

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN
D'APPROVISIONNEMENT 2020-2029
DU DISTRIBUTEUR

DOSSIER : R-4110-2019 Phase 1

RÉGISSEURS : M. JOCELIN DUMAS, président
Me LOUISE ROZON et
Mme SYLVIE DURAND

AUDIENCE DU 6 JUILLET 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 2

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me PIERRE R. FORTIN,
Me LOUIS LEGAULT et
Me MARILOU LEFRANÇOIS
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me NICOLAS DUBÉ
avocat de l'Association québécoise de la production
d'énergie renouvelable (AQPER);

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat du Conseil des Atikamekw d'Opitciwan et du
Regroupement pour la transition, l'innovation et
l'efficacité énergétiques (OPITCIWAN et RTIÉÉ);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
avocat du Conseil québécois des entreprises en
efficacité énergétique (CQ3E);

Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE
avocate de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

Me GABRIELLE CHAMPIGNY et
Me FRANKLIN S. GERTLER
Avocats du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

Me HÉLÈNE SICARD
Avocate de l'Union des consommateurs.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE DE HQD (suite)	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	6
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	46
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE	87
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	152
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	189

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-4 (HQD)	Fournir information sur l'effacement qui a été considéré pour les serristes, puis comment il a été établi par Hydro-Québec Distribution (demandé par FCEI)	123
-----------	--	-----

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce sixième (6e)
2 jour du mois de juillet :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du six (6) juillet
8 deux mille vingt et un (2021) par visioconférence.
9 Dossier R-4110-2019, Phase 1 : Demande
10 d'approbation du Plan d'approvisionnement 2020-2029
11 du Distributeur. Poursuite de l'audience.

12

13 PREUVE DE HQD (suite)

14

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bonjour à tous. Alors, nous sommes prêts à
17 poursuivre le contre-interrogatoire avec l'AQPER.
18 Maître Nicolas Dubé, vous avez la parole.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

20 Bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Maître
21 Rozon, Madame Durand; bonjour aux gens de la Régie
22 et aux membres d'Hydro-Québec. Donc, Nicolas Dubé
23 pour l'AQPER.

24 Q. [1] Mes premières questions vont porter sur Hilo.

25 Dans votre plus récent bilan en puissance, on voit

1 qu'il y a six cent vingt et un mégawatts (621 MW) à
2 l'horizon vingt vingt-huit, vingt vingt-neuf (2028-
3 2029) pour la contribution d'Hilo. Pouvez-vous me
4 confirmer que les deux phases d'Hilo sont incluses
5 dans ce six cent vingt et un mégawatts (621 MW)? La
6 première phase étant le contrôle à distance des
7 thermostats intelligents. Et la deuxième phase
8 étant la diversification de l'offre de l'agrégateur
9 dans les secteurs de la mobilité électrique, du
10 stockage intelligent et de l'auto-production
11 solaire.

12 Mme KIM ROBITAILLE :

13 R. Bon matin. Donc, en fait ce qui est inclus dans le
14 six cent vingt et un mégawatts (621 MW), c'est
15 vraiment tout ce qui est à être déployé pour la
16 clientèle résidentielle. Maintenant, ce que Hilo
17 décidera de déployer pour atteindre ce six cent
18 vingt et un mégawatts (621 MW), effectivement, pour
19 le moment ça lui appartient. Donc, ce que vous me
20 nommez fais partie des pistes étudiées, notamment
21 pour le moment le contrôle du chauffage de l'air.

22 Q. **[2]** O.K. Mais je comprends de ce que vous me dites
23 que ce que vous appelez la diversification de
24 l'offre de l'agrégateur dans les secteurs que j'ai
25 mentionnés, c'est quelque chose que Hilo entend

1 éventuellement développer, c'est dans les cartons?

2 R. Tout à fait.

3 Q. **[3]** Puis est-ce que vous êtes en mesure de nous
4 dire quelle proportion de mégawatts de ce six cent
5 vingt et un mégawatts (621 MW) provient de la Phase
6 1 et proviendrait éventuellement de cette phase 2
7 si elle venait à être déployée, un ordre de
8 grandeur?

9 R. Je ne pense pas qu'on pourrait vous le donner comme
10 ça, parce que dans le plan marketing, il ne le voit
11 pas nécessairement par phase tant que... c'est là
12 qu'il se déploie graduellement. Donc, le plan ne
13 prévoit pas nécessairement que c'est comme
14 clairement défini par découpage, je vous dirais,
15 dans le fond. Le plan prévoit plutôt plusieurs
16 stratégies de déploiement. Donc, il n'y a pas ce
17 découpage-là par phase net qui a été fait, non.

18 Q. **[4]** Merci. Je vais revenir en ce qui concerne la
19 Phase 1 d'Hilo qui était le contrôle à distance des
20 thermostats intelligents. Je comprends de votre
21 preuve que les économies en énergie découlant de
22 cette phase proviennent de ce que vous appelez,
23 vous dites, les ressources présentement disponibles
24 chez la clientèle du Distributeur. Pouvez-vous nous
25 confirmer qu'il s'agit des ressources en chauffage

1 de l'air chez la clientèle résidentielle, c'est
2 bien ça?

3 R. Peut-être juste une petite précision. C'est des
4 économies en puissance qu'on...

5 Q. **[5]** Désolé.

6 R. Non, c'est correct. Mais, effectivement, les
7 charges qu'on contrôle actuellement, c'est le
8 chauffage de l'air très principalement. Évidemment,
9 il y a quelques activités de domotique également
10 pour le contrôle de l'éclairage. Mais je ne crois
11 pas que ce soit significatif.

12 Q. **[6]** Et pour ce qui est de la Phase 2, si je
13 comprends bien, votre preuve, les économies en
14 puissance qui découleront de cette seconde phase
15 lorsqu'elle serait implantée, ça proviendrait de
16 ressources à venir? On pense, par exemple, aux
17 ressources pour stocker de l'électricité ou générer
18 de l'électricité à l'aide des panneaux solaires,
19 c'est bien ça?

20 R. En fait, ce ne sont pas nécessairement des ajouts
21 de charges comme vous l'entendez. C'est plus du
22 contrôle de charges que le client pouvait
23 s'installer comme, par exemple, avoir un chauffe-
24 eau qui permet de contrôler la... l'effacement de
25 la chauffe de l'eau. Il y a également la question

1 des bornes de recharge de véhicule électrique à
2 domicile qui est dans le plan, donc on est plus à
3 ce niveau-là vraiment dans les sections qui sont
4 étudiées, là, pour le prochain déploiement.

5 Q. **[7]** Mais quand on parle de borne de véhicule
6 électrique, là, on fait référence à la mobilité
7 électrique, on comprend que c'est pas des
8 ressources qui existent actuellement chez la
9 clientèle résidentielle du Distributeur. Ça va être
10 des ressources installées et à venir.

11 R. Juste excusez-moi, mais je ne suis pas sûre que je
12 comprends. Dans la mesure où évidemment ça dépend
13 si le client a un véhicule électrique ou pas, là,
14 mais c'est une consommation du client qu'on va
15 vouloir, dans le fond, gérer son effacement en
16 puissance à certaines pointes avec, par exemple,
17 une borne de recharge qui serait intelligente et
18 qui éviterait, par exemple, là, que quand tout le
19 monde revient le soir à la maison tout le monde
20 branche sa voiture et puis finalement ça crée un
21 effet supplémentaire en pointe évidemment. Donc,
22 l'idée c'est de déplacer ces charges-là, donc c'est
23 plus à ce niveau-là que d'ajouter des... d'ajouter
24 les charges chez le client, là.

25 Q. **[8]** O.K. Et lorsqu'on parle de production

1 photovoltaïque chez la clientèle résidentielle du
2 Distributeur vous êtes d'accord avec moi pour dire
3 qu'on parle d'une nouvelle génération
4 d'électricité.

5 R. C'est-à-dire que l'autoproduction, elle existe
6 déjà. Elle est... elle est déjà encadrée par les
7 Tarifs et les conditions de service. Donc,
8 effectivement il y a des clients qui veulent
9 s'ajouter une forme d'autoproduction, mais on est
10 vraiment encore là dans ce... dans la sphère de
11 l'installation électrique du client lui-même, là.

12 Q. [9] Merci. Je voudrais savoir quelle serait la ou
13 les conséquences pour le Distributeur, de ne pas
14 aller de l'avant avec Hilo? C'est-à-dire si vous
15 abandonniez le programme ce seraient quoi les
16 conséquences pour le Distributeur?

17 R. Écoutez, on... pour le moment, là, le Distributeur
18 n'estime pas du tout être en posture de pouvoir
19 prétendre qu'il peut abandonner Hilo et le
20 programme qu'il est prévu de déployer, dans la
21 mesure où les besoins en puissance sont tellement
22 importants. L'horizon est quand même rapproché, là,
23 deux mille vingt-six (2026) ça ne nous laisse pas
24 beaucoup de temps pour être capable de... de
25 répondre adéquatement aux besoins en puissance,

1 donc on veut vraiment diversifier la majorité des
2 sources d'effacement qu'on est capable d'aller
3 avant de pouvoir ajouter les nouveaux
4 approvisionnement. Donc, je vous dirais qu'on n'a
5 pas vraiment envisagé un scénario... à brève
6 échéance, on se mettrait dans une position où on
7 doive abandonner Hilo, là.

8 Q. **[10]** Si je comprends bien, votre preuve, une des
9 conséquences que vous dites ce serait de devancer
10 l'acquisition d'approvisionnement de long terme,
11 c'est ça?

12 R. Pas nécessairement. Il faudrait refaire des bilans
13 de puissance voir comment on pourrait en libérer
14 peut-être avec d'autres solutions, mais je vous
15 dirais qu'on est serré, là, avec les... avec les
16 bilans qu'on a présentement et puis la prévision
17 qui est dans le plan... dans l'État d'avancement,
18 pardon. Donc, deux mille vingt-six (2026) c'est
19 quand même... considérant qu'on est en deux mille
20 vingt et un (2021), là, c'est quand même très
21 serré.

22 Q. **[11]** Mais est-ce que je me trompe, mais dans votre
23 preuve c'est bien ce que vous dites, là, qu'Hilo
24 sert à éviter le fait de devoir devancer
25 l'acquisition d'approvisionnement de long terme,

1 notamment?

2 R. Notamment, effectivement.

3 Q. **[12]** Madame la Greffière, je voudrais afficher la
4 pièce B-0024. C'est la réponse à la DDR numéro 1 du
5 Distributeur à la Régie. C'est à la page... aux
6 pages 56 et 57, la question 12.4. Je vais vous en
7 faire la lecture à la question 12.4 la Régie vous
8 demandait :

9 12.4 Veuillez confirmer que la seule
10 différence entre les deux
11 interventions

12 Tarification dynamique et Hilo.

13 décrites plus haut réside dans le
14 contrôle des charges en période de
15 pointe : assumé par une personne
16 mandatée par le Distributeur (un
17 agrégateur), dans le cas de l'offre
18 Hilo, ou par le client consommateur,
19 pour la tarification dynamique, ce
20 consommateur pouvant par ailleurs se
21 faire offrir par le marché des options
22 pour répondre de façon automatisée au
23 signal tarifaire de pointe du
24 Distributeur.

25 Et là vous répondez :

1 Le Distributeur confirme que, pour sa
2 clientèle et en ce qui concerne les
3 événements de GDP, la différence
4 principale entre les deux options
5 réside dans le contrôle exercé sur les
6 mesures de réduction. Dans le premier
7 cas, Hilo exerce un contrôle direct
8 sur les charges des clients
9 participants. Dans le second, les
10 clients sont responsables de mettre en
11 place les mesures pour réduire leur
12 charge, qu'ils aient recours ou non à
13 des outils de gestion de [la] demande.

14 Lorsque vous dites que Hilo exerce un contrôle
15 direct sur les charges des clients... des
16 participants, faites-vous référence, notamment, au
17 fait que l'entente du participant avec Hilo est
18 contraignante, en ce qui concerne le nombre
19 d'interruptions à effectuer et au fait que le
20 participant peut se voir pénalisé pour les
21 interruptions qu'il refuse? Par exemple, plus le
22 client refuse de défis, plus les économies
23 d'énergie sont réduites. Un client pourrait même se
24 voir résilier l'entente. Est-ce que c'est bien ça?

25 R. Je pense que c'est un petit peu plus simple que ça,

1 ce qu'on voulait dire dans la réponse. Ce qu'on
2 voulait tout simplement dire, c'est que Hilo a la
3 possibilité de contrôler à distance les
4 thermostats, par exemple, des clients pour réduire
5 la charge. Donc, c'est plus dans ce sens-là que la
6 phrase « exerce un contrôle direct », c'est plus
7 comme physique, là. Bien, virtuel-physique, là...

8 Q. **[13]** O.K. C'était plus dans le sens technique et
9 physique du terme?

10 R. Exact.

11 Q. **[14]** Je comprends. Est-ce que l'objectif derrière
12 ce caractère-là de contrôle contraignant de Hilo,
13 versus ce que moi j'appelle le « caractère non-
14 contraignant des événements de GDP », dans le fond,
15 c'est de permettre à Hilo d'optimiser son programme
16 ou son modèle d'affaires?

17 Est-ce que j'ai bien raison de dire ça, que
18 dans le fond, c'est dans le but de permettre à Hilo
19 d'optimiser son programme?

20 R. Je ne vous dirais pas que... t'sais... comment je
21 pourrais le formuler, c'est qu'effectivement, ça
22 permet d'optimiser le programme, dans la mesure où
23 pour atteindre les cibles, éventuellement, on
24 pourrait par exemple ne pas toujours cibler le même
25 bassin de clientèle.

1 Maintenant, est-ce que c'est le but premier? Non.
2 Le but premier, c'est vraiment de permettre,
3 effectivement, d'avoir un maximum d'effacement en
4 s'assurant de pouvoir, par exemple... que le
5 maximum de clients soit interrompu lors des
6 événements de GDP... interrompus dans le sens de
7 réduction de leur charge.

8 Puis, également, ça permet aussi des
9 activités comme, exemple, le préchauffage contrôlé,
10 qui permet au client d'avoir, peut-être, un
11 meilleur... moins d'effets lors des événements GDP.

12 Donc, t'sais, c'est un but multiple, le
13 contrôle des charges. C'est sûr que l'optimisation
14 de tout le parc de la clientèle, c'est l'objectif
15 ultime, d'avoir un outil qui nous permet de gérer
16 toute la gestion de la puissance, avec Hilo,
17 finalement.

18 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

19 R. Puis, si je peux me permettre de rajouter, peut-
20 être, un petit élément, juste aller dans le même
21 sens que ma consœur. T'sais, le contrôle des
22 charges, Hilo est vraiment très important. On a
23 même le profil à respecter, là, dans le contrat,
24 autant pour le préchauffage, que la reprise, que
25 l'effacement.

1 Fait que c'est ce contrôle-là qui est
2 vraiment important à respecter, puis la technologie
3 de Hilo permet, là, de, finalement, là, pour
4 chacune des heures de reprise, de préchauffage,
5 d'interruption, de contrôler directement, là,
6 l'ensemble de ces charges pour respecter,
7 finalement, son profil qui a été identifié au
8 contrat.

9 Q. **[15]** Merci. Madame la Greffière, vous pouvez
10 retirer la pièce B-0024, je n'y reviendrai plus.
11 Est-ce que vous êtes en mesure de me confirmer que
12 les contrats découlant des appels d'offres passés,
13 par exemple les contrats éoliens, sont assortis de
14 pénalités si le contractant ne rencontre par les
15 exigences de puissance et d'énergie prévues au
16 contrat?

17 Mme KIM ROBITAILLE :

18 R. Euh, oui. C'est le cas, il y a une formule de
19 pénalité qui existe.

20 Q. **[16]** Merci. Madame la Greffière, j'aimerais
21 afficher la pièce B-0045, s'il vous plaît, qui est
22 la réponse à la demande de renseignements numéro 1
23 du Distributeur à la FCEI. Ça va être à la page 13,
24 la question 2.11. Il y a eu quelques questions,
25 hier, sur ce sujet, donc je ne les reposerai pas,

1 et elles ont été posées par mon collègue maître
2 Lanoix.

3 À la question 2.11, vous mentionnez... La
4 question était :

5 Veuillez confirmer que Hilo ne prend
6 aucun engagement de long terme envers
7 le Distributeur pour ce qui est de la
8 réduction de puissance et que seuls
9 les engagements annuels sont prévus.

10 Réponse :

11 Le Distributeur le confirme.
12 Toutefois, le contrat entre le
13 Distributeur et Hilo précise que cette
14 dernière doit mettre en place les
15 moyens nécessaires pour atteindre les
16 cibles de réduction de puissance
17 inscrites au contrat. Ces cibles
18 correspondent à la contribution d'Hilo
19 inscrite au bilan de puissance du plan
20 d'approvisionnement.

21 Donc, si je comprends bien, en ce qui concerne les
22 cibles de réduction de puissance qui sont inscrites
23 au bilan, Hilo n'a pas une obligation de résultats.
24 C'est bien ça? C'est simplement une obligation de
25 moyens. Est-ce que je me trompe en disant ça?

1 Mme KIM ROBITAILLE :

2 R. En fait, vous utilisez évidemment un langage très
3 juridique pour décrire la relation qu'on a avec
4 Hilo, mais effectivement, je dis qu'on a avec Hilo
5 par rapport à un client ou un contrat typique de
6 client/fournisseur ou par exemple j'ai un
7 fournisseur d'énergie éolienne et j'en suis sa
8 cliente, avec des pénalités, ce n'est pas du tout
9 la nature de la relation d'affaires qu'on a avec
10 notre filiale.

11 C'est vraiment plus un partenariat pour
12 l'atteinte des cibles et s'assurer qu'un maximum de
13 mégawatts sont atteints. C'est pour ça en fait
14 qu'on est dans ce modèle-là avec notre filiale.

15 L'idée c'est d'avoir un partenariat et
16 c'est pour ça qu'on a choisi d'avoir une relation
17 qui est différente de celle de client/fournisseur.

18 Ça fait que quand vous référez par exemple
19 aux pénalités que par exemple un fournisseur éolien
20 pourrait avoir s'il ne livre pas l'énergie prévue,
21 c'est très différent, puis de toute façon les
22 pénalités actuellement comment elles sont faites
23 dans les contrats c'est une formule hein?

24 Puis dans les faits, si un producteur
25 éolien ne livrait pas, par exemple, la formule fait

1 que c'est le moins cher entre le coût de la non-
2 livraison et l'énergie que j'ai dû acheter par
3 ailleurs.

4 Donc, qu'est-ce qu'on attend nous l'énergie
5 de remplacement. Donc, ce serait un raccourci de
6 dire qu'il y a une conséquence plus grande pour le
7 fournisseur, par exemple, typique d'une énergie qui
8 a juste Hilo.

9 Les deux ont des mécanismes qui prévoient
10 qu'est-ce qui arrive en fonction des conséquences
11 pour le Distributeur en cas de défaut.

12 Q. [17] Mais je comprends à la fin de la journée que
13 pour ce qui sont des cibles inscrites au bilan, il
14 n'y a pas de pénalité?

15 R. L'idée ce n'est pas d'avoir une pénalité financière
16 de toute façon. Je pense qu'il y aurait des
17 conséquences au fait qu'Hilo n'atteindrait pas les
18 cibles. Donc, moi, j'aime mieux le voir comme des
19 clauses de défaut par ailleurs.

20 En fait, ce qui arrive, si notre filiale ou
21 notre partenaire est en défaut vis-à-vis ses
22 obligations avec le Distributeur, les pénalités
23 c'est juste une des formes que peut prendre une
24 clause de défaut, puis c'est ce qu'on retrouve
25 effectivement typiquement dans une relation de

1 clients fournisseurs.

2 Maintenant, avec la filiale, ce n'est vers
3 là qu'on veut aller pour les clauses de défaut. On
4 aimerait que ce soit un mécanisme d'escalade ou une
5 forme de dire quelle mesure on va prendre.

6 Donc, vraiment un mode plus en suivi à ce
7 moment-là quitte à ce moment-là à revoir la
8 contribution de l'Hilo au bilan si c'était requis.

9 Q. [18] Je veux juste être sûr de bien comprendre
10 votre réponse. Est-ce que vous me dites que ce soit
11 dans la convention cadre ou dans le contrat de
12 services qu'il y a des clauses de défaut si Hilo ne
13 vient pas à respecter les cibles de réduction de
14 puissance qui sont inscrites au bilan?

15 R. Il n'y en a pas présentement écrites de la manière
16 dont vous le formulez effectivement. Par contre, il
17 est certain que notre collaboration avec Hilo
18 dépend de leur capacité à atteindre les cibles
19 prévues au bilan.

20 Donc, quoi qu'il arrive, c'est notre
21 filiale. Ça fait qu'évidemment, la filiale d'Hydro-
22 Québec. Donc, je ne vois pas un scénario, par
23 exemple, où on se retrouverait à devoir poursuivre
24 la filiale pour inexécution de son contrat par
25 exemple. C'est quelque chose qui est comme

1 impossible d'arriver.

2 Donc, c'est pour ça que c'est important
3 pour nous que la non-atteinte des cibles si ça
4 devait arriver, se reflète en d'autres mécanismes
5 que les simples pénalités.

6 Q. **[19]** Donc, je comprends qu'il n'y a pas de clauses
7 de défaut. Je comprends également, corrigez-moi si
8 je me trompe, mais il n'y a pas de clause de
9 résiliation également advenant qu'Hilo ne respecte
10 pas les cibles inscrites au bilan?

11 R. Mais c'est comme une question un peu théorique dans
12 la mesure où c'est une filiale d'Hydro-Québec.
13 L'ensemble de l'entreprise a bien intérêt à gérer
14 ses besoins en puissance.

15 Donc, si ça devait effectivement ne pas
16 fonctionner, il y aura une décision qui serait
17 prise. Une décision d'affaires.

18 Donc, c'est principalement la raison
19 justement pour laquelle on a une forme de
20 partenariat et que c'est une filiale qu'on a choisi
21 de garder à l'interne.

22 Q. **[20]** Merci. Madame la Greffière, je changerais de
23 pièce maintenant. Je voudrais afficher la pièce B-
24 0047, qui est la demande de renseignements numéro 1
25 du ROÉÉ à l'endroit du Distributeur, ça fait que

1 c'est à la page 17, question 3.10.

2 Donc, le ROEÉ vous demandait :

3 Veuillez confirmer ou infirmer la
4 compréhension du ROEÉ. L'agrégation
5 des charges que pratiquerait Hilo
6 serait impossible à réaliser sans
7 recours aux compteurs communicants
8 chez la clientèle d'Hydro-Québec.

9 Le Distributeur le confirme.

10 Vous avez répondu au ROEÉ que l'agrégation
11 des charges que pratiquerait Hilo, ça serait
12 impossible à réaliser sans recours aux compteurs
13 communicants chez la clientèle d'Hydro-Québec.

14 Ces compteurs, bien qu'ils soient utilisés
15 par Hilo dans le cadre de sa prestation de
16 services, je comprends qu'ils appartiennent
17 toujours au Distributeur, ils n'ont pas été
18 transférés à Hilo, c'est bien ça?

19 R. Pardonnez-moi, Maître Dubé, là, c'est qu'il y a eu
20 une petite confusion de terminologie, là, donc, je
21 vais, puis on est vraiment désolés, là, si jamais
22 ça vous est, ça peut induire les Intervenants en
23 erreur, là. Compteurs communicants, bien
24 effectivement, là, c'est le terme qui est défini
25 dans les conditions de service et qui vise les

1 compteurs de lecture à distance, toutefois qui
2 évidemment appartiennent au Distributeur, là, tel
3 que prévu dans les conditions de service.

4 Maintenant, dans la.... ce qu'on, ma
5 compréhension de notre réponse à cette question-là,
6 c'est le compteur de l'effacement lui-même, là,
7 c'est le compteur communicant mais de Hilo, là, ce
8 n'est pas, ce n'est pas le compteur d'électricité,
9 là, c'est le compteur d'effacement. C'est un autre
10 compteur, finalement.

11 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

12 Je vais peut-être juste compléter. Dans le fond,
13 là, ce qu'on veut dire ici, c'est que le compteur
14 communicant est utile à Hydro-Québec et à Hilo pour
15 être capable de déterminer l'effacement du client.
16 Mais il n'y a pas d'interfaces ou de communications
17 qui passent par ce compteur-là pour gérer les
18 clients d'Hilo, pour contrôler les équipements de
19 domotique, par exemple.

20 Donc, c'est vraiment le compteur qui est
21 utilisé pour connaître puis évaluer, là,
22 l'effacement des clients à la suite d'événements de
23 gestion de la demande.

24 Q. [21] Juste pour être sûr de bien comprendre, là,
25 est-ce qu'Hilo est en mesure d'offrir le service,

1 sans les compteurs communicants?

2 R. L'interruption d'Hilo pourrait se faire sans les
3 compteurs communicants. Comme je disais tout à
4 l'heure, c'est l'agrégation ou, dans le fond, le
5 résultat de l'effacement qui serait, qui devrait
6 avoir une autre méthode de calcul à ce moment-là.
7 Donc, il faudrait s'accorder sur une autre méthode
8 de calcul avec d'autres outils pour calculer la
9 réduction des clients, mais ça pourrait se faire.
10 Donc, nous, on profite des compteurs communicants
11 qu'on a déjà installés pour évaluer l'effacement de
12 ces clients-là, suite à différentes méthodes de
13 calcul ou de profil de référence.

14 Q. **[22]** Quand vous dites « vous », c'est Hydro-Québec
15 Distribution. Est-ce que Hilo également profite de
16 ces compteurs communicants là pour évaluer
17 l'effacement?

18 R. Il n'y a pas de données qui sont utilisées
19 directement par les compteurs. Ce qui est utilisé,
20 c'est les résultats ou la consommation des clients
21 pour les clients d'Hilo, pour leur permettre
22 justement de... à chacun des événements, d'évaluer
23 soit les... ce qu'on disait tantôt, là, la
24 préchauffe et... la préchauffe, l'interruption et
25 après ça, la reprise, pour être sûrs d'être

1 capables de respecter le profil. Donc, qui vont
2 agréger ça pour respecter le profil général des
3 clients, puis après ça aussi pour calculer les
4 économies qui sont... bien pas utilisées, mais qui
5 sont réalisées, là, suite à ces événements-là.

6 Q. **[23]** Ça fait que si je comprends bien, il n'en
7 demeure pas moins que les compteurs communicants
8 sont utiles dans le cadre de la prestation de
9 services qu'Hilo fournit à sa clientèle? Ils jouent
10 un rôle dans la prestation de services qu'Hilo
11 fournit à la clientèle?

12 R. Ils sont utiles, effectivement, mais tout comme les
13 compteurs sont utiles dans d'autres moyens de
14 gestion, par exemple, pour les moyens de gestion de
15 la demande en puissance, la GDP Affaires ou
16 l'électricité interruptible, où ces compteurs-là
17 sont utilisés par Hydro-Québec pour valider
18 l'interruption des clients. Donc, c'est la même
19 chose, le même principe qui est utilisé dans le cas
20 ici.

21 Q. **[24]** Merci. Puis juste pour fins de confirmation,
22 je comprends que ces compteurs communicants-là ont
23 été financés entièrement par la clientèle du
24 Distributeur, c'est un actif réglementé du
25 Distributeur.

1 Mme KIM ROBITAILLE :

2 R. Effectivement, là, c'est un actif réglementé.

3 Q. **[25]** Est-ce que vous voulez compléter?

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Les témoins se consultent.

6 Mme KIM ROBITAILLE :

7 R. Excusez-moi. Non, non, mais effectivement, là, les
8 compteurs, bien vous le savez probablement autant
9 que moi, là, ça fait l'objet d'un grand dossier,
10 d'un vaste projet de lecture à distance, le projet
11 LAD, et que... que l'on a déployé l'ensemble des
12 compteurs communicants sur pratiquement tout le
13 territoire.

14 Me NICOLAS DUBÉ :

15 Q. **[26]** Merci. Est-ce que vous êtes en mesure de me
16 confirmer que par le passé des agrégateurs de
17 charge ont déjà participé à l'offre du Programme
18 GDP Affaires?

19 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

20 R. En effet, des agrégateurs ont pu participer aux...
21 à l'offre GDP Affaires.

22 Q. **[27]** Et est-ce qu'il y a quelque chose,
23 techniquement parlant, qui empêcherait le
24 Distributeur de procéder via un appel d'offres ou
25 de proposition pour obtenir une ressource en

1 puissance provenant d'agrégateur de charge, que ce
2 soit pour la totalité du cent vingt et un mégawatts
3 (121 MW) ou pour une partie seulement? Je voulais
4 vous entendre là-dessus.

5 Mme KIM ROBITAILLE :

6 R. Je ne pense pas que ça nous empêcherait de le
7 faire, mais c'est pas le... c'est pas dans ce cas-
8 ci le choix qu'on a fait. Le choix qu'on a fait
9 c'est d'avoir un service, donc d'avoir un service
10 d'agrégation, de réduction et on a choisi de le
11 faire via un contrat de... un contrat gré à gré
12 avec une filiale interne à Hydro-Québec.

