Pourquoi vous ne
10 souhaitez pas que ça devienne finalement le tarif
11 de base d'Hydro-Québec?

12 (9 h 41)

13 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

14 R. Dans le cadre des groupes de discussions, ça a été
15 très clair là, puis on l'a vu aussi, notamment sur
16 les médias sociaux, les gens tiennent à ce que ça
17 demeure volontaire. Donc, je pense que c'est
18 quelque chose qui est très apprécié par les
19 clients. Donc, c'est sûr que c'est toute autre
20 chose que ça soit obligatoire mais donc ce qu'on
21 sent de la clientèle... Puis d'ailleurs aussi,
22 c'est l'approche qu'on privilégie, que ça soit sur
23 une base volontaire.

24 Q. **[33]** Oui. Mais ces consultations-là se faisaient
25 dans un contexte où on a pas isolé nécessairement

1 le CPC, si je comprends bien. C'est sûr que les
2 gens ne voulaient pas être forcés à ne pas prendre
3 leur douche entre telle et telle heure, c'est
4 d'autres choses, mais je veux juste comprendre
5 votre réponse parce que je pense que... je vous
6 suggère que la réticence que ça ne soit pas
7 obligatoire serait plus non pas pour l'option CPC
8 mais pour les autres.

9 R. Bon, premièrement, dans les groupes de discussions,
10 on a discuté des trois options, donc, l'aspect
11 volontaire, je pense que c'était... c'était vrai
12 pour tout. D'autre part, je ne sais pas ce que ça
13 apporterait de plus de le rendre obligatoire pour
14 les gens dans le contexte où là, ils peuvent
15 refuser ou non de participer. Donc, je pense que
16 notre offre est correcte...

17 Q. **[34]** Mais est-ce que vous êtes d'accord...

18 R. ... à ce niveau-là.

19 Mme MARTINE FILION :

20 R. C'est qu'il y a des gens qui voulaient simplement
21 pas recevoir des alertes et se soucier de ça.

22 Q. **[35]** O.K.

23 R. Donc, il y en a qui ne veulent pas. Donc, c'est
24 vraiment un changement d'habitudes de vie. Donc, il
25 y en a qui n'étaient pas... dans nos groupes de

1 discussion, il y en a qui n'étaient pas rendus là
2 dans leur...

3 Q. **[36]** Mais est-ce que ça serait possible aussi?
4 Parce qu'il y a une différence entre obligatoire et
5 par défaut, ça pourrait être l'option par défaut
6 puis, bon, les gens doivent poser une geste s'ils
7 ne veulent pas être dans le CPC, par exemple.

8 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

9 R. Effectivement, ailleurs, on voit... notamment je
10 pense que c'est en Californie, ils ont des tarifs,
11 ils les appellent les « UP IN » ou « UP OUT », je
12 ne me souviens plus, donc, le client en fait peut
13 par défaut a cette option-là mais il peut se
14 désister lui-même. Je reprends un peu ce que madame
15 Filion disait là, les clients veulent faire... ce
16 qu'on a compris c'est qu'ils veulent faire le choix
17 eux-mêmes d'adhérer ou non à ces options-là.

18 Q. **[37]** Très bien. Maintenant, je suis maintenant à la
19 limitation du nombre d'abonnements, c'est un peu
20 l'autre face de la médaille, puis, Madame la
21 greffière, je serai dans le B-0062 qui se trouve à
22 être le HQD-14, document 1.1, qui sont les réponses
23 du Distributeur à la demande de renseignements
24 numéro 1 de la Régie, puis je suis plus
25 particulièrement à la page 131, c'est la question

1 47, et je suis dans la sous-question, si vous
2 voulez, 47.1, qui se trouve à être la page 132.
3 C'est ça.

4 Alors, la Régie vous demande :

5 Veuillez indiquer dans quelle
6 circonstance et à quel niveau, le
7 Distributeur se réserve le droit de
8 limiter le nombre d'abonnements aux
9 options proposées.

10 Puis là, votre réponse, je ne lirai pas au complet
11 mais le premier paragraphe qui m'intéresse :

12 Le Distributeur propose de limiter le
13 nombre d'abonnements aux options de
14 tarification dynamique pour la
15 première année d'application à un
16 total d'environ vingt mille (20 000)
17 abonnements. La répartition entre les
18 clientèles domestiques et commerciales
19 de même que celle entre les options
20 offertes n'est pas fixée afin de
21 laisser la marge de manoeuvre au
22 Distributeur pour l'adapter en
23 fonction des résultats obtenus lors de
24 la période de recrutement et ainsi de
25 maximiser l'adhésion à l'une ou

1 l'autre de ces options et à l'une ou
2 l'autre de ces clientèles.

3 (9 h 46)

4 Est-ce que... Je ne sais pas si c'est clair
5 pour vous mais je me demandais : y a-t-il quelque
6 chose à comprendre par... Le vingt mille (20 000),
7 vous dites vingt mille (20 000) du coût ou comment
8 c'est calculé? Est-ce qu'il y a un processus
9 pour... c'est certainement ça, vingt mille (20 000)
10 compteurs puis ça s'arrête là ou c'est un peu plus
11 complexe que ça?

12 Mme MARTINE FILION :

13 R. Bien, on veut recruter vingt mille (20 000)
14 clients. Pourquoi vingt mille (20 000)? On voulait
15 que ce soit quand même un nombre représentatif,
16 mais on voulait s'assurer que notre offre
17 d'accompagnement, parce que c'est ressorti quand
18 même assez fort dans les focus groupes que c'était
19 important. Donc...

20 Q. **[38]** Qu'est-ce qui est important? Excusez-moi.

21 R. L'accompagnement qu'on va faire au client.

22 Q. **[39]** O.K.

23 R. Donc, on a développé ce qu'on est en train de
24 concevoir puis qu'on va implanter, là, c'est une
25 offre très très importante sur le web où le client,

1 comme je disais, va pouvoir simuler et va pouvoir
2 suivre à chaque jour un peu, le geste qu'il a posé,
3 ça a donné quoi comme économie de consommation. On
4 veut le rendre autonome.

5 Par contre, il ne faut pas se leurrer, les
6 clients vont téléphoner. Le téléphone demeure
7 encore un moyen important de communication pour les
8 clients. Donc, on voulait aussi être en mesure de
9 savoir si notre offre web était bien adaptée puis
10 on voulait s'assurer qu'on offrait un service au
11 téléphone adéquat. Combien de temps vont prendre
12 ces appels? Est-ce que c'est des appels qui vont
13 devenir excessivement complexe? Est-ce que les
14 clients vont bien comprendre?

15 Donc, le but de limiter le vingt mille
16 (20 000), c'était vraiment de s'assurer que, notre
17 offre, elle était adéquate puis on était en mesure
18 d'en faire un succès, donc c'était l'objectif.

19 Q. **[40]** O.K. Maintenant, puis là je ne suis pas là
20 pour un ACEF, mais je me pose toujours la question
21 de ces choses-là sur qui est-ce que vous allez
22 chercher avec le web? T'sais, il y a des questions
23 de différences de... il y a certaines barrières
24 économiques ou culturelles ou linguistiques à
25 l'utilisation des outils. Nous ici, on est tous

1 blancs, tous bien établis au Québec, c'est une
2 chose. Mais, parce que je pense, vous devez aller
3 chercher vraiment une clientèle représentative pour
4 avoir une expérience valable, mais aussi de
5 manière... pour l'équité. Alors, j'aimerais savoir
6 et vous entendre là-dessus.

7 R. Le vingt mille... les vingt mille (20 000)
8 premiers, ça va être basé sur ceux qui ont des
9 adresses courriel. Donc, effectivement on va
10 choisir au hasard vingt mille (20 000) clients qui
11 ont une adresse courriel, donc effectivement ça
12 sous-entend qu'ils vont venir sur le web pour
13 suivre leur évolution.

14 Q. **[41]** Une adresse courriel qui est...

15 R. Qu'on a dans nos dossiers.

16 Q. **[42]** O.K. Qui a été donnée à...

17 R. Effectivement.

18 Q. **[43]** ... à Hydro-Québec, c'est ça.

19 R. Et il y a de tous les segments qui ont une adresse
20 courriel, donc... Le but, c'est vraiment aussi de
21 mesurer le taux d'adhésion, donc de voir qui est
22 intéressé par ces options-là, par quelle option
23 versus une autre, mais notre critère, c'est
24 vraiment l'adresse courriel.

25 Q. **[44]** Maintenant, est-ce que vous êtes assez

1 confiant pour votre vingt mille (20 000) pour la
2 première année à ce qu'il y ait vingt mille
3 (20 000) abonnements?

4 R. Bien, moi... bien, je pense que oui, on est assez
5 confiant. Vingt mille (20 000), c'est un bon
6 nombre, mais c'est quand même conservateur. Et en
7 fonction du nombre de visites qu'on a, comme je
8 disais, sur le portrait de consommation, les gens
9 sont de plus en plus soucieux de leur consommation.
10 Et en focus groupe, l'intérêt était là. Il y a des
11 gens qui sont ici au pays, mais qui ont vécu
12 ailleurs et, ailleurs, ils ont développé ces
13 habitudes-là, ça fait que...

14 Q. [45] Hum, hum.

15 R. Donc, oui, on est confiant.

16 Q. [46] O.K. Est-ce que, au niveau de l'accompagnement
17 dont vous parliez, web et téléphone, si je
18 comprends bien, est-ce qu'il y a des différences au
19 niveau du support nécessaire entre le TPC et le
20 CPC? Parce que dans un cas il y a des risques et
21 dans l'autre il n'y en a pas.

22 R. Bien, c'est sûr qu'on a prévu une période de
23 formation adéquate pour les deux options auprès de
24 nos représentants. Ça va être une équipe dédiée
25 pour le premier vingt mille (20 000). Donc, on est

1 confiant que nos représentants vont avoir ce qu'il
2 faut pour répondre à l'une ou à l'autre des
3 options. Puis c'est important qu'ils puissent
4 répondre à l'une ou à l'autre parce que si le
5 client se demande laquelle il veut choisir, il faut
6 être capable d'expliquer les deux, donc... Et les
7 outils sur le web sont adaptés en fonction de l'une
8 et de l'autre. Nos représentants vont bien
9 connaître l'offre Web aussi, donc je pense qu'ils
10 devraient pouvoir répondre aux deux options.

11 (9 h 51)

12 Q. **[47]** Maintenant, est-ce que vous avez une
13 estimation, une projection pour la deuxième année?
14 Parce que là on parle de... monsieur Aucoin nous
15 dit : on s'en va vers les cent dix mille (110 000)
16 dans sept ans, mais comment... qu'est-ce que ça a
17 l'air? La courbe, si on veut, de la deuxième année,
18 ce serait combien?

19 R. La courbe pour se rendre à cent dix mille (110
20 000), elle est très conservatrice, donc c'est...
21 c'est vingt mille (20 000) de plus pour la deuxième
22 année, mais c'est quand même assez conservateur.
23 C'est ce qu'on... c'est ce qu'on voulait faire,
24 mais comme je répète, l'offre qu'on met en place
25 permet de... c'est un peu comme un robinet. Je peux

1 faire couler beaucoup d'eau, je peux faire couler
2 moins d'eau, ça va dépendre du résultat de la
3 première année. Donc, ce qu'on met en place, on est
4 capable d'ouvrir le robinet plus gros, mais ce
5 qu'on a présenté c'est plus conservateur.

6 Q. **[48]** Autrement dit c'est... finalement, c'est
7 combien de ressources vous mettez en place, puis
8 combien vous voulez en avoir. C'est ça, votre...
9 votre point de vue.

10 R. Le but, c'est de rendre autonome le client. On
11 pense que les clients qui sont... qui vont
12 souhaiter adhérer à ces options-là vont être des
13 clients qui vont être intéressés à suivre leur
14 consommation sur le Web et le mobile,
15 majoritairement. Ça n'exclut pas qu'ils vont
16 appeler. C'est ce qu'on va vérifier l'année
17 prochaine.

18 Q. **[49]** Maintenant, Madame la Greffière, je
19 descendrais à... non, c'est pas vrai qu'est-ce que
20 je dis là, c'est... On n'est pas dans le B-0128,
21 là. O.K. Est-ce que je peux retourner dans le B-
22 0128 s'il vous plaît? Parce qu'on a retourné en
23 arrière. À la page 32 s'il vous plaît. Là, je suis
24 sur le choix des...

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 R. Pouvez-vous me dire la B-0128, on parle de quelle
3 pièce? HQD...

4 Q. **[50]** Ah. O.K. Excusez-moi. C'est HQD-14, Document
5 1.5. C'est bien ça? Qui se trouvent à être les
6 réponses d'Hydro-Québec à la demande de
7 renseignements numéro 5 de la Régie. Puis là, je
8 suis... la question de la Régie c'est 9.2, c'est :

9 Veuillez élaborer sur la méthodologie
10 proposée par le Distributeur pour
11 choisir les 20 000 abonnements qui
12 pourront faire partie de la première
13 année du déploiement progressif.
14 Veuillez préciser le nombre
15 d'invitations qu'entend faire le
16 Distributeur et comment il entend
17 s'assurer que cet échantillon sera
18 représentatif de sa clientèle et de
19 ses différents segments.

20 Puis là, au deuxième paragraphe de la réponse,
21 c'est ça, on voit... vous dites :

22 La tarification dynamique devant être
23 éventuellement offerte à tous les
24 clients, sous réserve des conditions
25 d'admissibilité, il est nécessaire de

1 recruter un groupe de clients
2 représentatif de l'ensemble de la
3 clientèle afin de pouvoir notamment
4 évaluer l'intérêt et le taux
5 d'adhésion des clients. Ces
6 informations permettront au
7 Distributeur de cibler ses efforts
8 dans le cadre d'un déploiement plus
9 large.

10 Puis sur... à l'autre paragraphe sur l'autre page,
11 Madame la Greffière, on voit en haut de la page, la
12 première phrase complète :

13 Concrètement, pour créer ce groupe
14 représentatif de la population, un
15 numéro sera attribué au hasard à
16 chacun des clients qui compose la
17 population. Les clients avec les
18 numéros de 1 à 10 000 seront retenus
19 pour le premier envoi d'invitations.
20 Des envois additionnels...,

21 Prochain paragraphe.

22 ... dont le nombre sera établi en
23 fonction de celui des participants
24 obtenus lors du premier envoi, seront
25 effectués jusqu'à l'atteinte des 20

1 000 participants visés. Pour ces
2 envois additionnels, la même méthode
3 d'attribution aléatoire de numéros
4 sera retenue.

5 L'autre paragraphe, puis là je vais finir avec
6 celui-là :

7 Étant donné qu'un échantillon
8 représentatif de la population aura
9 été utilisé pour les envois, il sera
10 possible d'inférer l'intérêt et les
11 taux d'adhésion à l'ensemble de la
12 population.

13

14 (9 h 56)

15 Q. **[51]** Maintenant, première question, est-ce qu'il
16 serait possible pour vous de dire, une méthodologie
17 semblable, pour créer un échantillon représentatif
18 pour un ou plusieurs projets-pilotes?

19 Mme MARTINE FILION :

20 R. Je ne suis pas certaine de comprendre la question.

21 Q. **[52]** Bien. Est-ce que... Peut-être à moins grande
22 échelle, est-ce que vous serez en mesure de faire
23 un échantillonnage ou trouver des répondants
24 représentatifs dans un contexte de projets-pilotes?

25 R. C'est un déploiement progressif, ce n'est pas un

1 projet-pilote. L'échantillon de la première année,
2 c'est vingt mille (20 000). La façon dont ça va
3 fonctionner c'est, comme je le disais, parmi les
4 clients qui ont une adresse courriel et un compte
5 intelligent, ils seront choisis au hasard. C'est
6 une grande phrase pour expliquer... On met un
7 numéro dans le chapeau, on sort le numéro là, donc
8 c'est un peu ça qu'on a voulu expliquer en mots.

9 Q. **[53]** Bien. Je suis content de savoir qu'il y a un
10 dossier performant dans la section...

11 R. Pardon?

12 Q. **[54]** En technologie, en informatique, on a un
13 chapeau, puis...

14 R. Bien. C'est un algorithme de sélection au hasard de
15 numéros là, mais j'essaie de vous l'expliquer...

16 Q. **[55]** Non. Non. C'est bon.

17 R. ... le plus concret. C'est comme si on avait un
18 chapeau puis on tire le numéro du chapeau. Donc,
19 ces clients-là vont recevoir l'information et
20 pourront choisir de venir sur le site Web pour
21 simuler et voir si ça les intéresse ou pas. On en
22 envoie dix mille (10 000) au début parce qu'on ne
23 veut pas en envoyer plus qu'on peut en accueillir,
24 pour ne pas créer de l'insatisfaction. Puis à la
25 lumière des résultats qu'on va avoir sur les dix

1 mille (10 000) qu'on a envoyés, selon le taux que
2 les gens vont être intéressés et vont adhérer, ça
3 va un peu influencer le nombre qu'on va renvoyer
4 dans la deuxième étape pour aller chercher notre
5 vingt mille (20 000).

6 Q. **[56]** Hum.

7 R. Est-ce que cette méthode-là peut être prise? Quand
8 je parlais d'un déploiement progressif, donc si on
9 se projette en deux mille vingt (2020), hiver deux
10 mille vingt, deux mille vingt et un (2020-2021) et
11 qu'on dit : « On en veut vingt mille (20 000)
12 autres. » Est-ce que je prends encore cette
13 méthode-là? Oui. C'est possible. « Est-ce que c'est
14 une autre méthode? » C'est un peu trop tôt pour y
15 penser. « Est-ce que ça pourrait être, je mets ça
16 sur le site Web puis les clients téléphonent? »
17 Bien. Ça, je ne le penserais pas là parce qu'on ne
18 veut pas non plus se ramasser avec beaucoup trop
19 d'appels téléphoniques puis venir engorger nos
20 lignes.

21 Q. **[57]** Hum.

22 R. Donc, il y a toute cette stratégie-là à penser,
23 mais au départ, c'est vraiment l'effet de hasard
24 là, je ne sais pas si j'ai...

25 Q. **[58]** Bien. Ce n'était pas tout à fait ça ma

1 question, mais c'était intéressant. Ma question,
2 c'était de savoir plus si c'était possible
3 d'utiliser les mêmes méthodes pour établir un
4 échantillonnage représentatif, mais à plus petite
5 échelle. Si, par hypothèse, on optait pour un
6 projet-pilote plutôt que votre implantation
7 proposée? Un ou des projets-pilotes?

8 R. Bien. Je pense que la méthode, elle est bonne. Si
9 on avait voulu avoir un plus petit échantillon,
10 comme vous le dites, mais le choix qu'on a fait,
11 c'est vraiment de faire un déploiement progressif
12 et non pas un pilote, pour avoir une offre
13 d'accompagnement beaucoup plus solide pour nos
14 clients.

15 Q. [59] Alors, si je comprends bien dans le compte de
16 ça, c'est simplement, c'est une question finalement
17 de terminologie chez Hydro-Québec? Dans le projet-
18 pilote, il n'y a pas autant d'accompagnements, ce
19 n'est pas les mêmes équipes, ce n'est pas les mêmes
20 approches. C'est ça?

21 R. Bien. C'est des processus qui sont plus
22 temporaires. Il y a des fois du manuel, il y a des
23 fois, il y a une notion d'essais technologiques.
24 C'est vraiment ça qu'il y a en arrière d'un
25 déploiement-pilote, un projet-pilote, alors qu'un

1 déploiement progressif, c'est basé sur une solution
2 beaucoup plus mature, stable, évolutive.

3 Q. **[60]** Maintenant, sur la distribution sur le
4 territoire, est-ce que vous êtes d'avis que votre
5 méthodologie pour choisir va vous donner ou
6 permettre de rejoindre un clientèle bien distribuée
7 sur le territoire?

8 R. C'est certain qu'on est basé sur le hasard, comme
9 je le disais.

10 Q. **[61]** O.K.

11 R. Contrairement à ce qui c'était fait là, le premier
12 projet-pilote, il y a plusieurs années.

13 Q. **[62]** Hum, hum.

14 (10 h 01)

15 R. On n'avait pas les compteurs intelligents. Donc,
16 c'est important de se limiter à un territoire.
17 Maintenant, avec les compteurs intelligents, les
18 lectures se font, on n'a plus de notion de
19 limitation de territoire en termes de compteur. Et
20 on est confiant qu'on va être, oui, éparpillé à
21 travers la province. Puis c'est quand même
22 intéressant parce que les températures varient si
23 t'es plus au nord ou si t'es plus au sud, donc ça
24 donne un échantillon beaucoup plus représentatif.

25 Q. **[63]** Et de votre expérience pour ce type de

1 programme ou, par exemple, pour des programmes
2 d'efficacité énergétique, est-ce que le taux de
3 réponses positives est équivalent entre les clients
4 des grands centres et à l'extérieur des grands
5 centres?

6 Mme ANITA TRAVIESO :

7 R. Bien, si on fait référence à des programmes
8 d'efficacité énergétique, on voit quand même une
9 diversité puis une représentativité pas mal
10 distribuée à travers la province. C'est clair qu'il
11 y a plus de demandes dans des secteurs où il y a
12 plus de population, mais on reçoit des demandes de
13 partout à travers la province. Donc, on peut
14 présumer que, dans une offre de tarification dynamique
15 on va recevoir le même type de représentativité.

16 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

17 R. Je voulais juste ajouter un point, puis on le
18 disait dans la réponse 9.2.

19 Q. **[64]** Hum, hum.

20 R. Au final, ce qu'on va retrouver aussi, ça va être
21 les gens qui vont être intéressés. Donc, on
22 pourrait se retrouver avec certains segments qui
23 sont moins là, certaines régions peut-être qui sont
24 moins là, donc on va constater finalement les
25 résultats, donc... Mais, en principe, étant donné

1 qu'on va faire ça de façon aléatoire, on devrait se
2 retrouver avec des gens d'un peu partout puis d'à
3 peu près tous les segments de clientèle.

4 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

5 R. L'important, c'est d'avoir une représentativité de
6 ceux qui sont intéressés à la tarification
7 dynamique. On ne veut pas nécessairement
8 représenter tous les clients, on veut s'assurer de
9 bien comprendre ceux qui ont de l'intérêt pour que
10 ce soit un succès.

11 Q. **[65]** Mais, ma question, Monsieur Aucoin et autres,
12 est plus basé sur encore mon inquiétude par rapport
13 à la méthode informatique pour rejoindre les gens.
14 Alors, c'est... c'est une question quand même
15 d'équité puis ultimement aussi d'avoir l'effet
16 voulu si on va chercher plus une clientèle ou une
17 région, un type de personnes que d'autres.

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

19 R. En fait, en y allant de façon aléatoire, je pense
20 qu'on assure l'équité, là. Tout le monde a sa
21 chance puis... Donc, on ne pense pas que c'est
22 inéquitable, la méthode.

23 Q. **[66]** Non, mais c'est pas ça la question. La
24 question n'était pas est-ce que tout le monde a sa
25 chance, mais c'est qui répond, qui sont à ce

1 moment-là... Est-ce qu'il y a une plus grande
2 réponse dans les grands centres qu'en région?

3 R. Comme je vous le disais, on va le constater avec
4 les résultats.

5 Q. **[67]** O.K. Maintenant, j'ai une petite question sur
6 la tarification dynamique et appels au public, les
7 appels au public, c'est juste des questions de
8 clarification. Je veux juste m'assurer de bien
9 comprendre, si vous permettez. En admettant que le
10 programme de tarification dynamique soit accepté,
11 est-ce que je comprends bien que lors des appels à
12 la clientèle des périodes de pointe, les
13 participants au programme de tarification dynamique
14 seront « récompensés », si on veut, entre
15 guillemets, par un crédit ou un tarif préférentiel,
16 alors que les clients qui ne participent pas
17 n'auront pas d'avantages?

18 Quelqu'un qui est dans la tarification
19 dynamique va recevoir un bénéfice économique pour
20 son comportement, mais il va y avoir un appel au
21 public puis les autres ne sont pas compensés. Est-
22 ce que c'est bien cela?

23 (10 h 06)

24 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

25 R. Je peux peut-être rappeler que l'appel au public,

1 présentement, ce n'est pas un moyen de gestion qui
2 est utilisé pour, entre autres, équilibrer le bilan
3 en puissance du Distributeur. Ça fait que ce n'est
4 pas un moyen qu'on comble, dans le fond, pour
5 respecter nos frais à la fiabilité. C'est un moyen
6 qui est appelé premièrement assez
7 exceptionnellement, qui n'a pas été appelé depuis
8 deux mille quatorze (2014).

9 C'est sûr que les gens qui participeraient
10 à un appel au public comme ça vont être captés par
11 les gens qui, dans le fond, vont participer aux
12 deux options. Donc, c'est des gens qui auraient
13 peut-être fait des gestes dans le cadre d'un appel
14 au public qui vont maintenant les faire dans le
15 cadre des deux options qu'on propose. Ces gens-là
16 vont être rémunérés. Puis le but, hein, c'est
17 toujours de fidéliser ces clients-là pour avoir un
18 bassin qui est assez grand pour justement compter
19 sur eux année après année pour les inscrire dans le
20 bilan puis pouvoir diminuer les coûts autant du
21 Distributeur puis, après ça, remettre des économies
22 aux clients. Il faut que ce soit gagnant gagnant
23 pour et le Distributeur et le client.

24 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

25 R. Pouvez-vous nous laisser quelques...

1 Q. **[68]** Oui, oui.

2 R. Une petite minute. Un instant. Oui, on vous écoute.

3 On n'a rien à rajouter. Merci.

4 Q. **[69]** C'est ça, je me pose la question parce que,
5 mettons, ça peut arriver au mois de janvier cette
6 année ou l'autre année qu'on a un cas de froid
7 extrême puis on fait un appel au public. Même si ce
8 n'est pas inscrit au bilan, ça, pour moi, ça a
9 toujours été l'autre question, est-ce que c'est au
10 bilan ou pas. Parce que, là, on parle d'un tarif.
11 Il y aura des gens qui sont compensés; il y en aura
12 d'autres qui ne sont pas compensés. Je me demande
13 si vous avez seulement vingt mille abonnés mettons
14 cette année, et même à terme vous parlez de... pas
15 à terme mais en deux mille vingt-six (2026), vous
16 parlez d'aller chercher quatre-vingts (80 MW) ou
17 quatre-vingt-dix mégawatts (90 MW), alors que
18 l'appel au public peut aller chercher un trois
19 cents (300 MW) ou même un cinq cents mégawatts
20 (500 MW). Je vous suggère qu'il y aura beaucoup de
21 gens qui ont fait le geste qui ne seront pas
22 compensés, tandis que d'autres, quelques-uns le
23 seraient. Puis je me demande si c'est... comment
24 est-ce que vous voyez cette chose-là?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Gertler, peut-être en attendant la réponse.