13 Q. **[28]** Merci, ça va mettre un terme à mes questions
14 sur Hilo. Ma deuxième série de questions va porter
15 sur le bilan en énergie et le recours au marché de
16 court terme. En réponse à une question de l'AQPER
17 vous avez produit un bilan en énergie. Je ne crois
18 pas que c'est nécessaire d'y aller, mais j'ai la
19 référence au besoin. On voit que les achats sur les
20 marchés de court terme passent de zéro virgule
21 quatre térawattheures (0,4 TWh) en vingt vingt
22 (2020) à quatre térawattheures (4 TWh) en vingt
23 vingt-neuf (2029), comme vous le savez. Et on voit
24 qu'une bonne partie de ces achats sont en hiver, ça
25 a fait l'objet de plusieurs discussions hier. Vous

1 avez été questionnés là-dessus par le RNCREQ, on
2 retrouve la question du RNCREQ et votre réponse à
3 la pièce B-0046. Madame la Greffière, est-ce que ce
4 serait possible d'afficher la pièce s'il vous
5 plaît? B-0046, à la page 61, la question 49.3. Et,
6 Monsieur le Président, juste pour votre
7 information, il me reste quelques questions, donc
8 je devrais rentrer dans le quarante-cinq (45)
9 minutes que j'ai annoncé dans ma lettre de
10 planification de l'audience. Donc, en préambule, le
11 RNCREQ mentionnait :

12 En soustrayant la ligne « dont achats
13 en hiver » de la ligne « Achats sur
14 les marchés de court terme », on
15 constate que les achats de court terme
16 hors hiver sont de 0,0 TWh en 2020-21,
17 et augmentent graduellement jusqu'à
18 0,3 TWh en 2027. Ensuite, ils
19 augmentent rapidement jusqu'à 1,1 TWh
20 en 2029. Veuillez élaborer sur les
21 facteurs qui expliquent les tendances
22 décrites [au] préambule.

23 Réponse :

24 Les achats prévus hors hiver
25 augmentent graduellement, car une

1 croissance des besoins est prévue et
2 que divers contrats arrivent à
3 échéance progressivement d'ici la fin
4 de la période couverte par le Plan.
5 C'est le cas de plusieurs contrats de
6 production à partir de la biomasse ou
7 de production éolienne octroyés à la
8 suite des premiers appels d'offres, de
9 même que les contrats de base (350 MW)
10 et cyclable (250 MW) avec le
11 Producteur.

12 Pouvez-vous me confirmer que l'objectif de ces
13 contrats de production de biomasse et de production
14 éolienne dont il est fait mention dans votre
15 réponse, ainsi que les contrats de base et
16 cyclables avec le Producteur, l'objectif de ces
17 contrats était de répondre à la croissance
18 anticipée des besoins de la charge locale,
19 notamment la charge industrielle?

20 Mme STÉPHANIE GIAUME :

21 R. Bien, en fait, on n'a pas de contrat dédié à une
22 charge particulière. L'ensemble de nos contrats,
23 dont ceux cités - les contrats cités dans la
24 réponse - sont là pour répondre à la charge de la
25 province, la charge globale. On ne fait pas de

1 distinction... on n'a pas un contrat dédié à une
2 charge particulière.

3 Q. [29] Je comprends votre réponse. Merci. Donc, si je
4 comprends bien, votre réponse à la question 49.3 du
5 RNCREQ, la fin de ces contrats, à l'horizon du
6 plan, sera en quelque sorte remplacée ou compensée
7 par le recours au marché de court terme, du moins
8 pour la période hors hiver. Est-ce que c'est bien
9 le sens de votre réponse?

10 R. Hum... Je vais la... Bien, ce n'est pas... Non, ce
11 n'est pas le sens de la question. La réponse, en
12 fait, ce qu'elle dit, c'est qu'à partir de deux
13 mille vingt-sept (2027), nous perdons des contrats
14 en approvisionnement. Donc, on a certains contrats
15 qui ne sont plus là et qui ne peuvent plus combler
16 une partie de la demande. Et donc, cette partie de
17 la demande, qui n'est pas... en l'absence de ces
18 contrats-là, vont être comblés sur les marchés de
19 court terme en hiver, à concurrence de trois
20 térawattheures (3 TWh).

21 Au-delà de ces trois térawattheures
22 (3 TWh), bien, il va falloir aller chercher des
23 besoins... des approvisionnements de long terme.
24 Puis, le reste de l'année, on est encore capable,
25 pour les besoins hors hiver, d'approvisionner ces

1 besoins-là avec des achats de court terme.

2 Q. **[30]** Merci. Hier, vous avez eu des discussions avec
3 les procureurs de l'intervenante AHQ-ARQ et de
4 l'AQCIE-CIFQ sur le recours au marché de court
5 terme, et sur les joueurs et marchés potentiels. En
6 suivi de cette discussion, est-ce qu'on est en
7 droit de penser que c'est le Producteur qui va
8 fournir, en grande partie, cette énergie de court
9 terme? Et ce, notamment avec les ressources qui
10 seront disponibles suite à la fin des contrats de
11 base et cyclables avec le Producteur?

12 R. Pas forcément. C'est un... le marché est
13 concurrentiel. Les achats sont aussi... Ce n'est
14 pas forcément. Ce sera au meilleur prix, en
15 fonction... Bien, au niveau des achats de court
16 terme, ça sera en fonction d'une stratégie à ce
17 moment-là, dans le contexte qui sera le contexte à
18 ce moment-là en deux mille vingt-neuf (2029).

19 Mais le Producteur n'est pas ciblé pour
20 répondre à nos besoins, que ça soit en court terme,
21 comme en long terme.

22 Q. **[31]** Dans les années passées, est-ce que je me
23 trompe en disant que c'est majoritairement le
24 Producteur qui a répondu aux besoins en énergie de
25 court terme?

1 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

2 R. Effectivement, dans les dernières années - puis,
3 c'est un suivi qu'on dépose à la Régie, là,
4 annuellement - la majorité des quantités provenait
5 du Producteur. Entre autres parce que c'est lui qui
6 nous offrait les prix les plus bas, suite à la
7 recherche, là, de d'autres options.

8 C'est une situation qui est
9 effectivement... qui est dictée par la
10 disponibilité d'énergie du Producteur, de son parc
11 de production. Ce qu'on voit, c'est qu'il y avait
12 quand même des marges qui étaient plus élevées, là,
13 de façon historique.

14 Mais, ce qu'on dit, c'est qu'on n'est pas
15 certain que ces marges-là vont être encore
16 présentes dans le futur. On voit qu'il y a
17 plusieurs engagements, plusieurs nouveaux
18 engagements, là, qui viennent s'ajouter au
19 Producteur.

20 Donc, il va falloir être vigilant, puis
21 suivre cette évolution-là, là, dans les prochaines
22 années, pour savoir est-ce que cette marge-là va
23 être disponible, va être réduite. À quel niveau
24 cette marge-là va être disponible, c'est la
25 question qu'on se pose.

1 Puis, pour l'instant, avec les diverses
2 informations qu'on a, on n'est pas capable de...
3 d'évaluer de façon certaine, là, la marge de
4 manoeuvre qui serait disponible.

5 Q. **[32]** Et toujours en suivi de la discussion que vous
6 avez eue hier avec ces deux intervenants, il a été
7 question de la limite de trois térawattheures
8 (3 TWh), que s'est fixée le Distributeur en période
9 d'hiver, et de trois térawattheures (3 TWh) qu'il
10 s'est fixé en période hors hiver, là, pour un total
11 de six térawattheures (6 TWh).

12 On veut bien comprendre la source de ces
13 limites. Premièrement, est-ce que j'ai bien compris
14 qu'au-delà de ces limites, le Distributeur comble
15 ses besoins en énergie via des approvisionnements
16 de long terme. C'est ça?

17 Mme STÉPHANIE GIAUME :

18 R. En hiver, oui. Bien, hors hiver aussi...

19 Q. **[33]** Et en période... En hiver? Bien là, il a
20 trois...

21 R. Bien, si le plafond est... C'est ça.

22 Q. **[34]** Parfait. Merci. Bon cette limite de trois...

23 R. Dans le fond, je voudrais revenir un petit peu sur
24 votre remarque de tantôt, parce qu'il faut bien
25 comprendre.

1 Même si le Producteur avait une marge
2 quelconque, nous n'avons pas un accès direct aux
3 marges du Producteur. Le Producteur est un
4 concurrent comme les autres. C'est un fournisseur
5 comme les autres et on est soumis à des lois de la
6 concurrence, puis des appels d'offres.

7 Donc, il a autant de chances que n'importe
8 qui, puis il n'y a pas de préférences par rapport
9 au Producteur via d'autres filières.

10 Donc, même si les marges sont là ou ne sont
11 pas là, le fait est que nous n'avons pas un accès
12 direct aux marges du Producteur.

13 Q. **[35]** Je comprends. Revenons à la limite de trois
14 térawattheures (3 TWh). Cette limite de trois
15 térawattheures-là (3 TWh), elle tire sa source
16 d'où? Est-ce que c'est une limite que le
17 Distributeur s'est arbitrairement fixé ou elle
18 découle d'une obligation quelconque que le
19 Distributeur doit respecter? On veut simplement
20 comprendre la raison derrière cette limite?

21 R. Bien, on va le faire en deux temps, parce que bien
22 moi je suis en planification et mon collègue est
23 l'expert dans le court terme. Donc, on va vous
24 faire une réponse complète en deux temps.

25 Donc, tout d'abord, je vous rappelle que la

1 planification du bilan d'énergie est faite en
2 puissance, ici on est en conditions climatiques
3 normales. Donc, on ne tient pas compte finalement
4 des hivers très forts où on va avoir besoin d'avoir
5 recours au marché de court terme de façon plus
6 intense que sur une climatique normale. Premier
7 point.

8 Deuxième point, trois térawattheures
9 (3 TWh), bien c'est quand même déjà une limite
10 assez, on va dire, ambitieuse dans le sens où ça
11 pourrait correspondre à un niveau, à mille
12 mégawatts (1000 MW) d'achats toutes les heures de
13 l'hiver.

14 Nous avons rehaussé d'ailleurs ce trois
15 térawattheures (3 TWh) qui avant était sur des
16 achats de court terme annuels.

17 Là, nous avons une marge. Nous considérons
18 avoir une marge de trois térawattheures (3 TWh) en
19 hiver. Donc, finalement, on a comme doublé la
20 marge, puis on se base justement sur la capacité du
21 Distributeur à pouvoir s'approvisionner sur les
22 marchés de court terme compte tenu de la profondeur
23 des marchés, ainsi que des interconnexions et des
24 capacités qu'il peut y avoir sur le marché spot à
25 moment-là dans des conditions, on va dire, réelles.

1 Quand on fait face à un hiver froid, mais
2 on ne va avoir les mêmes stratégies qu'en
3 planification avec des conditions climatiques
4 normales. Je vais passer la parole à mon collègue.
5 Si tu veux compléter?

6 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

7 R. Effectivement. Donc, le trois térawattheures
8 (3 TWh) c'est une notion qu'on avait depuis un
9 certain nombre d'années dans les différents plans
10 d'approvisionnement avant.

11 Donc, ce trois térawattheures-là (3 TWh),
12 il est basé, entre autres, sur notre marge de
13 manoeuvre, pour se dégager une certaine marge de
14 manoeuvre, mais pas non plus être à un niveau qui
15 serait trop élevé pour mettre à risque dans le fond
16 ces approvisionnements-là.

17 C'est sûr que le trois térawattheures
18 (3 TWh), bon, on l'a, je dirais, mieux défini pour
19 cibler la période hivernale, mais il n'y a pas eu
20 de modifications au réseau, il n'y a pas eu de
21 nouvelles interconnexions qui nous permettraient
22 d'importer plus d'énergie par exemple de façon
23 sécuritaire pour le réseau.

24 Donc, c'est pour ça que le trois (3 TWh)
25 n'a pas vraiment bougé, puis c'est aussi une cible

1 qu'on peut apprécier en fonction des aléas
2 climatiques, du niveau des aléas climatiques qu'on
3 a à faire face pour un hiver donné.

4 Donc, ça nous permet justement de garder
5 quand même un seuil qui est quand même
6 potentiellement élevé, dans le sens où trois
7 térawattheures (3 TWh), c'est ce qu'on a déjà fait.

8 C'est à peu près le maximum qu'on a fait
9 sur nos interconnexions en achat hivernal, mais
10 qu'on est quand même confiants de pouvoir réaliser
11 de façon annuelle avec une année climatique, comme
12 ma collègue disait, à climatique normale.

13 Q. [36] Donc, j'entends vos explications, je comprends
14 la raison. Donc, si je comprends bien, ça demeure
15 quand même une limite que le Distributeur s'est
16 fixé lui-même en fonction des explications que vous
17 me donnez.

18 Ça ne découle pas d'une source quelconque,
19 je vais dire exemple, normes de fiabilité que vous
20 devez respecter? C'est une limite que vous vous
21 êtes fixée en fonction des explications que vous
22 nous venez de nous donner?

23 Mme STÉPHANIE GIAUME:

24 Bien, c'est une limite qui est fixée sur déjà des
25 situations réelles, là, comme l'a dit mon collègue,

1 c'est déjà dans un marché, c'est déjà ambitieux
2 d'aller chercher en hiver trois térawattheures
3 (3 TWh), donc, c'est basé sur notre connaissance du
4 marché, sur nos achats antérieurs et indirectement
5 aussi, c'est basé sur notre critère de fiabilité en
6 énergie qui nous a été demandé par la Régie.

7 Donc, qu'il y est, donc, avec un scénario
8 fort et non pas un scénario moyen à climatique
9 normale. Sur un scénario fort, bien on regarde si
10 on reste en-dessous de la limite de ce critère-là
11 puis on voit qu'on le respecte, mais on commence à
12 se rapprocher de la limite du critère de fiabilité
13 en énergie déposé à la Régie, et approuvé.

14 Q. [37] Étant donné qu'on sait dans les prochaines
15 années du plan, les contrats de biomasse, d'éoliens
16 qui ont été octroyés suite aux premiers appels
17 d'offres viennent à échéance, ainsi que les
18 contrats de base et cyclables avec le Producteur,
19 pourquoi ne pas recourir immédiatement à des
20 approvisionnements de long terme pour combler ces
21 besoins futurs et ainsi assurer le maintien d'un
22 approvisionnement stable?

23 R. Comme on l'a mentionné, je réponds? Comme on l'a
24 mentionné tantôt, nous allons avoir recours
25 justement à des approvisionnements de long terme et

1 l'hiver vingt-six-vingt-sept (2026-2027) en
2 puissance et dès deux mille vingt-sept (2027) en
3 énergie. Donc, nous avons mentionné justement que
4 nous allons lancer un appel d'offres pour cette
5 période-là, pour pouvoir combler les besoins et le
6 déséquilibre que nous pouvons voir dans le bilan.

7 Q. **[38]** Maintenant, j'ai une question sur la
8 transition énergétique dans votre état d'avancement
9 vingt vingt (2020) déposé en novembre vingt vingt
10 (2020).

11 Vous avez revu à la hausse votre hypothèse
12 d'un nombre de véhicules électriques à un million
13 (1 M) pour tenir compte du plan pour une économie
14 verte. Êtes-vous au fait que dans le PEV, la cible
15 du gouvernement est de un point cinq million
16 (1,5 M) de véhicule électriques à l'horizon du
17 plan?

18 M. FRÉDÉRIK AUCOIN:

19 R. Oui, oui, en effet, on est au courant que
20 l'objectif est plus élevé que l'hypothèse qu'on a
21 au niveau de la prévision de la demande. Il faut se
22 rappeler que, bien c'est ça, on avait, là, quand
23 même, là, des informations, là, préliminaires au
24 moment qu'on a fait l'état d'avancement, le plan
25 pour l'économie verte n'avait pas été annoncé

1 officiellement, mais il ne faut pas perdre de vue
2 aussi que, t'sais, on fait beaucoup d'analyses à
3 l'interne, là pour statuer, là, ce positionnement-
4 là au niveau des véhicules. On a fait un balisage,
5 là, très large, là, dans plusieurs juridictions
6 pour voir un petit peu, là, ce que les autres
7 juridictions prévoyaient comme pénétration de
8 véhicules, parts de marché aussi de véhicules
9 électriques versus les véhicules traditionnels.

10 Ça fait que ça, avec ce balisage-là, aussi,
11 avec les subventions accessibles présentement et
12 aussi les lois zéro émission du gouvernement, ça
13 fait que c'est vraiment en prenant en considération
14 tous ces éléments-là, qu'on a revu en effet notre
15 positionnement, là, à un million (1 M), là, dans le
16 plan, là, on était plus autour de six cent
17 cinquante mille (650 000), là, de mémoire.

18 Ça fait qu'on a réaugmenté, là, finalement,
19 à près d'un million (1 M) de véhicules dans l'état
20 d'avancement en tenant compte, là, de toutes les
21 informations, là, qu'on avait à notre disponibilité
22 et le balisage, là, différents balisages, là, qu'on
23 a faits. C'est pour cela qu'on a établi ce
24 positionnement-là.

25 Q. [39] Juste pour être bien sûr de bien comprendre un

1 aspect de votre réponse, on sait que votre état
2 d'avancement vingt vingt (2020) a été déposé le
3 quinze (15) novembre vingt vingt. Le PEV a été
4 officiellement publié le seize (16) novembre vingt
5 vingt (2020), soit le lendemain. Est-ce que vous
6 étiez au fait de la cible de un point cinq millions
7 (1,5 M) de véhicules électriques, lorsque vous avez
8 déposé votre état d'avancement?

9 R. J'ai manqué, je pense, juste la dernière phrase,
10 là, j'ai...

11 Q. **[40]** Je voulais savoir, lorsque vous avez déposé
12 votre état d'avancement à la Régie, puisque le
13 dépôt était pas mal concomitant avec la publication
14 du PEV, est-ce que vous étiez au fait de la cible
15 gouvernementale de un point cinq million (1,5 M) de
16 véhicules électriques?

17 R. Oui, on avait déjà eu vent d'informations
18 préliminaires, là, je pense, dans le cadre du
19 budget, il y avait déjà eu des énoncés, là, en ce
20 sens-là, mais comme je vous disais, ça ne changeait
21 pas là, nécessairement notre positionnement dû aux
22 analyses internes, là, qu'on a faites, comme je
23 viens de vous l'expliquer.

24 Q. **[41]** Si je comprends bien, le Distributeur est
25 d'avis que les cibles du gouvernement sont trop

1 ambitieuses?

2 R. Bien, comme je vous dis, ce n'est pas tant qu'elles
3 sont trop ambitieuses, c'est plus que, en
4 considérant ce qu'on a comme portrait des
5 subventions actuelles, des informations mises à
6 notre disposition, des différents balisages, on a
7 jugé bon d'être quand même prudent sur ces
8 objectifs-là puis on a décidé justement de mettre
9 un positionnement un petit peu plus faible, mais
10 rien dit que ces objectifs-là avec un déploiement
11 plus agressif de bornes ou de choses comme ça
12 pourrait finalement être atteint. Mais on a fait
13 preuve un peu de prudence avec le portrait qu'on
14 avait au moment qu'on a établi la prévision.

15 Q. **[42]** Merci.

16 Monsieur le Président, si vous me le permettez, je
17 prendrais deux minutes pour voir avec mes clients
18 si je n'ai pas une ou deux questions
19 additionnelles.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Allez-y! On vous attend.

22 Me NICOLAS DUBÉ :

23 Merci.

24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

25

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 Me NICOLAS DUBÉ :

3 Q. **[43]** J'aurais peut-être une dernière question en
4 suivi de la dernière ligne de questions que j'ai eu
5 sur la transition énergétique. Est-ce que c'est
6 possible pour le Distributeur d'évaluer en termes
7 de térawattheures le passage de un million à un
8 point cinq million de véhicules électriques? Est-ce
9 que c'est quelque chose qui est faisable sur
10 l'horizon du Plan?

11 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

12 R. En effet, c'est quelque chose qui est faisable.

13 Q. **[44]** Donc, comme engagement, je vais vous demander
14 d'évaluer en termes de térawattheures le passage de
15 un million de voitures à un point cinq million de
16 voitures électriques sur l'horizon du Plan.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Et comme je l'ai annoncé, Monsieur le Président, je
19 vais m'objecter. C'est une question qui est
20 tardive, qui a une pertinence qui est relativement
21 limitée sur l'horizon du Plan entre la prévision du
22 Distributeur. Et la réponse de monsieur Aucoin
23 était très complète sur les raisons pour lesquelles
24 ils ont opté pour une prévision à un million, une
25 prévision qui est basée sur l'ensemble de

1 l'information. Le un point cinq million, c'est une
2 autre information parmi d'autres. Donc, considérant
3 l'état du dossier présentement là où on est rendu,
4 je m'objecte à cette question.

5 Me NICOLAS DUBÉ :

6 Monsieur le Président, si vous me permettez très
7 rapidement.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Oui.

10 Me NICOLAS DUBÉ :

11 Monsieur Aucoin a mentionné que c'était faisable.

12 Il n'a pas fait état que c'est un travail qui
13 serait très, très difficile à faire. Donc,
14 considérant que c'est faisable pour le
15 Distributeur, je pense que la question est
16 également pertinente, parce qu'on peut voir que la
17 cible gouvernementale est de un point million au
18 lieu de un million. Donc, je maintiens mon
19 engagement.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Avez-vous un autre commentaire, Maître Fraser?

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Bien, écoutez, la faisabilité, ce n'est pas un
24 argument juridique. Je m'excuse. Parce que c'est
25 certain qu'on a des équipes qui sont complètement

1 mobilisées pour les deux prochaines semaines. Donc,
2 chaque fois qu'on nous demande quelque chose de
3 plus à faire, c'est du temps de moins qu'on a sur
4 la qualité des réponses qu'on donne « live », de
5 l'argumentation qu'on va préparer. Donc, c'est mon
6 seul commentaire, Monsieur le Président.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Bien, écoutez, je dirais que je vois difficilement
9 l'utilité aux fins de la décision que nous aurons à
10 prendre éventuellement, parce que différents
11 intervenants pourraient demander au Distributeur
12 d'ajouter une foule d'hypothèses aux prévisions qui
13 sont déjà faites. Je pense qu'on doit s'en tenir
14 aux prévisions qui sont présentées.

15 Me NICOLAS DUBÉ :

16 Merci. Donc, ça conclut mes questions, Monsieur le
17 Président.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci beaucoup, Maître Dubé. Alors, on poursuivrait
20 avec CQ3E, Maître Charlebois.

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS:

22 Oui. Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les
23 Régisseurs. Pierre-Olivier Charlebois pour le
24 Conseil québécois des entreprises en efficacité
25 énergétique (CQ3É). Est-ce que vous m'entendez

1 bien?

2 LE PRÉSIDENT :

3 Très bien.

4 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

5 Parfait. Merci.

6 Q. **[45]** Bonjour aux membres du panel d'Hydro-Québec.

7 Plaisir de vous voir aujourd'hui. Madame la
8 Greffière, les premières questions traiteront de la
9 pièce B-0024 (HQD-5, Document 1), qui est les
10 réponses à la DDR numéro 1 de la Régie. Si vous
11 pouviez s'il vous plaît l'afficher. Première série
12 de questions qui traitera du sujet Hilo. Je vous
13 amènerais si possible à la question 9.1.2 qui se
14 retrouve à la page 30 du document PDF. Merci. La
15 question était :

16 Veuillez indiquer si le Distributeur
17 entend conclure des contrats avec
18 d'autres agrégateurs qu'Hilo pour la
19 gestion des charges interruptibles
20 auprès de la clientèle résidentielle.
21 Veuillez élaborer.

22 Et, bon, le Distributeur indique qu'il a
23 effectivement, tel qu'il l'a indiqué à plusieurs
24 reprises depuis le début de cette audience

25 [...] a choisi de mandater

1 l'agrégateur Hilo pour le déploiement
2 massif de moyens de gestion de la
3 demande de puissance pour la clientèle
4 résidentielle.

5 Par ailleurs, on ajoute qu'il n'exclut pas pour
6 l'instant la possibilité de faire affaire avec
7 d'autres éventuels agrégateurs pour l'acquisition
8 de moyens de gestion de puissance provenant de la
9 clientèle résidentielle. Mes questions, est-ce que
10 le Distributeur a à ce jour communiqué avec
11 d'autres agrégateurs afin d'envisager un
12 partenariat en vue de l'acquisition de nouveaux
13 moyens de gestion de la puissance provenant de la
14 clientèle résidentielle?

15 Mme KIM ROBITAILLE :

16 R. Non, ce n'est pas le cas.

17 Q. **[46]** Comme la réponse indique que le Distributeur
18 ne l'exclut pas, qu'est-ce qui pourrait amener le
19 Distributeur à communiquer avec d'autres
20 agrégateurs? Quels seraient par exemple les
21 éléments déclencheurs qui pourraient amener le
22 Distributeur à communiquer avec d'autres
23 agrégateurs tel qu'il est indiqué dans la réponse?

24 R. En fait, c'est un dossier qui est évolutif, l'offre
25 d'Hilo. Pour le moment, on veut vraiment se

1 concentrer sur bien faire les choses dans un
2 premier temps. Il y a toute une question aussi de
3 bien gérer la protection des renseignements
4 personnels de nos clients, de s'assurer que
5 l'accès... tout l'aspect super sécurité est sous
6 contrôle avant de passer à une étape ultérieure où
7 on pourrait amener des joueurs du marché donc, à
8 embarquer dans l'agrégation des charges pour le
9 restant de la puissance. Donc, pour le moment on
10 n'est pas là. On veut vraiment y aller, s'assurer
11 que les choses, que les exigences qu'on a mises
12 envers Hilo, par exemple, sont extrêmement
13 importantes concernant les questions dont je vous
14 parlais. Donc, on est plus là. Si toutefois on
15 voyait que le marché est bien établi puis que ça
16 fonctionnait bien, on pourrait peut-être le
17 regarder. Mais je vous dirais que, à brève
18 échéance, effectivement, ce n'est pas dans le
19 carnet.

20 Q. **[47]** Si je comprends bien, la réponse qui est
21 formulée à 9.1.2, cette réponse-là se limite à la
22 clientèle résidentielle?

23 R. Oui. Comme c'est formulé, oui.

24 Q. **[48]** Est-ce que le Distributeur envisage de
25 communiquer avec d'autres agrégateurs afin de

1 couvrir des secteurs commercial, industriel et
2 institutionnel?

3 R. Peut-être que mes collègues pourraient compléter. À
4 ma connaissance, dans la GDP Affaires, c'est déjà
5 prévu la possibilité d'avoir des agrégateurs, tant
6 dans l'ancien programme que dans le nouveau tarif.

7 Q. **[49]** Est-ce que les autres membres du panel veulent
8 compléter?

9 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

10 R. Bien, peut-être que je peux juste compléter en
11 effet, là, que, pour aussi à travers tout ce qui
12 est efficacité énergétique, il y a différents des
13 fois agrégateurs qu'on peut appeler firmes externes
14 qui peuvent finalement être, avoir des ententes
15 avec les clients pour, dans le fond, promouvoir
16 l'efficacité énergétique à travers leur entreprise.

17 Q. **[50]** Et pendant la durée du Plan
18 d'approvisionnement, on en a brièvement parlé hier,
19 on va y revenir un peu plus tard, mais je profite
20 de la réponse qui est formulée pour revenir là-
21 dessus, est-ce que, dans la durée de vie du Plan
22 d'approvisionnement, le Distributeur prévoit ou
23 envisage d'utiliser le même mécanisme que celui qui
24 est utilisé avec Hilo pour couvrir les autres
25 secteurs que le secteur résidentiel, donc les

1 secteurs commercial, industriel et institutionnel?

2 Mme KIM ROBITAILLE :

3 R. Écoutez, comme je vous disais hier, à brève
4 échéance, ce n'est pas ce qui est dans les plans.
5 Là, je ne pourrais pas vous répondre. Le Plan
6 d'approvisionnement a comme une échéance de près
7 d'une décennie là. Donc, aujourd'hui, c'était de
8 voir ce qui va se produire passé même les deux
9 prochaines années, je vous dirais, en termes de
10 relations d'affaires qu'on aura avec soit Hilo la
11 filiale ou soit d'autres... Donc, ce que je peux
12 vous répondre, c'est qu'à brève échéance, ce n'est
13 pas dans les plans.

14 Q. **[51]** Très bien. Merci. Vous pouvez fermer cette
15 pièce-là, Madame la greffière. Je passerais à une
16 autre pièce qui serait la B-0042 (HQD-5, Document
17 3), à la question 2.6, qui est à la page 6. Merci
18 beaucoup. Donc, la question qui était posée,
19 c'est :

20 2.6 Veuillez indiquer les modalités du
21 « transfert des connaissances acquises
22 par le Distributeur ».

23 Et si on descend un peu au deuxième paragraphe on
24 dit, bon :

25 Une fois la décision prise d'impartir

1 à Hilo le développement du marché de
2 la GDP résidentielle, le Distributeur
3 lui a partagé les leçons apprises.

4 Pourriez-vous nous décrire la nature et le contenu
5 des leçons apprises que le Distributeur a
6 transmises à Hilo?

7 Mme KIM ROBITAILLE :

8 R. Bon, excusez-moi, je voulais juste m'assurer qu'on
9 a la même compréhension. En fait, il y a environ je
10 vous dirais deux... avant la pandémie, donc je vous
11 dirais à peu près deux-trois ans, là, le
12 Distributeur avait procédé à une forme de projet-
13 pilote d'agrégation puis de contrôle à distance des
14 charges notamment avec... mais c'était avec les
15 employés principalement, donc un de nos projet-
16 pilote en innovation finalement. Et puis voir un
17 peu qu'est-ce que... les résultats de ce projet-là
18 leur ont été communiqués, donc qu'est-ce qui
19 fonctionne bien en termes de... de mesure, d'appel
20 des clients, ne serait-ce que les moyens de
21 communiquer avec eux, l'effacement, donc un peu ce
22 genre de... de truc-là qu'on a pu évaluer. C'est
23 sûr que c'était quand même une... une petit
24 échantillon, mais assez je pense pour pouvoir en
25 bénéficier là.