3 Ça fait déjà une heure.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Hum, hum.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 J'imagine que vous arrivez à la fin?

8 Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Oui. Ça ne devrait pas être très long. Ça va être
10 moins long parce qu'il y a moins de pièces à aller
11 voir, des choses comme ça.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Moins long qu'une heure?

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Non, non, mais je...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Parfait.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 ... vais essayer d'accélérer.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 O.K.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Les clients... Pas les clients, mais les témoins
24 sont très « collaborateurs ». Je suis très généreux
25 aussi avec leurs réponses.

1 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

2 R. Bon. Première des choses, bien, le client qui
3 répond à un appel au public en période de forte
4 pointe va économiser d'une certaine façon sur sa
5 facture, sa consommation même d'électricité. Ça
6 fait qu'il s'en voit bénéfique lui aussi. Ce n'est
7 pas la même sorte de récompense, si on veut. Autre
8 élément, c'est sûr qu'il y a des personnes qui ne
9 sont peut-être pas intéressés à s'interrompre
10 pendant cent (100) heures pendant un hiver, mais
11 qui ont à coeur quand même la société québécoise
12 dans des moments de froid intense puis qui sont
13 prêts à faire un geste à ce moment-là pour la
14 communauté, mais qui ne seraient peut-être pas
15 nécessairement intéressés par un programme où qu'il
16 faut s'interrompre cent (100) heures par hiver.

17 Puis l'autre chose, mettons qu'on suit
18 votre raisonnement, même s'il y avait une certaine
19 forme de cannibalisme, comme mon collègue a dit,
20 l'appel eu public n'est pas dans notre bilan. Ça
21 fait que, à aucun moment, ça vient brimer
22 l'équilibre énergétique du Distributeur parce qu'on
23 n'y associe pas de contribution. Ça fait que, même
24 si, d'une certaine façon, il y avait quelques
25 mégawatts perdus dans l'appel au public, ça n'a

1 aucune conséquence pour la clientèle en termes de
2 coûts. C'est un moyen de dernier recours fait par
3 l'exploitant chez TransÉnergie pour répondre à des
4 situations d'urgence du réseau en temps réel.

5 (10 h 11)

6 Q. **[70]** O.K. Maintenant, dernière question sur la
7 tarification dynamique. Je vais donner les
8 références, mais on n'a pas besoin d'y aller, puis
9 ça a été dit à différents moments, mais je vais
10 référer aux notes sténographiques, volume 3, c'est
11 vendredi le sept (7) et c'était dans
12 l'interrogatoire de mon collègue, maître Falardeau,
13 pour l'ACEF du Québec, c'était, je pense, à la page
14 120 où on parlait, c'est madame Trépanier qui
15 parlait de la rétroaction, on va revenir à la Régie
16 annuellement, vous l'avez dit aussi tout à l'heure.
17 Et vous faites signes de « oui », que...

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

19 R. Oui...

20 Q. **[71]** C'est ça, alors...

21 R. Oui. Il va y avoir un retour à la Régie.

22 Q. **[72]** C'est ça. Est-ce que vous êtes en mesure de
23 nous dresser un portrait des informations que vous
24 comptez présenter annuellement devant la Régie?

25 R. Je me souviens qu'on a répondu à une réponse, mais

1 je ne suis pas sûre de la réponse, bien du numéro
2 de la réponse. Mais essentiellement, ce qu'on veut,
3 donc on veut présenter des résultats, notamment sur
4 l'effacement moyen des clients, le taux de
5 participation, le taux d'adhésion en fait, oui,
6 d'adhésion et d'intérêt aussi parce qu'on va
7 pouvoir le mesurer notamment avec l'exercice qu'on
8 fait avec les vingt mille (20 000) clients. Puis
9 essentiellement aussi, donc les économies que les
10 clients ont pu faire sur leurs factures, donc...
11 Sujet à ce qu'il y ait d'autres choses mentionnées
12 dans la réponse là, mais essentiellement c'était
13 ces informations-là.

14 Q. [73] Puis d'abord, je veux juste comprendre peut-
15 être au niveau réglementaire, c'est dans le
16 tarifaire qu'on parle de revenir avec ces...

17 R. Naturellement, ça va commencer en décembre deux
18 mille dix-neuf (2019), donc on pourra revenir à la
19 Régie dans le dossier qui va suivre. Donc, on va
20 avoir les résultats à la fin de l'hiver deux mille
21 dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020). Ce qui veut
22 dire que dans le dossier de juillet deux mille
23 vingt (2020), août deux mille vingt (2020), on va
24 avoir l'information.

25 Q. [74] Et selon les résultats, plus forts, plus

1 faibles que ceux escomptés, est-ce que vous
2 envisageriez à ce moment-là de revenir aussi avec
3 des objectifs modifiés ou transformés pour le tarif
4 ou le programme?

5 R. Mais effectivement au mois de juillet deux mille
6 vingt (2020), on pourra faire d'autres propositions
7 au besoin, s'il y a lieu, mais ça sera pour l'hiver
8 qui suivra, donc compte tenu du calendrier
9 réglementaire. Mais en termes de déploiement, comme
10 madame Filion le disait tout à l'heure, donc on
11 pourra, dans un deuxième hiver, dépendant des
12 résultats, penser augmenter là le nombre de
13 participants.

14 Q. [75] Très bien. Maintenant, on change de registre
15 et j'ai quelques questions sur la demande en
16 puissance et la fin de l'utilisation des poêles et
17 foyers à bois à Montréal. Bon. Si je comprends
18 bien, puis on n'a pas besoin d'y aller, Madame la
19 Greffière, mais si on regarde la prévision de la
20 demande qui se retrouve à B-0012, qui est le HQD-4,
21 document 1, à la page 15, vous serez d'accord avec
22 moi que la prévision de la demande en puissance
23 pour deux mille dix-huit, deux mille dix-neuf
24 (2018-2019) serait en hausse de quatre cent
25 quarante-trois mégawatts (443 MW) par rapport à la

1 pointe normalisée deux mille dix-sept, deux mille
2 dix-huit (2017-2018)? C'est bien ça qui est dans...
3 On peut y aller là si vous le voulez, mais je pense
4 que...

5 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

6 R. Je vous fais confiance.

7 (10 h 16)

8 Q. **[76]** O.K. Bon. Et là, je vais référer sans y aller
9 non plus aux pièces que nous avons déposées puis
10 selon notre preuve aussi, mais C-ROEE-0022, C-ROEE-
11 0018 et C-ROEE-0019, qui sont des articles de
12 journaux déposés par le ROEE au soutien de sa
13 preuve et portant sur la fin, justement des poêles
14 au bois et aux foyers à Montréal.

15 Puis j'ouvre une parenthèse, Madame la
16 Présidente, on pourrait évidemment déposer en
17 argumentation également la réglementation
18 municipale qui va avec ça. Ça pourrait peut-être
19 être d'une aide également.

20 Alors vous êtes au courant qu'on annonce...
21 maintenant c'est chose faite pour le premier (1er)
22 octobre deux mille dix-huit (2018), fini les foyers
23 au bois puis... et les poêles à bois à Montréal.

24 R. Je suis au courant.

25 Q. **[77]** Et est-ce que... si je vous suggère qu'on

1 parle d'environ cinquante mille (50 000)
2 installations à Montréal est-ce que ce serait...

3 R. Je ne reconnais pas vraiment ces chiffres-là, mais
4 je sais que... je crois que l'article en faisait
5 mention.

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

7 R. L'article de journal en question.

8 Q. **[79]** Très bien. Votre connaissance tient finalement
9 de l'article.

10 R. Absolument.

11 Q. **[80]** Maintenant dans le B-0077... oui, ce serait
12 peut-être bon d'y aller, Madame la Greffière, qui
13 se trouve à être HQD-14, Document 10, à la page 9,
14 qui se trouvent à être les réponses du Distributeur
15 au ROEE. Et je suis à la question 14. Et c'est ça,
16 ça se trouve à être la page 9, c'est ça. En bas de
17 la page. C'est ça. Alors on voit :

18 Considérant que la majeure partie de
19 l'énergie utilisée en période de
20 pointe est pour le chauffage, veuillez
21 indiquer s'il est possible selon vous
22 pour un participant de réduire sa
23 consommation de 10 à 20 % sans
24 [l'utilisation d'] un chauffage
25 d'appoint.

1 Parce que là, on fait un peu le lien entre la
2 tarification dynamique puis cette évolution dans la
3 situation à Montréal. Et là, dans votre réponse, on
4 voit que vous dites :

5 L'utilisation d'un chauffage d'appoint
6 non-électrique est une des mesures
7 pouvant être envisagée par les
8 participants afin de réduire leur
9 consommation d'électricité lors des
10 événements de pointe critique. Les
11 participants ne sont pas limités à
12 cette mesure afin d'obtenir des
13 économies importantes.

14 Puis là, vous continuez en disant :

15 Néanmoins, l'utilisation d'un
16 chauffage d'appoint non-électrique
17 offre l'avantage de limiter grandement
18 l'impact sur le confort des occupants
19 pendant l'événement de pointe
20 critique.

21 Puis par ailleurs, dans la même pièce, B-0077, à la
22 réponse 31, qui se trouve être à la page 17, Madame
23 la Greffière, on voit notre question qui était :

24 Veuillez confirmer la compréhension du
25 ROEE à l'effet qu'Hydro-Québec n'a pas

1 pris en compte les impacts
2 énergétiques résultant de l'entrée en
3 vigueur au 1er octobre 2018 de la
4 réglementation de la Ville de Montréal
5 dans son exercice de planification de
6 la demande en énergie et en puissance.

7 Réponse :

8 Le Distributeur le confirme.

9 Puis là, vous dites :

10 Considérant qu'il s'agit
11 essentiellement d'une source de
12 chauffage d'appoint, ou même
13 uniquement à des fins d'agrément, le
14 Distributeur estime que les prévisions
15 de la demande en énergie et en
16 puissance ne seront pas influencées de
17 façon significative à la suite de
18 l'entrée en vigueur de la nouvelle
19 réglementation de la Ville de
20 Montréal.

21 Maintenant, si on regarde - et je ne pense pas
22 qu'on a besoin d'y aller - mais dans notre preuve
23 qui est le C-ROEE-0013 à la page 6, on voit que
24 notre analyste a fait certaines hypothèses et sur
25 l'impact qu'il pourrait y avoir la disparition de

1 ce chauffage d'appoint. Alors, une chose que
2 j'aimerais comprendre c'est que vous dites même pas
3 vraiment connaître cette question-là et ignorer
4 l'impact que ça peut avoir mais par le même moment,
5 vous semblez lui attribuer une valeur de zéro,
6 c'est ça que j'ai de la difficulté de comprendre,
7 si c'est... si c'est prudent de dire que c'est zéro
8 si vous ne le savez pas.

9 (10 h 21)

10 R. Bien, je ne sais pas où vous avez conclu qu'on ne
11 le savait pas. Nous, on dit qu'on est au courant du
12 changement de réglementation.

13 Q. **[81]** O.K.

14 R. Qu'est-ce qu'on dit par contre c'est que selon nos
15 analyses, on pense que c'est pas significatif puis
16 je peux vous expliquer un petit peu le pourquoi de
17 notre réflexion.

18 Premièrement, nous, on fait des sondages
19 auprès de notre clientèle pour l'utilisation
20 d'électricité à des périodes, à chaque trois,
21 quatre années, puis on sonde nos clients sur
22 l'ensemble du territoire québécois, sur, bon,
23 justement tout leur équipement au niveau de leur
24 chauffage. Puis dans les trois derniers sondages,
25 ça fait que depuis deux mille huit (2008), on a à

1 peu près neuf pour cent (9 %) de notre clientèle
2 sur l'ensemble du territoire québécois qui chauffe
3 au bois.

4 Dans les trois... trois derniers sondages,
5 on a zéro pour cent (0 %) de répondants qui sont...
6 qui ont un système principal au bois sur
7 l'Ile-de-Montréal. Ça fait que ça c'est le premier
8 point qui nous fait dire que sur l'Ile-de-Montréal,
9 la seule chose qu'on retrouve en termes de
10 chauffage au bois selon les sondages qu'on a
11 effectués c'est seulement des systèmes d'appoint ou
12 d'agrément comme on le présente ici. Ce qui veut
13 dire que quand on regarde une charge typique en
14 pointe moyenne de la population québécoise, qu'on
15 parle d'à peu près cinq point sept kilowatts
16 (5.7 kW) en moyenne, bien, ça c'est pour un système
17 qui n'est pas nécessairement un système d'appoint.

18 Ça fait que c'est pour ça que c'est un peu
19 fort là de penser que finalement sur
20 l'Ile-de-Montréal, on serait capable de réduire des
21 kilowatts en fonction des systèmes d'appoint que
22 nous, on considère peu d'impacts, surtout au fait
23 aussi que ces systèmes d'appoint-là, premièrement,
24 on ne connaît pas l'énergie de remplacement de ces
25 systèmes-là au bois des ménages montréalais, c'est

1 pas nécessairement l'électricité systématiquement.

2 Deuxièmement aussi, on a des doutes sur la
3 concordance de l'utilisation de ces systèmes-là
4 d'appoint au bois avec notre pointe de réseau.
5 Notre pointe de réseau survient sensiblement à six,
6 sept heures le matin (06 h 00 - 07 h 00) et le
7 soir, on peut présumer que c'est quand même peu
8 probable que les personnes vont se lever dans la
9 nuit pour remplir le foyer d'appoint pour essayer
10 de chauffer le matin en se levant.

11 Ça fait que l'idée derrière ça c'est qu'on
12 présume là que la concordance est faible, on pense
13 que l'impact en kilowatts est faible même si à
14 cause du fait que ça soit des systèmes d'appoint.

15 Puis l'autre chose aussi c'est rien dit non
16 plus là que les clients vont juste pas détruire
17 leur... leur système d'appoint puis on ne sait pas
18 l'impact que ça peut faire au niveau de
19 l'efficacité énergétique de leur maison.

20 Ça fait que pour tous ces facteurs-là,
21 nous, on a jugé que rentrer à la marge dans nos
22 modèles des effets sur cette réglementation
23 c'était... c'était un peu prématuré.

24 Puis l'autre chose aussi... Oui, je pense
25 que je vais m'arrêter là. C'est bon.

1 Q. [82] O.K. J'ai deux autres petits sujets mais ça ne
2 sera pas long, Madame la Présidente.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Deux questions ou...

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Bien, non, mais ça va être court.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K. Allez-y rapidement.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 O.K.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Ça fait déjà une heure trente, Maître Gertler.

13 Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 Merci. Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 J'ai été souple.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 C'est bien, c'est apprécié.

19 Alors, je veux juste vous parler, si vous étiez là
20 à l'ouverture, j'avais demandé à monsieur Filion à
21 l'aide de l'annonce faite dans la mise à jour
22 économique de la province, le gouvernement du
23 Québec, l'application du tarif L dans les réseaux
24 autonomes, là, vous êtes... pour aller vite, je
25 pense que vous étiez là, vous êtes au courant de...

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :
2

3 R. Oui, on a écouté le témoignage de monsieur Filion.
4

5 Q. **[83]** Oui. Mais monsieur... maître Fraser, à la page
6 83 des notes Volume 1, m'avait invité de revenir à
7 vous autres là-dessus.
8

9 R. Oui, en attendait une question.
10

11 (10 h 26)
12

13 Q. **[84]** Bien, c'est bon. Bon, vous êtes... Puis comme
14 j'ai confirmé avec monsieur Filion, tarifaire, on
15 parle de cinq... cinq mille kilowatts (5 000 kW) ou
16 cinq mégawatts (5 MW) ou plus, c'est ça?
17

18 R. Oui. L'admissibilité au tarif L, c'était d'avoir
19 une puissance...
20

21 Q. **[85]** Oui.
22

23 R. ... à facturer minimale de cinq mille kilowatts
24 (5000 kW).
25

26 Q. **[86]** Bon. D'abord, est-ce que vous étiez plus au
27 courant ou vous avez eu des discussions avec le
28 gouvernement pour l'établissement de cette
29 proposition-là?
30

31 R. Je n'ai pas personnellement été impliquée dans des
32 discussions, mais je suis au fait qu'il y a eu
33 effectivement des échanges d'informations avec le
34 gouvernement.
35

36 Q. **[87]** Entre Hydro-Québec Distribution et le
37

1 gouvernement, c'est ça?

2 R. Exact.

3 Q. **[88]** O.K. Est-ce que vous avez plus d'informations
4 là-dessus? Qui ou sous quelle forme?

5 R. Écoutez, c'est un programme qui relève du
6 gouvernement, donc... puis ils parlent d'une
7 extension de programmes existants par lesquels ils
8 versent une subvention aux clients qui font des
9 investissements par l'entremise de la facture
10 d'électricité. Donc, nécessairement il y a eu des
11 discussions étant donné que ça touche la facture
12 d'électricité, mais les programmes existants qu'on
13 connaît. Donc, pour le tarif L puis les serres il y
14 a eu... c'est des fonds du gouvernement, donc ils
15 nous compensent pour ces montants-là qui sont
16 versés sur la facture des clientes, donc il n'y a
17 aucun impact pour la clientèle.

18 Ceci dit, on parle d'un nouveau programme,
19 ils parlent d'étendre leur programme en réseau
20 autonome, donc ce sera via un décret qu'ils vont
21 préciser, où le gouvernement va préciser de quelle
22 manière il veut faire ça, à quelle clientèle
23 spécifiquement ils vont adresser ça. Donc, ça
24 relève... ça relève du gouvernement.

25 Q. **[89]** Puis est-ce que vous... parce qu'on parle de

1 cinq mille mégawatts (5000 MW)... cinq, excusez-
2 moi, mégawatts (5 MW) en puissance. Encore faut-il
3 que cette quantité de puissance soit disponible
4 dans les réseaux. C'est quand même pas acquis, à un
5 prix raisonnable.

6 R. Comme je vous dis, le gouvernement va préciser à
7 qui, dans son décret, à qui ça s'applique puis
8 effectivement, en réseau autonome, il y a des
9 contraintes de capacité et ça sera pris en compte
10 par le gouvernement, je suppose.

11 Q. **[90]** O.K. Parce que j'avais remarqué, entre autres,
12 qu'ils parlent de mesures où les procédés seraient
13 à faible teneur en gaz à effet de serre. Puis ça,
14 je n'avais pas compris si on parlait du procédé
15 industriel de l'industrie ou bien de la façon de
16 produire l'électricité en question.

17 R. Écoutez, ce sont les documents du gouvernement, je
18 ne peux pas présumer...

19 Q. **[91]** C'est vrai.

20 R. ... de ce qu'ils entendaient par ce qu'ils ont
21 mentionné.

22 Q. **[92]** Une dernière chose, Madame la Présidente. Sur
23 le devancement possible du raccordement justement
24 des Îles-de-la-Madeleine par câble. Puis ça,
25 j'étais dans les notes sténographiques volume 1 à

1 la page 88. J'avais posé un certain nombre de
2 questions à monsieur Filion par rapport... en lui
3 pointant les articles que nous avons déposés qui
4 sont le C-ROEÉ-0020 et 0021. Et vous avez écouté ça
5 aussi, vous savez qu'il était question possiblement
6 de devancement du raccordement?

7 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

8 R. On n'avait pas écouté.

9 Q. **[93]** O.K. Bon. Mais, est-ce que vous êtes au
10 courant? Bien là, je ne veux pas... on me demande
11 d'aller vite, mais il est question de... vous,
12 votre mise en service actuel, c'est deux mille
13 vingt-cinq (2025), si je comprends bien, pour les
14 îles-de-la-Madeleine. Dans les pièces que je vous
15 ai référé, on parle d'un possible devancement que
16 le gouvernement serait en discussion avec Hydro-
17 Québec pour un devancement de ce raccordement-là.
18 Est-ce que vous êtes au courant de ça?

19 Mme STÉPHANIE GIAUME :

20 R. Non. Par contre, peut-être que vous pourriez nous
21 référer aux notes sténographiques, ça nous
22 éclairerait.

23 Q. **[94]** O.K. Excusez-moi. Je suis dans les notes
24 sténos, c'était entre les pages 75... 85, excusez-
25 moi, 85 à 92 des notes sténographiques du six (6)

1 décembre qui sont le volume 2, pages 85 à 92?

2 10 h 31)

3 M. DAVE RHÉAUME :

4 R. Maître Gertler, j'étais sur le panel donc...

5 Q. **[95]** O.K.

6 R. je regarde ça.

7 Q. **[96]** O.K. C'est bon. Pour essayer d'aller vite.

8 Merci. Juste parce que ma question est à savoir,
9 admettons qu'on devance... D'abord, est-ce que vous
10 êtes en mesure de donner plus de détail sur ces
11 discussions-là pour le devancement du câble?

12 R. Aucun détail supplémentaire à ce que monsieur
13 Filion a dit. Le message, c'était, nous, on
14 travaille avec deux mille vingt-cinq (2025)
15 actuellement. Je veux dire, c'est des projets
16 complexes. Il y a plusieurs étapes à passer au
17 travers pour arriver à deux mille vingt-cinq
18 (2025). On a pris connaissance des articles où il y
19 a des gens qui disent, ce serait souhaitable si on
20 était capable de le faire plus vite.

21 Ce que monsieur Filion indiquait, c'est,
22 bien là évidemment le gouvernement est capable de
23 faciliter des fois l'avancement de ces projets-là.
24 D'un autre côté, il y a aussi souvent des défis
25 qu'on peut rencontrer en cours de route qui, eux,

1 peuvent repousser ce genre de projet-là. Donc,
2 c'est l'état de la situation. Hydro-Québec
3 travaille pour l'instant avec la prémisse de deux
4 mille vingt-cinq (2025).

5 Q. [97] Maintenant...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Gertler, on comprend que vous avez un
8 intérêt par rapport à ce projet-là, mais
9 sincèrement en ce qui a trait à l'impact pour notre
10 dossier aux fins de la décision qu'on a à rendre,
11 je vois difficilement le lien. Juste peut-être
12 accélérer.

13 Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 O.K. Je vais m'arrêter là, Madame la Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. C'est bon.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Je connais le débat. J'avais quelques autres
19 détails, mais c'est bon. O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Ça marche.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Merci beaucoup.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci beaucoup. Alors, nous allons prendre une

1 pause santé -on va l'appeler comme il faut- de dix
2 minutes. Donc de retour à moins quart. Quinze (15).
3 Bon. Quinze (15) minutes.

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Alors, on est rendu aux questions de la Régie,
9 Maître Alexandre de Repentigny.

10 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

11 Oui. Bonjour. Alexandre de Repentigny pour la
12 Régie.

13 Q. **[98]** Pour ma première question, je vais vous
14 référer à la réponse à la DDR numéro 1 de l'UC,
15 soit la pièce B-0079 à la page 5. On pourrait
16 l'afficher à l'écran. La page 5. C'est le tableau,
17 c'est la figure R-1.5 qui présente la distribution
18 de l'économie sur la facture d'électricité des
19 clients au tarif DT. Alors, je vais avoir quelques
20 questions sur ce graphique-là. Premièrement, est-ce
21 qu'on comprend bien que, pour faire ce tableau-là,
22 vous avez simplement pris les factures des clients
23 au tarif DT avec leurs consommations réelles pour
24 l'année deux mille dix-sept (2017) puis vous avez
25 recalculé ce qu'auraient été leurs factures s'ils

1 avaient été au tarif D plutôt qu'au tarif DT?

2 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

3 R. Oui.

4 Q. **[99]** Merci. Donc, est-ce qu'on comprend bien le
5 tableau, est-ce que c'est exact de dire que ce
6 tableau-là permet de savoir, pour les clients qui
7 se chauffent à la biénergie, quel est le tarif le
8 plus avantageux entre le DT et le D pour un client
9 qui se chauffe à la biénergie?

10 R. Oui, effectivement, on peut conclure sur la base
11 d'une année, là, en fait si le client a des
12 économies ou non en étant au tarif DT plutôt qu'au
13 tarif D.

14 Q. **[100]** Parfait. Est-ce que c'est exact de dire que,
15 pour un client qui se chauffe à la biénergie, si on
16 prend le tableau, dans quatre-vingt-dix-sept pour
17 cent (97 %) des cas, au prix des tarifs de deux
18 mille dix-neuf (2019), le tarif DT permettrait de
19 réaliser des économies d'énergie par rapport au
20 tarif D pour une année aux conditions climatiques
21 comme celles de deux mille dix-sept (2017)? Donc,
22 il y a trois pour cent (3 %) qui ne ferait pas
23 d'économies, mais il y a quatre-vingt-dix-sept pour
24 cent (97 %) qui ferait des économies, est-ce que
25 c'est bien ça?

1 R. Oui, c'est exact.

2 Q. **[101]** C'est ce qu'on doit comprendre. Parfait. Une
3 dernière question sur le tableau. Est-ce qu'on peut
4 également comprendre du tableau qu'il y a une
5 réduction du pourcentage de clients... Si on prend
6 le tableau, on peut voir que le pourcentage réduit
7 de huit (8 %) à trois pour cent (3 %). Ça
8 représente la réduction du pourcentage de clients
9 se chauffant à la biénergie et qui ne tiraient pas
10 avantage du tarif DT. Donc, on peut voir que ça
11 passe de huit (8 %) à trois pour cent (3 %) la
12 réduction de ceux qui ne tireraient pas avantage du
13 tarif DT, est-ce que c'est bien ça?

14 (10 h 57)

15 R. Exactement. Donc, pour l'année de référence là,
16 l'année deux mille dix-sept (2017), on constate
17 que... En fait, on peut en conclure que la
18 stratégie connue au cours des années fait en sorte
19 que les économies se sont déplacées vers la droite
20 et effectivement, il y a eu une baisse de huit
21 (8 %) à trois pour cent (3 %) du nombre de clients
22 qui ont moins de zéro dollars (0 \$) d'économies.

23 Q. **[102]** Merci. Ma prochaine question, on voulait
24 savoir est-ce qu'il vous serait possible d'estimer
25 quel serait...

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 R. Juste un instant, s'il vous plaît.

3 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

4 R. Excusez-moi.

5 Q. **[103]** Oui.

6 R. Donc, je maintiens ma réponse.

7 Q. **[104]** Parfait. Merci.

8 R. Donc, c'est l'économie donc du tarif DT par rapport
9 au tarif D.

10 Q. **[105]** Merci. On voulait savoir, est-ce qu'il vous
11 serait possible d'estimer quel serait l'impact sur
12 le bilan en puissance du Distributeur si tout le
13 parc biénergie passait au chauffage tout à
14 l'électricité?