1 Q. [52] O.K. Et... et dans la même réponse on dit :

2 Toutefois, le Distributeur précise que
3 l'ensemble des coûts de recherche et
4 de projets pilotes réalisés
5 spécifiquement pour les besoins d'Hilo
6 lui ont été imputés

7 Là, les projets-pilotes ici auxquels on réfère est-
8 ce que c'est des projets-pilotes dont vous venez de
9 nous parler en réponse à notre question?

10 R. Non, non. Ce projet-pilote-là avait été fait
11 préalablement, donc dans un but de voir un peu
12 comment on allait justement déployer des solutions
13 d'effacement. Donc, je vous donne un exemple : est-
14 ce qu'on commence par les plaintes ou les systèmes
15 centraux? Toutes sortes de trucs comme ça qui
16 avaient été évalués. Maintenant Hilo a besoin de
17 certains aussi... recherches notamment pour le
18 transfert des données, la clientèle. Par exemple
19 aussi les développements de nouveaux produits pour
20 les chauffe-eau. Donc ça, ils fonctionnent avec les
21 outils comme... les zones de recherche qu'Hydro-
22 Québec possède, mais les coûts leur sont imputés
23 directement. Puis quand il y a des... des
24 ressources qui sont prêtées dans le cadre de ces
25 analyses-là, bien conformément au Code de conduite,

1 là, les... toute la facturation en frais payés se
2 fait, donc à coûts complets à ce moment-là.

3 Q. [53] Très bien. Merci pour votre réponse. Madame la
4 Greffière, vous pouvez fermer cette pièce-là, on va
5 passer à une autre pièce, qui serait la pièce B-
6 0042, HQD-5, Document 3. En fait, c'est la même
7 pièce, je m'en excuse, on reste sur cette pièce-là,
8 Madame la Greffière. Je vous amène... je vous amène
9 maintenant à la question 2.8, un petit peu plus
10 bas. Et on reste sur la question des connaissances
11 acquises par le Distributeur. Donc, on disait ici :

12 2.8 Veuillez indiquer si les
13 « connaissances acquises par le
14 Distributeur » sont disponibles
15 également pour d'autres agrégateurs.

16 Et le Distributeur répondait que...

17 [...] le Distributeur verra à ce que
18 tous les

19 [...] advenant le besoin de recourir à
20 d'autres agrégateurs pour

21 l'acquisition de moyens de gestion de
22 la demande provenant de la clientèle

23 résidentielle, le Distributeur verra à
24 ce que tous les soumissionnaires d'un

25 éventuel appel d'offres obtiennent

1 l'information requise pour y
2 participer.

3 Donc, devons-nous comprendre qu'advenant la
4 décision du Distributeur de recourir à d'autres
5 agrégateurs, que nécessairement un appel d'offres
6 sera lancé?

7 R. Je... ma compréhension effectivement c'est que si
8 on devait choisir des agrégateurs qui ne sont pas
9 affiliés, l'unique façon qu'on a de
10 s'approvisionner est via un appel d'offres.

11 Q. **[54]** Et en fonction de la réponse qui nous a été
12 donnée il y a quelques minutes concernant le
13 transfert des connaissances, pourriez-vous nous
14 définir le type d'information que les
15 soumissionnaires recevraient dans le cas que vous
16 mentionnez dans cette... dans cette citation?

17 R. Bien comme dans tout appel d'offres, là, l'idée
18 c'est de mettre soumissionnaires, qu'ils soient
19 existants ou futurs, donc sur le même... sur la
20 même base d'égalité pour pouvoir soumissionner donc
21 de manière équitable.

22 Donc, ce que j'imagine, c'est
23 qu'effectivement, là, dans le cas hypothétique où
24 on aurait un appel d'offres pour un service de
25 gestion de la puissance, il ne faudrait pas donner

1 un avantage à un soumissionnaire qui serait, par
2 exemple, Hilo, là, s'il devait soumissionner.
3 J'imagine que c'est le sens de votre question.

4 L'information qu'on avait préalablement
5 donnée à Hilo serait très probablement communiquée
6 à l'ensemble des soumissionnaires, là, comme...
7 comme dans tout appel d'offres, là, pour les mettre
8 sur la même base d'égalité des connaissances pour
9 pouvoir soumissionner adéquatement.

10 Q. **[55]** Donc, juste pour être bien clair, vous me
11 confirmez que les soumissionnaires qui, comme vous
12 dites, hypothétiquement soumissionneraient dans le
13 cadre d'un appel d'offres, auraient accès aux mêmes
14 informations que celles reçues par Hilo de la part
15 du Distributeur?

16 R. Dans la mesure, évidemment, où Hilo se retrouverait
17 à être un soumissionnaire potentiel, oui.

18 Q. **[56]** Mais... Donc, si Hilo ne soumissionnait pas à
19 l'appel d'offres, les informations que Hilo a
20 reçues du Distributeur ne seraient pas fournies aux
21 autres soumissionnaires?

22 R. Euh... Je pense qu'à ce moment-là, on verrait à
23 définir dans le cadre de l'appel d'offres quelles
24 sont les informations pertinentes pour obtenir les
25 meilleures soumissions. Il y aurait tout simplement

1 un examen de qu'est-ce qu'on doit fournir comme
2 informations aux soumissionnaires pour être capable
3 d'avoir le meilleur produit qui correspond aux
4 besoins du Distributeur.

5 Donc, si Hilo devait être exclu, ce n'est
6 pas nécessairement, effectivement, l'ensemble de
7 l'information qui a été communiquée à Hilo qui
8 serait fournie.

9 Q. [57] Très bien. Je reste toujours sur la même pièce
10 et je vous amènerais maintenant à la question 4.1.
11 La question était donc :

12 Veuillez fournir les coûts évités de
13 long terme qui ont été utilisés pour
14 établir la rémunération de Hilo.

15 Ce passage a été lu, là, par mon collègue maître
16 Cadrin, hier, mais je voudrais juste clarifier un
17 élément avec vous.

18 Donc, ce qu'on dit ici, c'est que le
19 Distributeur croit important de souligner que la
20 rémunération de Hilo n'est pas dérivée du coût
21 évité. Est-ce que vous pouvez, donc, me confirmer
22 que les coûts évités sont... est-ce qu'ils sont
23 utilisés, oui ou non, dans la rémunération de Hilo?
24 Est-ce qu'elles ont été... est-ce qu'ils ont été
25 utilisés, dans le cadre de la rémunération de Hilo?

1 Mme STÉPHANIE CARON :

2 R. Bonjour (inaudible)...

3 Q. **[58]** On ne vous entend pas, Madame.

4 R. Merci. Vous m'entendez, maintenant?

5 Q. **[59]** Très bien. Merci.

6 R. Merci. Alors, pour revenir sur le sens qu'on donne
7 à cette réponse-là, c'était pour signifier que le
8 prix qui apparaît au contrat pour l'acquisition du
9 produit ou service offert par Hilo au Distributeur
10 n'a pas été établi à partir des coûts évités. Il
11 s'agit d'un prix négocié.

12 Maintenant, la démarche que le Distributeur
13 a fait, c'est de... il s'est rassuré de la
14 raisonnabilité de ce prix-là, à partir d'une
15 évaluation des coûts évités associés à ce service.
16 Donc, c'est le sens qu'il faut donner à cette
17 réponse-là.

18 Ce n'est pas qu'on a utilisé d'autres
19 éléments ou que ce n'est pas le... des éléments
20 qu'on a utilisés. C'est... Il y a un prix qui a été
21 négocié et on s'est rassuré de la raisonnabilité de
22 ce prix-là, à partir d'une analyse que l'on a fait
23 à l'interne, à partir des coûts évités.

24 Q. **[60]** Et... Très bien, merci. Et donc, je vais
25 poursuivre sur cette question-là. La phrase

1 suivante dit effectivement que le coût évité fait
2 partie des éléments permettant de juger du
3 caractère raisonnable. Donc, là, quand on dit
4 « fait partie », c'est qu'on présume qu'il y a
5 d'autres éléments que les coûts évités. Pourriez-
6 vous nous dire quels sont ces autres éléments-là
7 qui ont été utilisés pour déterminer et juger du
8 caractère raisonnable du coût de la mesure?

9 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

10 R. Comme hier on a mentionné, là, on a mentionné... on
11 avait une discussion, là, sur le pécunier (sic) et
12 non-pécunier, là, de mémoire. Et dans la partie,
13 là, des... des autres éléments, là, qui pourraient
14 être considérés, là, on avait parlé, là, du... de
15 la reprise après-panne, là, qui était un autre
16 service, là, qui... qui pouvait être fourni, là,
17 par Hilo... Fait que c'est un des autres éléments,
18 là, qui... qui doit être considéré aussi, là, autre
19 que les coûts évités, là, qu'on vient de
20 mentionner.

21 Et on avait aussi, là, la partie non-
22 pécuniaire, là, qui était beaucoup plus, là, en
23 lien avec le choix d'une filiale d'Hydro-Québec et
24 les avantages que ça sous-entendait, là, sur le...
25 la proximité des clients, s'assurer que nos données

1 confidentielles soient gardées à l'intérieur d'une
2 filiale, ce genre d'élément autre que les coûts
3 évités dont on vient de mentionner.

4 Q. **[61]** Mais donc merci beaucoup. Là, à la lumière de
5 la réponse qui est fournie et c'est effectivement,
6 ça semble être la même que celle qui a été fournie
7 hier. Il y a des coûts évités, il y a le service
8 après panne, mais il n'y a pas d'autres éléments
9 que le Distributeur voudrait mettre en preuve en
10 termes...

11 R. Bien, à vrai dire, hier aussi on a évoqué le fait
12 que dans les autres services dont on parlait, par
13 exemple, reprise après panne, il y avait encore des
14 travaux qui étaient en cours pour voir s'il n'y
15 avait pas d'autres éléments, d'autres services pour
16 rentrer dans la catégorie du contrat qui est défini
17 par « autres services ». Ça fait que c'était
18 quelque chose qui n'était pas terminé, qu'on avait
19 jusqu'à la fin de la période de rodage pour
20 déterminer ces éléments-là.

21 Q. **[62]** Très bien. Merci. Maintenant, Madame la
22 Greffière, on passe à une autre pièce s'il vous
23 plaît.

24 Donc, on pourrait fermer celle-ci et aller
25 à la pièce B-0043 qui est la pièce HQD-5, document

1 4, à la question 13.1 s'il vous plaît, qui est à la
2 page 29. Merci beaucoup.

3 Alors, la question était la suivante. À la
4 référence (i), le Distributeur mentionne
5 l'existence d'une deuxième phase dans l'offre de
6 puissance en provenance de la filiale
7 d'Hydro-Québec, Hilo.

8 Veuillez indiquer quelle portion du
9 six cent vingt et un mégawatts (621
10 MW) de puissance relatée à la
11 référence (ii) est liée à la deuxième
12 phase.

13 Et donc, mon confrère, maître Dubé, m'a précédé
14 avec un certain nombre de questions sur les phases
15 du mandat d'Hilo, mais je voudrais quand même juste
16 revenir sur ce sujet-là brièvement.

17 Ma question c'est on veut bien clarifier le
18 fait qu'à la compréhension du Distributeur que le
19 mandat d'Hilo se divise en deux phases. À la
20 lumière de la réponse qui est fournie, il y a
21 clairement une première phase et une deuxième
22 phase?

23 Mme KIM ROBITAILLE :

24 R. Oui, excusez-nous, vous pouvez revenir à la
25 question.

1 Q. **[63]** Très bien. Merci. Pouvez-vous nous dire à quel
2 moment la deuxième phase débutera-t-elle?

3 R. En fait, c'est un peu ce dont on discutait, puis je
4 suis désolée d'avoir pris un peu de temps. C'est
5 qu'effectivement, les phases, il y a comme des
6 blocs si on veut, mais je ne peux pas dire qu'il y
7 a comme un... Bien, il y a comme une forme de
8 cercle concentrique, où à un moment donné ces
9 phases-là se rejoignent.

10 Ça fait que c'est plus dans le sens qu'on
11 veut vraiment qu'il y ait une évolution. Ça fait
12 qu'on est regroupés en bouquet si on veut dans
13 chacune des deux phases, mais effectivement, ce
14 n'est pas tu fais une première, elle arrête tu
15 commences la deuxième.

16 C'est que la première phase visait
17 essentiellement la technologie la plus facile qui
18 était plus la évidente, tu sais, comme pour les
19 charges du chauffage de l'air qui comme tout le
20 reste à peu près s'en va dans la deuxième phase qui
21 va elle se déployer graduellement, mais en
22 parallèle où la phase 1 va se continuer, là.

23 Q. **[64]** Et c'est dans ce contexte-là que vous avez
24 fixé le quarante pour cent (40 %) du six cent vingt
25 et un mégawatts (621 MW) qui, selon votre réponse,

1 arriverait dans une deuxième phase?

2 R. Oui. C'est ça, puis il faut le comprendre comme un
3 ensemble de nouvelles mesures constituant autres
4 que la chauffe de l'air.

5 Q. **[65]** O.K. Et dans cette réponse-là, vous indiquez
6 également que le choix des technologies pour
7 atteindre les cibles revient entièrement à Hilo.
8 Vous l'avez répété à quelques reprises hier
9 également.

10 Mais à votre connaissance, est-ce qu'Hilo a
11 l'intention de développer ses propres technologies
12 ou a plutôt l'intention de favoriser l'utilisation
13 des technologies existantes déployées par les
14 fournisseurs actuels pour répondre à ses
15 engagements en termes de cible?

16 R. À ma connaissance, c'est vraiment un mélange des
17 deux.

18 Q. **[66]** Un mélange des deux? Donc, Hilo a l'intention
19 de développer ses propres technologies d'efficacité
20 énergétique et de les déployer sur le marché du
21 Québec?

22 R. Effectivement. Hilo fait effectivement des travaux
23 en recherche et développement notamment pour les
24 chauffe-eaux et puis par ailleurs, quand c'est
25 opportun, il s'est associé avec des joueurs dans le

1 marché existant.

2 Q. [67] Est-ce le développement de ces technologies-
3 là, vous faites référence à des activités de
4 recherches et développement, est-ce que c'est
5 réalisé à la demande du Distributeur ou si c'est de
6 la propre initiative d'Hilo?

7 R. Bien, en ce moment, c'est de leur initiative à eux.
8 Cela dit, l'idée, comme on le disait, là, c'est...
9 ce n'est pas clair non plus que les... en fait,
10 c'est très clair que le Distributeur pourrait
11 influencer Hilo pour lui dire : « Moi j'ai un
12 besoin X, pourrais-tu s'il vous plaît voir de
13 quelle manière tu serais en mesure de combler ce
14 besoin-là? » Et, là, Hilo pourrait décider de la
15 manière dont il veut faire, mais ça se ferait
16 vraisemblablement comme ça se fait déjà, là, en ce
17 moment, sous la forme d'échanges avec la filiale,
18 sur la meilleure façon d'atteindre, là, le plus
19 efficacement possible, là, le nouveau moyen à
20 travailler.

21 Q. [68] Mais pour être clair, là, est-ce que le
22 Distributeur, dans le cadre de sa relation avec sa
23 filiale et on le sait, là, Hydro-Québec, bien en
24 fait, on le sait, je vais vous demander de
25 confirmer qu'Hydro-Québec est l'actionnaire unique

1 de Hilo?

2 R. Hilo est une filiale de deuxième rang détenue par
3 IndusTech, une filiale de premier rang, appartenant
4 à cent pour cent (100 %) à Hydro-Québec.

5 Q. **[69]** Très bien. Donc, est-ce que le développement
6 des nouvelles technologies en efficacité
7 énergétique, c'est un mandat qu'Hydro-Québec
8 Distribution a donné à Hilo?

9 R. Pas du tout, premièrement, puis le mandat d'Hydro
10 vise vraiment l'effacement ou le déplacement de la
11 puissance, dans les mesures en efficacité
12 énergétiques les programmes sont encore... pas
13 encore, là, ils sont administrés par le
14 Distributeur directement. On ne donne pas de mandat
15 en efficacité énergétique à Hilo.

16 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

17 Puis si je peux me permettre, pour peut-être
18 compléter, là, dans la gestion interne, là, de la
19 recherche et développement, là, on a des tables
20 d'arrimage, là, avec nos instituts de recherche où
21 que Hilo et le Distributeur et nos instituts de
22 recherche sont autour de la table, là, pour
23 s'assurer de la complémentarité, là, des travaux et
24 s'assurer, là, qu'on est au fait, là, des
25 initiatives de Hilo, là, pour l'atteinte des

1 cibles, là, recherchées dans le cadre du plan
2 d'approvisionnement.

3 Q. [70] Très bien. Et je vais juste clarifier un
4 dernier élément à ce sujet-là. Vous avez dit
5 tantôt, Madame Robitaille, que Hilo développait des
6 technologies en efficacité énergétique, mais de sa
7 propre initiative. C'est bien l'objet de votre
8 témoignage?

9 Mme KIM ROBITAILLE :

10 R. Non, Hilo, excusez-moi si ça n'a pas été clair,
11 développe des technologies, mais pas en efficacité
12 énergétique, mais bien en gestion de la puissance.

13 Q. [71] Très bien, merci. Hier, et je vais revenir là-
14 dessus, là, hier, mon confrère, maître Lanoix, vous
15 a questionné sur l'offre de services de Hilo
16 Affaires qui, selon le site Web, va être déployé à
17 l'hiver deux mille vingt-deux (2022). Est-ce que ce
18 mandat donc, qui toucherait les secteurs
19 commercial, industriel et institutionnel
20 potentiellement, est-ce que c'est en réponse à un
21 mandat qui a été confié par le Distributeur à Hilo?

22 R. Non, ça fait partie du bilan d'affaire de Hilo,
23 mais ce n'est pas un mandat qui a été confié
24 spécifiquement par le Distributeur, mais ça fait
25 partie des choses qui sont connues du Distributeur.

1 Q. [72] Et est-ce que Hilo, est-ce que le Distributeur
2 a l'intention de confier à Hilo, dans la durée de
3 la... la durée de vie du plan d'approvisionnement,
4 de confier à Hilo un mandat en ce qui concerne ces
5 autres secteurs-là?

6 R. Comme je vous disais, pour le moment, ce n'est pas
7 en discussion. Est-ce que ça sera requis dans
8 l'horizon du plan d'approvisionnement puis si ça
9 devait bien fonctionner, je ne pense vraiment pas
10 qu'on pourrait l'exclure, là, dans la mesure où
11 qu'on disait : tout ce qui est possible, là, pour
12 atteindre des réductions de puissance va être
13 bienvenu.

14 Alors, si on voyait que la filiale peut
15 nous aider dans ce sens-là, clairement on
16 considérerait, là.

17 Q. [73] Très bien, merci. Madame la Greffière,
18 maintenant, je passerais à une autre pièce qui est
19 la B-0045, HQD-5, document 6, s'il vous plaît.

20 À la question 2.9 qui serait à la page 12,
21 si je ne me trompe pas? Voilà, la page 12, merci.

22 Donc, on disait, la question était la
23 suivante :

24 Relativement à la référence (iv),
25 doit-on comprendre que le Distributeur

1 inscrit à son bilan des ressources en
2 puissance sans avoir demandé à Hilo de
3 lui présenter l'ensemble des
4 hypothèses et calculs derrière la
5 prévision de réduction de puissance?

6 Et dans la réponse qui est fournie on dit, bon :

7 [...] les cibles de réduction de
8 puissance d'Hilo intégrées au présent
9 plan d'approvisionnement ont été
10 convenues avec le Distributeur.

11 Alors juste sur cette première partie-là, pourriez-
12 vous nous décrire plus précisément la façon dont le
13 Distributeur a collaboré avec Hilo dans la fixation
14 des cibles?

15 R. En fait, comment ça fonctionne c'est qu'Hilo nous
16 donne les premiers... les premiers chiffres, là, de
17 cible d'effacement finalement. Ensuite s'ensuit une
18 série de discussions, rencontres, validations
19 auprès d'eux pour confirmer puis être confortable
20 avec les cibles qu'Hilo nous donne, donc ce qu'on
21 vous décrit, là, dans la réponse qui est là. Puis
22 ultimement, quand on dit qu'ils sont convenus c'est
23 que c'est le Distributeur qui, ultimement, va
24 décider de ce qu'il estime être suffisamment fiable
25 pour être inscrit à son bilan de puissance. Donc,

1 Hilo nous donne ces cibles-là, mais ça revient au
2 Distributeur, ultimement, de décider ce qu'il met
3 dans son bilan de puissance.

4 Q. [74] Très bien. Et justement là-dessus quand vous
5 dites que c'est au Distributeur de juger si les
6 cibles sont suffisamment crédibles pour les
7 inscrire dans son... dans son bilan, est-ce que...
8 et là, si on descend un petit peu dans la réponse,
9 on dit que pour établir les cibles en question :

10 [...] Hilo s'est appuyée sur des taux
11 de pénétration observés dans d'autres
12 juridictions pour des services
13 comparables [...]

14 Est-ce que le Distributeur a reçu de la part d'Hilo
15 un rapport, un balisage, un document qui fait état
16 des cibles dans d'autres juridictions pour des
17 services comparables, tel qu'il est écrit dans la
18 réponse?

19 R. Il y a une partie de la réponse, là, qui fait
20 partie de... des questions confidentielles, là, sur
21 lesquelles on peut peut-être reprendre à huis clos
22 si... si vous êtes d'accord parce que je ne peux
23 pas répondre complètement adéquatement, je pense, à
24 votre réponse en raison du fait...

25 Q. [75] Bien écoutez, on ne parle pas de prix ici, là,

1 on parle de taux de pénétration. Je ne suis pas
2 certain que les taux de pénétration dans d'autres
3 juridictions soient une information confidentielle.

4 R. À ma connaissance, on l'a déposé sous pli
5 confidentiel.

6 Q. [76] Donc, les taux de pénétration observés dans
7 les autres juridictions ont été déposés sous pli
8 confidentiel?

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Si on me permet, on me confirme que ça a été déposé
11 sous pli confidentiel cette information-là.

12 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

13 Q. [77] Très bien. Merci, Maître Fraser. Nous
14 comprenons qu'en vertu de l'article 7.2 du contrat
15 de service signé avec Hilo, celle-ci doit
16 communiquer donc annuellement au Distributeur son
17 engagement de réduction de puissance au plus tard
18 le premier (1er) octobre de chaque année. Pourriez-
19 vous nous indiquer si, d'une manière ou d'une
20 autre, le Distributeur participe à la fixation de
21 ces cibles annuelles-là, qui sont donc données au
22 premier (1er) octobre?

23 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

24 R. Effectivement, la cible de l'automne c'est la cible
25 qui va être retenue dans les prochaines années pour

1 la pénalité ou en tout cas pour l'obligation d'Hilo
2 de rendre disponible cette réduction de puissance-
3 là. Donc, c'est... c'est une donnée qui nous
4 provient d'Hilo. Toutefois, cette donnée-là, nous,
5 on va ensuite la prendre pour l'insérer dans notre
6 bilan qui est déposé, là, en suivi des critères de
7 fiabilité avant chaque hiver, entre autres pour
8 aussi calculer les besoins de puissance
9 supplémentaire qu'on aurait à acquérir, par
10 exemple, sur les marchés de court terme, donc
11 c'est... c'est une information qui fait partie de
12 notre bilan annuel, là, pré-hivernal.

13 Q. [78] Et, dites-moi, tout comme les cibles dont on
14 vient tout juste de parler, qui ont été fixées et
15 intégrées au bilan, est-ce que ces cibles-là vont
16 faire l'objet d'une discussion avec Hydro-Québec
17 Distribution? Et qui, à terme, seront convenues
18 entre les parties, comme les cibles qui sont
19 inscrites au bilan? Est-ce qu'il y a un mécanisme
20 qui permettra au Distributeur de... si vous me
21 permettez l'expression, challenger ces cibles-là
22 qui seront fournies au premier (1er) octobre par
23 Hilo?

24 R. Il n'y a pas de mécanisme particulier pour
25 s'assurer de cette rétroaction-là. Toutefois, comme

1 ma collègue disait, c'est des informations, là,
2 qu'au fil de l'année on va pouvoir apprécier le
3 développement, avant la date du premier (1er)
4 octobre, mais il n'y a pas de mécanisme de
5 rétroaction de prévu de façon contractuelle, je
6 dirais.

7 Q. **[79]** Très bien. Dernière question sur ce sujet,
8 avant qu'on passe à une autre série de questions.
9 Tantôt, on a parlé de Hilo Affaires, qui serait
10 lancé à l'hiver deux mille vingt-deux (2022).
11 Pourriez-vous juste nous confirmer que les
12 résultats que Hilo obtiendrait à travers le
13 déploiement de son offre dans les secteurs
14 affaires, est-ce que ça pourrait lui permettre de
15 respecter les cibles prévues au contrat ou c'est
16 deux choses complètement distinctes?

17 R. C'est deux choses complètement distinctes.

18 Q. **[80]** Très bien. Maintenant, Madame la Greffière, si
19 possible d'afficher la pièce 0044, HQD-5, document
20 5, qui est la réponse à la DDR 1 du CQ3E. Merci
21 beaucoup. Donc, à la pièce... en fait, à la
22 question 1.1. Merci beaucoup. Donc, on disait :

23 Veuillez fournir des informations
24 concernant le potentiel
25 d'électrification de l'économie,

1 excluant le transport, actuellement
2 desservi par des combustibles
3 fossiles.

4 Et le Distributeur répond :

5 Le Distributeur estime que le
6 potentiel d'électrification de la
7 demande énergétique actuellement
8 comblée par du mazout et du gaz
9 naturel est de plus de 22 TWh pour
10 l'ensemble des secteurs résidentiel et
11 commercial.

12 Pourriez-vous nous préciser comment le vingt-deux
13 térawattheures (22 TWh) a été établi?

14 R. Oui. Bien, en effet, là, à l'aide de plusieurs
15 données, là, concernant... premièrement nos clients
16 résidentiels qui sont soit au mazout ou gaz, puis
17 là, même chose aussi, là, pour le secteur
18 commercial, là, avec des données, aussi, là, de
19 Statistique Canada. On a aussi des données à
20 l'interne, là, pour savoir un petit peu, là, le
21 nombre de clients et un peu l'ampleur, là, des...
22 de la conversion que ça pourrait représenter en
23 térawattheures pour arriver, là, finalement, au
24 vingt-deux térawattheures (22 TWh) qu'on fait
25 mention ici, là.

1 Q. **[81]** Et, est-ce que ce vingt-deux térawattheures
2 (22 TWh) là... est-ce qu'on parle du potentiel
3 d'électrification techniquement possible ou est-ce
4 que c'est le potentiel d'électrification
5 économiquement rentable?

6 R. Oui, c'est ça, c'est techniquement possible, là.
7 Fait qu'il faut faire attention, parce qu'en effet,
8 là, ça ne veut pas dire qu'il y a une rentabilité
9 certaine pour l'ensemble de ces térawattheures-là.

10 Q. **[82]** Très bien. Maintenant, à la question 1.2 :

11 Veuillez indiquer la croissance
12 attendue de la demande d'électricité
13 attribuable à l'électrification de
14 l'économie [...]. Plus précisément,
15 cette croissance représente quelle
16 proportion du potentiel
17 d'électrification?

18 Et on indique :

19 Sur la période [donc, du plan] 2020 à
20 2029, la prévision anticipe une
21 électrification des usages du
22 chauffage des locaux et de l'eau aux
23 secteurs résidentiel et commercial de
24 1,6 TWh, soit environ 7 % du potentiel
25 de ces secteurs.

1 Pourriez-vous nous indiquer quels critères qui ont
2 été utilisés pour déterminer le potentiel
3 d'électrification des secteurs résidentiel et
4 commercial?

5 R. En effet, plusieurs... C'est sûr qu'on a fait
6 plusieurs analyses, là, en lien avec ça. On a fait
7 des analyses, là, de rentabilité, là, mettons,
8 juste par rapport au chauffage de l'eau, par
9 exemple, là, à savoir à quel moment, là, on
10 pensait, là, que peut-être le chauffage de l'eau
11 allait pouvoir devenir plus rentable à
12 l'électricité qu'au gaz. Ça fait que ce genre
13 d'élément-là a été considéré. Pour qu'est-ce qui
14 est du chauffage des locaux, bien là, il y a quand
15 même beaucoup d'informations à considérer.

16 Premièrement, on a déjà des conversions
17 dans les dernières années. Ça fait que c'est de
18 regarder un petit peu la tendance qui se fait
19 naturellement.

20 En plus, il y a différents programmes de
21 TEQ qui justement donnent des subventions
22 additionnelles pour de la conversion.

23 Ça fait que l'ensemble de ces facteurs-là
24 ont été pris en compte pour faire une trajectoire
25 de conversion sur l'horizon du plan pour arriver au

1 un point six térawattheures (1,6 TWh) en question.

2 Q. **[83]** Et donc, puisque que c'est le potentiel de
3 l'explication des usages du chauffage des locaux et
4 de l'eau qui représente le un point six
5 térawattheure (1,6 TWh), pourriez-vous nous
6 indiquer comment l'utilisation de technologies ou
7 de pratiques efficaces ont été considérées dans la
8 détermination de ce potentiel-là et je vous donne
9 un exemple.