15 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

16 R. Cinq cent soixante mégawatts (560 MW), de mémoire.

17 Q. **[106]** Ce qu'on veut savoir précisément, ce n'est
18 pas l'effacement au moment où le système au mazout
19 prend la relève là, mais plutôt une estimation de
20 la consommation électrique nécessaire à moins
21 trente (-30°C) ou moins trente-cinq (-35°C) degrés
22 si toutes les fournaies au mazout du parc
23 biénergie étaient éteintes. Donc, la puissance qui
24 serait nécessaire là pour fournir tous ces clients
25 s'ils étaient tout à l'électricité ou leurs

1 fournaies étaient éteintes là. Ça serait quoi la
2 puissance requise? Et c'est quoi l'impact sur le
3 bilan en puissance?

4 R. Je m'excuse. Je ne suis pas sûr de bien comprendre
5 votre distinction entre votre précédente question
6 et celle-ci.

7 Q. **[107]** Je peux répéter la question. Là, ce qu'on
8 veut savoir c'est une estimation de la consommation
9 électrique nécessaire à moins trente (-30°C) ou
10 moins trente-cinq (-35°C) à la pointe hivernale si
11 toutes les fournaies au mazout du parc biénergie
12 étaient éteintes? Et non au moment de la bascule.

13 R. Est-ce que votre notion qui est différente, c'est à
14 la pointe? Et le moins trente (-30°C) et le moins
15 trente-cinq (-35°C)?

16 Q. **[108]** Moins trente (-30°C) et le moins trente-cinq
17 (-35°C), ma compréhension c'est que c'est à la
18 pointe, oui. Et non au moment de la bascule là,
19 c'est la différence.

20 R. O.K. Le cinq cent soixante mégawatts (560 MW) que
21 j'ai mentionné précédemment, c'est à la pointe du
22 réseau.

23 Q. **[109]** Ce n'est pas au moment de la bascule,
24 lorsqu'il fait moins douze (-12°C)?

25 R. Non.

1 Q. **[110]** Ce n'est pas ça?

2 R. Non. C'est vraiment la contribution à la pointe. Je
3 n'ai pas l'information concernant la bascule.

4 Q. **[111]** O.K. Ce qu'on me dit, c'est que dans le
5 projet pilote de l'interruptible, vous avez fourni
6 des données au moment de la bascule, qui évaluaient
7 l'effacement à cinq cent cinquante (550 MW). Donc,
8 c'est pour ça que l'impression de la Régie, c'était
9 que c'était vraiment au moment de la bascule, ces
10 chiffres-là, mais là vous me dites que c'est
11 vraiment à la pointe...

12 R. Est-ce que vous pouvez être un petit peu plus
13 précis sur votre référence? Le projet pilote de
14 l'électricité interruptible, ça ne me dit rien.

15 Q. **[112]** Le projet est là. La biénergie télécommandée.
16 Je n'ai pas la référence exacte, mais...

17 Mme ANITA TRAVIESO :

18 R. En fait, la puissance va être la même. C'est juste
19 que durant le projet pilote, pour le projet pilote
20 télécommandé, ce qu'on a fait, c'est qu'on a
21 rétréci, la plage est moins large, donc on a
22 basculé uniquement sur des heures plus critiques.
23 Par contre, la pointe, que ça soit durant
24 l'ensemble, six cents (600) heures ou cent (100)
25 heures, la pointe, pour nous, est la même. Donc,

1 c'est pour ça qu'on revient toujours sur le même
2 montant maximal. C'est juste qu'on a utilisé
3 l'électricité pendant des périodes plus longues.
4 (11 h 02)

5 Q. **[113]** Est-ce que vous êtes en mesure de confirmer
6 que pour la biénergie au moment de la bascule, il y
7 a un effacement, cet effacement-là, ma
8 compréhension c'est qu'il n'est pas le même qu'à la
9 pointe, quand il fait moins vingt-cinq (-25) ou
10 moins trente (-30), ça ne sera pas le même... le
11 même effacement et le même impact, est-ce que vous
12 êtes... est-ce que vous pouvez confirmer cette
13 affirmation-là?

14 R. Bien, en effet, lorsqu'on va basculer durant la
15 température à moins douze (-12), par exemple, c'est
16 clair qu'on est pas... le Distributeur n'est pas en
17 pointe maximale, donc, il n'est pas au cinq mille
18 (5 000)... C'est quoi? Le cinq cent... cinq cent
19 soixante (560) total.

20 Q. **[114]** O.K. Donc, c'est pas le même effacement au
21 moment de la bascule qu'au moment de... l'impact
22 n'est pas le même?

23 R. Exact.

24 Q. **[115]** C'est exact? Parfait. Est-ce que le
25 Distributeur par rapport à la... Oui?

1 R. On a rien à ajouter.

2 Q. **[116]** Non. J'aurais peut-être juste une question
3 additionnelle. Est-ce que vous pourriez nous
4 fournir dans le fond l'impact, estimer l'impact sur
5 le bilan en puissance si tout le parc d'énergie
6 passait au chauffage... bien, l'impact dans le fond
7 au moment de la bascule et au moment de la pointe,
8 qu'on ait les deux valeurs, puis de fournir un
9 engagement si c'est pas possible de, j'imagine, le
10 dire à ce moment-ci.

11 R. Au moment de la bascule, le Distributeur n'est pas
12 en pointe critique, c'est ça? Donc, on a pas cette
13 donnée-là. On sait c'est quoi en pointe fine quel
14 est le maximum de pointe. Vous ne pouvez avoir les
15 données pour nous fournir l'impact tant au moment
16 de la bascule qu'au moment... la différence avec la
17 pointe?

18 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

19 R. Bon, bien, la première chose, cinq cent soixante
20 (560), on s'entend là, c'est l'impact à la pointe.

21 Q. **[117]** Oui.

22 R. Au moment de la bascule, j'ai pas l'information
23 puis ce qu'il faut comprendre c'est que c'est quand
24 même pas évident d'avoir premièrement une vue
25 géographique, il ne fait pas moins douze (-12)

1 partout, pour l'ensemble du Québec. On a aussi
2 d'autres enjeux, c'est pas tout moins douze (-12)
3 le niveau de la bascule, on a des thermopompes, on
4 a du moins quinze (-15), du moins douze (-12), ça
5 fait que là, il faut juste bien s'assurer de votre
6 demande puis voir après ça ce qu'on peut faire.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Écoutez, j'ai peut-être une petite option pour
9 aider au processus. Au lunch, on pourra clarifier
10 peut-être notre demande et revenir si cela s'avère
11 nécessaire pour obtenir l'information et voir à
12 quelle fin cette information pourra nous être
13 utile. Donc, on peut passer peut-être à une autre
14 question.

15 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

16 Q. **[118]** Parfait. On voulait savoir également : est-ce
17 que le Distributeur... est-ce que de l'avis du
18 Distributeur un tarif biénergie télécommandé
19 pourrait rendre le même service au Distributeur en
20 effaçant moins d'heures certaines années moins
21 froides et en émettant moins de GES, de gaz à effet
22 de serre? Est-ce que ce tarif-là pourrait rendre le
23 même service que le tarif biénergie actuel, le
24 tarif DT, en effaçant moins d'heures certaines
25 années moins froides?

1 (11 h 08)

2 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

3 R. Avec une option biénergie télécommandée sur cent
4 heures (100 h), donc un service de cent heures
5 (100 h), effectivement c'est pas le même service
6 que pour six cents heures (600 h), là, qui est ce
7 qui est... ce qui est offert présentement avec le
8 tarif DT. Donc, effectivement, ça ne rend pas le
9 même service. Je ne sais pas si je répons à votre
10 question.

11 Q. [119] Non, mais est-ce que le tarif DT... le tarif
12 biénergie télécommandé pourrait être... oui. Sans
13 nécessairement que ce soit cent heures (100 h),
14 est-ce que ça pourrait être un service intéressant,
15 là? En effaçant moins d'heures certaines années
16 moins froides, en émettant moins de gaz à effet de
17 serre, est-ce que ça pourrait être un tarif
18 intéressant, puis ça pourrait peut-être avantager
19 des consommateurs, là, dans certains cas?

20 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

21 R. Bon. Pour qu'est-ce qui est du tarif actuel, là,
22 c'est sûr que le fait d'avoir un certain nombre
23 d'heures assure le moyen, surtout que là
24 présentement il est réduit directement de la
25 demande, assure dans le fond la présence du moyen,

1 là, pour un bon nombre d'heures, ça fait qu'assure,
2 dans le fond, le Distributeur de compter sur ce
3 moyen-là pour ses besoins de fine pointe et même
4 au-delà de ça. Avec le moyen que vous proposez de
5 cent heures (100 h), il faudrait quand même faire
6 un...

7 Q. [120] Non sans que ce soit nécessairement cent
8 heures (100 h).

9 R. O.K. Parce que l'idée, qu'est-ce qu'il faut faire
10 c'est de voir un petit peu les changements au
11 niveau des modalités, si le nombre d'heures
12 diminue, si les plages diminuent au niveau des
13 appels qu'on puisse faire, c'est sûr que ça peut
14 avoir un impact indirect sur notre bilan en
15 puissance, au sens que ces modalités-là vont être
16 simulées dans nos bilans en puissance, puis on
17 pourrait même avoir à racheter une certaine partie
18 en puissance si ça ne répond pas aux mêmes besoins
19 chez le Distributeur. Ça fait que ça pourrait avoir
20 des impacts, là, sur les taux de réserve et
21 d'autres... d'autres éléments, là, du bilan, tout
22 dépendant des modalités, là, proposées avec ce
23 nouveau tarif-là.

24 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

25 R. Je voudrais juste ajouter une information. Par

1 rapport au tarif DT actuel, là, qui est établi
2 selon la température, ça veut dire qu'au Québec,
3 compte tenu de la diversité dans certaines régions
4 de la température, donc l'effacement peut se faire
5 de toute façon pas nécessairement toujours au même
6 moment partout au Québec. Avec une option
7 télécommandée, donc on dicte le moment où tout le
8 monde s'efface, donc il y a avec le DT un aspect
9 comme ça, au niveau de la diversité, qui peut être
10 intéressant aussi pour la gestion... la gestion des
11 besoins du Distributeur.

12 Q. **[121]** Merci. Pour ma prochaine question, je vais
13 vous référer à la réponse à la DDR numéro 1 de UC,
14 c'est la pièce B-0079, à la page 4. On pourrait
15 l'afficher à l'écran. Merci. Donc, au tableau vous
16 présentez, au tableau R-1.1, les économies nettes
17 des clients types après effacement moyen au tarif
18 DT par rapport au tarif D. On peut voir que les
19 économies, pour les clients sans usage estivaux,
20 elles sont passées de deux cent quarante-sept
21 (247 \$) à deux cent quatre-vingt-onze (291 \$), soit
22 un gain de quarante-quatre dollars (44 \$).

23 Je vais maintenant vous référer à la page 6
24 de la même pièce. À la page 6 c'est en réponse à la
25 question 1.7 d'UC portant sur les gains cumulatifs

1 depuis deux mille seize (2016). Le Distributeur
2 répond :

3 La hausse cumulative de l'économie sur
4 la facture d'électricité des clients
5 au tarif DT associée aux deux baisses
6 consécutives des prix d'énergie du
7 tarif DT en 2017 et 2018 est de 92 \$.
8 Ce gain cumulatif moyen pour
9 l'ensemble de la clientèle au tarif DT
10 est équivalent aux deux hausses
11 annuelles d'environ 50 \$, pour le cas
12 type, que la Régie a approuvées en
13 acceptant de réduire les prix
14 d'énergie du tarif DT [...].

15 Est-ce que vous pouvez nous aider à concilier ces
16 deux réponses-là? De combien les économies d'un
17 client correspondant au cas type ont-elles augmenté
18 depuis deux mille seize (2016), là? On parle d'un
19 quarante-quatre (44 \$), d'un quatre-vingt-douze
20 (92 \$), alors est-ce que vous pouvez concilier, là,
21 les deux?

22 (11 h 13)

23 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

24 R. Je pense que je vais prendre un engagement, pour
25 éviter de faire des calculs inexacts, donc... Ça

1 vous va?

2 Q. **[122]** Engagement numéro 17, ce serait d'expliquer
3 la différence entre les économies de quarante
4 dollars... de quarante-quatre dollars (44 \$) qu'on
5 peut voir au tableau R-1.1 et votre réponse à la
6 page 6 de la pièce B-0079 qui indique un montant de
7 gain cumulatif moyen de quatre-vingt-douze dollars
8 (92 \$), et nous indiquer, concilier ces deux
9 réponses, et nous indiquer de combien les économies
10 d'un client correspondant au cas type ont-elles
11 augmenté depuis deux mille seize (2016) pour qu'on
12 puisse avoir le montant exact? Est-ce que c'est
13 quarante-quatre (44 \$), quatre-vingt-douze (92 \$)
14 ou si c'est un autre montant, le préciser.

15

16 E-17 (HQD) : Expliquer la différence entre les
17 économies de 44 \$ qu'on peut voir au
18 tableau R-1.1 et votre réponse à la
19 page 6 de la pièce B-0079 qui indique
20 un montant 92 \$ et indiquer de combien
21 les économies d'un client
22 correspondant au cas type ont-elles
23 augmenté depuis 2016 (demandé par la
24 Régie)

25

1 Parfait. Vous proposez de poursuivre cette année la
2 bonification au tarif DT avec un gel des prix de
3 l'énergie. Est-ce que c'est parce que vous
4 considérez que la bonification des deux dernières
5 années n'est pas suffisante?

6 R. Non, pas nécessairement. En fait, on poursuit, on
7 poursuit la bonification, mais... donc en
8 maintenant, en gelant les prix, là, ça revient à
9 maintenir finalement l'économie qu'on a eu au cours
10 des deux autres années. Donc, c'est on pourrait
11 dire à un rythme moindre. Mais, ce qu'on a
12 constaté, tout à l'heure vous faisiez référence à
13 la figure... à la figure R-1.5. Donc, on voit que
14 quand même notre stratégie a eu un impact au niveau
15 du niveau d'économie des clients.

16 Donc, l'objectif de notre stratégie,
17 c'était de faire en sorte que les clients aient des
18 meilleures économies puis donc qu'ils trouvent un
19 intérêt à rester au tarif DT, compte tenu de
20 l'effritement qu'on constate au cours des années.

21 Q. **[123]** Parfait. Est-ce que vous pouvez nous dire
22 c'est quoi la bonification qui est visée à ce
23 tarif-là?

24 R. Est-ce que vous voulez dire ce que constitue le gel
25 des tarifs? Comment ça se traduit en termes

1 d'économies chez le client?

2 Q. **[124]** Non. Ce que je comprends, c'est que les deux
3 dernières années, vous avez... bon, il y a eu une
4 réduction des prix de l'énergie. Cette année, il y
5 a un gel des prix, ça entraîne des économies. Mais,
6 c'est quoi l'objectif ultime, là, t'sais? Dans les
7 prochaines années éventuellement est-ce que ça va
8 arrêter là? C'est quoi l'objectif que vous visez au
9 niveau de la bonification, votre stratégie?

10 R. Écoutez...

11 Q. **[125]** Et comment elle est déterminée?

12 R. En fait, face à l'effritement, donc on a une
13 stratégie plus au niveau du tarif, donc le
14 bonifier. Puis je pense qu'on l'a dit dans une
15 réponse, ce qu'on a constaté cette année, avec les
16 données de l'année passée, c'est que c'était au
17 niveau du... c'était plus... l'effritement était
18 plus justifié par le nombre de clients qui... il y
19 a moins de clients qui adhèrent. C'est pas qu'il y
20 ait plus de clients qui quittent cette année. Donc,
21 on pense que la stratégie a porté fruit d'une
22 certaine manière. Est-ce que c'est juste ça? Je ne
23 peux pas... je ne peux pas vous le confirmer.

24 D'autre part, c'est ça, au niveau du
25 service à la clientèle, donc on essaie... on vous

1 en a parlé, c'est hier ou vendredi de la stratégie
2 aussi qu'on veut mettre en place pour permettre aux
3 clients de... au tarif DT, là... En fait, on cible
4 les clients qui n'ont pas d'économie pour essayer
5 de voir avec eux qu'est-ce qui pourraient être les
6 problèmes avec leur... soit au niveau de leur
7 utilisation. Est-ce qu'ils ont fait démanteler leur
8 système, par exemple, puis ils n'ont pas changé de
9 tarif? Est-ce que c'est une question
10 circonstancielle? Donc, il n'y avait pas assez de
11 mazout par exemple dans leur réservoir puis ils ont
12 fonctionné à l'électricité plus longtemps? Est-ce
13 que c'est qu'ils utilisent beaucoup de chauffage
14 d'appoint qui fait en sorte que leur niveau
15 d'économies finalement est réduit parce que pendant
16 les heures de pointe, il y a une consommation
17 électrique plus importante à un prix plus élevé.

18 Donc, c'est l'ensemble de ces stratégies-là
19 qui nous permettent de penser qu'on peut avoir un
20 impact sur l'effritement au tarif DT. Mais ceci dit
21 donc, au niveau de la stratégie tarifaire, donc
22 cette année, on vous propose une bonification, mais
23 je ne peux pas me prononcer sur l'an prochain.

24 (11 h 18)

25 Q. [126] Merci. Pour ma prochaine question, je vais

1 vous référer à la pièce B-0045 à la page 38. On
2 pourrait l'afficher. Merci. C'est à la ligne 13. Et
3 le Distributeur apporte une modification au tarif.
4 Et, là, il précise la modification à la ligne 13.

5 Afin de tenir compte de l'évolution de
6 la taille des serres, les modalités
7 liées à l'éclairage de photosynthèse
8 applicables aux tarifs DP, M et G9
9 sont ajoutées à l'article 6.38
10 permettant ainsi de les appliquer aux
11 abonnements au tarif LG.

12 Alors, pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous
13 apportez cette modification-là? Puis est-ce que
14 c'est parce que vous avez reçu des demandes de
15 clients serricoles requérant plus de cinq mille
16 kilowatts (5000 kW)?

17 R. Oui, effectivement, on demande une modification
18 parce qu'il y a eu des demandes de clients donc
19 qui, justement, sont admissibles au tarif LG. Je
20 vous rappelle peut-être l'idée des mesures qui
21 visaient les serres notamment celle-là pour la
22 photosynthèse. Donc, ça visait le développement
23 économique, le développement des serres. Donc, on
24 donnait un certain levier aux clients pour pouvoir
25 augmenter leur production. Donc, on a constaté

1 qu'il y avait eu des augmentations de production.
2 Mais ce qu'on constate beaucoup, c'est des nouveaux
3 clients, des nouveaux gros clients notamment au
4 tarif M. Il y en a au tarif D. Mais donc on a eu
5 notamment une demande au tarif LG. Donc, c'est le
6 pourquoi de la modification qu'on propose.

7 Q. [127] Est-ce que vous pouvez nous indiquer de quel
8 type de production en serre il s'agit?

9 R. Vous me demandez maraîchère versus ornemental? Bien
10 c'est ça les deux... Ou cannabis peut-être, c'est
11 ça que vous avez en tête?

12 Q. [128] C'est peut-être plus le dernier que je
13 visais.

14 R. Je n'ai pas l'information. Mais peut-être juste
15 pour revenir là-dessus. Quand on a fait les mesures
16 pour les serres, vous vous souvenez peut-être à
17 l'époque, on parlait de souveraineté alimentaire.
18 C'était sur cette base-là que les mesures avaient
19 été mises en place. C'est sûr qu'au niveau de
20 l'application, à un moment donné, ça peut devenir
21 difficile de distinguer. Donc, on n'a pas fait de
22 différenciation entre le type de serres. Et à cet
23 effet-là, je veux dire, toute serre qui est légale,
24 qui fait des activités légales, donc on présume
25 dont... Donc, s'ils font de l'éclairage de

1 photosynthèse, ils sont admissibles comme tout
2 autre client. Mais dans ce cas-ci en particulier,
3 je vous avoue, je n'ai pas la réponse.

4 Q. **[129]** Mais vous ne savez pas pour celle-là. Est-ce
5 que vous pourriez... On pourrait prendre un
6 engagement. Est-ce qu'on pourrait prendre un
7 engagement pour nous l'indiquer? Puis je vous
8 demanderais... Parce que dans la présentation, on
9 me dit que, dans la présentation du président, on
10 parlait de serres notamment de cannabis. Parce que
11 si c'est le cas, ma question, c'était de... Je vais
12 vous la poser. Si jamais... Vous pouvez peut-être
13 prendre l'engagement pour nous confirmer si c'est
14 bien... c'est quel type de production qu'il s'agit.
15 Je vais vous poser ma question ensuite.

16 R. Mais peut-être juste un point. On a toujours un
17 petit malaise à, ici, d'identifier par la bande des
18 clients en précisant... surtout pour des options
19 comme ça où il y a peu de clients. Donc, ça peut
20 donner une certaine information. Je pense que j'en
21 ai parlé aussi pour l'UPA où ils nous demandaient
22 de faire des rapports deux fois par année. Donc, on
23 disait, c'est sûr que s'il y a une serre qui se
24 pointe à un moment donné, puis on dit, bien, là, il
25 y a un cas. Bien, tout le monde va dire, bien, ils

1 sont à ce tarif-là. Je voudrais, quand même
2 préserver l'anonymat mais...

3 (11 h 23)

4 Donc, je vous sou mets juste cette préoccupation-là.
5 Est-ce que... est-ce que finalement... mon point
6 c'est : est-ce que finalement le type de serre est-
7 ce que ça a vraiment une influence? Le tarif
8 s'applique à l'éclairage de photosynthèse, donc
9 sans distinction au type de culture.

10 Q. **[130]** Parce que ma question c'était de savoir : si
11 jamais c'est une production... c'est une - c'est le
12 cannabis dont on parle - considérant la forte
13 demande pour cette... cette nouvelle denrée, le
14 caractère contrôlé du marché, est-ce que c'est
15 indiqué de faire bénéficier du tarif avantageux
16 l'éclairage de photosynthèse à cette clientèle au
17 tarif LG? C'est ça, la question.

18 R. Écoutez, il y en a peut-être déjà au tarif M, là.
19 Donc, nous, on ne fait pas vraiment de... tant que
20 c'est une activité légale, que ça répond à nos
21 conditions d'admissibilité, qu'ils font
22 effectivement de l'éclairage de photosynthèse, de
23 notre point de vue, les clients... ces clients sont
24 admissibles comme tout autre client, tant que leur
25 activité est légale.

1 Q. **[131]** Parfait, merci.

2 Me ÉRIC FRASER :

3 Mais là, est-ce qu'on oublie l'engagement? Ou est-
4 ce qu'il y a encore un engagement? Ou on l'oublie?

5 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

6 Écoutez, on va laisser faire.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 On laisse tomber l'engagement.

9 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

10 Oui.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 C'est parfait, je vous remercie.

13 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

14 Q. **[132]** Je vais maintenant vous référer à la réponse
15 à la DDR numéro 1 de la Régie, c'est la pièce B-
16 0062, page 123. On pourrait l'afficher à l'écran
17 s'il vous plaît.

18 LA GREFFIÈRE :

19 Vous pouvez répéter la page?

20 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

21 Q. **[133]** À la page 123. C'est en réponse à la question
22 44.2 de la DDR 1 de la Régie. Le Distributeur
23 affirme, au dernier paragraphe :

24 Comme le calibrage du TPC assure une
25 neutralité tarifaire pour 100 heures

1 de pointe critique, le Distributeur
2 tendra à utiliser au maximum les
3 heures de pointe critique prévues dans
4 les modalités de ce tarif par souci
5 d'équité envers le reste de la
6 clientèle. Pour le CPC, le
7 Distributeur ne se fixe pas d'objectif
8 précis quant au nombre d'heures de
9 pointe critique. Il tendra plutôt à
10 l'utiliser pour un nombre suffisant
11 d'heures afin de fidéliser la
12 clientèle y adhérant et bâtir un
13 bassin suffisant pour inscrire
14 éventuellement les MW effacés à son
15 bilan.

16 Alors sans avoir d'objectif précis quant au nombre
17 d'heures pour le crédit de pointe critique, êtes-
18 vous en mesure de nous indiquer une plage
19 approximative de ce que pourrait être un nombre
20 suffisant d'heures pour fidéliser la clientèle et
21 bâtir un bassin suffisant?

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

23 R. Je vais commencer. Peut-être que mon collègue
24 pourra compléter. En termes d'heures, donc a priori
25 il n'y a pas nécessairement un nombre d'heures

1 précis, mais ce qui était clair c'est qu'on ne
2 voudrait pas que les clients adhèrent, puis
3 finalement on ne les appelle pas, donc je pense que
4 dans le... le contexte où on veut bâtir un parc, un
5 bassin suffisant, donc je pense qu'il faut que les
6 clients y trouvent un certain intérêt. Dans ce
7 sens-là, donc on va vouloir l'utiliser pour un
8 nombre d'heures quand même significatif. Et je
9 pense que ça va s'ajuster aussi selon nos
10 besoins... nos besoins réels.

11 Q. **[134]** Est-ce qu'on pourrait considérer que ça
12 devrait être plus que cinquante heures (50 h) ou
13 beaucoup plus que cinquante heures (50 h)?

14 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

15 R. Effectivement, ces deux options-là répondent quand
16 même à un besoin... on va dire presque identique,
17 donc c'est sûr qu'on a... on n'a pas l'incitatif de
18 la TPC qui est là, mais le nombre d'heures devrait
19 être quand même suffisant puis se ressembler d'une
20 année à l'autre, là. Donc, on peut penser que ça va
21 être plus que cinquante heures (50 h),
22 effectivement.

23 Q. **[135]** Merci. Ma prochaine question va porter sur le
24 calibrage du tarif de pointe critique DPC. Alors je
25 vais vous référer à la pièce B-0100 aux pages 35 et

1 36. Je ne pense pas... ce ne sera pas nécessaire de
2 prendre les références pour cette question-là.