10 On parle d'efficacité moyenne des appareils
11 destinés à remplacer le mazout ou le gaz naturel
12 considérés dans la détermination du potentiel. Est-
13 ce que c'est celle des chaudières ou des autres
14 appareils électriques standards ou c'est celle des
15 systèmes efficaces comme la thermopompe?

16 R. En effet, c'est un peu l'ensemble de ces réponses.
17 On a utilisé des taux de pénétration pour chacun un
18 peu de ces éléments-là tout dépendant un petit peu
19 ce qu'on observait dans l'historique.

20 Ça fait qu'en effet, il y avait quand même
21 un certain nombre qui était avec des thermopompes
22 efficaces pour considérer, en effet, l'efficacité
23 énergétique, puis il ne faut pas oublier aussi
24 qu'on a doublé aussi nos cibles d'efficacité
25 énergétique.

1 Ça fait qu'on a en tête que de plus en plus
2 les équipements vont être efficaces en lien avec la
3 conversion du chauffage des locaux. Ça fait que ça
4 a été pris en considération à ce niveau-là.

5 Q. **[84]** Merci. Ensuite à la question 1.3. Donc,
6 veuillez indiquer si la croissance attendue de la
7 demande attribuable à l'électrification de
8 l'économie (excluant le transport) suppose le
9 maintien ou la bonification des programmes
10 incitatifs actuellement disponibles. Si oui,
11 quelles étaient les hypothèses concernant la forme
12 et le montant de cette aide permettant de projeter
13 la demande?

14 Et donc, on dit : la croissance attendue de
15 la demande attribuable à l'électrification de
16 l'économie s'appuie sur les programmes et
17 initiatives actuellement en vigueur et pour
18 lesquels les informations sont disponibles.

19 Est-ce que vous pourriez nous préciser
20 l'impact attendu d'éventuels programmes ou
21 initiatives visant l'électrification, par exemple,
22 le tarif biénergie d'électrification des usages des
23 secteurs résidentiels et commercial?

24 R. Dans la prévision de l'état d'avancement, on a eu
25 quelques questions dans ce sens-là, à savoir,

1 finalement le traitement qu'on avait fait
2 concernant le dossier biénergie.

3 Pour répondre peut-être à cette partie-là
4 en premier lieu, en effet, on avait déjà anticipé
5 de la conversion quand même relativement agressive
6 du secteur de clients provenant du gaz.

7 On avait déjà eu quelques informations
8 préliminaires dans le plan d'une économie verte, ça
9 fait qu'on a pu refléter des hypothèses de
10 conversion en lien avec la biénergie provenant du
11 gaz.

12 Ça fait que c'est plus à ce niveau-là qu'on
13 anticipe finalement les gigawattheures et les
14 mégawatts associés au programme et ce n'est pas
15 tant une question qu'on anticipait des aides
16 financières particulières ou non.

17 C'était beaucoup plus dans une idée qu'on
18 avait un positionnement relativement agressif au
19 niveau de la conversion du gaz vers l'électricité.

20 Q. [85] Et donc, est-ce que ces programmes et ces
21 initiatives-là vont venir appuyer la réalisation du
22 potentiel actuellement prévu d'un point six
23 térawattheure (1,6 TWh) ou on va venir les
24 bonifier?

25 R. Bien nous on pense qu'avec le plan d'une économie

1 verte tel qu'on le connaît aujourd'hui avec le plan
2 de mise en oeuvre qui a été déposé par le
3 gouvernement, que la prévision est en lien avec les
4 informations du PEV.

5 Ça fait que pour l'instant, ça viendrait
6 juste confirmer finalement les quantités qu'on a
7 mis au présent dossier.

8 Q. **[86]** Donc, le un point six térawattheure (1,6 TWh)?

9 R. Oui. Exactement.

10 Q. **[87]** Est-ce que vous voulez ajouter quelque chose?

11 R. Je parlais bien de l'état d'avancement hein? Parce
12 que là, on m'a juste référé que le fameux un point
13 six (1,6 TWh) en question était du Plan.

14 Mais bref, ce que je voulais peut-être
15 juste mentionner, là, c'est que dans notre dernière
16 prévision de l'état d'avancement, là, que le
17 scénario, le biénergie était présent pour les
18 raisons que je viens de vous mentionner.

19 Q. **[88]** Très bien, cela a été compris. Maintenant, à
20 la question 2.1, toujours à la même pièce. Si on
21 descend un peu, Madame la greffière, merci. Donc,
22 on disait :

23 Concernant les cinq point six
24 térawattheures (5,6 TWh) d'efficacité
25 énergétique cumulée indiquée dans le

1 Plan d'approvisionnement, veuillez
2 fournir des informations concernant la
3 proportion que représentent ces cinq
4 point six térawattheures (5,6 TWH)
5 d'efficacité énergétique par rapport
6 au potentiel d'efficacité énergétique.

7 Et, là, le Distributeur indique qu'il :
8 est d'avis que la proportion que
9 représentent les cinq point six
10 térawattheures (5,6 TWH) pour les
11 années 2020 à 2029 ne constitue pas un
12 calcul méthodologiquement adéquat,
13 l'horizon d'analyse n'étant pas le
14 même et l'exercice de PTÉ ne
15 considérant pas les barrières de
16 natures commerciale et financière.

17 Reconnaisant l'importance de l'efficacité
18 énergétique évidemment, lorsque comparé aux autres
19 sources d'approvisionnement et reconnaissant que
20 cette contribution pourrait augmenter dans les
21 prochaines années et à la lumière de la réponse que
22 vous fournissez, est-ce que le Distributeur est
23 d'avis que tel que le CQ3É l'a proposé dans son
24 rapport d'analyse, que la mise à jour du potentiel
25 technico-économique devrait être plus fréquente,

1 qu'il devrait être arrimé au cycle de mise à jour
2 du plan d'approvisionnement et que la méthodologie
3 soit telle que ses études puissent servir de
4 référence lors de l'établissement de la
5 contribution d'efficacité énergétique au bilan
6 énergétique?

7 R. Bien, premièrement, peut-être juste vous rassurer
8 sur un point. T'sais, les potentiels technico-
9 économiques, dans le fond, sont faits, je pense de
10 façon, là, assez fréquentes et sont vraiment
11 internalisées, là, dans l'établissement, là, des
12 cibles, là, d'efficacité énergétique.

13 D'ailleurs, on a, là, fait, là, récemment,
14 là, le potentiel technico-économique, là, pour le
15 volet commercial, industriel, là, qu'on est en
16 train de travailler. Ces éléments-là, dans le fond,
17 vont être utiles pour justement, là, établir des
18 nouveaux programmes d'efficacité énergétique puis
19 aussi de permettre, là, l'atteinte, là, des cibles,
20 là, de huit point deux térawattheures (8.2 TWH)
21 dans... qui est le nouvel objectif en lien avec
22 l'état d'avancement.

23 Ça fait que je crois, là, que c'est
24 directement en lien avec ce que vous demandez. Je
25 crois, c'est déjà ça, là, qui est en place

1 d'approvisionnement est considéré pour
2 combler ce déficit...
3 auquel on référerait un petit peu plus haut.

4 On dit :

5 Les approvisionnements de long terme
6 inscrits aux bilans de puissance et
7 énergie correspondent à des
8 approvisionnements additionnels qui
9 doivent être acquis.

10 La question est la suivante : est-ce que le
11 Distributeur envisagerait de demander à la Régie
12 que des caractéristiques des produits recherchés et
13 des critères d'analyse puissent ouvrir la porte à
14 des fournisseurs qui seraient prêts à s'engager à
15 livrer des mégawattheures d'économies d'électricité
16 à un prix concurrentiel?

17 Mme KIM ROBITAILLE :

18 R. Actuellement, les besoins qu'on a sont identifiés
19 au plan, dans le fond, en fait... je vais
20 recommencer, en fait, le Distributeur dépose des
21 caractéristiques d'un produit qu'il recherche qui
22 réponde à ses besoins.

23 Donc, là, les besoins qu'on a, sont en
24 puissance surtout puis en énergie d'hiver et ces
25 besoins-là, ils sont pour plusieurs heures.

1 Donc, dans la mesure où un agrégateur en
2 puissance serait capable de répondre aux
3 caractéristiques identifiées pour les besoins du
4 Distributeur, il pourrait effectivement participer
5 à un appel d'offres, là. En fait, ce que ma
6 réponse, c'est que ce n'est pas fermé. Ça, il faut
7 seulement que le produit offert par le
8 soumissionnaire réponde aux caractéristiques
9 recherchées par le Distributeur pour ses propres
10 besoins.

11 Q. **[92]** Et je crois me rappeler, et corrigez-moi si je
12 me trompe, Madame Robitaille, là, mais que vous
13 avez indiqué en début d'audience que vous alliez
14 déposer les caractéristiques incessamment? Est-ce
15 que c'est bien ce que j'ai compris?

16 R. Effectivement, on devrait déposer, là, au cours des
17 prochaines semaines.

18 Q. **[93]** Et dans ces caractéristiques-là, est-ce que la
19 question de mégawattheure d'économie d'électricité
20 pourrait être envisagée, est envisagée?

21 Mme STÉPHANIE GIAUME :

22 R. Bonjour, Maître.

23 Q. **[94]** Bonjour.

24 R. Bien, en fait, on va identifier en fait nos besoins
25 puis désigner un produit qui va correspondre à nos

1 besoins, donc, il va y avoir une quantité en
2 puissance avec de l'énergie qui va venir avec cette
3 puissance-là.

4 Q. [95] Très bien. Monsieur le Président, ça complète
5 mes questions, je remercie le panel et je vous
6 remercie.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Merci beaucoup, Maître Charlebois. Alors, nous
9 allons prendre une pause de quinze (15) minutes, on
10 se revoit à dix heures vingt-cinq (10 h 25). Merci.

11 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

12

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 (10 h 25)

15 LE PRÉSIDENT :

16 Rebonjour à tous. Avant de reprendre les travaux,
17 je voudrais faire un petit rappel. La formation a
18 remarqué qu'occasionnellement les procureurs du
19 Distributeur sont hors caméra et qu'il arrive
20 qu'ils semblent participer aux discussions avec les
21 témoins au moment où ces derniers préparent leurs
22 réponses aux questions des avocats des
23 intervenants. La Régie comprend qu'il est pratique
24 pour le Distributeur de réunir toute son équipe
25 participant en audience dans une même salle et que

1 le mode de fonctionnement en virtuel, c'est lourd
2 d'inconvénients.

3 Il demeure cependant que les règles sont
4 les mêmes que si vous étiez présents en salle
5 d'audience. Alors, il serait inapproprié que les
6 procureurs participent à la préparation de la
7 réponse fournie par les témoins. La Régie vous
8 demande donc d'être prudents et de faire en sorte
9 que les procureurs présents dans la salle soient
10 visibles à la caméra et qu'ils s'abstiennent, le
11 cas échéant, d'intervenir dans la préparation des
12 réponses des témoins.

13 Cette directive s'applique évidemment aux
14 procureurs des intervenants le moment venu. Merci.
15 On poursuivrait donc...

16 Me ÉRIC FRASER :

17 J'aurais peut-être une information. Premièrement,
18 moi et maître Turmel, on est assis l'un à côté de
19 l'autre. Donc, lorsqu'on se parle, on peut
20 disparaître. On va faire attention. On peut
21 disparaître de l'angle de la caméra. C'est
22 probablement cette... C'est la perception que vous
23 avez probablement dû à cet effet-là. Donc, on est
24 assis l'un à côté de l'autre. Et on discute parfois
25 ensemble.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, on est tout à fait au niveau des apparences.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 C'est excellent. J'avais une autre question. On
5 nous informe que sur YouTube, ce n'est pas
6 l'audience du Plan qui est entendu. Alors je
7 voulais en informer la Régie.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Est-ce que c'est la reprise de la partie de hockey
10 d'hier?

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Si c'était le cas, je vous aurais... Ce serait un
13 dossier lié à une perquisition. C'est une
14 information qu'on a de certaines personnes. On vous
15 la refile.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci de l'information. On va vérifier.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Voilà! Merci, Monsieur le Président.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien. Alors, on poursuivrait avec FCEI, avec
22 maître Cardinal-Bradette.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

24 Oui. Bonjour. Bonjour, Monsieur le Président;

25 bonjour, Mesdames les Régisseurs; bonjour, Madame

1 la Greffière; bonjour au panel d'Hydro-Québec
2 également. Merci pour votre disponibilité. Donc,
3 Mélina Cardinal-Bradette, je représente aujourd'hui
4 la Fédération canadienne de l'entreprise
5 indépendante, donc la FCEI comme monsieur le
6 président l'a mentionné. Madame la Greffière, si
7 c'est possible premièrement de mettre à l'écran,
8 s'il vous plaît, la pièce B-0132 qui est le
9 complément de réponse du Distributeur à certaines
10 des questions de la DDR numéro 2 de la FCEI à la
11 question 1.5. Parfait.

12 Q. [96] Cette question-là de la FCEI en fait portait
13 sur... Pardon. Je vais commencer ma ligne de
14 questions en passant sur le développement de
15 marchés, les activités de développement de marchés
16 du Distributeur. Donc, ici, la question de la FCEI
17 portait notamment sur les activités de
18 développement de marchés du Distributeur en lien
19 avec l'industrie des centres de données. Comme on
20 peut le voir à la réponse donnée par le
21 Distributeur au premier paragraphe, on lit que :

22 Le développement de marchés fait
23 partie intégrante des activités du
24 Distributeur [...].

25 En fait, c'est ma compréhension que le Distributeur

1 est d'avis que le développement de marchés...

2 (PROBLÈME DE TRANSMISSION)

3 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

4 Q. [97] Donc, ma question était en fait, c'est ma
5 compréhension que le Distributeur est d'avis que le
6 développement de marchés est une activité en fait
7 qui est essentielle pour la réalisation de son
8 mandat d'exploiter un réseau de distribution
9 d'électricité au Québec. Est-ce bien le cas? Est-ce
10 que ma compréhension est bonne en fait?

11 Mme KIM ROBITAILLE :

12 R. En fait, bonjour, Maître Cardinal, en fait je pense
13 que ce qu'on pourrait plutôt dire c'est que ça fait
14 partie de... du suivi de sa clientèle et de
15 notamment la clientèle affaires et industrielle,
16 donc... Et d'assurer, là, quand on parle de
17 développement de marché, d'accompagner nos clients
18 notamment dans le... dans l'implantation au Québec
19 et dans leurs activités de croissance
20 effectivement, là, ça fait partie des activités de
21 base du Distributeur.

22 Q. [98] O.K. Mais quand vous dites « accompagner les
23 clients », ça vous considérez que c'est du
24 développement de marché, l'accompagnement de
25 clients.

1 R. Notamment, oui, effectivement.

2 Q. [99] O.K. Parfait. Puis ça en fait vous... la
3 source qui vous donne, si on veut, ce mandat-là
4 découle, par exemple, de la Loi sur la Régie de
5 l'énergie ou découle... est-ce qu'il y a une source
6 précise qui vous donne ce mandat d'accompagnement
7 ou de... de développement de marché ou c'est Hydro-
8 Québec Distribution lui-même qui en fait décide
9 d'office de faire ce type d'activité-là?

10 R. Bien, comme vous le savez, la loi prévoit qu'on a
11 l'obligation de desservir. Par expérience, ça fait
12 un certain temps déjà que je travaille pour le
13 Distributeur, cette obligation-là de desservir,
14 elle se fait évidemment de manière encadrée par les
15 Tarifs et les conditions de service. Par
16 expérience, ce qu'on sait c'est que
17 l'accompagnement des clients, il est nécessaire
18 pour que ce soit efficace, que ce soit de manière
19 harmonieuse, qu'il y ait... on répond également à
20 nos... nos obligations d'information de notre
21 clientèle, là, sur les conditions de raccordement,
22 par exemple. Donc, les conditions de service
23 comprennent notamment des obligations
24 d'information, si on veut, donc ça prend la forme
25 de divers niveaux de service qu'on offre aux

1 clients en fonction de leur ampleur et de leurs
2 besoins. Et pour que cette... cette obligation de
3 desservir soit correctement remplie dans le mandat
4 de façon à satisfaire la clientèle, je pense que ça
5 découle du mandat de base de... d'Hydro-Québec
6 Distribution, là.

7 Q. [100] Parfait. Merci. Je vous réfèrais encore,
8 pardon, à la pièce, à la même pièce, on reste à la
9 même question également. Vous indiquez ici...
10 excusez-moi, je vais prendre une petite gorgée
11 d'eau. Donc, vous indiquez dans... dans cette
12 réponse que :

13 ... vos efforts en matière
14 d'efficacité énergétique et
15 d'accompagnement des clients dans le
16 développement de stratégies
17 énergétiques permettra d'atténuer les
18 impacts tarifaires causés par les
19 ventes additionnelles.

20 Ça, on voit ça au troisième paragraphe et à la fin
21 du troisième paragraphe on dit : bon, mot pour mot
22 ce que je viens de lire. Donc, je comprends de
23 cette réponse-là du Distributeur, en fait que vous
24 reconnaissez que les nouvelles ventes d'électricité
25 causées par vos activités de développement de

1 marché ont ou du moins auront un impact à la hausse
2 sur les tarifs, n'est-ce pas?

3 R. Les... les activités de démarchage, là, comme vous
4 l'entendez, ont commencé bien avant, là, qu'on se
5 retrouve dans la situation actuelle où on n'a plus
6 d'énergie disponible. Ce qu'on constate
7 actuellement, là, c'est les résultats je dirais
8 même plus présents, plus forts qu'anticipés, là,
9 sur le succès qu'on a eu notamment avec les centres
10 de données en raison de plusieurs facteurs, là. Je
11 vous dirais que notamment le fait que les centres
12 de données, le territoire du Québec c'est un bon
13 territoire pour s'établir. Vous savez peut-être,
14 là, que ça prend un territoire notamment qui a des
15 lois qui protègent les renseignements personnels de
16 manière adéquate. Bref, tout ça pour dire que ça
17 fait en sorte qu'effectivement, on a eu beaucoup de
18 succès dans ce domaine-là et donc il y a eu des
19 impacts... des ventes additionnelles qui se sont...
20 qui se sont produites.

21 Maintenant les impacts tarifaires donc vous
22 dites sont causés par un ensemble de mesures,
23 notamment effectivement les coûts
24 d'approvisionnement supplémentaire, les
25 investissements qui pourraient être requis sur le

1 réseau pour la croissance et pour... pour les
2 besoins internes, de même que les besoins de
3 pérennité. Donc, c'est difficile de dire qu'il y a
4 une corrélation directe entre les deux, là.

5 Q. **[101]** O.K. Mais quand même la réponse du
6 Distributeur ici demeure que... en fait, vous
7 reconnaissez dans le sens qu'il va y avoir un
8 certain impact tarifaire causé par des ventes
9 additionnelles, à ce que je comprends, qui vont
10 découler de... de plusieurs... vous avez un succès
11 plus grand que vous l'espérez, si on veut, avec
12 les centres de données, par exemple.

13 Mme MYRIAM HUDON :

14 R. Donc, bonjour, Maître Cardinal. Je pense que ce
15 qu'on voulait dire dans le paragraphe en question,
16 c'est qu'effectivement, toute chose étant égale,
17 par ailleurs, à la marge, une vente additionnelle,
18 compte tenu des revenus actuels, et comparativement
19 aux coûts évités de long terme, effectivement, à la
20 marge, une vente additionnelle va causer un impact
21 tarifaire.

22 Toutefois, isoler l'impact tarifaire des
23 ventes additionnelles, comme ma consœur l'a
24 indiqué, ce n'est pas nécessairement évident. Et
25 puis, on s'assure, le Distributeur, de... compte

1 tenu de la transition énergétique, des ventes
2 additionnelles qu'on voit venir, d'accompagner nos
3 clients et de s'assurer d'intensifier nos
4 interventions en efficacité énergétique, de façon à
5 mitiger cet impact tarifaire là.

6 Q. **[102]** Parfait. Merci pour cette réponse. Avez-vous
7 des critères établis, au sein d'Hydro-Québec
8 Distribution, sur lesquels vous vous basez pour
9 décider si cet impact-là, on le voit, est un peu,
10 enfin intrinsèque au fait qu'il va y avoir des
11 ventes additionnelles, et qui découlent de... de
12 vos efforts de développement de marché, en partie,
13 et par secteur pour les clients du Distributeur?

14 R. On peut dire que... Bon, excusez-moi, il y a toute
15 une discussion, là, là-dessus. Effectivement, comme
16 vous voyez, ça suscite l'intérêt, les ventes
17 additionnelles. En fait...

18 Bon, première des choses, jusqu'en deux
19 mille vingt-sept (2027), là, il y a comme... il n'y
20 a pas d'impact tarifaire, toutes les ventes
21 additionnelles sont rentables. Donc, ce qu'on
22 regarde surtout actuellement, puis c'est vrai qu'on
23 a en ce moment à l'interne, là, toute une
24 stratégie... bien, « toute une stratégie »... On se
25 concerte ensemble pour voir où les secteurs

1 devraient être plus développés, où notre énergie
2 doit être consacrée, puis l'accompagnement qui
3 vient avec, pour s'assurer qu'évidemment, il y a
4 des ventes efficaces qui viennent avec ça, avec des
5 secteurs porteurs.

6 Donc, nos efforts de démarchage, je vous
7 dirais que pour le moment, on est vraiment plus au
8 stade de se recentrer sur nos clients établis, que
9 de faire, par exemple... de faire développer des
10 nouveaux secteurs, là, qui ne sont pas encore
11 présents. On récolte plus que ce qu'on a semé dans
12 les dernières années, c'est dans cette situation-là
13 qu'on est. Puis, on veut faire atterrir ça de
14 manière cohérente.

15 Je vous donne, par exemple... un exemple
16 facile, c'est qu'on sait qu'il y a des endroits où
17 géographiquement, où on a plus de capacités que
18 d'autres. Donc, on essaye de voir si on est capable
19 d'accompagner nos clients pour les... pour voir
20 est-ce qu'ils peuvent s'installer dans différents
21 endroits au Québec, où les investissements sur les
22 réseaux, par exemple, seraient moins importants.

23 C'est ce genre d'accompagnement là qui fait
24 en sorte qu'on pense que c'est de nature à limiter
25 les impacts que ça pourrait avoir sur les tarifs,

1 la nouvelle vente qui est occasionnée.

2 Q. **[103]** O.K. Mais donc, si je comprends bien, en ce
3 moment, vous êtes plus à faire... vous ne faites
4 pas de... de nouveaux démarchages pour des
5 nouvelles industries, là. C'est plus de
6 l'accompagnement des clients qui sont déjà avec le
7 Distributeur.

8 R. Bien, il y a des nouveaux clients qui arrivent,
9 évidemment, puis on a l'obligation de les
10 desservir, puis de bien de les accompagner, mais ce
11 n'est pas nous qui allons les chercher.

12 Q. **[104]** O.K. Parfait. Puis... Donc, ces efforts-là,
13 auparavant, découlaient de la situation de surplus
14 énergétiques. Et là, je comprends que vous... vous
15 ne prévoyez pas maintenir ces mêmes efforts-là en
16 l'absence de surplus énergétiques.

17 R. Effectivement. On redéploie nos efforts à... à
18 bien... bien mesurer, puis de bien... je ne veux
19 pas utiliser le mot « choisir », parce que c'est
20 trop fort, mais de bien encadrer les clients qu'on
21 a... qui vont venir. Puis, comme on... je vous dis,
22 on a un petit peu de temps devant nous, donc on a
23 le temps de penser à qu'est-ce qu'on devrait mettre
24 en place comme, si ça devait être le cas, là, comme
25 conditions supplémentaires pour ces clients-là,

1 pour s'assurer de... d'atténuer l'impact que
2 pourrait avoir les nouvelles ventes, là.

3 Q. **[105]** O.K. Parfait. Je vais juste revenir
4 rapidement ici sur la... en fait, sur la même... si
5 on peut monter la réponse, un petit peu, Madame la
6 Greffière, s'il vous plaît. O.K., parfait.

7 Donc, encore une fois, au premier
8 paragraphe, on mentionne que le développement de
9 marché dont fait partie intégrante les activités du
10 Distributeur, lorsqu'il développe des stratégies de
11 démarchage, le Distributeur s'assure que ses
12 efforts sont cohérents avec les objectifs fixés par
13 le Gouvernement du Québec et que les secteurs visés
14 ont une valeur ajoutée pour l'économie québécoise.

15 Dans la décision de la Régie D-2015-018, je
16 ne sais pas si on peut la projeter à l'écran mais
17 sinon... en fait, c'est la décision qui a créé,
18 pardon, qui a approuvé le tarif de développement
19 économique à la base. On mentionne, dans cette
20 décision-là que les tarifs de développement
21 économique seront à long terme bénéfiques pour
22 l'ensemble de la clientèle.

23 Ici, on parle, on ne parle pas de la
24 clientèle du Distributeur dans votre réponse, on
25 parle plus de la valeur ajoutée pour l'économie

1 québécoise puis je me demande, à ce moment-là, en
2 fait, est-ce que vous croyez que le recours au
3 tarif de développement économique qu'on continue de
4 faire malgré tout, pendant... d'une façon quand
5 même importante, par exemple, avec les banques de
6 données, est-ce que vous ne croyez pas que ça va à
7 l'encontre des préoccupations de la Régie à ce que
8 les effets de ce tarif-là au final soient
9 bénéfiques non pas pour la clientèle du
10 Distributeur, mais bien pour, seulement pour
11 l'économique québécoise comme telle?

12 Est-ce que, t'sais, vous ne voyez pas un
13 peu une contradiction entre les deux?

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Oui, alors le tarif du développement économique qui
16 est prévu, de toute façon, il demeure rentable à
17 l'heure actuelle, mais il est prévu que en deux
18 mille vingt-sept (2027), qu'il disparaisse. Et
19 d'ici là, le rabais qui est consenti en vertu de ce
20 tarif-là est dégressif et est de moins en moins
21 attractif pour les clients.

22 Donc, compte tenu et notamment du fait
23 qu'on a un prochain rendez-vous tarifaire avec la
24 Régie en deux mille vingt-cinq (2025), puis de
25 l'appréciation de la rentabilité que l'on a de ce

1 tarif jusqu'en deux mille vingt-sept (2027), on ne
2 prévoit pas intervenir ou demander à la Régie
3 d'abroger ce tarif-là.

4 Q. **[106]** O.K. Donc, si je comprends bien, vos
5 prédictions sont que d'ici à deux mille vingt-cinq
6 (2025) du moins, vous allez être en mesure de faire
7 respecter l'objectif de neutralité tarifaire, que
8 la Régie avait mentionné, c'est la décision D-2017-
9 0027, on mentionne que le tarif de développement
10 économique octroyé aux nouveaux clients, doit
11 reposer, en fait sur la neutralité du tarif au
12 moment où il est offert?

13 Mme MYRIAM HUDON :

14 R. Le Distributeur, à chaque année, quand il met à
15 jour ses bilans et ses coûts évités, on s'assure
16 que le tarif de développement économique respecte à
17 chaque fois la neutralité tarifaire, telle qu'elle
18 a été entendue avec la Régie de l'énergie.

19 Donc, en ce moment, d'ici à l'horizon deux
20 mille vingt-sept (2027), effectivement, le tarif de
21 développement économique respecte le concept de
22 neutralité tarifaire et on va s'assurer à chaque
23 fois que ce principe-là est toujours respecté.

24 Et quand ça ne sera pas le cas, bien le
25 Distributeur se positionnera à l'effet : est-ce

1 qu'il continue à l'offrir à des nouveaux clients.

2 Q. **[107]** O.K. Donc, pour revenir sur votre réponse, en
3 fait, je demandais c'était quand la dernière fois
4 ou le dernier moment où vous avez accordé le tarif
5 de développement économique à un client, que le
6 client ait commencé à consommer ou non, est-ce que
7 vous avez une approximation du moment?

8 Mme KIM ROBITAILLE :

9 R. Alors, pour répondre à votre question, on l'accorde
10 avec effectivement beaucoup de parcimonie. C'est
11 vraiment, c'est rare que le tarif est accordé, mais
12 bon évidemment, le hasard étant ce qu'il est, on a
13 accordé le tarif, regardez là, une semaine ou deux,
14 là, à un client.

15 Q. **[108]** À ce moment-là, est-ce que vous aviez bel et
16 bien validé la neutralité tarifaire pour que vous
17 accordiez ce tarif-là?

18 R. Oui.

19 Q. **[109]** Parfait, puis est-ce que quand vous validez
20 la, quand vous estimez en fait la neutralité
21 tarifaire du tarif, est-ce que vous considérez,
22 est-ce que vous vérifiez la neutralité seulement
23 jusqu'en deux mille vingt-sept (2027), ou est-ce
24 que vous considérez une période au-delà de deux
25 mille vingt-sept (2027), oui, dans votre analyse?

1 Mme MYRIAM HUDON :

2 R. Bien, compte tenu de la façon dont à la Régie le
3 concept de neutralité tarifaire de ce tarif-là a
4 été évalué, effectivement, l'horizon d'analyse
5 arrête en deux mille vingt-sept (2027).

6 Q. **[110]** Même si le client continue à consommer de
7 l'électricité par la suite?

8 R. Bien, compte tenu qu'à la fin de l'horizon deux
9 mille vingt-sept (2027) le client va revenir au
10 tarif régulier, la neutralité tarifaire vient
11 valider l'impact de ce rabais-là.

12 Donc, effectivement, ce pourquoi on arrête
13 l'horizon d'analyse en deux mille vingt-sept
14 (2027).

15 Q. **[111]** Finalement en regardant dans les... Vous nous
16 parlez d'électricité. Je ne sais pas si on veut les
17 mettre à l'écran ou si vous les connaissez plus...
18 Ça vise...

19 Mme KIM ROBITAILLE :

20 R. Non. Je suggère que vous commenciez par votre
21 question, puis ensuite on va vous vous dire si ça
22 marche.

23 Q. **[112]** Bien, en fait, il y a certains critères à
24 l'article 6.43 des tarifs d'électricité pour
25 lesquels Hydro-Québec doit vérifier si elle octroie

1 ou non le tarif de développement économique, puis
2 je me demandais est-ce que c'est une base sur
3 laquelle vous pourriez, en fait, refuser d'octroyer
4 le tarif de développement économique si la
5 neutralité tarifaire n'était pas rencontrée?

6 Mme STÉPHANIE CARON :

7 R. Bien, en fait, l'article 6.43 prévoit un certain
8 nombre de critères, mais qui ne font pas état de la
9 rentabilité en tant que telle. Par contre,
10 effectivement, à la question de la rentabilité
11 sera au coeur de l'évaluation d'Hydro-Québec de
12 demander soit l'abrogation des tarifs, soit de ne
13 pas le perpétuer au-delà de son horizon
14 d'expiration qui est en deux mille vingt-sept
15 (2027).

16 Q. **[113]** O.K. À l'article 6.44 des documents des
17 tarifs d'électricité, on indique qu'Hydro-Québec
18 peut cesser d'accepter de nouvelles demandes
19 d'adhésion au tarif de développement économique si
20 le contexte énergétique le veut. C'est à la fin
21 complètement de l'article 6.44.

22 Mme KIM ROBITAILLE :

23 R. Excusez-moi un instant, Maître. Juste pour préciser
24 peut-être sur la réponse de ma collègue tout à
25 l'heure. C'est que l'exercice d'assurer la

1 neutralité tarifaire, donc d'établir le prix du
2 tarif TDE il se fait annuellement, puis on
3 communique ce prix-là, par exemple, à nos délégués
4 pour qu'ils puissent éventuellement s'il y avait
5 des demandes de clients de connaître ce prix-là,
6 donc le prix lui il se fait annuellement.

7 Mais quand le prix il est fixé pour l'année
8 à venir, bien les modalités continuent de
9 s'appliquer dans le tarif. Donc, c'est comme deux
10 exercices un peu distincts si on veut.

11 Donc, la neutralité, l'exercice de
12 neutralité se fait annuellement, puis pour répondre
13 à votre question par ailleurs, bien qu'il ne soit
14 pas spécifié le fait que ce ne soit pas neutre,
15 comme je vous dis, cet exercice-là il est fait en
16 amont, mais on pourrait effectivement décider que
17 le contexte énergétique est trop incertain pour
18 continuer de l'octroyer.

19 Cela étant dit, juste pour que ce soit bien
20 clair, les clients à qui on a accordé récemment
21 c'est souvent des clients avec qui on a des
22 discussions très en amont et qui a fait son plan
23 d'affaires il y a plusieurs années, basé sur ce
24 tarif-là.

25 Donc, quand je vous dis qu'on l'a accordé

1 il y a quelques semaines, évidemment, ce n'est pas
2 une surprise. C'est quelque chose qui a été discuté
3 généralement plusieurs mois, voire années à
4 l'avance.

5 Q. **[114]** Parfait, mais je comprends de votre en fait
6 la FCEI dans son mémoire amendé avait recommandé à
7 la Régie de l'approuver la possibilité pour le
8 Distributeur de refuser les nouvelles demandes
9 d'adhésion au moment de la demande le contexte
10 énergétique le justifiait et donc la neutralité
11 tarifaire n'était pas assurée.

12 Pensez-vous que considérant justement ce
13 nouveau de cadre réglementaire là où les tarifs
14 sont approuvés à tous les cinq ans par la Régie, ça
15 pouvait... Il serait préférable que le Distributeur
16 dispose de cette souplesse-là nécessaire de ne pas
17 offrir le tarif de développement économique,
18 lorsque la neutralité tarifaire n'est pas assurée?

19 R. Je pense que l'article comment il est rédigé il est
20 encore plus souple que ce que vous le suggérez. Il
21 n'y a pas de critères spécifiques à ça. Donc, moi,
22 j'aurais tendance à éviter de faire de la
23 réglementation des articles qui vont dans trop de
24 cas précis de refus. Ça fait en sorte qu'on se
25 confine à ces cas-là, alors que là comment il est

1 rédigé, l'article permet justement de tenir compte
2 d'un ensemble de facteurs, dont celui que vous
3 mentionnez.

4 Q. **[115]** Parfait. Merci. Bon, encore une fois une
5 question sur ce tarif de développement économique-
6 là, on le sait, il a été approuvé dans l'objectif
7 d'écouler les surplus énergétiques du Distributeur.
8 Puis je me demande à quel moment puis en fonction
9 de quels critères vous considérez qu'il n'y a plus
10 de surplus d'électricité, puis donc... en fait, la
11 situation est inversée, là, si on veut.

12 Mme MYRIAM HUDON :

13 R. On considère que l'exercice de validation annuel de
14 la neutralité tarifaire permet de capter, à travers
15 cet exercice, l'écoulement de nos surplus.

16 Q. **[116]** O.K. Donc, l'exercice annuel que vous faites.

17 R. Oui. S'il y a un changement à travers les bilans en
18 puissance et en énergie, on va le capter à travers
19 cet exercice de neutralité tarifaire-là, qui ne
20 serait plus rencontrée.

21 Q. **[117]** Parfait. Puis si vous deviez valider
22 aujourd'hui la neutralité tarifaire du tarif de
23 développement économique, l'horizon d'analyse que
24 vous utiliseriez, si j'ai bien compris, c'est
25 jusqu'en deux mille vingt-sept (2027).

1 R. Effectivement.

2 Q. **[118]** O.K. Parfait. Je vous remercie pour vos
3 réponses aux questions. Je vais maintenant passer
4 à... j'ai une question en fait sur la
5 réorganisation d'Hydro-Québec. Puis j'ai... bref
6 sur la réorganisation d'Hydro-Québec on a... qui a
7 été faite récemment. Puis j'inviterais madame la
8 greffière s'il vous plaît à mettre à l'écran la
9 pièce B-0122 à la page 20.

10 Donc, la réponse à la question 8.1. Donc,
11 ici en fait c'était, comme je le mentionnais, une
12 question en lien avec l'ajustement dans la
13 dénomination des groupes des opérations d'Hydro-
14 Québec, Hydro-Québec Distribution mentionne que
15 l'entreprise continuera de façon intégrale de
16 fonctionner de la même façon, de respecter les
17 obligations... les obligations découlant du cadre
18 réglementaire. Pardon, c'est au troisième
19 paragraphe, là, on dit :

20 8.1 [...] [L]es changements de
21 désignation ne modifieront donc en
22 rien les décisions d'affaires du
23 Distributeur en termes de
24 développement de marché,
25 d'approvisionnement ou autre.

1 Je vous amènerais maintenant, Madame la Greffière
2 si possible de faire jouer le court extrait de
3 vidéo que j'ai déposé comme pièce C-FCEI-0036. Il
4 s'agit... il s'agit en fait d'un extrait d'une
5 réponse de madame Sophie Brochu, là, la présidente
6 de la direction d'Hydro-Québec en commission
7 parlementaire pour l'étude des crédits budgétaires
8 deux mille vingt et un-deux mille vingt-deux (2021-
9 2022), qui parle de l'énergie des ressources
10 naturelles, les ressources naturelles, Hydro-
11 Québec, dix-sept (17) mai deux mille vingt et un
12 (2021), où madame Brochu explique en gros sa vision
13 de cette nouvelle organisation comme UNE Hydro-
14 Québec.

15 Écoutez, si c'est trop compliqué. Ce n'est
16 pas...ce n'est pas plus grave que ça, là, je vais
17 vous poser la question, même si on n'a pas accès à
18 la vidéo. Bref, dans cette vidéo-là, madame Brochu
19 décrit l'organisation comme une seule Hydro-Québec
20 où, en fait, tout le monde provenant des anciennes
21 divisions semble maintenant être à la même table de
22 décision, ce qui vient un peu nous... en fait, nous
23 porter à vouloir poser une question additionnelle
24 sur cette réorganisation-là d'Hydro.

25 Parce que dans le contexte d'une seule

1 organisation comme le décrit madame Brochu, nous
2 nous demandons quelles sont, en fait, les mesures
3 qui sont en place et qui permettent de rassurer la
4 clientèle du Distributeur que les décisions de
5 faire du développement de marché, par exemple, dans
6 un contexte futur, ou dans un contexte présent,
7 lorsque ça peut entraîner une hausse tarifaire ou
8 des achats d'électricité additionnelle, que ces
9 décisions-là, en fait, ne sont pas influencées par
10 l'intérêt d'Hydro-Québec dans son ensemble, plutôt
11 que l'intérêt strict des clients du Distributeur.

12 Par exemple, on pourrait penser à l'intérêt
13 du Producteur d'augmenter ses ventes d'énergie.

14 Mme KIM ROBITAILLE :

15 R. Effectivement, il y a eu une forme de... une
16 renomination du nom des groupes. Bien, en fait, ce
17 qui était avant les divisions est devenu les
18 groupes. Et, bon, notre présidente aime bien les...
19 porte une attention toute particulière au choix des
20 mots. Donc, pour Sophie, le mot « division », ça...
21 c'est un synonyme de « ça divise ». Donc, le mot
22 « groupe » est plus synonyme d'équipe.

23 Et puis, bien sûr, il y a une séparation
24 fonctionnelle qu'on... qu'on doit respecter et
25 qu'on continue de respecter de manière très

1 stricte.

2 Le but, à l'époque, là, si on se rappelle
3 d'avoir eu les différentes divisions, là, était
4 essentiellement de nous permettre un accès au
5 marché américain, là. Donc, cet objectif-là, il est
6 maintenu. Et la manière dont on l'atteint... donc,
7 je vous dirais, là, moi, je le vois vraiment comme
8 en trois grands pans.

9 Le premier, c'est l'accès au réseau de
10 transport de manière équitable. Le deuxième, c'est
11 des appels d'offres qui sont équitables et qui
12 permettent la concurrence, donc de ne pas fournir
13 davantage de nature... d'informations qui seraient
14 de nature à fournir un avantage à un éventuel
15 soumissionnaire. Puis ça, ça vaut, tant quand on
16 est en processus d'appel d'offres que quand on est
17 dans des périodes entre les deux, où là,
18 finalement, on a un paquet d'informations qui
19 seraient possible, par exemple, de donner un
20 avantage de nature financière.

21 Je vous donne un exemple : si un groupe
22 devait avoir plus d'informations sur la prévision
23 de la demande que ce qui est public, alors qu'il
24 pourrait soumissionner, il pourrait prendre de
25 l'avance dans un projet. Alors, ce qu'on fait pour

1 s'assurer de ça, c'est qu'on continue, dans le
2 fond, lorsque ces sujets-là sont amenés, de façon
3 très précise, à ce que les membres de ces groupes-
4 là soient exclus des décisions... des discussions
5 et des décisions, par exemple. C'est un exemple.

6 Évidemment, toute l'ensemble des
7 obligations qui sont contenues dans les deux...
8 dans le code d'éthique, puis dans le code de
9 conduite du Distributeur, sont respectées de la
10 même manière. De la même manière du Transporteur,
11 également.

12 Donc, le... l'idée, ce n'est pas qu'il n'y
13 ait nécessairement plus cette séparation-là pour
14 nos activités réglementées, mais que dans les
15 autres activités, si on pense à l'environnement, au
16 développement durable, à toute l'image de marque de
17 l'entreprise pour les services à la clientèle,
18 qu'il y ait effectivement une meilleure synergie
19 entre les groupes. Que nos collègues du
20 Transporteur se sentent... sensibilisés par qu'est-
21 ce qui arrive au client en bout de ligne par ses
22 activités à lui.

23 Donc, c'est de s'assurer que les... ce
24 qu'on appelle les « silos », là, souvent, tombent,
25 dans les domaines pour lesquels c'est mieux de

1 travailler en équipe, puis qu'on pense qu'il y a
2 plus de valeur ajoutée à travailler en équipe. Ça
3 fait que c'est un peu toute cette idée-là qui
4 est... de ce que moi j'en comprends, là, derrière
5 la... la nouvelle forme d'organisation qui a été
6 pensée par madame Brochu.

7 Q. **[119]** Parfait. Mais donc, le... le développement de
8 marché qui est effectué par le Distributeur
9 provient d'une initiative du Distributeur de
10 vouloir développer son marché dans un contexte où,
11 en fait, sa mission demeure de distribuer
12 l'électricité quand même au Québec.

13 Je veux dire, la mission première du
14 Distributeur ne va pas être, par exemple, de faire
15 en sorte que le Producteur augmente ses ventes
16 d'énergie, c'est de distribuer l'électricité. Puis,
17 dans ce contexte-là, ce que je comprends, c'est que
18 c'est vraiment... c'est l'initiative d'Hydro-Québec
19 Distribution de faire ce développement de marché-là
20 sans influences auprès des autres groupes.

21 R. Le développement de marché du Distributeur
22 clairement vise les activités du Distributeur. Il y
23 a un groupe qui est chargé du développement du
24 marché hors Québec aussi qui se fait.

25 Il y a par ailleurs un groupe qui

1 accompagne des joueurs internationaux qui
2 voudraient peut-être s'implanter au Québec, mais ça
3 n'a pas de liens directs du moins avec le
4 développement de marché.

5 Comme je vous dis, le développement de
6 marché c'est un terme un peu... Il faut faire
7 attention. On ne va pas cogner à des nouvelles
8 portes pour avoir des nouveaux mégawatts en ce
9 moment. Rassurez-vous?.

10 Avec tout ce qui est branle notamment avec
11 le PEV, puis avec ce qui est déjà bien en mouvance
12 actuellement, on sent déjà une croissance très très
13 importante. Je l'ai mentionné hier.

14 Donc, le développement de marché, voyez-le
15 vraiment comme un accompagnement des clients dans
16 le cadre de la mission de s'assurer de bien servir
17 nos clients comme Distributeur.

18 Q. **[120]** Je comprends. Alors, quelques questions
19 maintenant sur le besoin en puissance des serres.
20 O.K. Ce serait la même pièce, mais je vous
21 amènerais à la page 16, s'il vous plaît, Madame la
22 Greffière. 13 pardon. On passe à la question 2.3.

23 Donc, cette question ça nous disait donc de
24 cette puissance qui est en fait la puissance réelle
25 appelée par les serres pour les hivers deux mille

1 dix-neuf deux mille vingt (2019-2020) ou deux mille
2 vingt deux mille vingt et un (2020-2021) :

3 Veuillez indiquer le nombre de
4 mégawatts qui était disponible à
5 l'interruption pour chacun des deux
6 hivers.

7 Et le Distributeur répond qu'il :

8 ... ne peut fournir l'information
9 demandée. Cependant les travaux sont
10 en cours pour évaluer la puissance
11 disponible, ainsi que la puissance
12 interrompue des clients à l'option
13 d'énergie additionnelle.

14 Pourriez-vous nous indiquer où en sont ces travaux
15 à ce moment-ci, puis le cas échéant, quel est le
16 pourcentage d'effacement moyen des clients
17 serristes dans l'option d'énergie additionnelle?

18 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

19 R. Bien, en effet, il y a des travaux en cours. On est
20 en train d'établir dans le fond des modèles pour,
21 dans le fond, avoir le niveau de référence sans la
22 restriction à l'électricité additionnelle des
23 clients qui sont assujettis à cette restriction-là.

24 Ça fait que c'est des modèles quand même
25 assez complexes pour un petit peu bien anticiper

1 qu'est-ce qu'aurait été leur consommation s'il n'y
2 avait pas eu de restrictions à l'additionnelle.

3 Ça fait que c'est de là que vient un peu le
4 niveau de complexité. On est dans l'hypothétique,
5 puis on est finalement à finaliser ces modèles-là,
6 je dirais, dans les prochaines semaines, prochains
7 mois.

8 Ça fait que là, c'est sûr qu'on n'a pas de
9 résultats à ce stade-ci à fournir. On a quand même
10 espoir d'arriver à certains résultats peut-être
11 pour l'état d'avancement prochain si tout va bien.

12 Q. [121] O.K. Si on regarde, par exemple, je comprends
13 ce qui vous venez de dire, si on passe à la
14 question 2.6, on voit que les besoins de puissance
15 réelle des serres en deux mille vingt deux mille
16 vingt et un (2020-2021), pour l'hiver deux mille
17 vingt deux mille vingt et un (2020-2021), ont été
18 de cent vingt-six mégawatts (126 MW).

19 En fait, parmi ces cent vingt-six
20 mégawatts-là (126 MW) qui ont été, en fait, qui a
21 été la puissance réelle appelée, n'êtes-vous pas en
22 mesure de distinguer la puissance provenant de
23 clients ayant adhéré à l'option d'électricité
24 additionnelle de celle provenant des autres clients
25 puis je m'explique.

1 Selon les tarifs d'électricité, à l'article
2 4.39, on dit que :

3 ... pour les clients voulant
4 bénéficier de l'option d'électricité
5 additionnelle, Hydro-Québec peut
6 établir la puissance de référence en
7 fonction du profil normal de
8 consommation sans les hivers pour
9 l'éclairage de photosynthèse ou pour
10 l'espace destiné à la culture de
11 végétaux.

12 Donc, pour les clients ayant adhéré à l'option
13 d'énergie additionnelle, on se demande en fait
14 pourquoi on ne peut pas simplement faire la somme
15 de leur puissance de référence, puis comparer cette
16 puissance-là avec la puissance appelée « réelle »?
17 R. Parce que ça ne veut pas nécessairement dire que la
18 puissance de référence c'est ce que la serre aurait
19 produit, bien aurait consommé au moment de la
20 restriction.

21 S'il faisait par exemple des conditions
22 climatiques spécifiques, peut-être que sa
23 consommation elle aurait été autre que sa puissance
24 de référence, puis c'est de là la complexité de la
25 mise en place de modèles pour voir quelle aurait

1 été sa consommation dans la journée, les heures en
2 question des restrictions, vu que la serre ne
3 consomme pas toujours sa consommation de référence.

4 Q. **[122]** On peut donc... En fait, le plus gros défi si
5 on veut ce sont les... est-ce que vous pensez en
6 fait plutôt que la consommation aurait été plus
7 faible ou plus élevée?

8 R. Bonne question, c'est exactement l'objectif des
9 modèles à trouver cette réponse-là. Dans le cas des
10 serres, peut-être qu'on a... tout dépendant, là,
11 c'est ça, des conditions climatiques, là, chaque
12 cas pourrait être différent.

13 Q. **[123]** Donc, c'est vraiment les conditions
14 climatiques qui font le défi pour faire cette
15 détermination-là?

16 R. Bien, à vrai dire, pas juste les conditions
17 climatiques. On peut penser, t'sais, c'est pas
18 juste les serres qui sont à l'électricité
19 additionnelle, là. Il y a des entreprises
20 industrielles qui sont moins assujetties à des
21 conditions climatiques mais qui ont plus des
22 patterns de consommation de semaine, fin de
23 semaine, horaires différents, ça fait que c'est ce
24 genre d'éléments-là, là, qu'il faut analyser pour
25 s'assurer que le modèle en question qui est choisi

1 pour un client en particulier soit bon, qu'il soit
2 cohérent avec la consommation du client.

3 Q. **[124]** Mais en moyenne, est-ce que, en fait, quelles
4 raisons avez-vous de penser que la puissance réelle
5 sera la puissance de référence, en fait, sera
6 différente plutôt que la puissance de référence?
7 Pourquoi qu'elle serait différente?

8 R. Bien, comme je vous dis la puissance de référence
9 peut, je dois dire, je viens de vous le dire, là,
10 t'sais, il peut y avoir les conditions climatiques
11 qui viennent jouer, il peut y avoir un pattern de
12 consommation horaire qui n'est pas la même à chaque
13 heure de la journée. C'est que ce n'est pas des
14 consommations, là, qui sont stables à toutes les
15 heures, tous les jours de la semaine, ça fait que
16 c'est des choses à considérer pour... si on veut
17 bien mesurer l'effacement ou la restriction, là,
18 l'impact de la restriction pour un client, un
19 client...

20 Q. **[125]** Et pour les autres clients, par exemple, qui
21 n'auraient pas adhéré à l'option d'énergie
22 additionnelle mais qui auraient adhéré à la GDP
23 Affaires, est-ce qu'on ne peut pas obtenir
24 l'effacement en regardant ce qui a servi à donner
25 le crédit de la GDP Affaires à ces clients-là?

1 R. Bien, la GDP Affaires, c'est en effet un programme
2 aussi que, on a des modèles qui mesurent une
3 consommation théorique, là, qui vient finalement
4 permettre de calculer l'effacement, ça fait que
5 c'est le genre de modèle, là, qu'on... qui est en
6 train d'être développé pour l'électricité
7 additionnelle.

8 Il y a quand même certaines particularités,
9 là, parce que la GDP Affaires, c'est beaucoup plus
10 en lien avec les conditions climatiques que peut-
11 être l'électricité additionnelle dans son ensemble,
12 ça fait qu'il y a un niveau de complexité, là,
13 encore plus grand au niveau de l'électricité
14 additionnelle, à cause d'une diversité de clients
15 quand même assez grande là, de par leur fonctions
16 ou leur segment de clients, là.

17 Ça fait que c'est... mais c'est un peu dans
18 la même, dans la même approche, là, qu'on est en
19 train de développer les modèles.

20 Q. **[126]** Mais, le ratio que je vous ai donné, là, pour
21 la puissance, pour le plan d'électricité
22 additionnelle, là, puissance réelle sur la
23 puissance de référence, est-ce que ça ne nous
24 donnerait pas quand même une approximation de
25 valeur de l'effacement, donc pouvoir l'intégrer au

1 plan?

2 R. Bien, ce qu'il faut comprendre, c'est que si ces
3 clients-là se sont restreints dans le passé, on en
4 tient compte dans la prévision, par exemple. Hier,
5 on a eu certaines discussions là-dessus, là. C'est
6 ce qu'il ne faut pas mêler, c'est qu'on ne connaît
7 pas le mégawatt bien précis de la restriction à
8 l'additionnel. Par contre, vu notre façon de
9 fonctionner pour l'instant, qui est de prendre
10 finalement les données du passé pour nos fins de
11 prévisions, bien, on tient compte de comment les
12 clients se sont restreints dans notre historique,
13 pour pouvoir le projeter dans le futur.

14 Ça fait que ce n'est pas vrai de dire qu'on
15 n'en tient pas compte, on en tient compte, c'est
16 juste qu'on n'est pas capable de le chiffrer par
17 serre, par différents segments de clientèle précis.
18 On est plus, là, dans un modèle de régression que
19 finalement, nos données du passé nous servent, là,
20 à établir la prévision future. Ça fait que c'est un
21 petit peu là, la, le défi d'obtenir l'information
22 que vous recherchez.

23 Q. **[127]** Est-ce que je comprends bien que... Je me
24 demandais, je comprends, le modèle que vous
25 utilisez pour les... actuellement pour la

1 croissance future, vous semblez ne poser aucun
2 effacement malgré le fait en fait qu'il y a un
3 tarif de développement économique, si on veut, qui
4 a été approuvé spécialement pour les serres,
5 spécialement pour cette option d'électricité
6 additionnelle-là, puis il semble que c'est quelque
7 chose qui... dans le fond, qui va avoir aucun
8 effacement de ces nouveaux clients-là. Est-ce que
9 le ratio ne serait pas préférable, ce ratio que je
10 comprends qu'il n'est pas parfait, mais c'est quand
11 même pas préférable à prévoir aucun effacement?

12 R. Bien, il y a deux enjeux à la méthodologie que vous
13 suggérez. Premièrement, t'sais, la portion des
14 usages des serres à venir en termes de croissance,
15 pour l'instant, nous, elle est inconnue. Ça fait
16 qu'on n'est pas capable de savoir les nouvelles
17 serres qui vont arriver quel est leur part prévu de
18 chauffage, éclairage, usage de base. Pour nous,
19 cette information-là n'est pas connue. Ça fait que
20 tant qu'à faire une hypothèse sur aucune
21 information, on préfère... on ne préfère pas donner
22 d'estimations précises à cet effet-là. Par contre,
23 je crois que dans le dernier état d'avancement, on
24 considère un certain nombre de mégawatts de
25 croissance des serres. Mais, là, je n'ai pas le

1 chiffre en tête. Il faudrait vérifier. Mais il me
2 semble que dans l'État d'avancement, dans le Plan,
3 on n'en avait pas, mais dans l'État d'avancement,
4 on a quand même mis une certaine quantité
5 d'effacement en lien avec les serres à venir.

6 Q. **[128]** Comment vous avez fait ces prédictions-là
7 pour l'État d'avancement?

8 R. En effet, on a pris des ratios observés sur les
9 serres existantes.

10 Q. **[129]** O.K. Est-ce que ça serait possible d'avoir la
11 référence à cet endroit-là de l'État d'avancement
12 où vous faites référence à l'effacement que vous
13 avez mentionné des serres?

14 R. Je ne crois pas qu'il y a un emplacement
15 spécifique. Je ne pense pas que c'était des
16 données, qu'on avait parlé de ça publiquement
17 encore.

18 Q. **[130]** O.K. Donc, ce n'est pas dans l'État
19 d'avancement?

20 R. Oui, c'est dans l'État d'avancement, mais on ne l'a
21 pas spécifié à un endroit dans le document ou dans
22 les DDR.

23 Q. **[131]** Est-ce que, comme engagement, je peux vous
24 demander de me fournir cette information-là?

25 R. S'il est possible de l'obtenir.

1 Q. [132] Comme engagement, je demanderais s'il vous
2 plaît d'obtenir le document pour voir...

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Quel engagement exactement? Quelle information
5 qu'on veut obtenir? Il faudrait être plus précis.

6 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

7 Oui. Pardon. L'information en fait sur l'effacement
8 qui a été considéré, puis comment il a été établi
9 par Hydro-Québec Distribution.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Pour les consommateurs, les serristes...

12 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

13 Exactement.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Ce sera l'engagement 4, je crois.

16 LA GREFFIÈRE :

17 Numéro 4. C'est ça.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 C'est bon.

20 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

21 Merci.

22

23 E-4 (HQD) : Fournir information sur l'effacement
24 qui a été considéré pour les
25 serristes, puis comment il a été

1 établi par Hydro-Québec Distribution
2 (demandé par FCEI)

3
4 Q. **[133]** J'aurais quelques questions de clarification
5 sur certains des échanges qui ont pris place hier
6 entre HQD et AHQ-ARQ et AQCIE-CIFQ. Donc, en lien
7 avec les bénéfices pécuniaires et non pécuniaires
8 d'Hilo. Donc, je vous référerai premièrement aux
9 notes sténographiques qui ont été déposées hier au
10 dossier. S'il vous plaît, Madame la Greffière, est-
11 ce qu'on peut les mettre à l'écran? En fait, c'est
12 en lien avec les citations... Ce serait aux pages
13 136, à la page 136. Donc à la question 111. Bien,
14 en tout cas, ça va être la réponse à la question
15 111. Donc, on peut aller à la page 137, la question
16 de maître Cadrin qui cite un passage de la
17 référence au document B-0123 page 9, dont la fin de
18 la citation de cette réponse (sic) dit :

19 Pour ces raisons, le Distributeur
20 considère que l'ensemble de ces
21 bénéfices, pécuniaires et non
22 pécuniaires, se compare
23 avantageusement au prix payé pour le
24 service.

25 Si on va à la page 147 maintenant des mêmes notes

1 sténographiques, ici on mentionne... madame

2 Stéphanie Caron a mentionné :

3 Bonjour, Maître Cadrin. Alors, ce
4 qu'on dit ici, c'est que la Régie aura
5 à approuver, en deux mille vingt-cinq
6 (2025), le budget associé au paiement
7 que l'on versera à ce fournisseur.

8 Pouvez-vous me confirmer si c'est prévu enfin que
9 le paiement du Distributeur à Hilo sera entièrement
10 intégré aux revenus requis et donc payé par les
11 clients du Distributeur?

12 Mme STÉPHANIE CARON :

13 R. Enfin, comme je le disais hier, au moment de la
14 présentation de nos revenus requis en deux mille
15 vingt-quatre (2024) pour l'année tarifaire deux
16 mille vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026),
17 on inclura les différents budgets nécessaires à
18 assurer l'ensemble de la prestation d'offre de
19 services dont les coûts encourus pour acquérir le
20 service provenant de Hilo. Alors, ce sera les coûts
21 pour l'année deux mille vingt-cinq (2025) associés
22 à la prestation de services d'Hilo que nous
23 inclurons dans nos revenus requis, pour fins de
24 récupération par voie de tarif.

25 Q. [134] Mais ça va quand même être un coût qui va

1 être payé par les clients?

2 R. Oui, les tarifs sont payés par les clients.

3 Q. **[135]** Donc, considérant ça, considérant que les
4 tarifs seront entièrement payés par les clients, si
5 on veut parler des bénéfices pécuniaires et non
6 pécuniaires, est-ce qu'on parle bien de façon
7 réciproque des bénéfices pour la clientèle du
8 Distributeur et non pour la clientèle de
9 l'entreprise? Donc, si on compare le prix payé par
10 la clientèle avec les bénéfices pour la clientèle
11 ou on compare le prix payé par la clientèle pour
12 les bénéfices pour l'entreprise?