3 C'est à la question 10.4 de la DDR 3, qui
4 reprenait... de la Régie, qui reprenait une
5 affirmation de la preuve principale du
6 Distributeur. Bon, on va attendre d'abord. Page 35.
7 (11 h 28)

8 Le paragraphe qui commence par « considérant ».
9 Oui. La Régie demandait... Excusez-moi. C'est la
10 réponse à la question 10.4, mais on peut mettre la
11 question 10.4. Bon. C'est ça. Merci. La Régie
12 demandait :

13 Considérant que le nombre d'événements
14 de pointe critique est variable d'un
15 hiver à l'autre selon les besoins du
16 Distributeur qui dépendent, notamment
17 de la rigueur de chaque hiver, et que,
18 si les besoins du Distributeur
19 justifient un nombre moindre
20 d'événements de pointe critique au
21 cours d'un hiver, le potentiel
22 d'économies réalisables par les
23 clients au TPC s'accroît, tel qu'il
24 apparaît au préambule, veuillez
25 justifier que l'exercice de calibrage

1 du TPC a été effectué en supposant 100
2 heures de pointe critique, tel que
3 souligné au préambule, soit en
4 utilisant le nombre d'heures maximal.

5 Le Distributeur a répondu qu'il :

6 Tendra à utiliser au maximum le nombre
7 d'heures de pointe critique au TPC par
8 souci d'équité envers le reste de la
9 clientèle.

10 Et je vous réfère maintenant à la pièce B-0062, à
11 la page 123. On pourrait l'afficher à l'écran.

12 C'est celle-là. Bon. C'était la réponse du
13 Distributeur à la question 44.2 de la demande de
14 renseignement numéro 1 de la Régie, qui était à peu
15 près au même effet. Le Distributeur indiquait :

16 Comme le calibrage du TPC assure une
17 neutralité tarifaire pour 100 heures
18 de pointe critique, le Distributeur
19 tendra à utiliser au maximum les
20 heures de pointe critique prévues dans
21 les modalités de ce tarif par souci
22 d'équité envers le reste de la
23 clientèle.

24 À la question 10.6 de la DDR-3 là, on n'a pas
25 besoin de prendre la référence, mais où la Régie

1 demandait d'élaborer sur la possibilité, les
2 avantages et les inconvénients de moduler le nombre
3 d'heures de pointe critique à quatre-vingt-dix (90)
4 heures, par exemple, afin de calibrer la neutralité
5 du TPC. Le Distributeur a répondu qu'il n'y avait
6 aucun avantage de calibrer la TPC pour un nombre
7 d'heures inférieur à cent (100) heures alors qu'il
8 tendra à l'utiliser durant cent (100) heures.
9 (11 h 30)

10 L'AHQ-ARQ dans son mémoire, c'était à la
11 page 35, on est pas obligé de la prendre, je vais
12 juste vous citer l'extrait, mais l'AHQ indique, là,
13 je vais lire l'extrait :

14 Le Distributeur indique que par souci
15 d'équité, les clients du TPC seront
16 généralement appelés à réduire leur
17 consommation pour l'entièreté des cent
18 (100) heures critiques de l'hiver même
19 si le Distributeur n'en a pas besoin.
20 L'AHQ-ARQ est d'avis qu'une option de
21 gestion de consommation qui doit être
22 utilisée de façon artificielle, pour
23 être équitable est mal conçue et n'est
24 pas respectueuse envers la clientèle
25 qui sera appelée ultimement.

1 Donc, on comprend des réponses qui ont été données
2 par le Distributeur que celui-ci va tendre à
3 utiliser au maximum les cent (100) heures de pointe
4 critique, soit les... à utiliser au maximum les
5 heures de pointe critique, soit les cent (100)
6 heures, le nombre maximal de cent (100) heures, par
7 souci d'équité envers le reste de la clientèle
8 puisque le calibrage a été effectué sur cent (100)
9 heures. Mais ce qu'on veut savoir, il nous manque
10 la justification, pourquoi vous l'avez calibré sur
11 cent (100) heures? Pourquoi pas un autre chiffre
12 comme quatre-vingt-dix (90) heures? Pourquoi le
13 cent (100) heures, le nombre maximal d'heures?
14 Pourquoi prendre un nombre maximal? C'est ça la
15 question sur laquelle on voudrait avoir plus de
16 précisions.

17 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

18 R. O.K., je vais commencer au niveau du calibrage puis
19 peut-être que mes collègues pourront compléter pour
20 le cent (100) heures.

21 Donc, dans le contexte d'une option de cent
22 (100) heures, donc, un tarif de pointe critique qui
23 doit être calibré neutre par rapport à notre tarif,
24 si je prends l'exemple du tarif D, donc, neutre par
25 rapport au tarif D, on a utilisé, oui, le cent

1 (100) heures maximum pour justement, comme on le
2 disait, par équité pour le reste de la clientèle
3 parce qu'effectivement, si on l'utilise moins que
4 cent (100) heures, ça fait en sorte que le
5 participant obtient plus d'heures au prix bas hors
6 pointe, donc... donc, si je parle du client moyen,
7 donc, le client moyen se retrouverait avec une
8 économie supérieure. Donc, ça ne serait plus neutre
9 par rapport au tarif D.

10 Pourquoi on a pas pris quatre-vingt-dix
11 (90) heures? Je vous demanderais : pourquoi
12 quatre-vingt-dix (90) heures? En fait, au niveau du
13 calibrage, ce qu'on voulait avoir c'est une assise
14 quand même qui est... qui est raisonnable. Le cent
15 (100) heures, on s'engage à les... à les appeler
16 donc jusqu'à cent (100) heures, donc, c'est pour ça
17 qu'on s'est basé là-dessus. Tout autre chiffre en
18 fait aurait été, je dirais, arbitraire.

19 Et ceci dit, en condition réelle aussi, il
20 va y avoir nécessairement des écarts. Donc, ce
21 qu'on voulait c'est vraiment assurer donc pour
22 un... comme les clients moyens, donc, que ça soit
23 neutre par rapport au tarif D pour cent (100)
24 heures et effectivement, condition réelle, il y
25 aura nécessairement des écarts.

1 Q. **[136]** Est-ce qu'un calibrage sur quatre-vingt-dix
2 (90) heures, si on prenait un calibrage sur
3 quatre-vingt-dix (90) heures, est-ce que ça ne
4 donnerait pas plus de flexibilité au Distributeur
5 dans l'utilisation du TPC en utilisant certaines
6 années moins froides un peu moins que
7 quatre-vingt-dix (90) heures et en contre-partie en
8 utilisant d'autres années un peu plus que
9 quatre-vingt-dix (90) heures tout en visant en
10 moyenne quatre-vingt-dix (90) heures? Est-ce que
11 ça...

12 R. Bien, on pourrait se retrouver dans la même
13 situation où on s'écarte du quatre-vingt-dix (90)
14 heures dans votre exemple puis que pour le client
15 moyen, donc, on n'a plus la notion de neutralité.
16 Comme je disais, quatre-vingt-dix (90) heures...
17 T'sais, en fait, c'est un peu arbitraire quel
18 chiffre on prendrait là puis on va nécessairement
19 en condition réelle se retrouver avec... avec des
20 écarts.

21 Q. **[137]** Donc, selon vous, c'est préférable de
22 maintenir ça à cent (100) heures critiques, au
23 nombre maximal de la calibration, je parle?

24 Mme STÉPHANIE GIAUME :

25 R. Puis si je peux compléter, ma collègue. Au niveau

1 des approvisionnements, nous, on planifie... que ça
2 soit pour deux mille dix-neuf (2019) ou les années
3 futures, on prévoit acheter beaucoup plus que cent
4 (100) heures. En deux mille dix-neuf (2019), c'est
5 de l'ordre de six cents (600) heures, bien, faire
6 des achats de l'ordre de six cents (600) heures,
7 donc, oui, une contribution de cent (100) heures
8 est pertinente et correspond... et est bien
9 calibrée.

10 (11 h 35)

11 Q. **[138]** Merci. Ma prochaine question va porter sur la
12 stratégie de déploiement des options de
13 tarification dynamique. Je peux rapidement dire le
14 références. Mais ça ne sera pas nécessaire de les
15 mettre. C'est de courts extraits, puis il y en a
16 plusieurs. C'est en réponse à la question 2.4.5 de
17 l'UPA, c'est-à-dire la pièce B-0080. Le
18 Distributeur affirme que :

19 Le déploiement progressif des
20 nouvelles options proposées permettra
21 au Distributeur de modifier, au
22 besoin, tant son offre tarifaire et
23 les modalités qui y sont associées
24 [...].

25 OC, dans son mémoire, C-OC-0009 à la page 25,

1 indique que :

2 Avant le déploiement de ces options
3 pour l'ensemble de la clientèle, OC
4 recommande à la Régie qu'elle demande
5 au Distributeur une analyse
6 indépendante des résultats du
7 déploiement limité.

8 Le ROEE, quant à lui, c'est à C-ROEE-0013 à la page
9 22, indique :

10 [...] de faire plusieurs projets
11 pilotes pour le projet de tarification
12 dynamique plutôt qu'une proposition
13 nationale.

14 En réponse à une question de la Régie à la DDR 5 à
15 la page 31 et 32, c'était la pièce B-0128, le
16 Distributeur explique ce qui distingue un projet
17 pilote du déploiement progressif qu'il propose en
18 disant que ce dernier :

19 [...] implique une tarification viable
20 à long terme, une solution
21 technologique pérenne et des processus
22 plus optimaux. L'offre du Distributeur
23 se veut ainsi structurante donnant un
24 signal de son engagement à long terme
25 afin de favoriser également

1 l'engagement des clients.
2 Il précise que, le Distributeur, qu'il « souhaite
3 contrôler le déploiement de cette offre globale ».
4 On voulait savoir, étant donné que le déploiement
5 progressif des nouvelles options proposées
6 permettra au Distributeur de modifier au besoin
7 tant son offre tarifaire et les modalités qui y
8 sont associées, est-ce qu'il y aurait lieu
9 d'indiquer, peut-être, je ne sais pas, dans le
10 texte des Tarifs, que ces options sont offertes
11 dans le cadre d'un déploiement progressif dont les
12 modalités pourraient être modifiées en cours de
13 déploiement, t'sais, un avertissement pour prévenir
14 les gens face aux investissements qu'ils pourraient
15 vouloir faire?

16 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

17 R. J'ai référé, je pense que c'est vendredi, à une
18 modalité justement dans le texte des Tarifs qui
19 explicitement mentionne que, pour l'hiver deux
20 mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020), le
21 Distributeur se réserve le droit de limiter le
22 nombre de participants. Donc, il y a déjà quelque
23 chose qui est mentionné.

24 Q. **[139]** Mais ici ce qu'on recherchait plus, c'est
25 l'idée d'avertir les gens que les modalités

1 pourraient rapidement être modifiées et peut-être
2 même substantiellement. Donc, on se demandait si un
3 avertissement à cet effet-là serait opportun. Je ne
4 sais pas si ça doit être dans les Tarifs ou non.
5 Mais je vous pose la question.

6 R. Le fait d'indiquer dans les Tarifs justement que ça
7 peut changer, on n'est pas très à l'aise avec cette
8 approche-là dans le contexte où tous les tarifs
9 peuvent changer d'année en année. Donc, de dire
10 que, là, présumer qu'ils vont changer plus que
11 d'autres ou... Donc, on n'y voit pas vraiment un
12 intérêt. Donc, à chaque année, on revient à la
13 Régie faire des propositions. Donc, c'est dans le
14 même esprit que l'ensemble de nos tarifs.

15 Q. **[140]** Merci.

16 Mme MARTINE FILION :

17 R. Par ailleurs, il y aura l'information sur le site
18 web informationnel des modalités qui s'appliquent
19 pour les clients qui participent. Donc, je pense
20 que ça pourrait peut-être répondre à la question.

21 (11 h 40)

22 Q. **[141]** Merci. Je vais maintenant vous référer à la
23 pièce B-0128 à la page 31. On pourrait afficher la
24 pièce à l'écran s'il vous plaît. À la ligne 23 de
25 la page 32. C'était à la réponse à la question 9.2

1 de la DDR numéro 5 de la Régie. Le Distributeur
2 explique que :

3 [...] il est nécessaire de recruter un
4 groupe de clients représentatif de
5 l'ensemble de la clientèle afin de
6 pouvoir notamment évaluer l'intérêt et
7 le taux d'adhésion des clients.

8 À la ligne 28, toujours à la page 32, le
9 Distributeur indique :

10 Ce groupe représentatif sera créé en
11 sélectionnant des clients au hasard,
12 c'est-à-dire de façon aléatoire, parmi
13 la population totale.

14 À la ligne 14, toujours à la même page, le
15 Distributeur précise, bon, qu'il :

16 [...] ne dispose pas d'informations
17 relatives au type d'habitation du
18 client dans son système de
19 facturation. Par conséquent, il ne
20 peut envoyer d'invitations en ciblant
21 spécifiquement les différents segments
22 de clientèle du tarif D [...].

23 Je vous amène maintenant à la ligne 15 de la page
24 33, où le Distributeur indique :

25 Autrement dit, l'importance de chacun

1 des segments mentionnés au préambule
2 dans l'ensemble de la population
3 pourra être différente de celle qui
4 sera observée, au final, parmi les
5 participants à chacune des options
6 tarifaires. Celle-ci reflétera
7 l'intérêt de chacun de ces segments de
8 clients pour chacune des options
9 tarifaires.

10 Donc, ma question c'est : en l'absence de données
11 par segment de clientèle, après l'expérience de
12 l'hiver deux mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-
13 2020), est-ce que le Distributeur serait en mesure
14 d'établir un portrait des résultats, tel le taux
15 d'adhésion, l'effacement de la clientèle, groupé
16 par grandes strates de la consommation?

17 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

18 R. Oui, on va sûrement pouvoir faire cet exercice-là.
19 Ce qui est prévu en fait, c'est au... bien peut-
20 être au cours de l'hiver ou après l'hiver, on
21 voudrait sonder les clients qui ont participé
22 justement, sur leur expérience, donc il va y avoir
23 des données qualitatives à ce niveau-là qui vont
24 être recueillies, donc on va pouvoir compléter
25 l'information qu'on a sur les données de

1 consommation par certaines données qualitatives,
2 là, sur le type de clients qui ont participé.

3 Q. **[142]** Parfait. Je vous réfère maintenant à la pièce
4 B-0100 à la page 39. Ce ne sera pas nécessaire
5 d'afficher la référence, là, c'est en réponse à la
6 question 11.1 de la DDR numéro 3 de la Régie. Le
7 Distributeur dit qu'il :

8 [...] évaluera l'intérêt de la
9 clientèle aux options de tarification
10 dynamique par le taux d'adhésion
11 suivant les invitations, la
12 satisfaction des clients notamment par
13 l'entremise de sondages ciblés et du
14 taux de désistement [...].

15 Ce qu'on voulait savoir c'est : est-ce que, par
16 l'entremise des sondages, le Distributeur pourra
17 s'enquérir du type d'habitation des participants et
18 d'autres informations lui permettant d'avoir un
19 premier portrait préliminaire des résultats par
20 segment de la clientèle?

21 R. Oui, c'est ce qui est prévu.

22 Q. **[143]** Parfait. Après l'expérience du premier hiver,
23 à partir des données de facturation et de sondage,
24 est-ce que le Distributeur sera en mesure de mieux
25 quantifier et démontrer la neutralité tarifaire

1 relative du tarif de pointe critique à travers les
2 différentes strates de consommation?

3 R. En fait, l'exercice de neutralité, là, on le fait
4 avant effacement, donc les données qu'on va
5 recueillir ce sera les données après effacement.
6 Donc, on pourra constater si les clients ont fait
7 des économies par rapport au tarif de base, donc
8 par exemple au tarif D. Donc, c'est... oui, c'est
9 ça qu'on... donc, qu'on va constater. Donc, si...
10 si c'est neutre, c'est qu'ils auront eu la même
11 facture qu'au tarif D, mais ils pourront donc... il
12 pourra résulter des économies au client, donc par
13 rapport au tarif D.

14 Q. **[144]** Merci. Maintenant, je vais... ma prochaine
15 question va porter sur le montant d'effacement de
16 zéro virgule huit kilowatt (0,8 kW). Alors c'était
17 hier, je crois, c'était la réponse de monsieur
18 Frédéric Aucoin, qui mentionnait :

19 La contribution pour la TPC ou CPC au
20 niveau de la planification
21 présentement, bon, la contribution on
22 n'a pas fait de distinction, là, au
23 type de contribution, on a pris ça
24 dans sa globalité, puis on estime à
25 huit kilowatts (8 kW) la contribution,

1 zéro point huit kilowatt (0,8 kW) la
2 contribution par abonnement.

3 Vous en avez parlé un petit peu aussi ce matin.

4 Est-ce que vous pouvez nous expliquer comment a été
5 établie la valeur d'effacement de zéro point huit
6 kilowatt (0,8 KW) par abonnement en précisant là
7 les hypothèses que vous avez utilisées là pour
8 établir ce montant-là?

9 (11 h 46)

10 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

11 R. Comme je le mentionnais hier, dans le fond c'est
12 des analyses qui ont été faites par nos instituts
13 de recherche là, LTEA entre autres, concernant là
14 des profils de consommation d'échantillons
15 relativement... Puis là, j'y vais de mémoire là, je
16 pense que c'était calibré là sur des interruptions
17 de chauffe-eau et interruption aussi de
18 thermostats. Puis là, c'était aussi là en
19 considérant les reprises. Ça fait qu'il y avait des
20 profils horaires là d'impliqués, mais je pense que
21 je n'irai pas plus loin que là, je n'ai pas plus de
22 détails.

23 Q. **[145]** Est-ce que là, cette valeur qui peut sembler
24 faible, est-ce qu'elle est faible parce qu'elle
25 tient compte de la probabilité que tous les

1 participants ne s'effaceront pas simultanément à
2 chaque événement de pointe critique ou est-ce
3 qu'elle correspond véritablement là à votre
4 prévision de l'effacement moyen par participant,
5 par événement?

6 R. Bien le point huit (0,8 kW), qu'est-ce qu'il faut
7 faire attention, c'est vraiment aussi la
8 concordance si on veut là, du moyen avec notre
9 pointe du réseau là. Ça veut dire que quand nous,
10 on prévoit notre prévision en puissance pour la
11 pointe qui vient, c'est la concordance, dans le
12 fond, de l'effacement de ces moyens-là sur notre
13 pointe là. Ça veut dire, si la personne effectue
14 une action, il faut prendre en considération le
15 fait là que, bien, c'est ça... Est-ce que ça
16 concorde là exactement à l'heure de pointe? Puis
17 c'est ça qui est reflété là de façon peut-être
18 prudente là, dans le point huit (0,8 MW), mais ce
19 n'était pas nécessairement là sur le fait que
20 finalement, il y a des clients qui ne
21 s'interrompraient pas. Par contre, le fait d'avoir
22 pris une donnée prudente peut, d'une certaine façon
23 là, couvrir cet élément-là, mais ce n'était pas
24 spécifiquement pour ça.

25 Q. [146] Est-ce que vous savez ça serait quoi

1 l'effacement moyen par événement, par client? Qui
2 peut être anticipé?

3 Mme ANITA TRAVIESO :

4 R. En effet, ça va dépendre des gestes qu'il va poser.
5 Juste à titre d'exemple, par exemple, un report
6 d'une douche peut représenter point six kilowatt
7 (0,6 kW). Donc, c'est pour ça que quand on dit le
8 point huit (0,8 kW), c'est quand même très
9 conservateur. On a présumé, on a voulu être prudent
10 dans les prévisions et mettre un geste, un faible
11 geste ou un geste assez petit. On peut aussi
12 considérer que des abaissements de température avec
13 une maison moyenne, peut représenter jusqu'à, entre
14 six (6 kWh) et huit kilowattheures (8 kWh) durant
15 la période de trois heures. Donc, ce sont toute une
16 série de gestes qu'on sait qu'on pourra évaluer à
17 la fin de l'année. Donc, on n'a pas été avec celui
18 qui va faire un geste soutenu et agressif, mais on
19 a été plutôt dans celui qui va faire un geste
20 simple pour la prévision de la demande. Donc, à la
21 fin de l'année, on va être capable de mieux évaluer
22 quel est le réel geste moyen d'un habitant moyen.

23 Q. [147] O.K. Pour le crédit du point de critique,
24 vous avez établi un seuil de deux kilowattheures
25 (2 kWh), est-ce que vous pouvez nous dire sur

1 quelle base vous avez établi le seuil de deux
2 kilowattheures (2 kWh) sous lequel aucun crédit
3 n'est versé pour un événement de pointe critique?
4 Considérant, bon, peut-être aussi là le fait que
5 l'effacement, l'impact de l'effacement serait de
6 zéro point huit kilowatt (0,8 kW)?

7 R. Bien. Le deux kilowatts (2 kW), c'est vraiment...
8 Encore une fois, je reviens au fait que quelqu'un
9 qui fait un petit geste dans une petite maison, ou
10 un petit appartement, serait capable de dépasser ce
11 seuil-là. Donc, on considère que le deux kilowatts
12 (2 kW) est vraiment le... le deux kilowattheures
13 (2 kWh), pardon, est vraiment quelque chose qui est
14 atteignable facilement par la plupart des clients.
15 Et il y a aussi une notion de s'assurer de ne pas
16 donner des crédits à des gens qui ne posent aucun
17 geste. Encore une fois, on revient à une méthode
18 qui quand même évalue, qui a une certaine... Elle
19 évalue une journée de référence. Donc, à quelque
20 part, il y a quand même une estimation et une
21 erreur qu'on a quantifiées d'à peu près quinze pour
22 cent (15 %), donc on juge que le deux pour cent
23 (2 %) est suffisamment bas ou haut, deux
24 kilowattheures (2 kWh), est suffisamment bien
25 calibré pour permettre à un petit appartement avec

1 un petit geste de participer, mais sans
2 nécessairement donner des crédits à tous ceux qui
3 n'auraient pas fait de gestes.

4 (11 h 51)

5 Q. **[148]** Merci. Ma prochaine question va porter sur la
6 problématique de la consommation des chambres
7 mécaniques dans les réseaux autonomes. Alors, dans
8 son mémoire, au dernier dossier tarifaire, l'ARK
9 présentait cette problématique de la consommation
10 des chambres mécaniques. Juste pour les fins des
11 notes sténographiques, c'était au dossier R-4011-
12 2017, la pièce C-ARK-0013, à la page 15.

13 Hier, lors des audiences, avant-hier ou
14 hier, il y a eu des discussions sur ce sujet. On
15 comprend que les plex, les duplex, triplex et
16 autres plex bénéficient d'un compteur distinct pour
17 la chambre mécanique.

18 Dans la preuve de l'ARK du dernier dossier
19 tarifaire, il est indiqué par exemple qu'il y avait
20 huit cent dix-sept (817) plex avec trois compteurs
21 électrique chacun, cinq triplex avec quatre
22 compteurs électriques chacun. Mais, il y a aussi
23 mille cinquante (1050) logements unifamiliaux avec
24 un compteur par unité. Ce compteur mesure tant la
25 consommation du logement que la consommation de la

1 chambre mécanique. Alors, ce qu'on voulait savoir,
2 c'est : considérant que pour les logements sociaux
3 multiplex, les chambres mécaniques possèdent leur
4 propre compteur électrique et ont, par conséquent,
5 droit à une première tranche de trente
6 kilowattheures (30 kWh) par jour pour couvrir la
7 consommation des chambres mécaniques, est-ce que la
8 Régie comprend bien que le problème de la
9 consommation électrique des chambres mécaniques se
10 posent essentiellement pour les mille cinquante
11 (1050) logements unifamiliaux avec un seul compteur
12 par unité?

13 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

14 R. Écoutez, je n'ai pas l'information exacte à
15 l'effet, par exemple, de la consommation des
16 chambres mécaniques, si ça dépasse trente
17 kilowattheures (30 kWh) par jour, s'il y en a qui
18 dépassent trente kilowattheures (30 kWh). Mais,
19 effectivement si on peut... pour une maison
20 unifamiliale, dans le contexte où l'ensemble des
21 usages est inclus, donc effectivement ça peut être
22 une clientèle qui est plus affecté par le niveau du
23 seuil.

24 Q. [149] Plus problématique. O.K.

25 R. En fait, c'est qu'il y a un... oui, un...

1 Q. **[150]** Ça fait que...

2 R. Dans le fond, s'il y a trois abonnements pour deux
3 logements, donc c'est qu'il y a un des trois
4 logements, là, qui a une certaine quantité de la
5 consommation, donc ça étale la consommation sur
6 trois plutôt que deux.

7 Q. **[151]** Ça fait que dans un cas comme ça, ça pourrait
8 être justifié de dire que la hausse du seuil de la
9 première tranche d'énergie, ça pourrait être une...
10 ça pourrait être une avenue pour inclure une
11 portion de chauffage de base pour ces logements
12 unifamiliaux là. Est-ce que ça pourrait être plus
13 justifié dans ces cas-là, selon vous?

14 R. Je ne comprends pas exactement « plus justifié »
15 que quoi?

16 Q. **[152]** Est-ce que ce serait justifié d'augmenter la
17 première tranche pour les logements unifamiliaux
18 qui disposent d'un seul compteur pour mesurer tant
19 la consommation de la chambre mécanique que la
20 consommation des usages de base? Parce que dans les
21 autres cas, vu que la chambre mécanique est
22 distincte, ils ont déjà une première tranche, ils
23 bénéficient déjà d'un trente kilowattheures
24 (30 kWh) en première tranche pour la chambre
25 mécanique. Tandis que dans le cas des logements

1 unifamiliaux, étant donné que c'est tout inclus,
2 est-ce que ça ne serait pas justifié dans ces cas-
3 là de dire que la hausse du seuil de la première
4 tranche d'énergie de trente à quarante (30-40) ça
5 pourrait être justifiée?

6 R. Il faut comprendre que le tarif s'applique à tout
7 le monde. Donc, on ne peut pas vraiment... Oui, il
8 y en a qui vont en bénéficié. Il y en a d'autres
9 peut-être qui pourraient moins en bénéficié. Mais,
10 notre stratégie, donc effectivement, peut-être
11 d'augmenter la tranche, ça pourrait s'appliquer de
12 façon plus matérielle pour ces clients qui ont des
13 maisons unifamiliales, donc...

14 Mais, c'est ça, au niveau de la stratégie
15 ou de la structure du tarif, là, on... Donc, le
16 tarif s'applique à l'ensemble de la clientèle, donc
17 on n'a pas de distinction entre les logements puis
18 les maisons unifamiliales.

19 Q. **[153]** Parce que je vais vous soumettre, dans ma
20 prochaine question, une avenue sur laquelle
21 j'aimerais avoir vos commentaires. C'est dans le
22 but de ne pas encourager le chauffage d'appoint à
23 travers le territoire, ce que pourrait entraîner
24 une hausse générale du seuil de la première tranche
25 de dix kilowattheures (10 kWh) par jour, serait-il

1 envisageable d'offrir plutôt uniquement aux
2 logements unifamiliaux possédant un seul compteur
3 un crédit équivalent au différentiel entre le prix
4 des deux tranches d'énergie applicables au dix
5 kilowattheures (10 kWh) correspond à la portion du
6 chauffage de base.