13 R. La clientèle au travers de ces tarifs permet au
14 Distributeur de récupérer les coûts qu'il encoure
15 pour offrir son service de distribution et
16 également pour alimenter la clientèle en
17 électricité. Et dans le cas de la transition,
18 d'acquisition de ce service, effacement, qu'on
19 acquiert auprès d'Hilo, ceci permet au Distributeur
20 de rencontrer ses responsabilités au niveau de
21 l'alimentation de ses clients, donc au bénéfice de
22 l'ensemble des clients. Et donc les coûts
23 d'acquisition de ce service-là sont récupérés dans
24 votre tarif.

25 Q. **[136]** Si ces autres bénéfices-là pécuniaires, non

1 pécuniaires n'étaient pas présents, est-ce que vous
2 considérez que le seul coût évité plus tard
3 justifie l'entente avec Hilo?

4 R. Pouvez-vous répéter votre question s'il vous plaît?

5 Q. **[137]** Oui. Dans le fond, s'il n'y avait pas de
6 bénéfices pécuniaires et non pécuniaires, les
7 autres bénéfices pécuniaires et non pécuniaires que
8 vous mentionnez, est-ce que vous considérez que le
9 coût évité de puissance justifie à lui-même une
10 entente avec Hilo?

11 R. Bien, je ne sais pas jusqu'où je peux aller dans le
12 cadre de... à l'extérieur du huis clos. Mais je
13 vais essayer de rester très générique dans ma
14 réponse. Ce que l'on exprime à travers la réponse
15 qui a été questionnée à diverses reprises, c'est
16 que le Distributeur a fait le choix d'acquérir un
17 produit auprès de son fournisseur qui est Hilo. Il
18 y a un prix qui a été négocié entre les parties. Et
19 le Distributeur était conscient des coûts, de la
20 valeur de ce produit-là pour son fournisseur de
21 service, des coûts que le fournisseur de service
22 devait éventuellement récupérer par le prix de
23 vente au Distributeur. Mais par ailleurs, le
24 Distributeur avait aussi comparé ce prix-là à la
25 valeur qu'il conçoit pour ce service-là. Parmi les

1 éléments qu'il a considérés, il y avait
2 effectivement toute la notion des coûts évités, non
3 seulement au niveau de la fourniture, mais du
4 transport et de la distribution. Ça, ça représente
5 une grande partie, la majeure partie de la valeur
6 que le Distributeur a examinée pour se rassurer que
7 le prix qui est payé à son fournisseur était
8 adéquat.

9 Par ailleurs, comme Nicolas Dubé l'a
10 mentionné, il y a d'autres services pour lesquels
11 la valeur à l'heure actuelle n'est pas encore
12 établie de façon aussi claire. Il y a le service de
13 reprise après panne qui s'ajoute aux différentes
14 composantes des coûts évités que le Distributeur
15 considérait. Puis il y a également d'autres
16 services pour lesquels la quantification des coûts
17 n'est pas terminée et le Distributeur et Hilo se
18 sont donné du temps jusqu'à la fin de la période de
19 rodage pour vraiment mettre des dollars sur ces
20 bénéfices-là. Bon.

21 Pour le Distributeur, il est clair que la
22 valeur... le prix payé au fournisseur de service
23 correspond à la valeur qu'il lui attribue, valeur
24 qu'il établit en majeure partie d'ores et déjà. Et
25 pour la petite portion qu'il reste à quantifier, le

1 Distributeur est confiant que c'est une valeur qui
2 pourrait être établie. Donc, le Distributeur
3 considère que le prix payé pour ce service-là est
4 un prix raisonnable qui pourra être récupéré. Qui
5 pourra être récupéré par voie de tarif auprès de
6 ses clients.

7 Q. **[138]** Mais donc, au final, la réponse à la question
8 c'est que le coût évité, le seul coût évité de
9 puissance ne justifierait pas nécessairement
10 l'entente avec Hilo, j'essaye de comprendre. C'est
11 l'ensemble des bénéfices pécuniaires et non
12 pécuniaires qui font en sorte que Hilo, comme
13 service, est intéressant pour le Distributeur.

14 R. Comme je vous l'ai dit, les coûts évités non
15 seulement en puissance, mais en transport et
16 distribution constituent la majeure partie de la
17 valeur que le Distributeur accorde aux produits
18 qu'il acquiert. Il y a également la question du
19 service après panne et d'autres services en cours
20 de... dont la valeur est en cours de
21 quantification, que le Distributeur accorde à ce
22 profit-là. Mais pour la très grande majorité... la
23 majeure partie de la valeur, les coûts sont... la
24 valeur est établie au niveau de la somme, de
25 l'addition, si vous voulez, des coûts évités en

1 puissance, en transport et en énergie. Et en
2 distribution, pardon.

3 Q. [139] Pour... vous dites... vous identifiez,
4 pardon, la reprise après panne comme un autre
5 avantage pécunier, ce que vous mentionnez à
6 l'instant puis que vous avez mentionné hier
7 également avec... en réponse aux questions de
8 maître Cadrin. Est-ce que vous avez identifié
9 d'autres avantages pécuniers potentiels ou c'est le
10 seul? Ça semble être le seul qu'on mentionne, mais
11 je me demandais s'il y en avait d'autres.

12 R. Alors les échanges et les travaux, les réflexions
13 qui ont cours à l'heure actuelle pour
14 l'identification des services autres que ceux
15 nommément identifiés, là, actuellement, je ne suis
16 pas en mesure de préciser exactement de quel genre
17 de services il s'agit. Par contre, pour ce qui est,
18 comme je vous disais, de la valeur du produit, les
19 coûts évités mentionnés précédemment, ainsi que le
20 service de valeur après panne arrivent pratiquement
21 à cent pour cent (100 %) du produit payé. Donc,
22 dans ce contexte le Distributeur est confiant
23 d'arriver à la valeur une fois que tous les
24 services et éléments auront été quantifiés. Par
25 ailleurs, il y a une autre... un autre aspect aussi

1 à la valeur associée au produit, là, ça demande à
2 être élaboré.

3 Mme KIM ROBITAILLE :

4 R. Oui, si je peux juste rapidement, là, compléter.
5 Dans le fond, pour la valeur associée au produit
6 vous pouvez le voir aussi sur l'ensemble de
7 l'horizon dans le fond pour le... le prix qu'on a
8 convenu de payer. Il vise à ce que ça fonctionne et
9 qu'on permette à Hilo de se déployer. Donc, quand
10 c'est une... et de débiter, donc être capable de
11 pénétrer les marchés. Donc, il faut le voir sur
12 tout l'horizon et non pas exactement d'année en
13 année. Nous, c'est pour ça qu'on se donne du temps
14 pour voir un peu, là... que ce prix-là permette un
15 déploiement efficace de Hilo, de mettre en place
16 une infrastructure aussi, qui... qui permettra
17 d'atteindre les cibles. Donc, le prix et les
18 bénéfices, si on veut, faut le voir, là, vraiment,
19 sur l'atteinte de la cible finale, qui est six cent
20 vingt et un mégawatts (621 MW).

21 Q. **[140]** Merci pour ces compléments. Je vais juste
22 revenir un petit instant sur le service après-
23 panne. Est-ce qu'il n'y aura pas un coût
24 additionnel, pour la reprise après-panne? Il me
25 semble que c'est ce que monsieur Aucoin nous disait

1 hier, là, qu'il va y avoir un coût additionnel
2 associé à... à cette reprise-là?

3 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

4 R. Mais, à vrai dire, je... peut-être que j'ai... Je
5 ne sais pas si vous avez mal compris ou je l'ai mal
6 expliqué, là, mais... mais c'était un coût évité
7 qui... que je mentionnais, là. Fait que c'était...
8 non, finalement, un bénéfice, là, pour Hydro-Québec
9 Distribution, là, en lien avec ce service-là, là.

10 Q. **[141]** Merci de la précision. Hum... Donc, on...
11 Vous avez mentionné hier, également, que la
12 période... la fin de la période de rodage
13 approchait à grands pas, puis à ce stade-ci, je me
14 demande si c'est... en fait, encore probable que...
15 En fait, vous mentionnez qu'il va y avoir d'autres
16 bénéfices pécuniaires ou d'autres à être
17 identifiés, mais sans être nécessairement capable
18 de les identifier à ce stade-ci.

19 Vu la fin de cette période de rodage là qui
20 approche à grands pas, est-ce que c'est un petit
21 peu... est-ce que c'est improbable, en fait,
22 qu'on... qu'on identifie d'autres bénéfices
23 pécuniaires?

24 R. On est quand même optimistes. On a des équipes à
25 pied d'oeuvre sur le sujet, fait que... Pour

1 l'instant, il est trop tôt pour se... pour dire oui
2 ou non, mais je pense qu'on garde espoir.

3 Q. **[142]** Parfait. Vous mentionniez, hier... en fait, à
4 maître Cadrin... sur les bénéfices non pécuniaires,
5 on parlait de... ça s'inscrit en fait, de
6 travailler... Je vais juste vous lire le passage,
7 là. C'est :

8 Dans le fond, Maître Cadrin, je vous
9 dirais que ce que je peux vous dire,
10 c'est que... non-pécuniaire, c'est que
11 ça s'inscrit de travailler en
12 partenariat avec Hilo, c'est ce qui a
13 pris de la valeur dans l'image de
14 marque de l'entreprise, et tous les
15 messages qu'on a envoyés sur
16 l'importance de bien gérer notre
17 consommation. Donc, c'est le
18 rayonnement comme orientation
19 stratégique d'entreprise qu'on veut
20 mettre de l'avant avec la filiale
21 Hilo, également.

22 Pouvez-vous nous indiquer en quoi l'image de marque
23 de l'entreprise va apporter de la valeur à la
24 clientèle du Distributeur?

25

1 Mme KIM ROBITAILLE :

2 R. En fait, si je peux peut-être préciser, c'est que
3 l'idée, c'est vraiment que... de faire embarquer
4 l'ensemble de notre... des Québécois, donc la
5 clientèle - vous savez qu'on a pas mal tous les
6 Québécois comme clientèle - dans l'idée de bien
7 gérer sa consommation.

8 Donc, plus cette culture-là, dorénavant, de
9 ressources limitées, de gestion de la demande,
10 d'être capable de comprendre le profil... Plus on
11 va être capable d'avoir une... un message cohérent,
12 compris, avec le maximum d'outils, donc nos... avec
13 nos gens de communication qui nous aident également
14 à rédiger ce message-là, ça va bénéficier à
15 l'ensemble de la clientèle.

16 Parce qu'ultimement, ça va avoir pour
17 conséquence de réduire ou d'aplanir notre courbe
18 horaire. Donc, pour prendre l'image d'un docteur
19 dernièrement célèbre, il faut aplatir la courbe.
20 Donc, c'est le... c'est le même objectif qu'on
21 vise, nous, aplanir notre courbe horaire.

22 Donc, plus on va être capable d'atteindre
23 cette idée-là dans la population, puis ce nouveau
24 comportement-là qu'on cherche à avoir, bien,
25 l'ensemble de la clientèle va en bénéficier, parce

1 qu'on va mieux gérer notre consommation puis nos
2 ressources, finalement.

3 Q. [143] O.K. Donc, c'est une... en fait, c'est une...
4 Si je comprends bien, c'est quand même indirect
5 comme bénéfice pour la clientèle.

6 R. Bien, ça va finir par être assez direct, parce que
7 ça veut dire des coûts de... en approvisionnement
8 en moins. Des coûts d'investissement sur le réseau
9 en moins.

10 Imaginez, là, que là, le réseau, il est
11 fait, là, pour passer une pointe hivernale. Fait
12 que vous avez - prenez une image, là - un gros gros
13 tuyau pour être capable que... à la pointe, là,
14 tout passe correctement dans ce gros gros tuyau-là.
15 Mais ça... il est conçu, ce gros gros tuyau-là pour
16 une heure précise, à la limite, dans l'année.

17 L'idée, c'est d'être capable, justement, de
18 bien gérer nos investissements, puis de faire un
19 réseau, par exemple, qui va être dimensionné de
20 manière à avoir des pointes plus petites. Donc,
21 tout ça quand on est capables d'aplanir notre
22 profil de consommation, fait en sorte qu'on a des
23 coûts évités en investissement sur notre réseau,
24 des coûts évités en approvisionnement également.

25 Donc, ça devient assez direct comme

1 corrélation. Plus la gestion de la pointe va se
2 faire adéquatement, plus les coûts vont baisser
3 pour les clients, puis ça va se traduire clairement
4 en impacts sur les tarifs à ce moment-là,
5 favorables.

6 Q. **[144]** Et à l'image d marque aussi ça va apporter à
7 votre avis une valeur à la clientèle de façon
8 directe?

9 R. L'image de marque là, prenez-le dans l'optique
10 qu'on veut vraiment mettre de valeur dans le fond
11 la ressource qui est précieuse. On est chanceux. On
12 a une énergie qui est renouvelable qui est verte,
13 mais elle n'est pas infinie non plus. Donc, il faut
14 quand même l'utiliser.

15 Ça fait que c'est dans cette optique-là
16 qu'on a des objectifs de décarbonation, mais il
17 vient avec les objectifs de décarbonation un coût,
18 puis le fait qu'on va devoir peut-être
19 graduellement, tout le monde ensemble,
20 collectivement repenser notre approche vis-à-vis
21 notre consommation d'électricité.

22 Q. **[145]** Mais c'est un bénéfice non pécuniaire? Cette
23 image de marque là pas renouvelée, mais si on veut
24 qui est importante dans la population, est-ce que
25 vous avez évalué la valeur de cette image de marque

1 là de cette...

2 R. Non. Pas de manière... Vous voulez dire comme par
3 exemple faire une analyse économique des avantages
4 non monétaires? Non.

5 Q. **[146]** O.K. Parfait. Ma dernière question sur Hilo
6 en fait vise le contrat avec Hilo. Hier vous
7 mentionniez en fait qu'il pouvait éventuellement
8 être considéré de demander des réductions qui sont
9 par exemple géographiques ou de limiter la quantité
10 de réductions.

11 Pouvez-vous me confirmer que le contrat
12 dans sa forme actuelle ne permet pas de genre de
13 modulation-là?

14 R. Effectivement, le contrat est muet là-dessus
15 actuellement, mais comme ce qu'on essayait de vous
16 dire hier, c'est que ce contrat-là il va
17 nécessairement évoluer au fil des années en
18 fonction de nos besoins. Un contrat, vous savez
19 tous comme moi que ça s'amende, ça se permet de...
20 C'est une relation qui se veut vraiment de
21 proximité avec la filiale. Donc, le but c'est de
22 faire évoluer le contrat pour qu'il reflète nos
23 besoins mutuels, mais surtout les besoins du
24 Distributeur, puis la manière dont la filiale peut
25 y répondre.

1 Q. **[147]** Je vous remercie. Monsieur le Président,
2 Mesdames les Régisseurs, je comprends que j'ai
3 dépassé un petit peu mon temps. J'avais annoncé une
4 heure (1 h). Il me reste... Ça a quand même été une
5 ligne de question que j'aurais aimé aborder
6 quelques questions. Je ne sais pas si vous me
7 donnez la permission de poursuivre. J'en aurais
8 pour quelques minutes encore.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Quelques minutes?

11 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

12 Oui.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Bien, allez-y. Pour quelques minutes.

15 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

16 Merci.

17 Q. **[148]** Je vais passer rapidement. C'est en lien avec
18 l'interconnexion avec le Maine. Vous avez hier
19 discuté avec maître Cadrin encore une fois de la
20 demande d'évaluation d'impacts 241T déposée par HQD
21 concernant l'interconnexion avec le Maine pour le
22 site Oasis. Hier nous avons vérifié en ligne puis
23 cette demande n'est pas présente.

24 En fait, pouvez-vous nous indiquer... Elle
25 n'est pas présente en ligne, puis je peux vous

1 montrer le lien, mais pouvez-vous nous indiquer
2 pourquoi le distributeur, en fait, a retiré cette
3 demande?

4 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

5 R. Effectivement. Donc, ce qu'on avait dit au cours du
6 dossier c'est qu'on allait attendre toutes les
7 autorisations nécessaires avant de demander, de
8 faire cette demande d'impacts là.

9 Donc, on avait attendu la dernière demande
10 qui avait l'autorisation de la Régie du Canada qui
11 était le vingt et un (21) mai. Donc, on avait
12 déposé cette demande-là le vingt-cinq (25) mai.
13 Depuis, il y a quand même eu l'information qui est
14 publique qu'il y a un référendum au Maine qui va se
15 tenir au courant de la fin de semaine, je pense, du
16 six (6) novembre.

17 Donc, elle ne semble pas être partie
18 prenante de ces discussions-là, puis de la
19 conclusion au nom de cette interconnexion-là. Donc,
20 on a pour l'instant annulé, retiré cette demande-là
21 d'Oasis.

22 Q. **[149]** O.K. Puis vous mentionniez hier également
23 qu'au-delà de cette étude d'impacts là que vous
24 allez devoir déposer, une étude similaire va devoir
25 être faite du côté américain, puis que le

1 Transporteur était lui responsable de faire cette
2 demande-là si je ne me trompe pas?

3 R. Exactement.

4 Q. **[150]** Puis vous avez mentionné aussi que le
5 Transporteur n'avait pas déclenché à ce moment-ci
6 cette demande-là. Il n'avait pas enclencher le
7 processus.

8 R. Selon les informations que j'ai, effectivement, il
9 y a peut-être eu des discussions par exemple. Je
10 pense qu'ils sont en discussion de façon plus
11 constante au niveau du Transporteur, mais de l'info
12 que moi j'ai eue ou suite à notre demande cette
13 demande-là n'a pas été faite du côté d'ISO NE, mais
14 ça peut avoir eu des développements dans les
15 dernières semaines que je ne serais pas au courant.

16 Q. **[151]** Bien, peut-être que vous pouvez m'éclairer
17 sur savez-vous pourquoi en fait ça n'a pas été
18 déclenché jusqu'à présent au fait qu'il... qu'est-
19 ce qui va faire en sorte que le Transporteur va
20 éventuellement déclencher ou déposer cette demande-
21 là?

22 R. Il y a deux éléments. Le premier élément, je pense
23 que c'est TransÉnergie qui l'avait même eu, dit
24 dans son dossier, qu'il pourrait faire des
25 démarches pour avoir possibilité de faire des

1 achats d'urgence. Donc, ces achats d'urgence là
2 n'ont pas nécessairement besoin d'avoir une étude
3 d'impact ou une réservation de transport ferme, là
4 pour avoir, pour dans le fond, suivre leur cours,
5 donc être faits.

6 Donc, cette partie-là vraiment appartient à
7 TransÉnergie pour ses besoins de fiabilité propre,
8 là, donc ces achats d'urgence là peuvent être
9 commandés par TransÉnergie puis sont, après ça,
10 facturés à HQT, donc, on n'est pas partie, on ne
11 fait pas partie de ce processus-là. Puis la
12 deuxième chose qui pourrait déclencher, c'est
13 effectivement une demande de réservation ou une
14 demande d'étude d'impact, excusez-moi, qui pourrait
15 déclencher aussi ce processus-là, donc, qui
16 pourrait être fait par nous ou un autre joueur, là,
17 qui voudrait prendre connaissance, là, de l'étude
18 d'impact pour avoir des importations au niveau de
19 cette interconnexion-là, donc, je crois que c'est
20 les deux façons, là, que les discussions pourraient
21 être entamées.

22 Donc, moi, je suis au courant de celle pour
23 le Distributeur, mais il pourrait y avoir eu des
24 discussions déjà par le Transporteur, pour la
25 première partie, là, de la réponse.

1 Q. **[152]** Donc, les actions que doit poser le
2 Distributeur, c'est ce qui fait que Transporteur
3 procède, c'est de déposer lui-même sa demande?

4 R. Effectivement.

5 Q. **[153]** Dans la même réponse, vous avez indiqué que
6 le permis présidentiel ne permettait pas, en fait,
7 les exportations vers le Québec, je comprends bien,
8 ça ne peut pas arriver au Canada. Pourriez-vous
9 déposer ce permis présidentiel là au dossier puis
10 identifier les clauses qui empêchent ces
11 importations-là?

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Objection. Excusez, Monsieur le président, mais, là
14 on déborde un petit peu du dossier du plan
15 d'approvisionnement. On est en train de s'avancer
16 sur le dossier d'autorisation, là, de la ligne
17 Appalaches Maine et des autorisations américaines
18 qui doivent être obtenues. Je pense qu'on déborde
19 du dossier, ici.

20 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

21 Je ne comprends pas pourquoi, si je peux juste
22 compléter. C'est que hier, il semblait y avoir
23 certaines objections, qu'il y avait plusieurs
24 embûches, qu'il ne fallait pas considérer non plus
25 ce projet-là dans le plan d'approvisionnement. Ce

1 qu'on essaie simplement de faire, c'est de valider
2 l'information qui a été donnée par les membres du
3 panel, puis d'indiquer en fait s'il y a bel et bien
4 un empêchement à ces importations-là. C'est très
5 pertinent pour le dossier.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 En fait, la ligne n'existe toujours pas, là, donc
8 c'est peut-être pertinent sur le dossier. Ensuite
9 de ça, le témoignage d'hier, si mon souvenir est
10 bon, était à l'effet qu'il y avait un décret de
11 complexité, il y avait plein d'autorisations qui
12 devaient être données, que par ailleurs la demande
13 avait été faite et, là, on a entendu que la demande
14 avait été retirée parce que l'ensemble des
15 autorisations n'avait pas été obtenu.

16 Et que la prochaine, en fait, autorisation,
17 impact réglementaire, élément réglementaire et le
18 prochain temps, le référendum. Le témoignage de
19 monsieur Franche était à l'effet que, la demande
20 serait faite une fois que cette étape-là serait
21 franchie, puisqu'à ce moment-là, il serait certain
22 que la ligne irait de l'avant.

23 Donc, ça, c'est le témoignage de monsieur
24 Franche, je ne pense pas qu'il peut aller beaucoup
25 plus loin que ça, pour l'instant.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Attendez-moi une seconde, s'il vous plaît. Bien,
3 écoutez, bien que le sujet soit fort intéressant,
4 il nous semble effectivement un peu accessoire à
5 l'objet principal qui est sous examen, là, puis il
6 me semble que les réponses fournies, là, expliquent
7 assez clairement, là, quelles sont les embûches
8 d'une importation possible, là, pour le futur.
9 Alors, on s'en tiendrait à... vous pourrez arrêter
10 le questionnement sur cet aspect.

11 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

12 Merci. Parfait. Ça serait tout pour moi, pour les
13 questions. Si vous pourriez, par exemple, Monsieur
14 le Président, Madame la Greffière, me laisser peut-
15 être une ou deux minutes pour confirmer avec mon
16 analyste, que tout a été couvert puis je vous
17 reviens le plus rapidement possible.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Oui, on laisse une minute.

20 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

21 Parfait. Oui, je vous remercie. En fait, j'aurais
22 un dernier complément d'information à vous
23 demander, en lien avec les activités de
24 développement de marché.

25 Madame la Greffière, je m'excuse de vous

1 demander ça comme ça, à la dernière minute, mais
2 j'aurais besoin que vous mettiez à l'écran s'il
3 vous plaît la pièce B-0106, à la page 16, qui est
4 le complément d'information déposé par le
5 Distributeur. Mais en fait là on peut... O.K.
6 Parfait, à la page 16 s'il vous plaît. Donc, ici...
7 pardon. Pardon, c'est à la page 15.

8 LA GREFFIÈRE :

9 À la ligne 5 vous avez dit?

10 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

11 15, juste la page avant. Parfait. Ici à la... à
12 la... c'est la page 16 encore une fois, je suis
13 désolée pour le... On peut retourner à la page 16,
14 Madame la Greffière, s'il vous plaît.

15 LE PRÉSIDENT :

16 C'est la page avec le graphique?

17 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

18 Euh... Pardon, je vais juste... Je veux m'assurer
19 que j'ai la bonne référence, la. Voulez-vous juste
20 me donner une petite seconde? Pardonnez-moi.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Je crois qu'il y a une confusion entre la page 16
23 du document et la page 16 du PDF, que vous avez
24 peut-être, parce que...

25

1 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

2 Ah. O.K.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Madame la Greffière, page 16 du document.

5 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

6 Q. **[154]** Pardon, peut-être la page 16 document en
7 effet. Merci. O.K. Donc, ici on mentionne... c'est
8 ça, exactement, merci beaucoup. On mentionne un
9 écart de deux point deux térawattheures (2,2 TWh)
10 est prévu à l'horizon deux mille vingt-neuf (2029)
11 par rapport au Plan, en raison des efforts accrus
12 de développement de marché. En fait, je me
13 demandais, tu sais, tantôt on mentionnait que
14 Hydro-Québec Distribution, avec ça, cognait à des
15 nouvelles portes pour aller chercher des nouveaux
16 clients. Par contre, ici on mentionne qu'il y a des
17 efforts forcés de développement de marché qui sont
18 en cours. Puis pour les centres de données on
19 mentionne... juste un petit peu en dessous on
20 mentionne :

21 Dans l'horizon 2029, le Distributeur
22 prévoit un écart de prix de plus de
23 deux térawattheures (2 TWh) par
24 rapport au Plan, qui est attribuable à
25 plus forte compétition des efforts de

1 développement de marché de ce secteur.

2 Je me demandais si vous pouviez peut-être me... un
3 peu réconcilier votre mission antérieure avec ce
4 qui est écrit dans ce... ce qui est écrit ici à
5 l'État d'avancement.

6 R. Bien comme je vous disais on récolte les fruits de
7 ce qui a été semé, là, c'est-à-dire que les efforts
8 accrus, je vous dirais, là, qu'effectivement ils
9 ont été faits peut-être dans les cinq dernières
10 années. Et donc... et on a été... bien on n'est
11 même pas victime de notre succès, mais disons qu'il
12 y a eu un grand intérêt de la part du secteur
13 banques de données pour s'installer au Québec. Et
14 c'est ce qui... c'est ce qui explique, dans le
15 fond, la plus forte contribution, là. Donc, par
16 rapport à... par rapport au Plan, ma compréhension
17 c'est qu'il y avait vraiment des projets qui
18 étaient peut-être plus embryonnaires, qui se sont
19 concrétisés. Donc, qui se sont concrétisés dans
20 leur état d'avanc... au moment de l'État
21 d'avancement. Ce qui explique... les centres de
22 données c'est vraiment... par rapport, exemple, au
23 « blushing », c'est vraiment une industrie qui...
24 qui prennent du temps à s'installer. Il faut... ils
25 vont démarcher un paquet de sites sur la planète

1 Terre, là, finalement. Puis il vont vraiment
2 réfléchir à comment ils peuvent avoir une meilleure
3 résilience dans leurs installations. En fait, c'est
4 vraiment tout un domaine assez fascinant, mais qui
5 fait en sorte que c'est des projets qui prennent
6 beaucoup d'années de discussion puis on a vu des
7 joueurs se réorganiser entre eux également. C'est
8 vraiment un profil de consommateur qui est nouveau
9 pour nous. Donc, c'est pour ça qu'il peut y avoir
10 des bonds, comme on le voit là dans une année.

11 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

12 R. Si je peux peut-être juste me permettre de
13 rajouter, là. Bien t'sais, quand on établit le
14 positionnement de la prévision, t'sais, on regarde
15 beaucoup les demandes de raccordement, là, qu'on
16 a... qui sont entrées, là, chez Hydro-Québec. Puis,
17 ce qu'il faut comprendre, c'est qu'on utilise, dans
18 le fond, ces demandes de raccordements là pour
19 établir le positionnement.

20 Il y a des demandes de raccordements qui
21 sont très préliminaires une certaine année, très
22 peu probables, et que, peut-être l'année d'après,
23 finalement, il y a eu des avancées... Il y a eu,
24 même... des fois, ça demande des décrets, des
25 zonages ou des choses comme ça.

1 Fait qu'il y a des choses qui peuvent
2 évoluer entre deux années, puis ce n'est pas
3 nécessairement parce que le Distributeur a accru
4 nécessairement ses efforts. Mais, comme on parlait,
5 là, qu'il récolte, finalement, là, des efforts
6 passés et que, finalement, on intègre, là, dans un
7 nouveau positionnement pour la prévision.

8 Q. **[155]** Pour être certaine que je comprends bien, le
9 développement de ces produits embryonnaires là, si
10 on veut, entre le plan puis l'état d'avancement,
11 influence la demande jusqu'en deux mille vingt-neuf
12 (2029).

13 R. Exactement. Dans le fond, au plan, on avait des
14 demandes de raccordements qui étaient trop
15 embryonnaires pour les intégrer à la prévision. Ils
16 ont évolué entre les... le plan et l'état
17 d'avancement. Et rendu à l'état d'avancement, il
18 était assez probable que ces projets-là allaient se
19 matérialiser, on les a inclus dans le nouveau
20 positionnement.

21 Q. **[156]** Très bien. Bien, je vous remercie pour vos
22 réponses. Ça complète mes questions, de mon côté.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci.

25

1 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

2 Je vous remercie.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Alors, on passerait à maître Neuman, pour le
5 Conseil Atikamekw Opitciwan. Oui, c'est ça, je veux
6 lui demander il a combien de temps.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui. Est-ce que vous...

9 LE PRÉSIDENT :

10 Maître Neuman... Oh!

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Est-ce que vous m'entendez? Oui?

13 LE PRÉSIDENT :

14 On vous entend bien.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Oui. J'avais annoncé... je ne me rappelle pas si
17 c'était trente (30) ou quarante (40) minutes, mais
18 ce sera de cet ordre de grandeur là.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Vous aviez parlé de vingt (20).

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 J'avais parlé de vingt (20)? Mon Dieu... Vous êtes
23 sûr?

24 LE PRÉSIDENT :

25 Non, quarante (40).

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Je suis prêt, selon ce que vous préférez, à
3 procéder maintenant ou... Donc, on y va?

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Si vous me permettez, Monsieur le Président, je
6 veux juste consulter mon client sur la nécessité
7 d'une pause.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Oui, c'est... Moi, je n'ai pas de préférence, là.
10 Alors, Maître Fraser, si vous voulez m'indiquer,
11 là...

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Je vous reviens dans...

14 LE PRÉSIDENT :

15 On vous attend.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 ... dix (10) secondes. Alors, ça va être moins long
18 que dix (10) secondes. Monsieur le Président, on
19 réclamerait la pause-lunch, les témoins sont...

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien. O.K., d'accord. Alors, prenons la pause-
22 lunch et on se revoit, donc, à treize heures
23 (13 h). Avec maître Neuman.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui. Je vous remercie bien.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Très bien. Merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5 (13 h)

6 LE PRÉSIDENT :

7 Bonjour à tous. Maître Fraser, on m'indique que
8 vous avez levé la main.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Oui. Monsieur le Président, si vous permettez,
11 monsieur Aucoin aurait réponse à l'engagement
12 numéro 4 qui a été pris juste à la fin de son
13 contre-interrogatoire avant la pause lunch. Il
14 pourrait y répondre verbalement tout de suite.
15 Donc, avec votre permission, je demanderais à
16 monsieur Aucoin de se faire.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui. Allons-y!

19 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

20 R. Bonjour. En effet, dans la prévision de l'État
21 d'avancement, on avait quatre-vingts mégawatts
22 (80 MW) de clients en serre à l'option tarifaire de
23 l'électricité additionnelle pour un effacement de
24 quatre-vingt-douze pour cent (92 %) de ses quatre-
25 vingts mégawatts (80 MW) là qui était considéré

1 dans la prévision des besoins d'approvisionnement.
2 C'est les données qui étaient les plus à jour au
3 moment de l'État d'avancement deux mille vingt
4 (2020).

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci.

7 Me MÉLINA CARDINAL-BRADEPTE :

8 Merci.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Alors ça complète, Monsieur le Président. Je vous
11 remercie.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Très bien. Alors, on poursuit avec maître Neuman
14 pour trente à quarante (30-40) minutes.

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Oui. Je vous remercie bien, Monsieur le Président.

17 Donc, Dominique Neuman pour Opitciwan. Et

18 j'inviterais, Madame la Greffière, à préparer cinq
19 pièces auxquelles je vais référer dans différentes
20 de mes questions. D'une part, la pièce

21 C-Opitciwan-0023 et, d'autre part, les pièces

22 d'Hydro-Québec B-0140, B-0161, B-0162 et B-0165.

23 Est-ce que vous les avez, Madame la Greffière? Et

24 ce serait les deux premières B que je viens de

25 nommer auxquelles je vais référer dans ma première

1 question : B-0140 et B-0161. Alors, j'inviterais,
2 Madame la Greffière, à dérouler jusqu'à la page 3
3 de cette pièce. Si vous pouviez remonter pour qu'on
4 voit le schéma qui se trouve au bas de la page. Je
5 vous remercie bien.

6 Q. [157] Donc, bonjour aux témoins d'Hydro-Québec.
7 Donc, je montre d'abord cette première pièce qui
8 est une pièce qui émane d'Hydro-Québec, donc qui
9 est la pièce B-0140, où à la page 3 vous indiquez
10 les critères de sélection que le Distributeur
11 énonce comme étant ceux qu'il applique pour faire
12 des choix, pour sélectionner les projets de
13 conversion des réseaux autonomes. Et un de ces
14 critères, c'est l'acceptabilité sociale qui est le
15 troisième des éléments mentionnés à ce graphique.
16 Et je vous réfère également à une autre pièce, qui
17 est la pièce que j'ai nommée tout à l'heure, B-0161
18 qui est votre réponse au RNCREQ, cette pièce étant
19 également cotée HQD-5, Document 7.6, à la page 3
20 s'il vous plaît. Donc, en réponse à une des
21 questions du RNCREQ, vous expliquez l'importance du
22 critère de l'acceptabilité sociale. C'est à peu
23 près au milieu du paragraphe de la réponse 1.1. Et
24 également, Madame la Greffière, si on peut aller à
25 la réponse 5.1 de ce même document qui se trouve à

1 la page 8. Également, le Distributeur réitère
2 l'importance du critère de l'acceptabilité sociale
3 dans les décisions qui sont prises, qui sont prises
4 ou qui seront prises dans les différents réseaux
5 autonomes.

6 Je vous demanderais comme première question
7 d'élaborer un peu sur ce que vous entendez par
8 l'acceptabilité sociale et l'importance que cela
9 revêt pour le Distributeur dans ses choix en réseau
10 autonome.

11 M. PATRICK LABBÉ :

12 R. Bonjour. Patrick Labbé. Donc, oui, pour la
13 transition énergétique, on s'est doté de quatre
14 critères dont l'acceptabilité du milieu,
15 l'acceptabilité sociale. Alors, c'est... la
16 transition énergétique, c'est quelque chose
17 d'important. Donc, ces critères-là servent à nous
18 guider, là, pour l'évaluation des solutions qui
19 peuvent être étudiées dans le cadre de faire la
20 transition. Puis l'acceptabilité du milieu, là,
21 bien sûr, comme les autres, là, fait partie...
22 Donc, c'est assez important de travailler en
23 collaboration avec les communautés pour s'assurer
24 que les solutions répondent bien, là, aux
25 différentes parties.

1 Q. **[158]** Et quand vous parlez d'acceptabilité sociale,
2 est-ce que ça désigne notamment l'acceptabilité
3 pour les autorités politiques des localités visées,
4 des communautés visées? Est-ce que ça... ça inclut
5 cet aspect-là?

6 R. Bien, je dirais que l'acceptabilité du milieu,
7 c'est un critère, tout comme... Je vais faire la
8 comparaison, là, avec le critère sur la réduction
9 des gaz à effet de serre, là. C'est pas un critère
10 blanc ou noir, là, t'sais. C'est pas... Par
11 exemple, je pense, l'analogie avec la réduction des
12 gaz à effet de serre est bonne, là. C'est qu'on
13 vise une réduction. On n'a pas nécessairement mis
14 une pondération sur : est-ce qu'une réduction de
15 cinq pour cent (5 %) des gaz à effet de serre
16 serait suffisante, cinquante (50 %), quatre-vingts
17 (80 %), t'sais?

18 Au fond, l'esprit derrière les quatre
19 critères, ce qu'on souhaite, c'est la transition
20 énergétique. Donc, on veut avoir des résultats
21 probants. Donc, on souhaite avoir la meilleure
22 solution, là, dans sa globalité...

23 Q. **[159]** D'accord. Oui.

24 R. ... à l'ensemble des quatre critères. Ça fait qu'on
25 veut justement une transition. Donc,

1 l'acceptabilité, c'est un peu comme la réduction de
2 GES. Donc, ça peut... c'est ça, c'est à discuter du
3 moins avec... Il faut faire de la collaboration
4 avec les communautés.

5 Q. [160] J'attire votre attention, pour ma question
6 suivante, à votre réponse à Opitciwan qui est la
7 pièce B-0162, HQD-5, Document 12, à la réponse 1.3.
8 Madame la Greffière. Donc, je vais vous parler du
9 scénario de raccordement.

10 Je constate que... enfin, nous vous avons
11 demandé quels étaient les coûts paramétriques du
12 raccordement de la section... du segment entre
13 Windfall et Opitciwan qui a été mentionné
14 antérieurement par Hydro-Québec :

15 [...] ainsi que les hypothèses qui
16 sous-tendent cette évaluation, en
17 spécifiant la date de cette évaluation
18 et de ces hypothèses.

19 Et dans les réponses, la réponse qui a été fournie,
20 vous indiquez ne pas avoir ni de coûts
21 paramétriques ni de coûts plus détaillés. Ça,
22 c'était la question suivante. Nous sommes un peu
23 surpris qu'Hydro-Québec n'ait pas même les coûts
24 paramétriques.

25 Mais, avant de vous poser une question,

1 d'autres questions là-dessus, je vous demanderais
2 ce qu'est un coût paramétrique? Pour les
3 ingénieurs, les différentes personnes qui
4 travaillent dans le milieu, ils sont familiers avec
5 cette notion. Mais qu'est-ce que vous entendez par
6 coûts... qu'est-ce que l'on entend usuellement par
7 « coût paramétrique »?

8 R. Bien, un coût paramétrique, ça peut être un coût
9 qui va être utilisé en référence à d'autres
10 projets. T'sais, au fond, on peut... on a plusieurs
11 réalisations, là. C'est du domaine connu de faire
12 des réseaux. Donc, on peut se baser sur nos coûts
13 de nos projets antérieurs pour identifier un ordre
14 de grandeur d'un coût de projet à venir.

15 Q. **[161]** Est-ce que vous avez besoin de connaître le
16 tracé exact d'une ligne pour en faire le coût
17 paramétrique, pour en évaluer le coût paramétrique?

18 R. Bien, tout est une notion de précision. O.K. Pour
19 une ligne comme disons, chez le Distributeur,
20 t'sais, une ligne de distribution en bordure de
21 route, on a des contextes ou des similitudes, des
22 parallèles qui peuvent être faits pour justement
23 définir un coût paramétrique avec un certain niveau
24 de précision. Là on parle ici du raccordement, on
25 parle d'un coût au niveau du Transporteur.

1 Les informations qui nous ont été
2 transmises ou portées à notre attention c'est que
3 lorsqu'on arrive dans des milieux non accessibles,
4 milieux humides, déboisement, en plus que le tracé
5 ou la longueur, le nombre de kilomètres de réseau à
6 construire n'est pas non plus défini, bien il
7 devient très hypothétique, là, d'utiliser des
8 chiffres parce que là même la longueur du réseau
9 peut varier, là, donc... ça fait que c'est des
10 hypothèses qui peuvent être émises concernant un
11 coût paramétrique, mais sa valeur même va laisser à
12 désirer, là, si... vous comprenez ce que je veux
13 dire, là. L'idéal, notre souhait du moins c'était
14 de travailler avec la communauté pour justement
15 définir avec eux en termes de collaboration quel
16 serait, pour cette option-là, un scénario qui
17 pourrait être viable, là, en termes de tracé, mais
18 aussi en termes de réalisation, là.

19 Par exemple, il va y avoir... dans un tel
20 projet, là, il faut prévoir aussi la logistique des
21 travailleurs et autres, là, campement ou logis.
22 S'il faut faire un campement, bien ça peut venir
23 influencer de beaucoup, là, les coûts d'une telle
24 ligne.

25 Q. [162] Et ça, ce que vous m'expliquez c'est... ça

1 rentre dans la définition de coût paramétrique ou
2 est-ce que c'est en dehors de cette notion, c'est
3 la notion de coût plus détaillé?

4 R. Bien, t'sais, en termes de vocabulaire, là, nous,
5 quand on fait une étude il faut toujours se baser
6 sur qu'est-ce qu'on veut comme chiffre, qu'est-ce
7 qu'on veut comme niveau de précision puis qu'est-ce
8 qu'on veut faire avec. Dans le cas présent, nous,
9 lorsqu'on veut avoir un coût paramétrique c'est pas
10 juste pour avoir un ordre d'indication, un ordre de
11 grandeur. Dans ce cas-là ce qu'on souhaitait faire
12 avec la communauté c'était une mise à jour des
13 options pour la transition énergétique dans le but
14 de le comparer à la solution de référence. Donc, le
15 coût paramétrique avec une longueur, c'est sûr
16 qu'on pourrait prendre à vol d'oiseau la distance
17 en nombre de kilomètres, mais on sait que ce niveau
18 de précision-là n'est pas suffisant pour faire...
19 aux fins des travaux qu'on a à faire. Donc, ce
20 qui... si on veut aller plus loin il faut aller
21 plus dans le détail ou du moins il faut évaluer si
22 ce scénario-là, en termes d'acceptabilité qu'est-ce
23 que ça prend aussi pour... pour que ce scénario-là
24 puisse être un scénario réalisable.

25 Q. [163] Est-ce que vous aviez évalué un coût minimal

1 en dessous duquel il est impossible qu'on ait...
2 c'est-à-dire un coût qui sans être le coût
3 paramétrique que vous n'avez pas, qui est un coût
4 minimal en dessous duquel il est impossible que...
5 que le coût soit inférieur à ça?

6 R. Je ne suis pas sûr de comprendre votre question. Un
7 coût minimal en dessous...

8 Q. **[164]** Un coût... un coût qui serait vraiment le
9 plancher, là. Le coût, quelles que soient les
10 spécificités du projet, que le coût ne pourra pas
11 descendre en dessous de ce coût minimal, que c'est
12 vraiment le minimum absolu. Est-ce que vous avez
13 déjà évalué ce genre de coût?

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Si vous me permettez, Monsieur le Président, je
16 ferais une intervention à ce stade-ci. Ça fait à
17 peu près cinq-dix (5-10) minutes qu'on discute de
18 la définition de coût paramétrique, qu'on discute
19 de différentes hypothèses qui sont hypothétiques
20 évidemment, alors qu'il n'y a pas de demande
21 d'investissement ici, on n'est pas à évaluer les
22 coûts relativement à un projet de raccordement.
23 Alors je pense que la pertinence de cette question
24 est... est très limitée. On est dans un dossier de
25 plan d'approvisionnement, on examine les éléments

1 qu'on veut mettre... ou les solutions qu'on veut
2 mettre en avant pour atteindre l'équilibre offre-
3 demande et mon confrère semble s'éloigner de... de
4 cet objectif-là. Alors je m'objecte à cette ligne
5 de questions.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Écoutez, Monsieur le Président, je... je m'en
8 remets à votre discrétion sur cette question, mais
9 le but du Plan d'approvisionnement est de définir
10 quelle solution est envisagée pour Opitciwan et de
11 la documentation déjà déposée, il semble qu'il y a
12 une autre solution alternative qu'Hydro-Québec a
13 évoquée, qui est celle du raccordement. Donc, nous
14 avons... nous cherchons à savoir s'il existe
15 certains coûts qui permettent de comparer cette
16 solution à l'autre. L'autre, qui est celui... la
17 solution de la centrale biomassique. Mais si Hydro-
18 Québec dit qu'ils abandonnent le projet de
19 raccordement, alors dans ce cas ça me fera très
20 plaisir de passer au sujet suivant.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Si vous me permettez... si vous me permettez,
23 Monsieur le Président, c'est exactement le type de
24 discussion que je vise à prévenir dans le cadre
25 du... du Plan d'approvisionnement.

1 Et si maître Neuman veut qu'on négocie sur
2 la place publique, alors... dans la mesure où le
3 Distributeur est encore en période d'analyse, il
4 n'est pas question qu'il émette des informations
5 parcellaires qui n'aideront personne, compte tenu
6 qu'elles ne sont pas finales, alors qu'il est dans
7 son processus d'évaluation globale pour la
8 meilleure solution répondant à l'ensemble des
9 critères qu'il s'est donnés, qui ont été approuvés
10 par la Régie.

11 Alors, si on se met à questionner une
12 solution qui n'est même pas sur la table, qui est
13 au stade de l'analyse... Premièrement, ce n'est pas
14 pertinent, parce que ça ne fait pas partie de notre
15 proposition. Et deuxièmement, ça fait perdre du
16 temps à tout le monde, parce que ça donne de
17 l'information qui ne sera pas juste, parce qu'elle
18 ne sera pas finale. Je vous remercie.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Monsieur le Président, vu les commentaires d'Hydro-
21 Québec, je retire ma question. Ce que je retiens,
22 c'est que l'information n'est pas encore
23 disponible.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Donc, question retirée.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Très bien.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Q. **[165]** Donc, je vais passer... Ma prochaine question
7 porte sur le projet de centrale biomassique lui-
8 même et... D'abord, Monsieur Labbé, je vous
9 demanderais de confirmer qu'en deux mille dix-huit
10 (2018), l'IREQ a bel et bien évalué ce projet qui
11 avait été soumis par la communauté. C'était après
12 l'affaire... après qu'Hydro-Québec ait mis fin au
13 processus d'appel de propositions et qu'on était
14 revenu à un mode de gré à gré. Donc, l'IREQ a bel
15 et bien évalué ce projet, en deux mille dix-huit
16 (2018), est-ce que c'est exact?

17 R. L'IREQ a contribué avec nous, là, dans les études,
18 dans les simulations, modélisations, là, pour un
19 projet de cogénération à la biomasse.

20 Q. **[166]** D'accord. Est-ce qu'il est exact que ce
21 projet de centrale biomassique, donc c'est un
22 projet de centrale biomassique de cogénération,
23 dont la chaleur serait... serait utilisée par la
24 scierie pour différents usages et également, qu'il
25 y aurait des batteries incluses dans ce projet, ce

1 qui permet d'éviter d'avoir besoin de garder la
2 centrale diesel en réserve tournante? Ce sont ces
3 projets-là.

4 R. Non. Bien, en réalité, justement, il reste des
5 démonstrations à faire, parce qu'actuellement, ce
6 qui était envisagé, c'était de conserver la
7 centrale thermique. Donc...

8 Q. **[167]** Je parle en réserve tournante. Je ne parle
9 pas de la réserve froide...

10 R. En réserve tournante, oui.

11 Q. **[168]** C'est clair qu'elle est gardée. Mais, en
12 réserve tournante, est-ce que le projet impliquait
13 un projet de batteries, qui éviterait de garder la
14 centrale diesel en réserve tournante, c'est-à-dire
15 toujours active?

16 R. Toujours active, oui, c'est ça.

17 Q. **[169]** Donc, le projet de centrale... le projet
18 prévoit des batteries qui permettront d'éviter de
19 garder la centrale diesel en réserve tournante,
20 c'est bien cela?

21 R. Bien, je vais juste reformuler pour être sûr que je
22 comprends bien, là, votre question, là, mais... Ce
23 qui était évalué, c'était que la... il y avait...
24 en termes d'intégration, on parlait d'une centrale
25 à la biomasse avec un système de stockage et la

1 centrale diesel actuelle. Donc, c'était un combiné
2 de tous ces équipements-là qui était évalué.

3 Q. **[170]** Les mots « stockage » que vous venez
4 d'utiliser, est-ce que c'est synonyme du mot
5 « batteries » que j'ai utilisé moi-même il y a
6 quelques...

7 R. Oui.

8 Q. **[171]** ... instants? D'accord.

9 R. Oui, oui, c'est ça.

10 Q. **[172]** Et, est-ce que le projet prévoit que la
11 centrale diesel serait gardée en réserve tournante
12 ou en réserve froide?

13 R. Bien, c'est une question de sémantique, là,
14 « réserve tournante », là. Dans le sens qu'il
15 faudrait juste s'entendre sur la définition, là. Et
16 pour moi, dans ma définition, c'est que la centrale
17 devait demeurer fonctionnelle pour le
18 fonctionnement.

19 Q. **[173]** Je vous amènerais, donc, à la pièce B-0062,
20 qui est celle déjà ouverte, à la page... pardon, à
21 la page 3 et à la page 4, aux derniers mots de ces
22 deux pages. D'abord le bas de la page 3. Donc, je
23 comprends qu'il n'y a pas de remplacement de groupe
24 électrogène de cette centrale diesel qui est prévu
25 avant deux mille vingt-six (2026)?

1 R. Je...

2 Q. **[174]** Et, par ailleurs, en page 4, à la fin de
3 cette page, c'est écrit qu'il est prévu une
4 augmentation de puissance en deux mille trente-huit
5 (2038).

6 R. Votre question, pouvez-vous la répéter?

7 Q. **[175]** Oui, c'est ça. Donc, effectivement, donc vous
8 avez bien vu... vous avez indiqué - enfin,
9 j'imagine que vous étiez peut-être un des auteurs
10 de cette réponse - qu'une augmentation de puissance
11 est prévue en deux mille trente-huit (2038) pour la
12 centrale diesel.

13 Est-ce qu'il est correct de comprendre que
14 ces deux items, le remplacement de groupes en deux
15 mille vingt-six (2026) et l'augmentation de
16 puissance en deux mille trente-huit (2038), sont
17 dus à la croissance de la demande où est-ce que
18 c'est dû à l'âge des groupes?

19 R. Non. Bien, juste pour faire une petite mise en
20 contexte en termes de précision. Là, on parle de
21 deux choses différentes.

22 Donc, le statu quo O.K.? Parce que et tous
23 ces éléments-là consistent à l'analyse pour la
24 transition énergétique d'Obedjiwan. Donc, il y a le
25 scénario de référence. C'est le cas actuel où on

1 fonctionne avec la centrale diesel.

2 Il y avait dans les options pour la
3 transition énergétique de jumeler une centrale à la
4 biomasse pour viser la réduction de gaz à effet de
5 serre et une autre solution qui est un raccordement
6 au réseau principal.

7 Donc, actuellement, la centrale dans le
8 scénario statu quo, selon nos prévisions, on a un
9 dépassement du critère de puissance garantie vers
10 deux mille vingt-six deux mille vingt-sept (2026-
11 2027) et dans le scénario, puis là, il faudrait que
12 je relise la ligne, mais dans le scénario...

13 Q. **[176]** Biomasse?

14 R. ...biomasse. Selon les informations actuelles, s'il
15 y a un projet de production à partir de biomasse
16 forestière devait se réaliser, l'augmentation de
17 puissance de la centrale diesel existante serait en
18 deux mille trente-huit (2038).

19 Donc, ça fait que quand on parle de deux
20 mille trente-huit (2038), on parle d'un autre
21 scénario. On ne parle pas du statu quo. C'est deux
22 choses différentes.

23 Q. **[177]** Est-ce que la date de deux mille vingt-six
24 (2026) qui correspond au scénario de référence,
25 c'est-à-dire sans modifications, la centrale diesel

1 reste la source d'approvisionnement, est-ce que ce
2 qui se passe en deux mille vingt-six (2026), est-ce
3 que c'est une augmentation de puissance selon donc
4 s'il n'y a pas de biomasse? S'il n'y a pas de
5 raccordement? Est-ce que c'est de ça qu'il est
6 question?

7 R. Pouvez-vous juste répéter la question?

8 Q. **[178]** O.K. En d'autres termes, qu'est-ce qui se
9 passe en deux mille vingt-six (2026)? Deux mille
10 vingt-six (2026), vous venez d'expliquer, ça
11 correspond à ce qu'on pense. C'est le scénario sans
12 transition énergétique.

13 Donc, si on est avec le scénario actuel où
14 il y a une centrale diesel point à la ligne et il
15 se passe quelque chose en deux mille vingt-six
16 (2026). Quelle est la chose qui se passe en deux
17 mille vingt-six (2026)?

18 R. Bien, c'est selon le tableau de prévision de la
19 demande. On voit qu'on a le dépassement du critère.
20 C'est la croissance de la demande. Donc,
21 dépassement du critère de puissance garantie en
22 deux mille vingt-six (2026). Donc, augmentation de
23 puissance pour répondre à la demande.

24 Q. **[179]** D'accord. Donc, ce serait une augmentation de
25 puissance. Le mot « augmentation de puissance » que

1 vous utilisez à la page suivante pour deux mille
2 trente-huit (2038) c'est la même chose que ce qui
3 se passerait sa... Énergétique en deux mille vingt-
4 six (2026). Est-ce que c'est correct de comprendre
5 cela?

6 R. Ça a juste coupé pendant que vous parlez.

7 Q. **[180]** Excusez-moi. C'est-à-dire vous utilisez le
8 mot « augmentation de puissance en deux mille
9 trente-huit (2038) » à la page 4 et à la page 3
10 vous parlez de « sur remplacement de boucles ». Ce
11 remplacement de boucles, c'est un remplacement de
12 boucles pour en augmenter la puissance? Est-ce que
13 c'est correct?

14 R. Oui.

15 Q. **[181]** Il faut comprendre ça. D'accord. Également,
16 s'il y a une centrale biomassique il y aura
17 nécessairement moins d'heures d'utilisation des
18 groupes diesels qu'ils soient en réserve froide ou
19 en réserve tournante, je ne veux pas rentrer dans
20 ce débat-là pour l'instant.

21 Il y aura manifestement moins d'heures
22 d'utilisation. Ce que nous demandions, c'est
23 comment il se fait que vous ne fournissez pas
24 l'âge?

25 En fait, le nombre d'heures d'utilisation

1 par groupe diesel, de manière à ce qu'on puisse
2 savoir, qu'on puisse faire une évaluation
3 permettant de déterminer à quelle date les groupes
4 auraient à être remplacés, parce qu'ils auront
5 dépassé le nombre d'heures maximal qui est prévu
6 selon les normes?

7 R. Bien, en réalité, c'est que ça c'est un des
8 éléments. Lorsqu'on fait l'analyse, parce qu'il est
9 vrai de dire lorsqu'on fait l'analyse économique
10 des différentes options, puis c'était ça un peu
11 l'objectif, lorsqu'on a recommencé à faire les
12 rencontres en début d'année, c'était ce qu'on
13 souhaitait faire avec la communauté.

14 C'était d'évaluer l'ensemble des données
15 techniques et économiques pour les trois scénarios
16 et tenir compte justement des interrelations comme
17 ça.

18 Donc, on voit ici dans la réponse que
19 l'augmentation de puissance, si on fait une
20 centrale en biomasse, donc on va avoir une
21 contribution de la centrale au bilan de puissance
22 qui fait en sorte que l'investissement du côté HQ
23 est reporté de deux mille vingt-six (2026) à deux
24 mille trente-huit (2038).

25 Nécessairement, il va y avoir aussi des

1 impacts sur les heures moteur, mais tout ça, il y a
2 beaucoup d'échanges à faire et à venir pour
3 s'assurer, là, des essences d'énergie, des heures
4 de fonctionnement, la consommation, les différentes
5 modélisations justement à ces priorités de groupe,
6 donc, c'est toutes des informations qui sont plus
7 dans le cadre de l'étude et du scénario de
8 transition énergétique que par rapport au plan
9 d'appro, là.

10 Parce que t'sais, c'est dans le cadre de
11 notre... du Comité de travail qui a été mis en
12 place en début d'année, qu'on souhaitait échanger,
13 parce que, au-delà d'identifier, donc, ces
14 chiffres-là, ce qu'on souhaite, c'est d'identifier
15 aussi les risques puis de faire des études de
16 sensibilité, O.K. Parce que ça demeure quand même
17 des prévisions, ça demeure quand même des scénarios
18 avec des hypothèses, puis il faut être en mesure de
19 faire des bonnes études de sensibilité pour, parce
20 que c'est un partenariat, hein. T'sais, si on
21 arrive avec la solution de centrale biomasse, bien,
22 c'est un contrat avec l'ensemble des parties qui va
23 être signé et à laquelle les différentes parties
24 doivent s'engager puis respecter, donc, il y a des
25 risques, là, pour l'ensemble des parties.

1 Donc, le fait de travailler en
2 collaboration puis d'échanger, c'est pour justement
3 bien identifier les éléments donc d'un point de vue
4 économique mais aussi de faire une étude de
5 sensibilité, les quantifier puis s'assurer que nos
6 moyens ou que les optimisations possibles qui
7 seraient amenées de part et d'autre pour diminuer
8 ce risque-là par des mesures de mitigation puis
9 arriver à la meilleure solution, là.

10 Donc, puis t'sais, je crois, pour avoir
11 participé aux différents dossiers comme la
12 transition à La Romaine ou le dossier d'Inukjuak
13 que les Intervenants de la Régie, tout comme la
14 Régie, s'attendent à ce qu'il y ait une analyse
15 rigoureuse, là, de l'ensemble des possibilités, des
16 risques qui sont présents, pour que quand on dépose
17 à la Régie un dossier, bien qu'il soit bien évalué,
18 bien étoffé en termes d'évaluation des risques et
19 de l'impact de ceux-ci puis par rapport à
20 l'ensemble des quatre critères.

21 Donc, dans ce cas-là, vous faites référence
22 à un élément, dont les heures moteur, effectivement
23 en fonction des échanges de puissance avec la
24 centrale, des modes de fonctionnement, des arrêts
25 pour l'entretien et tout, et tout, là.

1 Donc, on parle en termes de... de futures
2 exploitations et de maintenance de part et d'autre
3 des parties du système de stockage. Il va y avoir
4 de l'impact sur l'entretien de notre centrale, sur
5 la consommation de notre carburant auquel tous ces
6 éléments-là vont venir influencer l'analyse
7 économique, là, qui serait à faire pour la
8 transition énergétique.

9 Q. **[182]** D'accord. Donc, si je comprends bien votre
10 réponse, vous êtes d'accord qu'il y a effectivement
11 un coût évité à avoir une centrale biomassique par
12 rapport au coût, au coût des groupes moteur, des
13 groupes moteur diesel qui seraient... dont le
14 remplacement ou la réparation serait remplacé...
15 serait reporté dans le temps, comme vous l'avez
16 indiqué aux pages 3 et 4 qu'on a vu tout à l'heure,
17 l'augmentation de la puissance serait due seulement
18 en deux mille trente-huit (2038) et également qu'il
19 y aurait moins d'heures d'utilisation, donc, ça
20 reporterait le moment où, ce nombre d'heures
21 justifierait une intervention sur ces groupes pour
22 les remplacer.