7 (11 h 56)

8 Donc, j'aimerais avoir vos commentaires sur
9 une avenue comme celle-là, plutôt qu'avoir modifier
10 le tarif sur l'ensemble du territoire, d'avoir un
11 crédit si le problème, effectivement, se situe
12 davantage pour les logements unifamiliaux, si on
13 avait un crédit comme celui-là pour compenser.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est peut-être pas évident de répondre « live » à
16 cette question-là. C'est clair que la formation va
17 avoir des questions, mais ça va aller après le
18 lunch. Donc, peut-être que vous seriez plus à
19 l'aise de donner la réponse après la pause lunch.
20 Comme c'est quelque chose de totalement nouveau qui
21 arrive en audience, on comprend que ce n'est pas...

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

23 R. J'accepte votre proposition.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parce que je voyais aussi des petites têtes qui

1 avaient peut-être des éléments à vous soumettre.

2 C'est bon.

3 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

4 Parfait. Merci. Je continue? Juste pour cette
5 question-là. O.K. Parfait.

6 Q. **[154]** Pour ma prochaine question, je vais vous
7 référer à la pièce B-0015 à la page 10. Ce ne sera
8 pas nécessaire de mettre la référence. C'est très
9 court comme extrait. Le Distributeur indique dans
10 sa preuve que :

11 - le signal de coût évité de court
12 terme est de 20 \$/kW-hiver [...],
13 reflétant un approvisionnement en
14 puissance de type UCAP.

15 Je vais maintenant vous référer à la pièce B-0087 à
16 la page 3. On pourrait l'afficher celle-là. Page 3.
17 C'est peut-être un petit peu plus bas. Ça commence
18 par « le ». Parfait.

19 Le Distributeur précise que le prix de
20 20 \$/kW-hiver n'est pas déterminé
21 selon un calcul précis. Toutefois,
22 d'une part, ce signal repose sur la
23 connaissance du Distributeur
24 concernant les prix de puissance de
25 produits de type UCAP sur le marché de

1 New York, et notamment sur les
2 prévisions d'ESAI Power LLC présentées
3 dans le rapport Capacity Watch. Ce
4 rapport ne peut être diffusé par le
5 Distributeur pour des raisons de
6 droits de licence. D'autre part, comme
7 mentionné dans la réponse initiale, le
8 Distributeur n'a pas directement accès
9 aux encans pour ces produits et doit
10 procéder par appels d'offres. Le
11 Distributeur a observé que les prix
12 qu'il obtient lors de ses appels
13 d'offres pour des produits de
14 puissance de court terme sont toujours
15 plus élevés que ceux des encans pour
16 le marché de New York pour les mêmes
17 périodes. Le prix payé par le
18 Distributeur peut être jusqu'à cinq
19 fois plus élevé que celui de l'encan.

20 Je vais maintenant vous référer à la pièce
21 C-AHQ-ARQ-0013 à la page 3. On pourrait l'afficher
22 aussi.

23 La recommandation de l'AHQ-ARQ
24 d'abaisser le signal de coût évité en
25 puissance pour l'hiver 2018-2019 part

1 du constat que la proposition du
2 Distributeur de 20 \$/kW-hiver est trop
3 élevée si on se base sur les prix
4 payés par le Distributeur pour des
5 achats de puissance engagés au début
6 de l'hiver 2017-2018, soit
7 0,92 \$/kW-hiver.

8 Ensuite,

9 Précédemment, toujours pour des achats
10 de puissance engagés au début de
11 l'hiver, le Distributeur a payé
12 4,04 \$/kW-hiver pour l'hiver
13 2015-2016, 10,60 \$/kW-hiver pour
14 l'hiver 2013-2014 et 4,49 \$/kW-hiver
15 pour l'hiver 2012-2013. De plus,
16 l'AHQ-ARQ base sa décision sur la
17 nouvelle instruction commune signée
18 avec l'IESO qui a été mise en place en
19 décembre 2017 [...].

20 (12 h 01)

21 Donc, nous comprenons que le Distributeur n'a pas
22 directement accès au marché de puissance UCAP et
23 doit procéder par appel d'offres pour de la
24 puissance les prix payés peuvent donc ne pas
25 nécessairement refléter les prix de la puissance

1 sur le marché de New-York. De même, nous observons
2 que les prix payés par le Distributeur pour de la
3 puissance ces dernières années, sont toujours
4 moindre et parfois significativement que le signal
5 de coût évité de vingt dollars (20 \$) par kilowatt-
6 hiver (kW-Hiver) proposé par le Distributeur.
7 Compte tenu de ces éléments de contexte, est-ce que
8 vous pouvez élaborer sur le choix des prix à termes
9 du marché de New-York comme références pour
10 déterminer le signal de coût évité en puissance de
11 courts termes?

12 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

13 R. Bonjour. Je peux peut-être commencer un petit peu
14 par résumer ou expliquer un petit peu comment le
15 marché de New-York, la puissance fonctionne. Dans
16 le fond, c'est sûr que c'est un marché qui est
17 assez conjoncturel en étant un équilibre entre les
18 besoins de puissance de ce marché-là puis l'offre
19 qui est disponible. Donc, c'est un marché qui va
20 être beaucoup sujet à des nouvelles installations
21 qui vont se construire, des installations aussi qui
22 vont être retirées de ce marché-là. On peut penser
23 à des centrales nucléaires ou thermiques dans les
24 prochaines années. Donc, c'est sûr que de se baser
25 sur un prix qui va être historique pour des

1 quantités à la marge, donc les derniers RFP étaient
2 pour des quantités, dans le fond, un peu plus
3 réduites de cent cinquante mégawatts (150 MW) et
4 non pas des volumes aussi importants qu'on avait
5 faits dans l'appel d'offres deux mille quatorze
6 (2014). Ça peut présenter une idée, mais de
7 quantités qui reflètent l'approvisionnement
8 vraiment à la marge pour des petites quantités du
9 Distributeur.

10 Le fait aussi de se baser sur le prix qu'on
11 voit dans l'encan de New-York, c'est des encans qui
12 sont tenus après l'appel d'offres du Distributeur.
13 Donc, nous, on va faire un appel d'offres qui est
14 en amont de ces quantités-là. Justement, pour
15 maximiser les quantités disponibles, dans le fond,
16 pour que les joueurs qui ont de la capacité à
17 vendre dans le marché de New-York, ils vont pouvoir
18 nous la vendre avant de la commercialiser dans ce
19 marché-là. Donc, on veut s'assurer que les
20 quantités disponibles pour le Distributeur vont
21 être maximisées. Donc, on va maximiser la
22 concurrence. De cette façon-là, on essaie de
23 minimiser le prix qu'on va payer pour ces
24 quantités-là.

25 Ensuite de ça, comme c'est expliqué dans la

1 réponse de l'AHQ-ARQ, effectivement, pour l'hiver
2 deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-
3 2018), il y avait une instruction commune qui était
4 en place avec le marché de l'Ontario. Cette
5 instruction commune est toujours en place pour
6 TransÉnergie, mais toutefois cet été, le marché de
7 l'Ontario a modifié ses règles de marché qui
8 viennent modifier le produit qui était offert au
9 Distributeur, donc dans l'hiver précédent. Donc,
10 c'est sûr que si on regarde les quantités qu'on
11 avait eues l'année passée, bien je pense qu'on
12 l'avait dit qu'il y avait des quantités qui
13 venaient de l'Ontario. Si on avait eu à faire un
14 appel d'offres cet hiver, ces quantités-là
15 n'auraient pas pu être disponibles pour le
16 Distributeur, justement à cause de ces
17 modifications-là où le produit qui vient de
18 l'Ontario n'est plus le même produit qui est offert
19 par l'État de New-York, par exemple. Donc, ça vient
20 un peu, peut-être, mettre en garde là le fait
21 d'utiliser un prix historique par rapport à un prix
22 qui est prévisionnel, dans le cadre de nos coûts
23 évités là.

24 Q. [155] Est-ce que vous pouvez nous indiquer c'est
25 quoi le produit qui est différent?

1 R. Effectivement. C'est toujours un produit de
2 puissance, mais c'est dans les règles d'application
3 de ce produit-là du marché de l'Ontario.

4 Le marché de l'Ontario, de la façon que le
5 marché est organisé, n'est pas capable de
6 différencier entre des transactions qui vont être
7 fermes de façon économique et des transactions qui
8 sont fermes, garanties par la puissance. Donc, à ce
9 moment-là, le Distributeur achèterait de la
10 puissance dans le marché de l'Ontario. Cette
11 puissance-là ne pourrait pas lui être attribuée à
12 cent pour cent (100 %) s'il y avait d'autres
13 joueurs qui étaient présents sur l'interconnexion
14 de l'Ontario avec un prix, on va dire de façon
15 « price taker ».

16 Donc, c'est différent de ce que le marché
17 de New-York va appliquer, où le marché de New-York
18 va vraiment favoriser les quantités qui sont
19 associées avec une garantie de puissance qui a été
20 achetée dans ce marché-là.

21 Donc, ils vont couper les transactions
22 dites fermes, mais non garanties par la puissance,
23 en premier, pour ensuite laisser passer les
24 transactions qui sont, elles, garanties par la
25 puissance, ce que l'Ontario n'est pas capable de

1 faire dû à son système de marché. Donc, c'est ce
2 qui a été modifié cet été.

3 Q. **[156]** Dans le futur, qu'est-ce que vous anticipez?
4 Est-ce que ça va toujours être la même chose là, au
5 niveau des règles pour le marché de l'Ontario?

6 (12 h 06)

7 R. Je viens de vous dire qu'on avait quand même mis
8 beaucoup d'effort sur cette instruction commune là,
9 l'année passée, pour avoir justement un potentiel
10 plus grand de quantités. Pour l'instant, on
11 continue nos discussions avec l'IESO, mais le
12 signal qu'on a de leur côté c'est qu'ils ne voient
13 pas à court terme comment ils pourraient contourner
14 ce problème-là. Donc, on est encore en discussion
15 avec eux pour voir un peu les impacts. La deuxième
16 chose, c'est qu'il y a quand même des... des
17 réflexions de centrales qui s'amènent en Ontario,
18 donc même cette puissance-là, à moyen terme, on
19 n'est pas sûr non plus qu'elle va être encore
20 disponible, donc...

21 Q. **[157]** Dans votre... dans vos extraits... dans les
22 extraits que j'ai cités tantôt, vous faisiez... on
23 faisait référence également au rapport « capacity
24 watch ». Est-ce que vous pouvez élaborer sur ce
25 rapport-là et sa capacité à refléter fidèlement les

1 prix de la puissance dans la zone de réglage du
2 Distributeur?

3 R. C'est effectivement une firme de consultants qui
4 travaille... bien qui travaille pour le
5 Distributeur, qui, justement, fait une vigie des
6 prix du nord-est des États-Unis. Donc, avec un
7 petit peu... un « thinking », comme je vous ai dit
8 tantôt, où ils vont regarder le prix d'équilibre du
9 prix de la puissance, puis après ça ils vont
10 regarder, dans le fond, les différentes... les
11 différentes nouvelles centrales qui pourraient
12 s'implanter avec leurs différents prix et ils vont
13 faire aussi un différentiel avec les centrales qui
14 sont... qui vont se retirer de ce marché-là. Donc,
15 ils font un aspect assez global, là, de... de la
16 validation de ces prix de puissance-là. Ils vont
17 regarder aussi les différentes zones dans le marché
18 de New York ou Nouvelle-Angleterre, là, pour avoir
19 une bonification puis pouvoir apprécier les prix
20 qui sont vraiment présentés, là.

21 Q. **[158]** Le vingt dollars (20 \$) par kilowatt pour le
22 coût évité, est-ce que vous pouvez nous dire
23 comment vous l'avez établi exactement?

24 R. C'est sûr qu'il n'y a pas une formule... on va dire
25 comme ce qui a été présenté dans les coûts évités

1 en énergie, où on vient vraiment prendre une
2 appréciation historique avec des « forwards »
3 futurs. C'est sûr que c'est un peu l'anticipation
4 des prix qu'on voit en mode prévisionnel dans ces
5 différents marchés-là. C'est sûr qu'on se base un
6 peu plus sur les prix mensuels qui sont... qui sont
7 utilisés, qui sont offerts, auxquels on va venir
8 justement appliquer peut-être un « basis »
9 historique, dans le fond, où on voit qu'il y a
10 toujours un écart entre le prix des encans et les
11 prix que, nous, on est capable de recevoir ou les
12 prix minimums qu'on est capables de payer dans nos
13 différents appels d'offres.

14 Q. [159] Merci. O.K. Peut-être une dernière question.
15 Est-ce que vous pouvez élaborer sur la possibilité
16 d'établir un signal de coût évité de puissance de
17 court terme, à partir d'indicateurs dont les
18 données sont publiques?

19 R. Je vous dirais qu'il y a peu d'indicateurs publics.
20 Je pense qu'il y en a un petit peu sur le marché du
21 « NYMEX », un peu comme l'énergie. C'est des
22 données qui sont beaucoup moins, on va dire,
23 utilisées ou volatiles, où il y a un volume de
24 transactions qui est beaucoup moindre, donc on
25 n'est pas certain de la représentativité de ces

1 prix-là, qui sont disponibles. Donc, les
2 informations sont beaucoup moins disponibles que,
3 par exemple, l'utilisation de prix à terme en
4 énergie, là, où il y a beaucoup plus de
5 concurrence, où il y a beaucoup plus de volume de
6 transactions qui est effectué.

7 (12 h 11)

8 Q. **[160]** Merci. Ma prochaine question va porter sur
9 les charges interruptibles résidentielles. Alors je
10 vais vous référer à la pièce B-0062, à la page 89.
11 Ce ne sera pas né... bien on peut afficher la
12 pièce. À la page 89. Le... parfait. Je vais lire
13 l'extrait :

14 Le Distributeur travaille actuellement
15 à concevoir un programme de gestion de
16 la puissance de façon à profiter de
17 l'engouement croissant de la
18 population pour la domotique. Au cours
19 du 2e semestre de 2019, le
20 Distributeur envisage déployer un
21 programme visant entre autres
22 l'installation de thermostats qui
23 intègrent une technologie permettant
24 la télécommande à distance auprès de
25 3500 résidences de clients facturés au

1 tarif D. Le Distributeur s'assurera
2 que les aides financières versées dans
3 le cadre de ce programme et les
4 avantages associés à la tarification
5 dynamique ne compenseront pas le même
6 kW économisé.

7 En réponse à la question 20.5 de la Régie, c'est à
8 la pièce B-0094 aux pages 54 à 57, c'est pas
9 nécessaire d'afficher les pièces, le Distributeur
10 indique que :

11 [...] un client ne pourra être admis à
12 ce programme s'il souscrit à une des
13 options de tarification dynamique et
14 inversement, il ne pourra s'abonner à
15 l'une des options de tarification
16 dynamique s'il profite du programme
17 Charges interruptibles résidentielles.

18 En réponse à la question 20.3, le Distributeur
19 indique que pour l'évaluation de la rentabilité du
20 programme de Charges interruptibles
21 résidentielles :

22 La durée de vie des mesures déployées
23 dans le cadre de ce programme est
24 évaluée à 7 ans en moyenne.

25 Alors, est-ce qu'on doit comprendre que le

1 Distributeur entend empêcher les bénéficiaires du
2 programme Charges interruptibles résidentielles de
3 tout accès aux options de tarification dynamique
4 sur la durée de sept ans du programme, soit la
5 durée des mesures du programme ayant servi à
6 évaluer la rentabilité du programme?

7 Mme ANITA TRAVIESO :

8 R. En fait, on est présentement en conception et en
9 développement de ce programme-là. Donc, c'est
10 certain qu'on va mettre en place des... soit des
11 engagements et/ou des contrats avec les clients qui
12 vont adhérer à cette option-là de charges
13 interruptibles pour éviter ou pour s'assurer que la
14 durée de vie de sept ans soit présente, en tout
15 cas, que les équipements soient présents pendant
16 sept ans.

17 Q. [161] O.K. Mais, les gens qui bénéficient du
18 programme de charges interruptibles, vous nous
19 dites qu'ils ne pourront pas actuellement, est-ce
20 que je comprends, bénéficié de la tarification
21 dynamique, est-ce que c'est exact?

22 R. Bien, en fait, effectivement parce qu'on va...
23 comme je dis, on n'a pas finalisé les modalités de
24 ce programme, mais si on compense les clients d'une
25 façon ou d'une autre avec ce programme-là pour un

1 effacement, bien on ne peut pas le compenser pour
2 le même effacement, ce serait du double comptage.

3 Q. **[162]** O.K. Donc, pour l'instant... Mais, est-ce que
4 dans les années qui vont venir vous pourriez leur
5 permettre d'accéder aussi à la tarification
6 dynamique? Est-ce que c'est une possibilité?

7 R. En fait, on pense que ça va rejoindre un autre type
8 de clientèles. Encore une fois, c'est pour donner
9 un bouquet d'offres potentielles, mais c'est les
10 mêmes effacements, en tout cas, c'est durant... ça
11 vise la même période.

12 Donc, on ne pense pas pouvoir, pour le
13 moment en tout cas, on n'envisage pas la
14 possibilité d'être... de pouvoir participer aux
15 deux options, soit à une option tarifaire et aussi
16 à ce programme-là, donc ça va être au choix du
17 client.

18 Q. **[163]** Et est-ce que vous pouvez expliquer comment
19 le Distributeur va pouvoir appliquer en pratique un
20 tel contrôle? De s'assurer que les gens qui sont au
21 programmes de charges interruptibles résidentielles
22 ne profitent pas également de la tarification
23 dynamique compte tenu notamment des changements
24 d'abonnés à une même adresse puisque c'est sur une
25 durée mettons de, je ne sais pas, de sept ans, là,

1 si quelqu'un...

2 Si on investit dans certains équipements
3 puis qu'il y a des changements d'abonnés à la même
4 adresse, comment vous allez vous assurer qu'un
5 client ne bénéficie pas des deux?

6 R. Comme je vous dis, on n'a pas finalisé le tout,
7 donc je ne peux pas vraiment rentrer dans... je
8 n'ai pas l'information précise. Mais, c'est sûr
9 qu'il y a des équipements qui sont... on a des
10 moyens. Ma collègue va expliquer un petit peu plus,
11 mais au niveau de l'équipement, c'est sûr que si un
12 équipement est en place dans une maison puis il y a
13 un déménagement, on peut présumer que cet
14 équipement va demeurer en place de toute façon et
15 donc il va continuer à faire les effets. Il y aura
16 différents mécanismes qu'on va mettre en place pour
17 justement garantir la rentabilité de ce programme.

18 Q. **[164]** Est-ce que vous êtes en mesure de commenter
19 l'intérêt des participants au programme de Charges
20 interruptibles résidentielles, à laisser le
21 Distributeur télécommander leurs appareils, mais
22 sans avoir accès aux options de tarification
23 dynamiques?

24 (12 h 16)

25 R. Comme j'ai mentionné tout à l'heure, on pense

1 vraiment que les offres ou ce sont trois moyens
2 différents qu'on va mettre à la disposition de nos
3 clients, donc la CPC, le tarif et aussi les charges
4 interruptibles résidentielles. On pense vraiment
5 que ça va chercher des segments de clients qui sont
6 différents. Par exemple, en gestion de
7 l'interruption résidentielle, on pense mieux cibler
8 les gens qui ne veulent pas changer, ils ne veulent
9 pas faire des gestes comportementaux, ils veulent
10 laisser le contrôle du thermostat, par exemple,
11 notamment à Hydro-Québec ou à... Alors donc, c'est
12 pas des... c'est des... c'est pas un segment de
13 clients qui veulent faire des gestes, ils veulent
14 qu'on le fasse, ils font confiance à Hydro pour
15 agir et interagir avec leurs thermostats.

16 Et inversement, si on prend le crédit, par
17 exemple, si c'est des clients qui n'ont pas besoin
18 d'équipements, ils vont juste appliquer des gestes
19 comportementaux notamment.

20 Q. **[165]** Pour le programme de charges interruptibles
21 résidentielles, est-ce que le programme consiste
22 juste à subventionner les achats d'équipements ou
23 vous comptez rémunérer également le client pour
24 l'effacement?

25

1 Mme ANITA TRAVIESO :

2 R. Ce qu'on a présenté ici c'est vraiment rémunérer,
3 donner la valeur à des équipements, donc, ça serait
4 de donner un petit coup de pouce aux personnes qui
5 n'ont pas de thermostat contrôlable, intelligent.
6 Donc, faire avancer ce marché-là, on constate que
7 pas tous les clients possèdent les équipements
8 requis pour... pour faire la gestion de la pointe,
9 donc, c'est pour amener ces clients à acquérir un
10 équipement leur permettant d'en faire.

11 Q. **[166]** Est-ce que vous pouvez élaborer sur la
12 possibilité de pouvoir combiner le programme
13 charges interruptibles résidentielles aux options
14 de tarification dynamique en veillant à ce que la
15 somme de l'aide financière octroyée dans le cadre
16 du projet et les avantages associés à la
17 tarification dynamique restent rentables par
18 rapport à la valeur de l'effacement de puissance?

19 M. DAVE RHÉAUME :

20 R. Peut-être on va juste s'assurer d'y répondre là. On
21 est d'avis qu'autant au niveau de la tarification
22 dynamique qu'au niveau d'un programme
23 d'interruptibles résidentielles, on est capable de
24 façon isolée, pas en combinant les deux, d'aller
25 chercher l'intérêt de la clientèle. C'est des

1 marchés différents, des types de consommateurs qui
2 sont à la recherche d'un incitatif différent. Donc,
3 de façon simplifiée, on a un type de client qui
4 cherche une économie, qui est prêt à faire des
5 efforts au niveau comportemental, puis on a un
6 autre type de client qui est attiré, on va dire,
7 par l'aspect un peu plus « life style », les outils
8 technologiques, qui est content d'avoir l'outil
9 technologique et qui ne cherche pas une économie
10 subséquente.

11 On l'a répété à maintes reprises mais
12 évidemment, le plan c'est de faire... au niveau de
13 la tarification dynamique de faire une reddition de
14 comptes auprès de la Régie de l'énergie.

15 Si on arrive à la conclusion en effet que
16 les clients, ils ne font pas les... ils ne
17 modifient pas leur comportement de la façon
18 attendue puis qu'on se dit : « O.K., ça leur
19 prendrait des équipements en plus », bien,
20 évidemment, dans ce cas-là, on verra à se dire :
21 « O.K. Bien, est-ce qu'il faut combiner une offre
22 de tarification dynamique à des équipements? »
23 Peut-être qu'éventuellement, on sera forcé d'en
24 arriver là mais pour l'instant, sur la base autant
25 des consultations qu'on fait avec les clients à

1 tarification dynamique que ce qu'on voit dans le
2 marché au niveau des technologies, on pense que ça
3 ne sera pas nécessaire d'aller avec cette offre-là
4 combinée.

5 Q. **[167]** Merci. Ça met fin à mes questions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Maître de Repentigny. Alors, nous allons
8 prendre notre pause lunch bien méritée. De retour à
9 treize heures trente (13 h 30) et on va terminer
10 avec les questions de la Formation. Alors, bon
11 lunch.

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 (13 h 31)

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Cadrin, on m'a dit que vous aviez une
18 question en lien avec l'engagement numéro 10, je
19 crois.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

21 Q. **[168]** Avec l'engagement numéro 10 qu'on a fait...
22 qu'on a projeté à l'écran présentement. Peut-être
23 l'amener au tableau, Madame la Greffière, s'il vous
24 plaît, en vous remerciant. Avec votre permission,
25 quelques questions de compréhension en lien avec le

1 bilan fourni. Peut-être le descendre encore un
2 petit coup. D'accord. Ça va être bon.

3 Alors je me permets de revenir avec
4 quelques questions très courtes, là, sur le bilan
5 que vous avez fourni en engagement numéro 10, dont
6 on a pris connaissance tout à l'heure. La pièce
7 B-0146, me dit-on. Vous aviez mentionné hier, sauf
8 erreur, là, que ABI était la raison ou est-ce que
9 c'est la seule raison des modifications au bilan de
10 puissance? Pour la mise à jour dont on parle puis
11 qu'on voit à l'écran en ce moment.

12 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

13 R. Au niveau de la demande c'est la principale raison.

14 Q. **[169]** Est-ce que vous êtes capable de la chiffrer,
15 là, en termes de puissance, ça représente combien
16 en mégawatts?

17 R. De mémoire, on parle autour de quatre cents
18 mégawatts (400 MW) ça fait qu'il y a des effets
19 inverses, là, dans différents secteurs,
20 résidentiel, commercial, industriel, qui composent
21 le delta du quatre cents mégawatts (400 MW), là.
22 Parce que, dans le fond, par rapport à l'état
23 d'avancement, je crois que l'écart total est de
24 deux cent soixante-quatre mégawatts (264 MW) et si
25 ABI est responsable d'environ quatre cents

1 (400 MW), bien le delta c'est les autres secteurs.

2 Q. [170] Je vous remercie pour cette précision-là. Je
3 comprends... j'en déduis que les autres secteurs
4 augmentent essentiellement.

5 R. Exactement.

6 Q. [171] Évidemment. D'accord. Question également
7 pour... toujours avec ABI. Quelles sont vos
8 hypothèses, là, que vous avez prises où vous que
9 vous avez mises de l'avant pour... quant à la fin
10 du « lock out », je comprends que c'est ça la
11 problématique qui, essentiellement, vient modifier
12 votre ajustement, vient faire votre ajustement au
13 bilan.

14 R. Bien ici, c'était juste requis de se positionner
15 sur le bilan en puissance, là, ça fait que là
16 présentement ils sont illustrés au bilan comme ils
17 consomment à l'heure actuelle, là, ça veut dire
18 avec la réduction des cuves qu'on observe au niveau
19 du réel, là, ça fait qu'on maintient le
20 positionnement du « lock out » actuel pour la
21 pointe qui vient.

22 Q. [172] Donc, pour l'hiver qui s'en vient au complet,
23 dans le fond, là. Hiver deux mille dix-neuf (2019),
24 là, j'entends.

25 R. Bien comme je vous dis, là, on n'a pas de prévision

1 en énergie, là. Ici, il est question du bilan en
2 puissance, ça fait que pour la pointe, en effet,
3 c'est maintenu au niveau du « lock out ».

4 Q. **[173]** D'accord. Vous parlez au niveau de l'énergie.
5 Est-ce qu'il y a des besoins à la baisse en
6 énergie? Je présume que oui, là, qui résultent de
7 ça pour deux mille dix-neuf (2019)? Pour janvier,
8 février, possiblement mars deux mille dix-neuf
9 (2019).

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Juste un petit instant. On nous avait demandé un
12 bilan en puissance, on permet des questions, là on
13 nous demande l'équivalent en énergie. Jusqu'où ça
14 va s'arrêter tout ça, là? On est quand même en fin
15 de processus.

16 Me STEVE CADRIN :

17 Ça va s'arrêter là.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Bien je m'objecterai avant que ça s'arrête, on va
20 l'arrêter juste un petit peu en avant.

21 Me STEVE CADRIN :

22 Vous avez répondu à votre question. Alors, ça
23 s'arrêterait à l'impact en énergie, là, pour
24 l'hiver qui arrive dans nos tarifs. Alors pas
25 l'impact dans les tarifs, mais l'impact en énergie

1 tout court. Si on a la réponse avec un ordre de
2 grandeur, là, c'est tout ce que je demande, je ne
3 veux pas avoir de précision parfaite, là.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bon, si vous avez un ordre de grandeur.

6 M. FRÉDÉRIC AUCOIN :

7 R. Pour qu'est-ce qui est de ABI, en effet, là, ça
8 pourrait sûrement amener des besoins à la baisse.
9 J'aurais tendance à chiffrer, là, peut-être un
10 térawattheure (1 TWh). Par contre, qu'est-ce qu'il
11 faut faire attention c'est qu'il y a plein d'autres
12 éléments, là, qui peuvent aller dans l'autre sens.
13 Si on peut juste penser, là, aux contrats spéciaux,
14 Alcan, son hydraulicité, il y a des choses, là, qui
15 ont quand même bougé depuis, là, ça fait que
16 qu'est-ce que je peux juste vous dire c'est que si
17 vous isolez ABI comme élément, c'est peut-être une
18 erreur, là, au niveau de l'énergie parce qu'il y a
19 d'autres éléments à prendre en compte. Comme je
20 vous dis, on pense que vu d'aujourd'hui, malgré le
21 fait que le « lock out » se poursuit, il y a
22 d'autres éléments qui nous font penser que
23 finalement notre prévision est toujours adéquate,
24 là, pour le dossier... pour le dossier tarifaire.

25

1 Me STEVE CADRIN :

2 Q. [174] Merci, ça complète pour les questions
3 complémentaires. Merci beaucoup.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait. Merci, Maître Cadrin. Alors nous allons
6 poursuivre.

7 (13 h 36)

8 Madame Sylvie Durand pour la formation.

9 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Q. [175] Oui. Bonjour aux membres du panel numéro 3,
12 mesdames et messieurs. J'ai des questions qui sont
13 plutôt de nature générale. J'ai bien compris de
14 l'allocation du président en début d'audience qui
15 mentionnait l'importance de gérer les besoins en
16 puissance. Et puis je remarque que dans votre
17 bouquet de tarifs, il y a de plus en plus de tarifs
18 de gestion de la puissance auxquels s'ajoute la
19 tarification dynamique. Et je constate aussi que,
20 dans ces tarifs-là, il y a des prix qui sont
21 différents. Il y a des moments de la journée... il
22 y a des moments donnés qui sont différents. Il y a
23 des tarifs qui sont autorisés à consommer la fin de
24 semaine, tandis que d'autres non. Il y a toutes
25 sortes de modalités qui sont différentes. Puis

1 c'est sûr que, pour calibrer ou définir ces
2 modalités-là, c'est important de faire le lien avec
3 le plan d'appro ou faire le lien avec les besoins
4 en puissance et, évidemment, de faire le lien avec
5 les coûts évités. Et c'est d'autant plus important
6 que, maintenant, il y a plusieurs tarifs. Je ne
7 sais pas si vous partagez cet...

8 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

9 R. Oui, on partage ce que vous dites. Puis c'est vrai,
10 oui, pour les tarifs et les programmes.

11 Q. **[176]** Et puis à titre d'exemple, je vois, comme par
12 exemple en tarification dynamique, il y a le... il
13 y en a un qui peut ne pas s'effacer la fin de
14 semaine, qui est la TPC. Puis j'aimerais juste
15 essayer de comprendre comment ça fonctionne en même
16 temps, soit au niveau du plan d'appro ou au niveau
17 du bilan en puissance. Comment vous prenez en
18 compte l'effacement ou le coût évité associé à
19 l'effacement d'un client qui, par exemple, ne
20 s'efface pas la fin de semaine alors que la pointe
21 puisse survenir une journée de fin de semaine?

22 Mme STÉPHANIE GIAUME :

23 R. Je vais peut-être faire un... remettre les choses
24 un petit peu dans sa globalité puis faire un petit
25 peu le lien entre le bilan, les coûts évités puis

1 les besoins du Distributeur. Donc, le bilan en
2 puissance, en fait, présente donc la situation de
3 nos besoins en puissance. Puis on voit qu'on a des
4 besoins qui, sur un horizon quand même assez
5 proche, d'ici quatre ans, on a des besoins de long
6 terme avec des besoins récurrents, de longue
7 période, donc on va avoir besoin d'un
8 approvisionnement à long terme. Puis, non pas comme
9 à court terme, mais un espèce de coussin, qu'on
10 fait référence... Parce qu'il faut bien comprendre,
11 le marché de court terme, c'est plus un petit
12 coussin pour pouvoir équilibrer, ajuster en fin
13 d'année, en début d'hiver si vous voulez,
14 l'équilibre offre-demande.

15 Par contre, quand on a des besoins beaucoup
16 plus récurrents, puis là on voit qu'ils sont là
17 depuis plusieurs années, donc l'objectif, c'est de
18 diversifier nos approvisionnements, notre type
19 d'approvisionnements, d'abord un portefeuille
20 diversifié, que ce soit avec la tarification
21 dynamique, que ce soit avec les programmes de
22 gestion, les programmes de GDP. Puis l'ensemble de
23 ce portefeuille permet de couvrir une clientèle
24 plus large avec différentes modalités.

25 Après, au niveau des moyens de gestion, il

1 faut distinguer un petit peu. Bien, là, par
2 exemple, la tarification dynamique est directement
3 prise en compte dans la prévision de la demande.
4 Donc, les modalités sont ce qu'elles sont. Par
5 contre, elles ont... Les modalités, oui, font
6 référence au bilan, mais sont plus d'ordre
7 commercial.

8 Dans des moyens de gestion inscrits au
9 bilan, les modalités vont permettre de - comment je
10 pourrais dire ça - de contribuer à la pointe
11 permettant de respecter le critère de fiabilité.
12 C'est-à-dire que notre bilan, au-delà, bien, des
13 besoins, on doit aussi respecter un critère de
14 fiabilité, critère qu'on dépose chaque année à la
15 Régie, qu'on dépose au NPCC. Donc, on doit se doter
16 de l'ensemble des moyens pour satisfaire les
17 besoins en pointe.

18 (13 h 41)

19 Donc, certaines des modalités nous
20 permettent, par exemple, pour la GDP d'identifier
21 une réserve, on va pouvoir... afin de pouvoir
22 considérer le moyen ferme. En fait, on va appliquer
23 comme un coussin sur une moyenne gestion. Donc, les
24 modalités vont permettre... si elles sont
25 restrictives, on va avoir besoin... on va avoir

1 besoin d'une réserve supplémentaire, si elles sont
2 plus flexibles, on va pouvoir y avoir accès plus
3 souvent puis on va considérer que ce moyen est
4 « plus ferme » entre guillemets. Donc, ça c'est un
5 premier point pour le contexte au niveau du bilan.

6 Q. [177] Juste pour bien vous comprendre c'est donc
7 dire que, par exemple, un tarif de gestion de
8 pointe pour lequel les clients peuvent consommer la
9 fin de semaine, vous... je ne sais pas comment dire
10 ça là mais c'est pour un kilowattheure (1 kW), pour
11 un tarif qui a l'obligation de s'effacer versus un
12 kilowattheure (1 kWh) qui n'a pas l'obligation de
13 s'effacer, vous n'afficherez pas le même bilan en
14 puissance, c'est-à-dire qu'il va y avoir comme un
15 espèce... je ne sais pas dire là, un facteur de...

16 R. Bien, si vous voulez, pour illustrer, bien là, pour
17 l'instant, bien là, la tarification dynamique est
18 dans la prévision de la demande mais si on
19 illustre, je vous donne un exemple, admettons que
20 la tarification dynamique est un moyen dans les
21 moyens de gestion en puissance, bien,
22 effectivement, les modalités auraient un impact
23 sur, on va dire, la fermeté du produit. Plus elles
24 sont... plus elles sont restrictives, plus il va
25 falloir prévoir un coussin qu'on va appliquer dans

1 notre... dans notre réserve, si vous voulez, pour
2 raffermir le produit. Plus elles sont flexibles,
3 bien, plus ce coussin-là a besoin d'être... d'être
4 élevé, on va dire, d'être...

5 Q. [178] Et donc, est-ce que ça, ça pourrait être
6 capté à travers les coûts évités dont vous proposez
7 de calculer maintenant pour les cent (100) heures?
8 Est-ce que vous pouvez avoir des coûts évités pour
9 les cent (100) heures pour des tarifs qui...

10 R. Non. En fait, c'est ça, c'est que ça n'a pas
11 vraiment... ça n'a pas vraiment rapport en fait
12 dans le sens où le coût évité va représenter la
13 valeur de l'approvisionnement. C'est-à-dire que
14 comme je disais, si on a des besoins de long terme
15 récurrents, on va avoir recours à un
16 approvisionnement de long terme qui va répondre aux
17 caractéristiques des besoins en question puis on va
18 appliquer une valeur à cet approvisionnement puis
19 là, ça va être la valeur d'un coût évité de long
20 terme. Donc, la valeur d'un coût évité de long
21 terme, celle qu'on connaît, qui est encore
22 pertinente aujourd'hui, c'est notre dernier appel
23 d'offre, c'est le cent six (106), là, je parle en
24 dollars de deux mille quinze (2015), mais je parle
25 de cent douze (112) en dollars d'aujourd'hui. Donc,

1 en fait, ça serait la valeur d'un kilowatt (1kW) à
2 approvisionner pour un approvisionnement de long
3 terme.

4 Q. **[179]** O.K., mais continuons sur ça. C'est comme...
5 c'est donc dire que, par exemple, prenons un
6 kilowatt (1 kW) de la tarification dynamique qui
7 serait effacé, un qui serait... qui serait obligé
8 de s'effacer la fin de semaine puis l'autre qui ne
9 serait pas obligé de s'effacer la fin de semaine,
10 c'est donc dire que si la pointe survient une fin
11 de semaine, vous êtes obligés d'aller contracter
12 l'outil pour le client, par exemple, qui serait en
13 tarification dynamique, qui n'a pas l'obligation de
14 s'effacer la fin de semaine. Je ne sais pas si
15 vous... Je me demande comment vous faites pour
16 moduler, disons, le coût évité entre un client qui
17 a l'obligation de s'effacer puis un autre qui ne
18 l'a pas.

19 R. Bien, je pense que là, il y a peut-être une
20 distinction à faire avec la gestion de court terme
21 mais est-ce que là, vous êtes plutôt sur... Je peux
22 demander de préciser un petit peu plus davantage...

23 Q. **[180]** Oui.

24 R. ... pour que je puisse vous répondre de manière
25 plus pertinente?

1 Q. [181] Bien, en fait, peut-être pas tout élucider ça
2 maintenant mais ce que je vois c'est tenant compte
3 de l'ensemble de ces considérations et modalités-là
4 qui sont toutes reliées finalement à la gestion de
5 la puissance, que ce soit au niveau des besoins ou
6 des outils, c'est important de faire le lien, il me
7 semble, entre chacune des modalités versus ça
8 réfère à quel lien avec le bilan en puissance ou le
9 plan d'approvisionnement?

10 (13 h 46)

11 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

12 R. Je peux peut-être m'essayer. On parle du coût évité
13 qu'on a utilisé. Je vais vous parler de la
14 tarification dynamique comme balise en fait, le
15 cent douze dollars (112 \$). Ensuite, au niveau
16 tarifaire, là on a des considérations commerciales.
17 Donc, on veut des offres qui soient intéressantes
18 pour les clients. De facturer au tarif de pointe
19 critique à un dollar (1 \$), on trouvait que c'était
20 exagéré de donner le plein un dollar (1 \$) ou
21 l'équivalent du cent douze dollars (112 \$) là.
22 Donc, on a eu des discussions en groupes de
23 discussions donc par rapport aux cinquante sous
24 (0,50 \$) et c'était quelque chose que les gens
25 trouvaient quand même intéressant. Puis comme on

1 vous l'a dit, ça donnait quand même un signal
2 contrasté là, où les gens pouvaient aller, avoir
3 quelque chose au niveau des heures hors pointe.

4 Ceci dit, par la suite, c'est des
5 considérations qui nous ont emmenés à dire que pour
6 le crédit... Donc là, justement, les heures de fins
7 de semaine pourraient être incluses. L'idée,
8 c'était de dire que compte tenu que cette offre-là
9 permet aux clients de... admettons, est moins
10 risquée finalement, donc pourrait permettre, avec
11 des heures supplémentaires en fins de semaine, de
12 lui permettre de faire des économies
13 additionnelles, donc on l'a adaptée de cette
14 manière-là justement, commercialement pour pouvoir
15 permettre aux clients d'avoir des économies
16 additionnelles. Ceci dit, c'est arrivé dans le
17 passé des pointes quand même importantes la fin de
18 semaine. Donc... Mais là, je pourrais laisser mon
19 collègue en parler, mais il y a quand même... Pour
20 nous, ça a une valeur là que certains clients
21 puissent s'effacer la fin de semaine.

22 Mme STÉPHANIE GIAUME :

23 R. Excusez-moi. Juste compléter, c'est ça, tarif/coût
24 évité, il faut bien comprendre que le coût évité
25 est comme une balise, c'est la marge de manoeuvre

1 qu'on peut avoir. Le tarif est fixé, si vous
2 voulez, n'est pas fixé directement à partir du coût
3 évité, c'est comme... On pourrait aller jusque là,
4 mais il y a une valeur commerciale à cette prime-là
5 qui n'est pas forcément, qui n'est pas directement
6 liée avec le coût évité. Le coût évité va
7 représenter quelle est la valeur d'un
8 approvisionnement qu'on évite. Et si... Pour
9 revenir là-dessus, si on le retarde à chaque année,
10 c'est qu'on l'a évité. Donc, ce n'est pas... On
11 s'entend que c'est...

12 Q. **[182]** Oui... Non. Ça, je comprends bien qu'il y a
13 toutes sortes de considérations qui peuvent faire
14 en sorte que les tarifs soient différents des
15 coûts, que les coûts évités c'est un guide parmi
16 tant d'autres. Ça, je comprends ça, mais moi, je
17 suis vraiment juste à l'étape préliminaire. Quand
18 on dit : « C'est un coût évité parce qu'on évite
19 d'acheter un kilowatt (kW) en puissance. C'est sûr
20 que... En fait, la question simple c'est : « Pour
21 un client qui a l'obligation de s'effacer la fin de
22 semaine versus un client qui n'a pas cette
23 obligation-là, les gens des approvisionnements...
24 Bon. C'est peut-être ce que vous appelez un
25 coussin, mais dans un cas c'est comme une garantie

1 que le client va s'effacer, tandis que dans l'autre
2 cas, bien, ce n'est pas une garantie?

3 R. Bien ça, ça va être capté dans notre taux de
4 réserve, c'est ce que je vous disais.

5 Q. **[183]** C'est ça.

6 R. Ça va être... Ça va venir se rajouter au taux de
7 réserve en puissance.

8 Q. **[184]** Et donc, ça n'a pas la même valeur?

9 R. Tout à fait.

10 Q. **[185]** O.K. Et ça, est-ce que ça va être pris en
11 compte dans vos... Donc, en fait, c'est le calcul
12 de la réserve, serait-il pris en compte dans les
13 coûts évités?

14 R. Euh... Excusez-moi. On a perdu le fil, est-ce que
15 vous pouvez répéter votre question, s'il vous
16 plaît?

17 Q. **[186]** En fait, dans la mesure où le taux de
18 réserve, si je comprends bien là d'un client qui
19 n'a pas l'obligation de s'effacer la fin de
20 semaine, a pour conséquence de créer une réserve
21 plus grande. Est-ce que les coûts évités... Donc,
22 vous avez parlé que vous seriez prête à calculer
23 des coûts évités sur cent (100) heures, trois cents
24 (300) heures ou en tout cas, un nombre d'heures
25 différent, est-ce que cet impact-là sur la réserve

1 serait pris en compte?

2 (13 h 51)

3 R. Excusez-moi parce que là, vous me parlez de coût
4 évitée en énergie?

5 Q. **[187]** Non, en puissance.

6 R. Bien parce qu'il faut différencier... parce que là
7 vous me dites le coût évité sur cent heures
8 (100 h), deux cents heures (200 h). Là, quand on
9 regarde, on regarde un produit de puissance.

10 Q. **[188]** Oui.

11 R. O.K. Qui est là juste à la fin. Mais effectivement,
12 si on l'appelle pendant plusieurs heures ça devient
13 de l'énergie, mais quand... quand on regarde un
14 produit comme ça, on va regarder que le produit en
15 puissance. On ne va pas lui appliquer... en plani,
16 si je comprends bien, dans la planification de
17 court terme ou dans le réel, on va tirer de la
18 puissance, on va tirer de l'énergie au besoin. Mais
19 on s'entend que dans le bilan en puissance, on ne
20 considère que le produit de puissance, on ne
21 considère pas si on l'appelle. Il n'y a pas de
22 notion de coût évité pendant cent heures (100 h),
23 trois cents heures (300 h) ou... c'est... ça, ça
24 fait davantage... ça fait référence en fait, quand
25 on parlait des coûts évités sur un certain nombre

1 d'heures, ça fait référence à notre coût évité en
2 énergie durant les heures de forte charge. Bien
3 peut-être que mon...

4 Q. [189] O.K. Bon.

5 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

6 R. Peut-être juste rassurer, là. Dans le fond, dans
7 nos coûts évités, là, au besoin, on en tient compte
8 des niveaux de réserve différents associés aux
9 différentes analyses économiques. C'est plus qu'ici
10 mettons, comme... je ne sais pas, là, dans la
11 tarification dynamique où qu'on rémunère à
12 cinquante dollars du kilowatt (50 \$/kW), on n'a pas
13 vraiment la nécessité d'amener la notion de réserve
14 parce que de toute façon on est très bas par
15 rapport aux coûts évités de long terme en
16 puissance. Ça fait que je pense que chaque cas est
17 pris au cas le cas, puis s'il y a une pertinence
18 d'amener le pourcentage de réserve dans l'analyse
19 économique, il sera fait. C'est juste que c'est pas
20 dans tous les cas où que vraiment le taux de
21 réserve devient un facteur. T'sais, comme...
22 t'sais, pour la notion de fin de semaine, semaine,
23 t'sais, le pourcentage de réserve est impacté de
24 façon très peu significative. Même s'il arrive
25 certains moments où que, en effet, il y a des

1 pointes importantes la fin de semaine, mais quand
2 on les simule dans les bilans en puissance, il n'y
3 a pas un si gros impact, là, au bout du compte.
4 Mais c'est des choses qui sont prises en compte au
5 besoin, là, dans les analyses économiques.

6 Q. [190] O.K. Merci. O.K. Une autre question sur un
7 sujet qui n'a pas... qui n'a pas été abordé dans
8 votre panel. Mais j'aimerais ça vous entendre, bon,
9 c'est sûr qu'au Québec la température a un impact
10 important sur les niveaux de consommation et donc,
11 sur les revenus. Et puis en fait, c'est que
12 j'aimerais ça vous entendre sur... bon, en fait il
13 y a des comptes de nivellement de la température,
14 qui permettent un peu de lisser les impacts de la
15 température pour essayer de minimiser les
16 variations de tarifs. Ça fait que j'aimerais ça
17 vous entendre sur : est-ce que vous trouvez que...
18 voyons, comment j'avais... sur... voyons. Sur
19 l'importance de neutraliser l'effet associé à la
20 température par rapport à la stabilité tarifaire,
21 là, qu'on voit à chaque année. Juste vous entendre,
22 ces deux éléments-là.

23 R. Je veux juste bien comprendre. Ici, est-ce qu'on
24 parle de l'effet de la température sur les revenus
25 ou sur les coûts d'approvisionnement? Je veux juste

1 m'assurer...

2 Q. [191] Ah bon. En fait, je faisais plus référence au
3 compte de nivellement de la température parce que,
4 outre les conventions comptables, là, il y a une
5 demande dans le présent dossier tarifaire, là, de
6 modifier le compte, de l'amortir sur deux ans
7 plutôt que sur cinq ans. C'est sûr qu'il y a des
8 considérations comptables, mais outre ces
9 considérations comptables-là, j'aimerais vous
10 entendre sur... c'est ça, l'impact que ça pourrait
11 avoir sur les variations tarifaires d'une année à
12 l'autre, du compte de nivellement de la
13 température.

14 M. DAVE RHÉAUME :

15 R. Peut-être un début de réponse, puis hésitez pas si
16 c'est pas l'angle... la portion que vous souhaitez
17 qui soit couverte dans notre réponse. Je pense que
18 la prémisse de base avec laquelle le Distributeur
19 débute, c'est qu'il est adéquat et équitable, dans
20 la relation entre le Distributeur et la clientèle,
21 de neutraliser l'impact sur les rendements liés à
22 la température. Donc, pour nous, le maintien de la
23 méthode de normalisation de la température, c'est
24 essentiel.

25 (13 h 56)

1 On le sait que dans une année froide, de la façon dont
2 les tarifs sont établis sur la base d'une année
3 normale. Donc, forcément, s'il n'y avait pas un tel
4 mécanisme, à la fin des années froides, le
5 Distributeur se retrouverait à réaliser un rendement,
6 je vais dire, déraisonnablement élevé, alors qu'à la
7 fin des années chaudes, on se retrouverait à réaliser
8 un rendement déraisonnablement bas, qui s'éloignerait
9 des taux de rendement raisonnables que la Régie
10 détermine elle-même.

11 Donc, dans le... je dirais, dans le respect
12 du pacte réglementaire et de l'équité, évidemment
13 la température est hautement hors du contrôle du
14 Distributeur et n'est pas non plus la
15 responsabilité de la clientèle, je pense que c'est
16 quelque chose qui fonctionne depuis des années qui
17 est utilisé pour de nombreux distributeurs en
18 Amérique du Nord. Puis ça, c'est quelque chose
19 qu'on cherche à conserver.

20 En ce qui a trait à la période sur laquelle
21 on le récupère, bien vous l'avez mentionné dans
22 votre question. C'est certain qu'on cherche à
23 établir un équilibre entre la stabilité tarifaire
24 et, dans ce cas-ci, le respect de certaines normes
25 comptables.

1 Comme monsieur Filion l'a annoncé dans son
2 témoignage, c'est certain que, pour nous, la
3 demande de modification qu'on fait pour récupérer
4 ce compte de normalisation là sur une période plus
5 courte, ça ne nous soustrait pas de notre
6 engagement corporatif à faire des hausses
7 tarifaires à chaque année qui sont égales ou
8 inférieures à l'inflation, dans un premier temps.

9 Et comme on l'a aussi indiqué dans nos
10 réponses aux demandes de renseignements, si jamais
11 on se retrouvait dans une situation où par exemple
12 on avait une année ou une série de deux, trois
13 années... deux années consécutives anormalement
14 chaudes, de sorte qu'il y avait des sommes
15 importantes à récupérer, bien on a indiqué qu'on
16 peut imaginer aussi des scénarios où on demanderait
17 un traitement différent de ce compte-là, ce qui
18 revient à dire de le récupérer sur une période
19 peut-être un peu plus longue si on arrivait à la
20 conclusion que ça pouvait générer un choc tarifaire
21 à la hausse, déraisonnable pour la clientèle.

22 Donc, c'est une longue réponse, là, puis
23 n'hésitez pas si ça ne couvre pas ce que vous avez
24 en tête, mais de notre point de vue, ce compte-là
25 est absolument essentiel pour conserver l'équilibre

1 de ce que j'appellerais la raisonnabilité des
2 tarifs qui nous permet de récupérer nos coûts et,
3 aux clients, de payer un tarif qui est juste et
4 raisonnable.

5 En même temps, bien qu'on propose un
6 traitement... une récupération accéléré, on pense
7 qu'on peut travailler avec la Régie dans les
8 prochaines années, en combinaison avec notre
9 objectif des hausses tarifaires sur l'inflation
10 pour éviter les chocs tarifaires.

11 Q. **[192]** Merci. Ça répond.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Q. **[193]** Alors, bonjour à vous tous et toutes. J'ai
14 deux séries de questions, en fait, deux questions,
15 une qui porte sur la cryptomonnaie, l'industrie de
16 la cryptomonnaie, et la seconde sur les audits au
17 Nunavik. Je vais commencer avec la cryptomonnaie vu
18 que, Monsieur Rhéaume, vous étiez présent dans le
19 dossier, à la toute fin. Je crois que c'était votre
20 premier dossier chez Hydro-Québec, si je me
21 rappelle bien.

22 M. DAVE RHÉAUME :

23 R. Deuxième, ça a été un gros...

24 Q. **[194]** Deuxième. Bon. Très bien.

25 R. ... premier trois mois.

1 Q. [195] Ça a été un gros premier trois mois. Et là
2 j'essayais de bien saisir la question de la
3 prévision des ventes. Et vous vous souvenez que le
4 dossier est parti avec les fameux trois mots : dix-
5 huit mille mégawatts (18 000 MW) soudains,
6 immédiats et il y en a un troisième là, inattendus.
7 Oui. C'est ça. Alors, si vous recherchez sur Google
8 les trois mots, ça sort automatique.

9 Et là je regardais dans la prévision des
10 ventes et sur les deux cent cinquante-huit...
11 pardon, cent cinquante-huit (158) qui avaient été
12 reconnus comme demandes existantes ou projets
13 existants au mois de juillet, vous en retenez cent
14 dix (110) dans la prévision des ventes. Et sur
15 le... bon, je comprends que sur la possibilité
16 d'avoir un appel de propositions ultérieurement
17 suite à une décision de la Régie, si elle devait
18 arriver à cette proposition-là, vous ne voulez pas
19 vous prononcer sur un potentiel de prévision de
20 ventes.

21 Toutefois, sur le volet municipal et là je
22 me questionnais, vous accordez zéro en prévision de
23 ventes sur le volet municipal, puis dans les
24 réponses aux demandes de renseignements, vous
25 indiquez... je dis « vous » là, mais vous Hydro,

1 vous Hydro, je cherchais votre nom, mais... Oui, ça
2 va. Aucoin. Oui. Non, non, mais j'avais retenu par
3 sa position... Oui.

4 (14 h 01)

5 Alors, je regarde les deux extrêmes et je
6 me disais zéro sur deux cent dix (210). Et je suis
7 allé revoir les notes sténographiques, entre
8 autres, CPU One, vous vous souvenez CPU One disait
9 que, au mois de novembre, qu'il y avait une
10 trentaine d'ouvriers sur le terrain, qu'il y avait
11 un million (1 M\$) d'investis et tout était mis en
12 oeuvre pour opérer un projet de douze virgule cinq
13 mégawatts (12,5 MW) et le maire de Baie Comeau est
14 venu expliquer que oui, que ça allait bien puis ils
15 vont continuer, etc.

16 J'ai l'autre projet aussi qui était CÉTAC
17 qui était tellement en opération qu'ils sont
18 poursuivis par la CPTAQ parce qu'ils se posaient la
19 question : est-ce que c'est une activité agricole
20 ou non? Et eux autres, on vire autour de dix
21 mégawatts (10 MW) et ils se trouvent dans un réseau
22 municipal également, plus particulièrement de la
23 Coopérative.

24 Il y a d'autres projets comme ça, si je me
25 rappelle bien, qui étaient bien avancés, il y avait

1 de l'argent déjà d'investi et des ordinateurs qui
2 tournaient. Alors, dix-huit mille mégawatts
3 (18 000 MW) puis on accouche d'une prévision de
4 cent dix (110), qu'est-ce qui est arrivé?
5 Comment... Pouvez-vous m'expliquer pourquoi on
6 évacue tout ce potentiel qui était si imminent,
7 inattendu, soudain, spontané?

8 Il faut... Je cherche le moyen que vous
9 vulgarisiez pour que... un effort de communication
10 comme je dis à chaque audience parce qu'on a de la
11 misère à saisir : est-ce que le prix du Bitcoin a
12 tombé? Qu'est-ce qui est arrivé pour que tout d'un
13 coup, il y a, à toutes fins pratiques, plus de
14 ventes anticipées pour deux mille dix-neuf (2019)?

15 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

16 R. Bon. Bien, je pense que vous avez bien résumé en
17 tout cas, le positionnement de la prévision. En
18 effet, présentement, on a cent dix mégawatts
19 (110 MW) qui est retenu pour l'année deux mille
20 dix-neuf (2019), on était quand même au fait là
21 qu'il y avait certains projets qui avaient déjà été
22 raccordés dans les réseaux municipaux. De mémoire,
23 à l'heure qu'on se parle, peut-être qu'on a
24 avoisinait là le quinze mégawatts (15 MW).

25 Ce qu'il faut comprendre par contre c'est

1 que comme j'ai dit un petit peu plus tôt, on est
2 pas encore... on a pas encore atteint le cent dix
3 mégawatts (10 MW) en question, même j'avais fait
4 mention de vingt (20) à trente pour cent (30 %) qui
5 n'était pas encore en service et qui n'avait pas eu
6 lieu... qui ne consommait pas présentement, mais
7 j'ai même été vérifier puis c'est même un petit peu
8 plus que ça. Là, on avoisine même le quarante pour
9 cent (40 %) qui ne consomme pas à ce jour.

10 Ça fait que l'idée derrière ça, c'est sûr
11 qu'on pense que le fait que le dossier soit dans le
12 fond en attente de différentes décisions, que ça
13 soit au prix... le prix que les... que, dans le
14 fond, les abonnements existants vont finalement
15 payer comme consommation d'électricité, peut-être
16 que ça a freiné certains projets là à peut-être
17 continuer les investissements mais une chose est
18 sûre c'est quand on regarde l'avancement des
19 projets à venir et la consommation qu'on observe
20 présentement, on a pensé là que le cent dix
21 mégawatts (110 MW) était quand même quelque chose
22 de centré et peut-être... peut-être qu'on peut le
23 qualifier quand même de prudent mais il faut faire
24 attention qu'il y a quand même beaucoup de
25 gigawattheures d'impliqués, beaucoup de millions

1 d'impliqués à ce cent dix mégawatts-là (110 MW), ça
2 fait que de présumer qu'on va atteindre des niveaux
3 élevés de mégawatts dès deux mille dix-neuf (2019)
4 en considérant différents délais, que ça soit le
5 délai qu'on... si on poursuit dans le dossier
6 blockchain, que ça soit le délai de, bon, finaliser
7 la phase qui a lieu, lancer l'appel de
8 propositions, déterminer les gagnants, déterminer
9 les tarifs qui vont s'appliquer aux tarifs
10 municipaux, déterminer les tarifs qui vont
11 s'appliquer aux abonnements existants, on a aussi
12 les délais de raccordement de certains projets
13 aussi qui sont plus complexes, je pense que pour
14 l'ensemble de ces facteurs-là, on a jugé que le
15 cent dix mégawatts (110 MW) reflétait notre vision
16 à l'heure actuelle mais...

17 Puis, bon, c'est ça, en effet, on suit
18 quand même le dollar du Bitcoin, il a un petit peu
19 diminué, mettons. Puis je ne veux pas dire que
20 c'est ça qui influence mais une chose... Parce que
21 je ne peux pas dire qu'on a eu ces échos-là mais
22 nous, on suit ça en termes de prévision de la
23 demande juste pour être au fait puis on suit
24 aussi... Là, il y a différentes aussi informations
25 à travers le monde concernant la consommation

1 d'électricité reliée au blockchain, au Bitcoin, là
2 aussi, il y a eu des effets.

3 Ça fait que l'idée derrière ça c'est, je
4 pense, qu'il faut quand même être prudent. Je vous
5 dirais ça comme ça.

6 Q. [196] Donc, toujours zéro (0) pour le municipal?

7 R. Bien, à vrai dire, vous pouvez le voir
8 différemment. T'sais, je dis qu'en effet, on en
9 observe quinze mégawatts (15 MW) mais de ces quinze
10 mégawatts (15 MW), on ne pense pas qu'il va s'en
11 additionner et dans le cent dix (110), on se
12 questionne si les cent dix (110) vont être au
13 rendez-vous.

14 Q. [197] Je comprends.

15 (14 06)

16 R. C'est peut-être plus de voir de façon générale que
17 de segmenter, de toute façon, dans notre prévision
18 là c'est OLG là. Ça fait qu'il n'y a pas d'enjeu
19 là. Que ça soit dans le cent dix (110) ou que ça
20 soit dans le deux cent dix (210), je vous dirais là
21 que ça ne fait pas une différence. Je pense qu'il
22 faut plus le regarder de façon générale là.

23 M. DAVE RHÉAUME :

24 R. Peut-être, Monsieur le Régisseur, peut-être pour
25 donner un... Parce que vous avez référé au dix-huit

1 mille (18 000 MW) puis il y a eu beaucoup de
2 discussions par rapport... et je dirais de
3 critiques peut-être de certains participants au
4 dossier qui ont voulu présenter Hydro-Québec comme,
5 à la limite, ne sachant pas de quoi il parlait
6 parce qu'on a référé à ce chiffre-là.

7 Puis jamais Hydro-Québec, en tout cas moi,
8 je n'ai pas été témoin qu'Hydro-Québec a dit : « Il
9 y en a dix-huit mille (18 000 MW) nécessairement
10 qui vont s'installer. » La réalité face à laquelle
11 on a fait face, c'est pour seize (16 000 MW), dix-
12 huit mille (18 000 MW) là de mégawatts de projets
13 qui signifiaient de l'intérêt.

14 On a nous-mêmes, après ça, après avoir fait
15 des vérifications, avons disons réduit le pool de
16 ce qui nous semblait plus crédible, qui avait passé
17 certaines étapes au niveau de l'avancement de leurs
18 projets, on était autour de six mille mégawatts
19 (6 000 MW), mais à nouveau, on ne disait
20 pas : « Les six mille (6 000 MW) vont
21 s'installer. » Ce qu'on disait, c'est : « On est
22 dans une situation où on fait face à une telle
23 demande, » que si on veut être prudent, on ne peut
24 pas accepter tout le monde puis dire : « Oui. Oui.
25 Installez-vous, nous, on va aller chercher des

1 approvisionnement à longs termes pour vous
2 desservir. »

3 Donc, on pense encore, puis on est d'avis
4 que la démarche qu'on a proposée, puis s'il y a un
5 message qu'on a répété souvent dans le cadre de
6 cette audience-là, c'est : « On ne le sait pas le
7 prix que ces gens-là devraient payer. »

8 Oui. Il y a une incertitude par rapport à
9 l'évolution du bitcoin, mais il y a une incertitude
10 par rapport à l'évolution de la technologie, les
11 « H rate », on en a parlé beaucoup. Puis ce qu'on
12 disait c'est : « On ne pense pas que c'est à Hydro-
13 Québec de... » Et honnêtement, on disait : « Ni à
14 la Régie, de déterminer quel est le bon prix à
15 payer pour arriver exactement aux quantités qu'on
16 pensait adéquates de rendre disponibles. »

17 Donc, évidemment, je veux dire, la fraction
18 du prix qu'est le bitcoin par rapport au début du
19 dossier, c'est important, vraisemblablement ça
20 risque d'influencer à la baisse les prix que les
21 gens vont être en mesure de miser, mais selon nous,
22 ça dénote, un, la bonne approche pour maximiser les
23 revenus, les bénéfices économiques et pour protéger
24 la clientèle existante d'avoir retenu cette espèce
25 de proposition-là.

1 Donc, je dirais que c'est un peu difficile,
2 selon nous, de comparer une prévision en deux mille
3 dix-neuf (2019), où on est vraiment limité à des
4 projets qui étaient « ready to go », à présumer une
5 décision rapide de la Régie, un processus d'appels
6 d'offres rapide. Il y a un peu toute cette
7 incertitude-là autour, je pense, qui milite aussi
8 dans le sens de la prévision de la demande.

9 Q. [198] O.K. C'est bien, mais je ne vous emmenais pas
10 sur l'appel d'offres là, je vous emmenais
11 strictement sur le deux cent dix (210) municipal.
12 Puis vous avez bien fait de le préciser que le dix-
13 huit milles (18 000 MW), vous n'avez pas
14 effectivement indiqué que c'était du raccordement.
15 Ce que j'avais précisé de mon côté que c'était
16 plutôt ce qui avait initié le dossier, une demande
17 massive, soudaine et inattendue.

18 R. Étant donné que vous mentionnez que les gens
19 pouvaient le taper sur Google, au cas où ils
20 tomberaient sur ce dossier-ci, je suis content
21 d'avoir pu mettre aux transcriptions.

22 Q. [199] C'est bien. Alors, la seconde question porte
23 sur le Nunavik, l'audit au Nunavik. Et là, je vous
24 demanderais, Madame la Greffière, de vous rendre à
25 la pièce B-0145, qui est la pièce, l'engagement

1 numéro 9, la réponse à l'engagement numéro 9. Je
2 vais m'y diriger moi également.

3 Et voilà. Si on va à la page 3 de 9, et le
4 questionnement est simple, c'est pour... Vous
5 savez, c'est un dossier qui nous préoccupe
6 beaucoup, la question de l'efficacité énergétique
7 au Nord. Et vous avez répondu à plusieurs
8 questions, Madame... Là, je n'ai pas votre nom,
9 vous n'êtes pas dans un coin, vous n'êtes pas au
10 centre, la troisième là.

11 Mme ANITA TRAVIESO :

12 R. Travieso.

13 Q. **[200]** Travieso. Bon. Alors, vous aviez répondu à
14 beaucoup de questions. Et j'ai senti, lors des
15 questions du procureur de l'ARK, qu'il y avait
16 peut-être une difficulté de communication ou une
17 difficulté, pas vous et le procureur de l'ARK là,
18 mais je veux dire Hydro et le milieu quant à
19 l'évolution du dossier, le suivi des... Puis juste
20 avant que vous répondiez, parce que je n'ai pas
21 posé la question. Vous indiquez, en réponse à
22 l'engagement numéro 9, c'est marqué, bon :

23 Voir le protocole des audits
24 énergétiques à réaliser au Nunavik à
25 la page suivante.

1 Et c'est indiqué que :

2 Ce protocole a été soumis au début du
3 mois de septembre 2018 à
4 l'Administration Régionale Kativik
5 (ARK) à des fins de discussions.

6 (14 h 11)

7 Alors, ce protocole-là c'est celui qui a été soumis
8 en septembre deux mille dix-huit (2018). Est-ce
9 qu'il y a une autre version plus récente qui a été
10 soumise à la personne dont vous recherchez... qui
11 va réaliser la suite de l'audit qui aura commencé
12 en deux mille quinze (2015). Est-ce que c'est le
13 même protocole?

14 R. En fait, on n'a pas refait un autre protocole, on a
15 intégré des commentaires. Parce que quand...
16 lorsqu'on a déposé le protocole au mois de
17 septembre, on a effectivement eu des échanges avec
18 l'ARK sur des commentaires et on a répondu à
19 certains commentaires, on a ajouté des éléments,
20 mais on n'a pas refait le formulaire, le protocole
21 en soi. C'est un contrat qu'on a donné à la firme
22 et on a ajouté des précisions à la firme pour tenir
23 compte des commentaires ou de certains commentaires
24 apportés à l'ARK.

25 Par exemple, on a pris... on a vraiment

1 porté attention sur les champs mécaniques, donc on
2 a dit de façon très spécifique qu'ils devaient
3 noter le type d'équipement, prendre en
4 considération les plaques signalétiques, le nombre
5 d'habitants, le décompte des appareils électriques.
6 Donc, on a pris en considération ces différents
7 échanges et le... la firme a pris note de ces... et
8 a pris acte de ce qu'on lui a demandé. Donc, on n'a
9 pas refait un autre protocole.

10 Q. **[201]** Et la firme a été retenue, c'est ce que je
11 comprends.

12 R. Oui. Et ils ont effectué... on vient de me
13 confirmer hier...

14 Q. **[202]** Oui, c'est vrai.

15 R. ... qu'on a terminé les derniers vingt-huit (28)
16 audits.

17 Q. **[203]** Et il y a un appel de proposition, un appel
18 d'offres pour analyser le tout avec les données de
19 deux mille quinze (2015) qui s'en vient.

20 R. Exactement.

21 Q. **[204]** C'est ce que j'ai compris. Et si on descend
22 un petit peu plus bas à la page 5 de 9.

23 M. FRÉDÉRIC AUCOIN :

24 R. Est-ce que je peux juste rajouter...

25 Q. **[205]** Bien sûr.

1 R. ... un petit élément. Peut-être juste aller dans la
2 poursuite de la collaboration avec l'ARK. De mon
3 côté, nous, c'est nous qui produisons l'analyse
4 concernant la consommation des chambres mécaniques,
5 puis on s'apprête à rencontrer l'ARK en début
6 d'année, là, pour leur présenter nos résultats
7 concernant cette analyse-là.

8 Q. **[206]** Paragraphe 697, la Régie invitait, vous
9 l'avez, là, on le voit à la ligne 21 :

10 La Régie invite Hydro-Québec à faire
11 ses études en collaboration avec les
12 organismes en place comme l'ARK.

13 Et il y avait un autre organisme qui était
14 mentionné plus haut, plus bas, qui était l'Office
15 municipal d'habitation de Kativik. Et ...

16 ... afin de produire une analyse
17 particulière du profil de
18 consommation.

19 Donc, collaboration. La question que je me posais,
20 j'ai connu un petit peu le milieu par le passé et
21 c'est pas comme à Montréal, là. Est-ce qu'il y a
22 eu... est-ce qu'il y a une collaboration pour...
23 est-ce qu'il y a des échanges ou une collaboration
24 pour entrer dans les maisons, visiter les foyers?
25 Parce que vous voyez, beaucoup plus bas, qu'est-ce

1 qui va se faire comme travail, est-ce qu'il y a des
2 gens du milieu qui vous accompagnent dans ce type
3 de travail-là ou c'est un... un type de Montréal
4 qui s'en va dans le Nord puis qui cogne aux portes?

5 Mme ANITA TRAVIESO :

6 R. C'est la firme Legault Dubois qui a été mandatée,
7 mais c'est clair que pour les audits énergétiques,
8 je le dis, c'est la même firme qui a réalisé les...
9 les audits en deux mille quinze (2015). Et c'est
10 clair qu'on a du support et on doit communiquer et
11 on communique activement, j'allais dire avec les
12 gens en relation du milieu et puis les différents
13 intervenants, pour aider à choisir, même à ouvrir
14 les... « à ouvrir les portes », à trouver des
15 clients. C'est clair qu'on est en collaboration,
16 ils ne partent pas tout seuls pour faire ce
17 travail, puis ils doivent être... il y a quand même
18 une certaine collaboration. Mais le détail,
19 honnêtement, je ne l'ai pas.

20 Q. **[207]** O.K. Et ma perception de tout à l'heure que
21 je vous ai dit que j'arriverais avec une autre
22 question, est-ce que ça fonctionne bien
23 actuellement les audits, les relations avec l'ARK
24 et tout ça? Puis je vais poser la même question à
25 l'ARK, est-ce que ça évolue bien, vous obtenez les

1 informations requises, les portes s'ouvrent?

2 R. Bien ils ont réalisé les vingt-huit (28) audits tel
3 que prévu dans les villages. Donc, selon ce que je
4 peux décoder, ça s'est très bien passé.

5 Q. **[208]** O.K. Et je comprends de ce que vous avez dit
6 en témoignage hier, qu'aller dans les quatre autres
7 municipalités qui n'ont pas été sondées serait
8 superflu parce que les quatre que vous êtes en
9 train de faire c'est un bon profil par rapport aux
10 quatre autres. C'est bien ça que j'ai saisi?

11 R. Oui, effectivement, parce que les audits, on
12 considère qu'avec la totalité des audits qu'on va
13 avoir faits au Nunavik, donc un total de soixante-
14 dix-huit (78) audits, on est très confiants qu'on
15 est capable de colliger toute cette information-là
16 pour faire un rapport détaillé sur... qui va en
17 fait desservir ou servir à l'ensemble du Nunavik
18 pour réaliser, par la suite, soit des... avoir le
19 potentiel d'économie d'énergie dans l'ensemble du
20 territoire.

21 Q. **[209]** O.K. Alors je n'ai pas d'autres questions sur
22 ce volet-là, mais je pense que j'ai inspiré peut-
23 être ma collègue qui s'intéressait... mes collègues
24 qui s'intéressaient également à ce point. Alors
25 j'ai complété. Merci.

1 (14 h 16)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[210]** Merci Maître Turmel. En fait, non, je pense,
4 j'avais une petite question là-dessus, mais
5 c'est... ça complète. Donc, dans le fond, le
6 protocole que vous avez déposé, c'est celui qui a
7 été soumis pour consultation et il n'y a pas
8 nécessairement... il n'a pas été modifié à la suite
9 des commentaires d'ARK. Mais, vous avez fait
10 mention de l'importance de faire un examen des
11 chambres mécaniques, mais c'est déjà précisé dans
12 votre protocole là que les chambres mécaniques
13 doivent être examinées et tout. En tout cas,
14 j'essayais de comprendre quels étaient vraiment les
15 éléments additionnels ou les précisions qui ont été
16 donnés à la firme qui a réalisé les audits.

17 Mme ANITA TRAVIESO :

18 R. Bien, en fait, on est rentré un petit peu plus dans
19 le détail du pourquoi on avait besoin de donner ça
20 puis insister vraiment pour s'assurer qu'à chaque
21 fois ils le fassent de façon systématique. Donc,
22 parfois, c'est quand même des professionnels, donc
23 ils sont habitués à faire des audits puis s'ils
24 considèrent que ce n'est pas requis, peut-être
25 qu'ils pourraient ne pas mettre une emphase.

1 Ça fait qu'on a vraiment vraiment donné
2 plus d'emphase surtout quand on parlait de nombre
3 d'habitants puis des choses qui sont peut-être
4 moins typiques quand on fait des audits
5 énergétiques. Ça fait qu'on s'est assuré que le
6 prestataire soit vraiment au courant des... en tout
7 cas, des enjeux qu'on perçoit.

8 Q. [211] Parfait. Mon autre question, en fait, puis
9 j'en ai une seule, porte sur les options, les
10 options de tarification dynamique et à quel moment
11 il sera possible pour Hydro-Québec de déposer le
12 premier bilan des options. Donc, on parle de peut-
13 être le printemps, l'été deux mille vingt (2020).
14 Ma première question : à quel moment vous pensez
15 être en mesure de déposer un tel bilan? Le plus tôt
16 possible où vous pensez être en mesure de déposer
17 un tel bilan?

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

19 R. Bien sûr, ça s'applique pour l'hiver, donc jusqu'au
20 trente et un (31) mars, donc pour avoir les
21 résultats, colliger l'information, faire les
22 analyses, ce qu'on avait en tête, en fait, c'était
23 dans notre dossier qu'on déposera au mois de
24 juillet deux mille vingt (2020), c'est qu'on pourra
25 inclure les résultats à ce moment-là dans le

1 dossier tarifaire.

2 Q. [212] Si on vous demandait peut-être de les déposer
3 un peu plus tôt et que ça pourrait constituer la
4 phase 1 du dossier tarifaire deux mille vingt,
5 vingt et un, vingt-deux (2020-21-22) là, pour que
6 si jamais il y avait des modifications à apporter
7 aux modalités, qu'elles puissent être traitées plus
8 rapidement que la demande tarifaire afin qu'une
9 décision puisse être rendue à l'automne, début de
10 l'automne deux mille vingt (2020) et que pour
11 l'hiver qui va suivre, on puisse déjà apporter des
12 modifications, parce que si on fait ça évidemment
13 dans la tarifaire, l'hiver est passé puis on rend
14 notre décision. Donc, on voulait vérifier avec vous
15 si ça pouvait être une possibilité de fonctionner
16 en deux phases. Donc, une première phase qui
17 porterait que sur les options de tarification
18 dynamique qui pourraient être déposées peut-être un
19 peu plus tôt, avec un échéancier qui serait
20 beaucoup plus restreint. Et une phase 2 qui
21 constituerait la tarifaire traditionnelle, là, le
22 plat... le plat principal, pour l'année deux mille
23 vingt et un, vingt-deux (2021-22).

24 R. On a pensé à tout ça. Considérant l'ensemble de
25 l'exercice, notamment on voulait faire des sondages

1 auprès de la clientèle qui aura participé et tout
2 ça, on trouve vraiment difficile de déposer quelque
3 chose beaucoup plus tôt que le premier... genre le
4 premier (1er) août, autour de ça. Donc, c'est sûr
5 que c'est pas... ça ne serait pas ce qu'on
6 privilégie. Mais, je peux comprendre que vous avez
7 une préoccupation par rapport... Par exemple, il
8 faudrait avoir une décision prioritaire pour
9 pouvoir appliquer les prix au premier (1er)
10 décembre, là, mais compte tenu du travail donc qui
11 va... qui va découler de tout ça, c'est difficile
12 pour nous là de le déposer avant le premier (1er)
13 août.

14 (14 h 21)

15 Q. **[213]** Puis est-ce que ça pourrait être envisageable
16 que dès le dépôt, admettons si on regarde le
17 premier (1er) août là, qu'il y ait une séance de
18 travail pour présenter les résultats comme
19 rapidement après le dépôt du dossier où les
20 personnes intéressées pourraient assister là, c'est
21 sûr qu'on n'aurait pas encore procédé à l'étape de
22 la reconnaissance des intervenants, mais ça
23 pourrait peut-être permettre un traitement tout de
24 même, éventuellement plus accéléré.

25 R. Oui. On est ouvert à cette proposition-là. Oui. Si

1 ça pouvait faciliter puis permettre une meilleure
2 compréhension. Donc, effectivement, on est ouvert à
3 la suggestion.

4 Q. **[214]** Excellent.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est bon. Alors, la formation n'aura pas d'autres
7 questions. On vous remercie.

8 M. DAVE RHÉAUME :

9 R. Peut-être juste un ajout là.

10 Q. **[215]** Ah! Allez-y.

11 R. Pour vous donner juste un peu le contexte là dans
12 la logique d'une phase 1 à la cause tarifaire vingt
13 et un, vingt-deux (2021-2022). Évidemment, si
14 jamais il y avait des changements significatifs de
15 modalités, il y a toujours le bon vieux problème
16 des technologies de l'information. Donc, si c'était
17 des changements significatifs aux modalités, c'est
18 certain que ça ne pourrait pas être fait assez
19 rapidement pour l'hiver vingt et un, vingt-deux
20 (2021-2022). Par contre, dans la mesure où c'était
21 des changements de taux, donc... Ça, c'est un
22 changement... Juste pour que vous le sachiez là,
23 c'est un changement qui se fait rapidement là.
24 Donc, même si la décision sortait dans les deux (2)
25 mois avant le premier (1er) décembre là, c'est

1 quelque chose qu'on est capable de mettre en place
2 suffisamment rapidement pour que ce soit, pour que
3 ce soit effectif dès le premier (1er) décembre.

4 Q. [216] Parfait. En fait, on me faisait rappeler, il
5 y avait une demande où on a reporté la réponse
6 après le lunch, donc ça concernait la possibilité
7 d'accorder un crédit éventuellement. Évidemment, on
8 s'entend là que c'est une... Ce n'est pas que la
9 Régie envisagerait une telle procédure là pour
10 l'année prochaine, hein? On est dans un esprit plus
11 long terme. C'est sûr que d'attendre les résultats
12 des audits, ça va être très important avant de,
13 peut-être, apporter des modifications majeures au
14 tarif DM.

15 Mme LOUIS TRÉPANIÉ :

16 R. Effectivement, ce que vous dites... Bien. C'était
17 un de mes points là, je pense qu'il faut prendre le
18 temps aussi de regarder les résultats. En terme
19 d'idées là, du crédit, c'est sûr que nous, bon, on
20 a eu l'heure du dîner là, entre deux bouchées, pour
21 y penser. C'est sûr qu'on n'a pas l'ensemble des
22 informations là à ce moment-ci là, bien, je parle
23 dans l'heure du dîner là, on n'a pas récupéré toute
24 l'information. Par exemple, est-ce qu'il y a des
25 logements actuellement qui sont déjà au-delà du

1 trente kilowattheures (30 kWh)? Donc, est-ce que...
2 Il y aurait certaines chambres mécaniques aussi qui
3 dépassent le trente kilowattheures (30 kWh) par
4 jour, donc en principe, elles aussi devraient
5 pouvoir avoir ce même crédit dont on parlait. Mais
6 peut-être plus généralement, au niveau de la
7 tarification, c'est sûr, ce qu'on privilégie c'est
8 la simplicité, essayer de ne pas facturer, mais là
9 on parle de facturation à l'usage, par exemple.
10 Donc, c'est quelque chose qu'on... Par usage ou par
11 types d'habitations, bien c'est sûr que ça peut
12 complexifier là parce que souvent ces idées-là,
13 dans la réalité là, ça peut devenir complexe à
14 appliquer, on n'a pas nécessairement toute
15 l'information.

16 Qu'est-ce que j'avais d'autres? Donc, ce
17 qu'on comprend aussi de la Régie, c'est qu'il y a
18 une préoccupation là par rapport au chauffage
19 d'appoint et en même temps, au niveau d'un crédit
20 aussi... Par exemple, si on donnait un plein dix
21 kilowattheures (10 kWh) par jour aux clients, donc
22 on pourrait se retrouver à donner trop d'argent
23 pour certains qui peut-être consommeraient un petit
24 peu moins. C'est sûr qu'il faut concilier tout ça.
25 Donc, notre approche d'y aller plus par la tranche

1 puis de ne pas faire de discrimination entre le
2 type de clients, nous, on trouvait qu'il y avait
3 une certaine forme d'équité là-dedans. Mais ceci
4 dit, on n'a pas toutes les réponses à ce point-ci,
5 donc on pourra en rediscuter, mais... Donc, on a
6 pris acte de votre suggestion, donc mais comme on
7 le disait, je pense que dans un premier temps
8 aussi, on le verra au niveau des résultats là,
9 qu'est-ce qu'il en est.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Alors, là, c'est vrai, ça termine nos
12 questions. On vous remercie, membres du panel. Je
13 crois que monsieur Rhéaume... Ah! Il a-tu... Avez-
14 vous un réinterrogatoire?

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Non. Ce n'est pas... Un réinterrogatoire, ce n'est
17 pas pire, les questions de la formation ont réglé
18 la chose.

19 (14 h 26)

20 RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

21 J'ai simplement une question. En fait, on a...
22 Madame Trépanier pourrait nous donner la réponse à
23 l'engagement 17 qui consistait à concilier deux
24 chiffres dans une réponse à une DDR à UC, je crois.

25

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :
2

3 R. Non, c'était le procureur de la Régie qui a posé la
4 question ce matin. Donc, c'était de concilier les
5 chiffres du tableau R-1.1 de la demande de
6 renseignements de UC avec les chiffres qui sont
7 présentés à la réponse 1.7. En fait ce que je
8 voulais vous indiquer, c'est que... Bien, de un,
9 dans le tableau R-1.1, ce qu'on présente, c'est les
10 économies nettes. Donc, ce sont les économies sur
11 la facture d'électricité, mais ça inclut également
12 les frais de mazout et d'entretien du système.
13 Alors que, dans la réponse 1.7, on parle de la
14 facture d'électricité. Donc, c'est seulement les
15 frais associés à la facture d'électricité.

16 Autre chose dont il faut tenir compte,
17 c'est au niveau de ce qui est présenté dans le
18 tableau 1.1, les prix du mazout donc ne sont pas
19 fixes, donc le prix du mazout change d'année en
20 année. Puis c'est vrai aussi au niveau des frais
21 d'entretien parce qu'ils sont inflationnés. Donc,
22 si on avait fait l'analyse à prix du mazout
23 constant et taux d'entretien constants, on serait
24 retombé sur les mêmes chiffres qu'à la réponse 1.7.
25 Je ne sais pas si c'est assez complet. Oui. O.K.
Merci.

1 Q. [217] Merci, Madame Trépanier.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 C'est bon. Alors, là c'est vrai, vous êtes libérés.

4 Mais on garde avec nous monsieur Rhéaume. Non.

5 Madame Martine Filion que l'on garde. Bon. C'est

6 bon. Excellent! Il est deux heures trente (2 h 30).

7 Je pense qu'on peut... Est-ce qu'on peut débiter

8 quand même le panel 3 ou...

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Je pense que oui. Tout le monde est là.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Les membres du panel doivent trépigner d'impatience

15 à s'asseoir. On pourrait à tout le moins... Bien,

16 la Régie nous a envoyé une DDR. On pourrait à tout

17 le moins... Concentric a une présentation à faire

18 qui va être courte. Et, par ailleurs, je pense

19 qu'il y a lieu de répondre à votre questionnement

20 par rapport à la DDR numéro 6 et voir jusqu'où on

21 peut aller avec la DDR 7 qu'on a reçue. En tout

22 cas, on pourra à tout le moins faire ça.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 O.K. Parfait. Donc, on vous donne... Cinq minutes.

25 C'est bon. Parfait.

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2

3 REPRISE DE L'AUDIENCE

4 (14 h 39)

5

6 PREUVE DE HQD - PANEL 2 - Propositions relatives au
7 mécanisme de réglementation incitative

8

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Alors, bonjour, Madame la Présidente, Monsieur,
11 Madame les Régisseurs. Alors, nous allons terminer
12 avec le panel 2. Et pour le bénéfice de monsieur le
13 sténographe et de l'ensemble des participants, je
14 vais nommer le nouveau panel qui vient de prendre
15 place. Évidemment, on va discuter de la proposition
16 relative au mécanisme de réglementation incitative
17 ou, en fait, les questions résiduelles.

18 Si on commence complètement à ma droite,
19 vous avez monsieur James Coyne de la firme
20 Concentric accompagnée par monsieur Robert Yardley
21 également de la firme Concentric. Vous avez
22 monsieur Luc Dubé qui nous rejoint à nouveau,
23 évidemment directeur adjoint - Cadre financier
24 réglementaire. Vous avez ensuite de ça madame
25 Stéphanie Caron qui est chef - Affaires

1 réglementaires et gestion documentaire. vous avez
2 madame Lamy Souktani, chef - Analyse et gestion
3 des risques. Madame Fillion qui reste avec nous,
4 directrice - Transformation clientèle. Et monsieur
5 Boudreau qui lui aussi nous revient pour ce panel,
6 directeur - Gestion services techniques clients et
7 réseau de distribution.

8 Alors, on peut assermenter les témoins,
9 Madame la Greffière.

10

11 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce onzième (11e)
12 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

13

14 JAMES M. COYNE, économiste et vice-président sénior
15 de Concentric Energy Advisors, ayant une place
16 d'affaires au 293, Boston Post Road West, Suite
17 500, Marlborough, Massachusetts, 02152;

18

19 ROBERT C. YARDLEY Jr, vice-président sénior de
20 Pacific Economics Groupe Research, ayant une place
21 d'affaires au Boston Post Road West, Suite 500,
22 Marlborough, Massachusetts, 02152;

23

24 STÉPHANIE CARON, chef - Affaires réglementaires et
25 gestion documentaire, ayant une place d'affaires au

1 75, boulevard René-Lévesque Ouest, 22e étage,
2 Montréal (Québec);

3

4 LAMYA SOUKTANI, chef - Analyse et gestion des
5 risques, ayant une place d'affaires au 75,
6 boulevard René-Lévesque Ouest, 5e étage, Montréal
7 (Québec);

8

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

11

12 LUC DUBÉ

13 MARTINE FILION

14 MAXIME BOUDREAU

15

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

18

19 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

20 Le travail avait déjà été fait. Alors, on va
21 procéder à l'adoption de la preuve. Ça va être
22 relativement simple. Encore une fois, on réfère à
23 B-0096 et, pour le panel 2, c'est encore plus
24 simple puisque les familles de documents auxquelles
25 on réfère sont plus limitées. Alors, pour les fins

1 des notes sténographiques, on parle de la pièce
2 HQD-3 et l'ensemble de ses documents, donc... Et de
3 toute façon, tout cela est identifié à la pièce
4 B-0096. Je vais terminer avec les gens de
5 Concentric puisqu'il y a également la question de
6 la reconnaissance, là, et... Alors, allons-y par ma
7 gauche complètement.

8 Q. **[218]** Monsieur Boudreau, concernant les pièces
9 identifiées B-0096, donc notamment la pièce HQD-3,
10 Documents 3 et 3.1, avez-vous participé à la
11 préparation de ces documents?

12 M. MAXIME BOUDREAU :

13 R. Oui.

14 Q. **[219]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir à
15 titre de votre témoignage écrit en l'instance?

16 R. Oui.

17 Q. **[220]** Je vous remercie. Madame Filion, même
18 question, je vous réfère aux mêmes documents. Avez-
19 vous participé à la préparation de ces documents?

20 Mme MARTINE FILION :

21 R. Oui.

22 Q. **[221]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir à
23 titre de témoignage écrit en l'instance?

24 R. Oui.

25 Q. **[222]** Je vous remercie. Madame Souktani, même

1 question, donc avez-vous participé à la préparation
2 des documents?

3 Mme LAMYA SOUKTANI :

4 R. Oui.

5 Q. **[223]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir à
6 titre de témoignage écrit en l'instance?

7 R. Oui.

8 (14 h 44)

9 Q. **[224]** Je vous remercie. Madame Caron même chose,
10 donc toujours à la pièce HQD-3, Document 3 et 3.1,
11 avez-vous participé à la préparation de ces
12 documents?

13 Mme STÉPHANIE CARON :

14 R. Oui.

15 Q. **[225]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir à
16 titre de témoignage écrit en l'instance?

17 R. Oui.

18 Q. **[226]** Je vous remercie. Monsieur Dubé, je vous
19 réfère, toujours à B-0096, mais en ce qui vous
20 concerne c'est la pièce HQD-3, Document 2 et HQD-3,
21 Document 3. Avez-vous participé à la préparation de
22 ces documents?

23 M. LUC DUBÉ :

24 R. Oui.

25 Q. **[227]** Et vous les adoptez pour valoir à titre de

1 témoignage écrit en l'instance?

2 R. Oui.

3 Q. **[228]** Je vous remercie. Monsieur Coyne, je
4 m'adresse à vous et plus particulièrement à votre
5 rapport d'expertise qui a été déposé en annexe, et
6 je crois que c'est l'annexe B de la pièce HQD-3,
7 Document 3. Je comprends que c'est un rapport qui a
8 été réalisé sous votre contrôle?

9 M. JAMES M. COYNE :

10 R. Yes.

11 Q. **[229]** Et que vous l'adoptez à titre de témoignage
12 écrit en l'instance?

13 R. Yes.

14 Q. **[230]** Je vous remercie. Monsieur Yardley, même
15 question. Donc, je vous réfère à la même pièce, le
16 rapport de la firme Concentric, qui est déposé à
17 l'annexe B de la pièce HQD-3, Document 3. Ce
18 rapport a également été réalisé sous votre
19 supervision et contrôle?

20 M. ROBERT C. YARDLEY Jr.

21 R. Yes, it was.

22 Q. **[231]** Et vous l'adoptez pour valoir à titre de
23 témoignage écrit en l'instance?

24 R. I do.

25 Q. **[232]** Je vous remercie. Madame la Présidente, il

1 n'y a pas eu de contestation du statut d'expert.
2 Messieurs Coyne et Yardley, nous avons demandé le
3 statut d'expert en réglementation incitative,
4 « Incentive Regulation », tel qu'il leur avait déjà
5 été accordé dans le dossier R-3897-2014. Et pour
6 plus de précisions, on se référera au procès-verbal
7 du dix-neuf (19) septembre deux mille seize (2016)
8 à cet effet et cette qualification avait d'ailleurs
9 été reconduite dans le dossier R-4011-2017. Alors,
10 on réitère cette demande de reconnaissance du
11 statut d'expert en réglementation incitative.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Alors, effectivement, la Régie constate
14 qu'il n'y a eu aucune contestation. Après avoir
15 pris connaissance de l'ensemble des curriculum
16 vitae, la Régie reconnaît le statut de témoin
17 expert en mécanisme de réglementation incitative
18 pour messieurs Coyne et Yardley.

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Merci, Madame la Présidente. Alors, comme je vous
21 disais, j'allais dire le témoignage du panel, je
22 commencerais en répondant tout de suite à vos
23 questions, aux questions de la Régie donc, eu égard
24 à la DDR-6 et DDR-7 et je demanderais à mesdames
25 Caron et Souktani de vous commenter et d'esquisser

1 les réponses, là, à la dernière demande de
2 renseignements que nous avons reçue. Alors, je vous
3 cède la parole, Mesdames.

4 Mme STÉPHANIE CARON :

5 R. Bien, je vous remercie. Alors, salutations à tous.

6 Je commencerais en disant que le Distributeur a
7 pris très au sérieux la DDR-6 qui nous a été
8 adressée et il y a vraiment répondu de son mieux.

9 Dans cette DDR, la Régie nous demandait de
10 proposer des seuils et des cibles fixes établis en
11 pourcentage de réalisation, intégrant la
12 variabilité intrinsèque des indicateurs et à être
13 appliqués dans une méthode de liaison que la Régie
14 nous avait elle-même proposée quelques jours
15 auparavant dans une DDR-5.

16 À ce stade, on estime que c'est important
17 pour nous de revenir sur ce qui a motivé notre
18 réponse, de bien vous l'expliquer et dans l'espoir
19 de vous faire comprendre d'où on vient. Et surtout
20 pour corriger peut-être cette impression fausse,
21 là, qu'on n'avait pas fourni de réponse à la
22 question. Alors, je vais laisser pour l'instant la
23 parole à madame Souktani, qui va revenir sur les
24 motifs dont je viens de faire mention.

25

1 Mme LAMYA SOUKTANI :

2 R. Merci. Bonjour tout le monde. Donc, comme ma
3 collègue madame Caron vient d'expliquer, c'est que
4 dans la DDR-6, on nous a demandé de nous prononcer
5 sur des cibles fixes et uniformes par indicateur,
6 qui tient compte de la variabilité de ces
7 indicateurs-là. Et on rappelle aussi que dans la
8 DDR-5 c'était le Distributeur qui avait soumis
9 cette préoccupation ou cette considération à la
10 Régie lorsqu'il avait été appelé à commenter le
11 recours à des cibles fixes et uniforme par
12 indicateur.

13 (14 h 48)

14 L'exercice auquel nous confie la Régie dans
15 la DDR-6 c'est un exercice qui est faisable, la
16 seule chose c'est qu'on était pas en mesure de le
17 faire dans les délais qui ont été... des délais
18 impartis et c'est ce qu'on a essayé d'expliquer
19 dans la DDR-5.

20 Établir des cibles de la sorte suppose que
21 l'on analyse la variabilité des indicateurs dans
22 une perspective plus large et différente de ce
23 qu'on a fait jusqu'à présent. Jusqu'à présent, nous
24 avons utilisé ou analysé la variabilité des
25 indicateurs sur un horizon de cinq ans parce que

1 notre objectif était de résumer l'information des
2 cinq années et ces cinq années qui constituent une
3 référence à laquelle on compare une année réelle
4 pour décider s'il y a un maintien ou non de la
5 qualité du service, alors que dans cette nouvelle
6 demande, on nous demande de poser un jugement sur
7 la valeur, une valeur raisonnable de la variabilité
8 pour chacun des indicateurs qui seraient visés par
9 l'ajustement des cibles et des seuils.

10 A l'heure actuelle, tous les travaux qu'on
11 a réalisés dans le cadre de ce dossier-là ne nous
12 permettent pas de déposer un tel jugement. Il
13 faudrait travailler de concert avec les différents
14 départements, les différentes unités ou ce que
15 j'appellerais les propriétaires de chacun des
16 indicateurs pour qu'ils puissent eux-mêmes se
17 prononcer sur ces indicateurs-là et contribuer à
18 cette analyse.

19 Ce sont les principales raisons qui ont
20 motivé la façon dont on a répondu à la DDR-5, à la
21 DDR-6, excusez-moi. Vraiment ce qu'on voulait à
22 travers cette réponse-là, on ne voulait pas donner
23 des cibles et des seuils qui ne seraient pas fondés
24 sur une analyse qui a de l'allure puis seulement
25 les donner parce qu'on était contraint à cause du

1 temps de répondre à une réponse. Donc, on voulait
2 vraiment vous fournir une information qui a de
3 l'allure et qui serait réaliste de concert avec les
4 gens qui sont responsables des indicateurs.

5 Mme STÉPHANIE CARON :

6 R. Donc, on va maintenant en arriver à la réponse à la
7 DDR-7. On va, comme la Régie nous le demandait,
8 faire des commentaires sur les différentes
9 informations qu'elle nous fournit dans cette DDR.
10 Cependant, bien, comme vous vous en doutez, on a eu
11 quand même très peu de temps pour réagir à cette
12 DDR et les commentaires qu'on va faire, ils ne sont
13 pas exhaustifs. On est allé au mieux, on a des
14 commentaires à faire sur ce qui a été proposé, mais
15 ça ne fait probablement pas le tour complet de la
16 question selon nous.

17 Puis là-dessus, j'aimerais dire qu'avec ces
18 quelques commentaires, il ne faudrait pas non plus
19 interpréter que cette méthode de la Régie aura subi
20 le même standard de revue que la méthode proposée
21 par le Distributeur qui, elle, a fait l'objet de
22 très nombreuses DDR depuis le moment où on l'a
23 déposée ainsi que d'une séance de travail. Donc, il
24 faut interpréter ces commentaires dans cette
25 perspective-là.

1 De nouveau, pour les informations vraiment
2 intéressantes, je vous passe ma collègue Souktani.

3 Mme LAMYA SOUKTANI :

4 R. Je vais essayer de répondre de mon mieux compte
5 tenu du délai très restreint qu'on a eu pour
6 répondre à cette question. Premièrement, on pourra
7 assimiler l'information qu'il y a là-dedans et
8 aussi pour faire des commentaires par rapport à
9 cette question-là.

10 On nous demande dans la première question
11 de vérifier ou de valider les chiffres qui sont
12 dans le tableau à la question 1.1. Le calcul nous
13 semble exact, on a noté quelques... on a pas réussi
14 à concilier tous les chiffres de manière très
15 exacte, je parle surtout des années deux mille
16 treize (2013), deux mille quatorze (2014) et deux
17 mille quinze (2015) où on a noté quelques écarts
18 par rapport aux chiffres qui sont présentés ici,
19 mais généralement, on peut dire que le calcul nous
20 semble exact à quelques décimales près.

21 Ce qu'on observe c'est que pour les années
22 où on est inférieur à cent pour cent (100 %), il y
23 a certains indicateurs qui contribuent de façon
24 minimale ou même qui contribuent pas du tout au
25 résultat et je fais référence au délai moyen de

1 raccordement au réseau aérien et ainsi que l'ISC et
2 normalisé.

3 (14 h 54)

4 Comme mentionné à la réponse... à notre
5 réponse à la DDR numéro 6, c'est dû au fait que
6 cette méthode qui est proposée ici, elle ne tient
7 pas compte de la variabilité des indicateurs qui
8 sont sujets à des variations climatiques, puis on
9 le voit clairement avec les résultats qui sont
10 décrits dans ce tableau ici.

11 Pour l'année deux mille dix-sept (2017),
12 l'approche décrite en i, elle donne au Distributeur
13 un quatre-vingt-dix-sept virgule trente-neuf pour
14 cent (97,39 %). Ça nous semble un peu étrange et on
15 est surpris du résultat, surtout parce que la Régie
16 a noté une certaine amélioration globale par
17 rapport à l'historique pour l'année deux mille dix-
18 sept (2017), donc la méthode... il en est de même
19 aussi pour les années deux mille quinze (2015) et
20 deux mille (2000)... Bien, l'année deux mille
21 quinze (2015), on note la même chose. Donc, la
22 méthode ne permet pas au Distributeur d'accès à des
23 gains d'efficience, alors que le but de la liaison,
24 dans le fond, c'est de vérifier que le gain
25 d'efficience ne se fait pas au détriment de la

1 qualité du service. C'est ça qui nous semble un peu
2 contradictoire, mais on comprend l'explication
3 parce que la méthodologie, elle ne tient pas compte
4 de la variabilité naturelle des indicateurs. Donc,
5 ça c'était par rapport à la question 1.1.

6 Dans la question 1.2, c'est ça. Le tableau
7 nous semble correct, bien qu'il nous semble qu'il
8 n'est pas complet parce qu'on a noté un indicateur
9 qui n'est pas sur le tableau, c'est le délai moyen
10 de raccordement aérien, mais les chiffres nous
11 semblent corrects. Ces chiffres-là confirment les
12 constats du Distributeur qui ont été exprimés en
13 DDR-5 et 6, et que je viens de dire aussi. Quant à
14 la trop grande rigidité de la méthode, une fois
15 appliquée à des indicateurs qui ont un certain
16 niveau de volatilité, elle est trop rigide, puis on
17 voit qu'ils contribuent, soit de façon partielle,
18 ou ils ne contribuent pas du tout aux résultats
19 globaux du Distributeur. Par exemple, on observe un
20 score de zéro pour la durée moyenne des
21 interruptions par client en deux mille treize
22 (2013), pour une valeur que le Distributeur a
23 expliquée qu'en mettant le reflet d'aléas hors de
24 son contrôle, et ça on l'a mentionné dans la DDR
25 numéro 2, de la Régie, à la question 10.2. De la

1 même façon, l'indice de continuité normalisé, la
2 méthode qui est proposée ici, elle ne donne qu'un
3 score de six sur dix (6/10) en deux mille dix-sept
4 (2017), alors que de nouveau, il ne s'agit pas
5 d'une détérioration de la qualité du service à ce
6 niveau-là puisque la valeur constatée en deux mille
7 dix-sept (2017), est une valeur qui témoigne d'une
8 variabilité tout à fait normale pour ce type
9 d'indicateurs qui est très influencé, qui est
10 influencé par les événements météorologiques, et ça
11 on l'a expliqué à la réponse à la question 10.1 de
12 la DDR-2 de la Régie.

13 Par rapport au dernier point où on nous
14 demande de commenter cette méthodologie par rapport
15 à la nôtre, il faut savoir que notre méthodologie
16 est une méthodologie globale qui ne traite pas
17 indicateur par indicateur. Elle traite de la
18 variation nette de la qualité de services et les
19 seuils et cibles qui sont proposés dans cette
20 méthodologie-là, ils tiennent compte de la
21 variabilité des indicateurs à l'intérieur des cinq
22 années, les cinq années de référence, qui sont
23 d'ailleurs les cinq années de référence auxquelles
24 on veut se comparer, et l'exercice
25 d'uniformisation, ce qu'il permet, c'est de ramener

1 tous les indicateurs sur la même base, sur la même
2 unité, et corrigée pour la variabilité sur les cinq
3 années. La méthode qu'on voit ici, c'est une
4 méthode qui traite indicateur par indicateur, d'où
5 l'importance de tenir compte de la variabilité de
6 ces indicateurs-là dans la mesure où on voudrait
7 traiter ou évaluer la qualité du service, un
8 indicateur à la fois. Et ça complète ma réponse.

9 (14 h 55)

10 Q. **[233]** Alors, évidemment le témoignage du panel va
11 pouvoir se poursuivre, s'il y a d'autres questions,
12 on pourra comme aller au fond des choses-là. Mais
13 dans le délai imparti, on a quand même réussi à
14 faire ce tour d'horizon. Alors, il est trois heures
15 (15 h), donc je m'en remets à vous. On peut faire
16 la présentation de Concentric tout de suite ou la
17 remettre à demain matin si la Régie préfère.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Combien de temps environ la présentation?

20 Me ÉRIC FRASER :

21 On m'a dit vingt minutes (20 min) environ.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Ah, vingt minutes (20 min). On est mieux d'arrêter.

24 Oui. Maître Sarault?

25

1 Me GUY SARAULT :

2 Oui, merci. J'ai écouté attentivement la réponse
3 qui a été donnée par le panel à la demande de
4 renseignements numéro 7, la toute dernière. Je
5 voudrais juste savoir si vous avez une version
6 écrite de la réponse qui va être produite au
7 dossier?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Oui, les notes sténographiques vont nous... c'est
10 l'aspect magique des notes, ça va être la réponse
11 écrite, ça va être ça.

12 Me GUY SARAULT :

13 C'est ça? Ça va être ça?

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Oui, oui.

16 Me GUY SARAULT :

17 Rien d'autre?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Rien d'autre.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 C'est bon. Maître Gertler?

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Bonjour. Franklin Gertler pour le ROÉÉ. Je vais
24 prendre l'odieux pour tout le monde. Je vais poser
25 la question juste sur le calendrier, on constate un

1 jour de, je pense, de retard, mais je ne sais pas
2 si la Formation avait des indications à nous donner
3 sur la suite des... ou la fuite des choses.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bien, écoutez, c'est sûr que demain on poursuit
6 avec le panel 2. Ça ne devrait pas prendre plus que
7 la journée pour le panel 2 d'après les données que
8 nous avons, donc ce qui fait en sorte que les
9 présentations sont décalées d'une journée.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 O.K.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Et là, vous pourrez voir. Je sais qu'il y a
14 certains intervenants qui avaient des
15 indisponibilités certaines journées, donc je vous
16 invite à regarder, à échanger entre vous des plages
17 horaires, là, pour satisfaire les contraintes de
18 tous et chacun. Mais c'est la meilleure prévision
19 que je peux faire à ce moment-ci.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Alors, on pourrait penser en termes de finir,
22 finalement, le dix-huit (18), à moins que la preuve
23 prenne un peu moins de temps, c'est ça?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui. On peut terminer peut-être une journée plus

1 tard, mais ça va dépendre aussi. Des fois, on
2 réussit à rattraper du temps lors de la
3 présentation de la preuve des intervenants, mais...

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 S'il y en a qui ne prennent pas trop de temps.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui, c'est ça.

8 Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Merci beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est bon. Merci, Maître Gertler. Donc, c'était un
12 test, là, seulement pour vous asseoir. On vous
13 remercie, on vous libère partiellement jusqu'à
14 demain matin. Donc, on se revoit demain matin à
15 compter de neuf heures (9 h). Merci, thank you.
16 Non, juste vous dire que l'interruption de service
17 a été annulée cette nuit, donc il n'y aura pas de
18 stress demain matin. C'est bon, ça? Bonne soirée.

19

20 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

21

22

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 au moyen de

7

l'enregistrement numérique, le tout hors de mon

8

contrôle et au meilleur de la qualité dudit

9

enregistrement, le tout conformément à la Loi.

10

11

ET J'AI SIGNE:

12

13

14

Sténographe officiel. 200569-7