23 R. Oui.

24 Q. **[183]** Je passe à la prévision de la demande qui...
25 attendez, j'essaie de voir à quelle page vous avez

1 mentionné la prévision de la demande, dans le
2 présent document. Excusez-moi, je pense que
3 c'était, excusez, je dois aller voir ma propre
4 version sur... de ce document.

5 Bien en tout cas, vous avez fourni, nous
6 avons demandé une prévision de, votre prévision de
7 la demande du réseau d'Opitciwan pour la...
8 couvrant la totalité de la période qui serait
9 nécessaire, enfin, la durée de vie utile d'une
10 centrale biomassique, qui serait d'à peu près
11 vingt-cinq (25) ans?

12 Laissez-moi trouver l'endroit où vous avez
13 mis la prévision de la demande, ça se trouve, ça se
14 trouve à la page 8, c'est la réponse 1.12. Nous
15 vous l'avions demandée pour une période plus
16 longue. Vous l'avez fournie seulement pour dix (10)
17 ans et, quant à nous, Opitciwan a fourni sa propre
18 prévision de la demande jusqu'en deux mille
19 cinquante et un (2051). C'est pas la peine d'aller
20 la voir, mais elle se trouve à notre pièce C-
21 OPITCIWAN-0023, page 17.

22 Et nous sommes surpris que vous n'avez pas
23 fourni cette prévision de la demande jusqu'à...
24 d'une manière qui couvre les vingt-cinq (25) ans de
25 durée de vie d'une centrale biomassique puisqu'il

1 nous semble qu'on a besoin de cette information
2 pour faire l'évaluation économique du coût de
3 l'option par rapport à son alternative.

4 R. Je vais... je vais donner un premier élément de
5 réponse. En réalité, nous, on considère qu'il
6 serait erroné de faire une évaluation seule,
7 t'sais, de l'ensemble de la transition énergétique,
8 là. C'est... ce qu'on souhaitait, c'était de faire
9 l'étude puis l'optimisation de scénarios en
10 partenariat avec les... disons la communauté, là,
11 et ses représentants techniques.

12 Justement, pour tout ce que j'ai dit
13 tantôt, là, on croit qu'il y a de l'optimisation à
14 faire. On croit qu'il y a des sensibilités à faire.

15 Ça fait que dans le cadre de votre présente
16 demande, on a répondu en fonction du plan
17 d'approvisionnement.

18 Q. **[184]** O.K. O.K. Mais vous l'avez l'information?

19 Vous avez une prévision de la demande plus longue
20 que dix (10) ans. Et j'attire votre attention sur
21 le fait que vous avez mentionné il y a quelques
22 instants qu'une augmentation de la puissance diesel
23 serait requise en deux mille trente-huit (2038)
24 justement à cause de l'accroissement de la demande.
25 Vous avez cette prévision de la demande sur une

1 plus longue période?

2 R. Bien, comme j'ai expliqué tantôt, on doit faire des
3 hypothèses. Lorsqu'on a tout... Je vais refaire le
4 parallèle sur les autres dossiers de transition
5 énergétique. On doit faire des études économiques,
6 des études de sensibilité, puis on doit les faire
7 sur la portée de notre engagement avec l'ensemble
8 des parties.

9 Donc, si on signe un contrat de vingt-cinq
10 (25) ans lorsqu'on dépose une dossier pour une
11 transition énergétique, on évalue justement nos
12 risques et on doit un peu s'étirer, là, sur nos
13 hypothèses. Mais aussi il faut... T'sais, on a
14 cette responsabilité-là aussi pour voir quelles
15 sont les sensibilités, quels sont les risques qu'on
16 prend lorsqu'on va plus loin. Ça fait que, oui, on
17 est capable de faire ça, mais ça rentre dans le
18 cadre d'un dossier où on veut... on souhaiterait
19 présenter supposons un contrat d'achat d'énergie
20 biomassique ou qu'on voudrait présenter... ou que
21 le Transporteur voudrait présenter une solution de
22 raccordement, t'sais.

23 Ça fait que c'est dans ce cadre-là que,
24 oui, on va le faire, mais il faut garder en tête
25 que c'est un autre objectif, là. Ce serait de

1 déposer une solution de transition. Puis que là à
2 ce moment-là, il va falloir avoir aussi tout
3 l'argumentaire qui va appuyer notre évaluation des
4 risques, notre moyen, notre mesure de mitigation ou
5 d'appréciation de ces risques-là par rapport au
6 respect des quatre critères. Parce que un des
7 quatre critères, c'est les coûts.

8 Celui-là, il est plus simple
9 d'interprétation que l'acceptabilité ou la
10 réduction de GES, là, parce que, lui, on s'est
11 engagé, là, à faire de la transition énergétique
12 disons au moins à l'intérieur des coûts
13 d'opération.

14 Q. **[185]** D'accord. Mais, en tout cas, nous aussi,
15 c'est pour ça que nous sommes ici, nous
16 souhaitons qu'il existe un contrat
17 d'approvisionnement entre HQD et Opitciwan pour de
18 l'électricité ainsi qu'une centrale biomassique de
19 résidus forestiers par projet de récupération.

20 Je passe à une autre question qui est issue
21 de votre récente pièce B-0165, HQD-5, Document 12.1
22 qui a été déposée hier, et je vous remercie
23 beaucoup, en page 3. Il n'y a pas beaucoup de... il
24 y a une seule page vraiment de contenu dans cette
25 pièce. C'est une réponse supplémentaire que vous

1 nous avez fournie et nous vous remercions.

2 Donc, Madame, excusez-moi, j'essaie de voir
3 si la pièce est affichée. Oui. Est-ce qu'il serait
4 possible de descendre un petit peu plus bas, Madame
5 la Greffière? Oui, c'est parfait.

6 Donc, vous nous fournissez, sur un horizon
7 de dix (10) ans. Seulement, on aurait préféré avoir
8 une prévision sur... couvrant une période de vingt-
9 cinq (25) ans, mais sur un horizon de dix (10) ans,
10 votre projection du coût du diesel incluant le prix
11 du SPEDE.

12 D'abord, j'ai une première question et ça
13 nous intrigue. Selon... cette question faisait
14 partie de la demande de renseignements à laquelle
15 la Régie vous avait demandé de répondre pour le
16 deux (2)... pour le deux (2) juillet, vous aviez à
17 peu près je pense une semaine ou un peu plus qu'une
18 semaine pour y répondre. Et vous n'aviez pas cette
19 information quand - votre prévision du coût du
20 diesel plus le SPEDE sur dix (10) ans - vous ne
21 l'aviez pas le deux (2) juillet. Et c'est seulement
22 le cinq (5) juillet que vous avez pu obtenir cette
23 information et la déposer. Je suis un peu surpris
24 que vous n'aviez pas cette information le deux (2)
25 juillet. Il me semble que c'est quelque chose que

1 peut-être... qu'Hydro-Québec aurait dû avoir - bien
2 je me permets de le mentionner - depuis dix (10)
3 ans que le projet de biomasse est en discussion, il
4 me semble que ça aurait été une information que
5 vous auriez presque connue par coeur puisque ça
6 sert à la comparaison économique des options.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Avez-vous une question, Confrère?

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Q. **[186]** Oui, comment se fait-il que vous... que le
11 deux (2) juillet vous n'aviez pas ce renseignement?

12 Mme STÉPHANIE GIAUME :

13 R. Je pense que je vais prendre la question et puis je
14 pense que c'est... on va le dire, je vais en
15 prendre la responsabilité. La prévision de la
16 demande des prix des combustibles fait partie de
17 mes activités. Puis au moment de la réparti...
18 c'est plus... plus une question on va dire
19 administrative, au moment de la répartition des...
20 des questions, la personne qui s'occupe dans mon
21 équipe de cette prévision-là était en congé, donc
22 on... on a juste demandé un délai supplémentaire
23 pour que le matin, lundi matin on puisse déposer et
24 avoir l'information. Donc, oui, effectivement, on a
25 cette information depuis un bout de temps. C'est

1 purement un contretemps on va dire administratif.

2 Q. **[187]** Alors je vous remercie beaucoup, ça répond
3 à... ça me... ça nous rassure et ça répond... ça
4 répond à ma question. Toujours sur cette pièce,
5 vous mentionnez que le coût intègre le prix du
6 SPEDE, donc qui est intégré à ces coûts et basé sur
7 le prix de vente finale de la vente aux enchères,
8 numéro 28 du deux (2) février deux mille vingt et
9 un (2021), soit dix-sept point huit dollars la
10 tonne... dollars US la tonne (10 \$US/t) en deux
11 mille vingt et un (2021). Et croît ensuite un
12 renouvellement de cinq pour cent (5 %) plus
13 inflation. Quel est le taux d'inflation que vous
14 avez utilisé, étant donné que les données ne sont
15 pas ventilées, quel est le taux d'inflation que
16 vous avez utilisé pour chacune de ces dix (10)
17 années?

18 R. Je peux vous donner la précision. C'est le taux
19 d'inflation US, mais je n'ai pas les chiffres en
20 tant que tels, mais écoutez ça va me faire plaisir,
21 on a l'information, de vous la donner avant la fin
22 de la journée.

23 Q. **[188]** Oui, s'il vous plaît, ce serait très
24 apprécié. Et également pour fins de comparaison, je
25 vais revenir sur ce tableau, mais une question

1 technique que je vais vous poser. Pour... pour les
2 fins de la centrale diesel, quel est le taux de
3 kilowattheure par litre (kWh/L) que vous estimez?
4 Est-ce que c'est bien trois kilowattheures par
5 litre (3 kWh/L) ou c'est un autre chiffre? Je parle
6 de la centrale diesel existante à Opitciwan.

7 R. Écoutez, je suis désolée, j'ai pas l'information
8 sous la main, mais ça fait aussi partie d'un détail
9 qui est facile à vous donner. Je vous propose de
10 faire... demandez-nous les détails qu'il vous faut
11 puis on vous donnera tout ça d'ici la fin de la
12 journée mais je n'ai pas là les chiffres.

13 Q. **[189]** D'accord. Donc, ce sera très apprécié... ce
14 serait très... est-ce que c'est un engagement? Est-
15 ce que c'est un engagement?

16 M. PATRICK LABBÉ :

17 R. Non. Bien j'aimerais peut-être juste bonifier ou
18 avoir plus de précision. Quand vous parlez de
19 trois... c'est quoi votre question exactement pour
20 le rendement?

21 Q. **[190]** Quel est le rendement par litre de mazout de
22 la centrale diesel que vous utilisez? Est-ce que
23 c'est trois kilowattheures par... trois
24 kilowattheures par litre (3 kWh/L)? Enfin, dites-
25 moi combien de kilowattheures par litre.

1 R. Vous voulez savoir le rendement de notre...

2 Mme STÉPHANIE GIAUME :

3 R. Le rendement de la centrale?

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Q. [191] Oui, c'est combien de kilowattheures par
6 litre de mazout?

7 M. PATRICK LABBÉ :

8 R. C'est sûr qu'on n'a pas l'information ici, là,
9 mais...

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Si vous me permettez, Monsieur le Président, à
12 moins que la Régie juge que ce type d'infor... ce
13 type d'information-là est utile à l'exercice
14 d'approbation du Plan d'approvisionnement,
15 j'épargnerais mes témoins, malgré leur grande
16 générosité, d'aller chercher ce niveau
17 d'information-là puisque nous ne sommes pas en
18 demande pour l'approbation d'un contrat ou
19 l'approbation d'investissement qui exigerait les
20 études économiques qui vont avec ça. Donc...

21 Et à ce titre-là, je m'objecterais à ce
22 qu'il y ait un engagement qui soit pris sur ces
23 informations-là.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Monsieur le Président, il s'agit de deux

1 informations. Il n'y en a pas de troisième, il n'y
2 a pas de liste plus longue que ça. C'est deux
3 informations qui semblent faciles à obtenir, selon
4 ce que je comprends des témoins, qui pourraient
5 même être obtenues d'ici la fin de la journée.
6 C'est...

7 Nous nous trouvons dans la situation où
8 nous sommes devant ce forum qu'est la Régie pour
9 essayer d'obtenir ces informations, qui nous
10 seraient utiles pour... pour effectuer des
11 comparaisons entre les options.

12 Donc, une de ces... un de ces éléments, le
13 taux d'inflation, était spécifiquement demandé dans
14 la question qui est présentement projetée. Donc,
15 c'est-à-dire, nous demandions les chiffres exacts,
16 et là, on nous dit un taux de « X » plus cinq pour
17 cent (5 %), plus l'inflation. On aimerait savoir
18 quel est le taux d'inflation, étant donné que le
19 tableau n'a pas ventilé l'information sur le SPEDE.
20 S'il avait été ventilé, on aurait pu comprendre
21 quelle est la croissance annuelle, mais ça n'a pas
22 été ventilé. C'est ce qu'on avait demandé.

23 Et pour ce qui est... pour ce qui est du
24 rendement du nombre de kilowattheures par litre,
25 c'est essentiel, aussi, pour permettre de comparer

1 les options. Et nous aurions beaucoup souhaité que
2 ces informations aient pu être obtenues autrement,
3 sans être obligé de le demander dans une audience,
4 mais nous le demandons maintenant.

5 Et la Régie, ultimement, aura... aura à
6 prendre des décisions d'approbation, avec ou sans
7 modification, du plan d'approvisionnement qui, tel
8 que déposé en deux mille dix-neuf (2019), prévoit
9 toujours une centrale biomassique. Donc, ça fait
10 partie de la décision qu'il y a à prendre.

11 Il y a un nouvel élément qu'Hydro-Québec a
12 mentionné et on ne sait pas ce qu'il adviendra de
13 cet élément qui est la possibilité d'un
14 raccordement. Mais, pour l'instant, ce qui est
15 demandé dans le plan d'approvisionnement, c'est une
16 centrale biomassique.

17 Et on ne voudrait pas se retrouver dans la
18 situation où on aurait toutes sortes de chiffres
19 qui seraient sortis et dont on ne pourrait pas
20 connaître les hypothèses. C'est deux hypothèses
21 très simples : le taux d'inflation et le taux... le
22 nombre de kilowattheures par litre de la centrale
23 diesel.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Très bien. Laissez-moi quelques minutes. Alors,

1 écouter, aux fins de l'exercice actuel, là, qui est
2 tout simplement de prendre connaissance de l'état
3 d'avancement du projet de conversion, il nous
4 semble que les informations qui sont fournies par
5 le Distributeur sont d'un degré de précision qui
6 est nettement suffisant pour les fins de
7 l'exercice.

8 Alors, je comprends que de votre point de
9 vue, Maître Neuman, les détails additionnels
10 pourraient vous être utiles, mais il paraît... il
11 m'apparaît que ces informations-là sont
12 prématurées, là, par rapport à l'état d'avancement
13 des différents scénarios.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Q. [192] Je vous remercie bien, Monsieur le Président.
16 Et ma question suivante, et ce sera... je vais
17 terminer avec ça, toujours sur ce qui est projeté
18 présentement à l'écran, sur le prix du SPEDE.

19 Donc, nous avons... bon, sans connaître
20 l'inflation, nous avons quand même la base de
21 laquelle vous partez pour calculer le prix du
22 SPEDE, qui est inclus dans le prix du diesel, dans
23 votre tableau qui est juste au-dessus de ce dernier
24 paragraphe. Donc, c'est dix-sept quatre-vingts
25 dollars US la tonne (17.80 \$US/tonne), plus cinq

1 pour cent (5 %), plus l'inflation.

2 Môme sans connaître l'inflation, ce que ça
3 signifie, c'est que d'ici... bien, si je prends
4 d'ici deux mille vingt-neuf (2029) ou deux mille
5 trente (2030), ça signifie que votre prévision -
6 parce que c'est d'une prévision dont on parle -
7 vous prévoyez que le SPEDE, en deux mille vingt-
8 neuf et deux mille trente (2029-2030), sera
9 énormément plus faible que la taxe sur le carbone
10 fédérale qui s'applique aux provinces qui n'ont pas
11 de SPEDE ou de système équivalent, donc aux autres
12 provinces.

13 Le gouvernement fédéral, c'est de
14 connaissance publique, a annoncé que ce serait cent
15 soixante-dix dollars canadiens la tonne
16 (170 CA\$/tonne) de GES. Et si on... si on
17 inflationne et on ajoute cinq pour cent (5 %) au
18 chiffre que vous avez indiqué, on arrive à quelque
19 chose entre... autour de trente-cinq, quarante
20 dollars canadiens la tonne (35-40 CA\$/tonne),
21 versus cent soixante-dix (170).

22 Donc, notre propos ici, le but d'une
23 prévision, c'est de déterminer si la prévision est
24 fiable. Ce n'est pas de déterminer si c'est une
25 bonne chose environnementale ou une mauvaise chose

1 environnementale, la question, c'est, est-ce que le
2 prévisionniste a fait une bonne prévision en
3 prévoyant que, d'ici la fin de la décennie, le
4 Québec aura une taxe, enfin un SPEDE énormément
5 plus bas que tout le reste du Canada? Est-ce que
6 vous pensez que c'est une prévision fiable que de
7 faire cette prévision? Est-ce qu'il y a des raisons
8 qui vous amènent à croire que le Québec sera
9 ainsi... aura ce statut ainsi anormal à l'intérieur
10 du Canada que sa taxe, son SPEDE sera
11 incroyablement plus bas que le reste du Canada?

12 Mme STÉPHANIE GIAUME :

13 R. Écoutez, actuellement, on utilise le SPEDE car ce
14 qui est en vigueur actuellement au Québec. Mais
15 comme le mentionnait tantôt mon collègue, s'il y a
16 des changements et s'il y a des analyses de
17 sensibilité à faire et s'il y a des ajustements, si
18 demain on a une meilleure information puis le
19 Québec est soumis à d'autres contraintes concernant
20 les gaz à effet de serre, bien, nous ajusterons nos
21 analyses et nos prévisions. Mais présentement, ce
22 sont... c'est l'information, la meilleure
23 information que nous avons à ce jour.

24 Q. **[193]** Je comprends. De la même manière que vous
25 faites une prévision du diesel, est-ce que vous

1 avez une information aujourd'hui?

2 R. Excusez-nous! On n'a pas entendu le début de la
3 question.

4 Q. **[194]** O.K. Mais, en tout cas, vous faites une
5 prévision de l'évolution du coût du diesel, en fait
6 en fonction de différentes hypothèses. Mais pour le
7 prix du SPEDE, est-ce que vous avez une information
8 aujourd'hui à l'effet que c'est vers ça qu'on s'en
9 va, que le Québec fera bande à part et sera à peu
10 près d'ici la fin de la décennie à vingt-cinq pour
11 cent (25 %) de ce qu'on trouvera dans les autres
12 provinces comme taxe sur le carbone? Est-ce que
13 vous avez une information qui vous incite à croire
14 que ce sera... que c'est une sage prévision que de
15 prévoir cela?

16 R. Écoutez, à date, moi, je n'ai pas d'informations
17 supplémentaires qui me permettent de penser que la
18 prévision n'est pas solide et cohérente. Donc,
19 comme je vous l'ai dit aujourd'hui, c'est la
20 meilleure information à ce jour, et c'est celle
21 qu'on utilise et c'est celle qu'on pense être la
22 plus pertinente pour faire nos planifications
23 actuelles.

24 Q. **[195]** D'accord. Écoutez, je vous remercie, je vous
25 remercie beaucoup. Ça complète mes questions de la

1 part du Conseil Atikamekw d'Opitciwan. Je vous
2 remercie.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci, Maître Neuman. Maître Fraser, sentez-vous le
5 besoin d'une pause? Sinon, si tout le monde est
6 frais et dispo, on continuerait.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 On peut continuer. Les témoins semblent indiquer
9 d'être...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Très bien.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 ... en forme suffisante pour continuer.

14 LE PRÉSIDENT :

15 D'accord. Alors, pour le RNCREQ, Maître Thibault-
16 Bédard.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

18 Oui. Bonjour. Maître Prunelle Thibault-Bédard pour
19 le RNCREQ. Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames
20 les Régisseurs; bonjour à l'équipe de la Régie,
21 ainsi qu'à l'équipe du Distributeur. Avant de
22 commencer, j'ai deux toutes petites remarques
23 préliminaires. Je viens de me rendre compte que mon
24 microcasque n'est pas fonctionnel. Alors, j'espère
25 que vous m'entendez bien. Si jamais il y a un

1 problème de son quelconque merci de m'en aviser. Je
2 vais tenter d'éteindre mon micro pendant les
3 réponses. En tout cas, je ferai de mon mieux. Donc
4 merci de votre indulgence.

5 Deuxième mini remarque, enfin qui est une
6 question. La Régie a aménagé un moment dans le
7 calendrier d'audience pour les contre-interro
8 concernant les documents confidentiels relatifs à
9 Hilo. Toutefois, je me demandais si, dans la
10 présentation de la preuve des intervenants, on
11 souhaite faire référence d'une manière ou d'une
12 autre à un document confidentiel, est-ce qu'une
13 méthode est établie, est envisagée? Peut-être si la
14 Régie pouvait fournir quelques détails
15 supplémentaires à ce sujet avant qu'on commence les
16 présentations des preuves des intervenants, ce
17 serait bien apprécié.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Voulez-vous répéter s'il vous plaît? Vous voulez
20 des précisions?

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 Vous avez aménagé la portion de l'audience pour les
23 questions au Distributeur sur les documents
24 confidentiels. Mais advenant, nous, dans la
25 préparation de notre présentation de preuve, c'est

1 possible qu'on veuille faire référence dans notre
2 présentation à certains de ces documents. Et je me
3 demandais quelle était la façon de fonctionner à ce
4 moment-là.

5 LE PRÉSIDENT :

6 D'accord.

7 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

8 Merci.

9 Q. [196] Alors je vais débiter avec mes questions. Ma
10 première série de questions va toucher la prévision
11 de la demande. Tout d'abord concernant les centres
12 de données, vous avez, en réponse à une question de
13 la FCEI, vous avez expliqué un peu le bond dans les
14 prévisions entre ce qui était prévu au Plan et ce
15 qui est maintenant prévu dans l'État d'avancement
16 en expliquant que certaines demandes de
17 raccordement au moment d'élaborer le Plan étaient
18 trop embryonnaires. Et finalement au moment de
19 l'État d'avancement, elles étaient assez
20 développées pour être incluses dans la prévision.
21 Et on se demandait, est-ce que c'est la seule
22 raison qui explique le bond quand même très
23 important pour les années deux mille vingt-sept
24 (2027), vingt-huit (2028) et vingt-neuf (2029)? On
25 a une grande croissance dans la demande anticipée.

1 Est-ce que ça s'explique strictement par
2 des demandes de raccordement qui sont maintenant
3 suffisamment développées pour être incluses à la
4 prévision? Ou est-ce qu'une portion de ça est une
5 anticipation de votre part qu'il y aurait de
6 nouvelles demandes qui vont arriver dans les
7 prochaines années?

8 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

9 R. C'est essentiellement les demandes de raccordement
10 qui étaient embryonnaires et qui ont avancé. Par
11 contre, il y a d'autres éléments à considérer.
12 C'est sûr qu'ils ont des dates de mise en service
13 qui pourraient être différentes. Il y a aussi toute
14 l'histoire de la montée en charge des centres de
15 données aussi qui pourrait expliquer certaines
16 fluctuations. Mais la grande majorité est vraiment
17 essentiellement due à des demandes de raccordement
18 plus nombreuses avec des avancements plus
19 importants dans l'État d'avancement.

20 Q. **[197]** Merci. Madame la greffière, si on peut ouvrir
21 la pièce C-RNCREQ-0046, et on va aller à la page
22 67. À la page 67, on va regarder plus
23 particulièrement le tableau 23. Merci beaucoup. On
24 va rester quelques instants sur ce tableau. Il
25 s'agit en fait de l'évolution de vos prévisions de

1 ventes en énergie pour les usages cryptographiques,
2 chaînes de bloc, donc le tarif CB. Le tableau 23
3 provient du rapport de notre expert où est-ce qu'il
4 a résumé les différentes prévisions à travers les
5 différents documents.

6 Si on regarde les lignes 2 et 3, donc la
7 ligne mai deux mille vingt (2020) et la ligne
8 novembre deux mille vingt (2020), on y fait la
9 différence entre les prévisions de ventes qui
10 étaient initialement prévues dans le Plan et
11 ensuite celles présentes dans l'État d'avancement.
12 Donc, on voit quand même un changement majeur entre
13 la prévision initiale et l'État d'avancement.

14 Et donc dans l'État d'avancement, la ligne
15 3, les ventes sont très stables. On est à zéro
16 virgule six térawattheure (0,6 TWh) en deux mille
17 vingt (2020), zéro virgule huit (0,8 TWh) en deux
18 mille vingt et un (2021). Puis on revient
19 éventuellement à zéro virgule six (0,6 TWh) en deux
20 mille vingt-huit (2028). Donc, je comprends que la
21 diminution importante entre la prévision initiale
22 et celle de l'État d'avancement, elle est due aux
23 résultats de l'appel de propositions 2019-01, c'est
24 bien ça?

25 R. Entre autres. Mais il y avait aussi d'autres

1 diminutions pas seulement dues à l'appel de
2 proposition évoquée. Mais en effet on a revu
3 l'ensemble des projets qui étaient aussi en demande
4 de raccordement pour l'ensemble des... À l'époque,
5 on en avait dans les réseaux municipaux, on en
6 avait aussi d'autres demandes qui n'étaient pas
7 incluses dans l'appel de propositions. Ça fait
8 qu'on a revu l'ensemble des projets.

9 Q. **[198]** Les demandes qui précédaient l'appel de
10 propositions, dans le fond?

11 R. Exactement.

12 Q. **[199]** D'accord. Merci. Vous savez comme moi, là,
13 que dans le dossier 4045, la décision 2021-007, la
14 Régie a décidé que les mégawatts restants du bloc
15 dédié seraient alloués et a créé une phase 3 pour
16 déterminer la manière dont ces mégawatts-là
17 seraient alloués.

18 Donc, si on veut avoir une estimation juste
19 de la consommation qui va... à attendre du tarif CD
20 dans le futur, est-ce qu'il ne faudrait pas
21 augmenter ces prévisions-là pour tenir compte de
22 l'allocation du résiduel du bloc?

23 R. Bien, ce qu'il faut comprendre, c'est que... Bien,
24 premièrement, t'sais, vu les résultats de l'appel
25 de propositions, on a été quand même prudent, là,

1 d'intégrer l'ensemble du bloc restant, surtout
2 qu'on avait pris un positionnement qui était
3 beaucoup plus en lien de regarder, premièrement,
4 l'ensemble des projets à venir.

5 Autre chose aussi, c'est que les modalités
6 dans la phase 3, la façon qu'on les a déposées
7 n'était pas très très différente de ce que, nous,
8 on avait dans l'appel de propositions. Ça fait que
9 ça ne nous laissait pas croire, là, à une
10 recrudescence, là, entre notre appel de
11 propositions, là, qui ne date pas de si long, à
12 finalement l'ouverture de ce nouveau bloc là.

13 Ça fait qu'on était plutôt dans un
14 positionnement où qu'on a intégré certaines
15 quantités, là, de ce trois cents mégawatts-là
16 (300 MW) ou deux cent soixante-dix mégawatts
17 (270 MW) restants dans la prévision, mais pas
18 l'entièreté. Et on pense encore aujourd'hui, là,
19 que c'est vraiment le meilleur signal pour ce
20 secteur-là.

21 Q. [200] Donc, si je comprends bien, vous anticipez
22 que, bien que les mégawatts restants soient rendus
23 disponibles à courte échéance, ça ne va pas se
24 bousculer au portillon, là, pour les utiliser,
25 c'est ça?

1 R. Exactement ça ce qu'on anticipe à l'heure actuelle.

2 Q. **[201]** Je vous ramène, si on regarde à nouveau la
3 ligne 2, donc la prévision initiale, ces chiffres
4 sont tirés de la pièce B-0071, les tableaux 6.1 et
5 6.1A, on constate que vous prévoyiez, « prévoyiez »
6 avec un petit « i » au passé, là, il est dur à
7 prononcer après le « y », une augmentation rapide
8 de un virgule sept térawattheure (1,7 TWh) en deux
9 mille vingt (2020) à cinq virgule quatre
10 térawattheures (5,4 TWh) en deux mille vingt-deux
11 (2022). Et ensuite, on avait un effrètement d'abord
12 lent et ensuite très rapide. Donc, les ventes
13 baissaient à quatre virgule sept (4,7) en deux
14 mille vingt-cinq (2025), deux virgule cinq (2,5) en
15 deux mille vingt-six (2026) et un virgule quatre
16 (1,4) en deux mille vingt-sept (2027).

17 Est-ce que vous pouvez me donner un peu
18 plus de détails sur le scénario qui est derrière
19 cette prévision auquel correspond ces chiffres? Et
20 plus précisément, pourquoi selon vous il y aurait
21 une diminution d'environ quatre-vingt pour cent
22 (80 %) de ventes aux chaînes de bloc entre deux
23 mille vingt-quatre (2024) et deux mille vingt-sept
24 (2027)?

25 R. En effet, au moment du positionnement du plan

1 d'approvisionnement, qui remonte déjà à un certain
2 temps, on avait beaucoup d'incertitudes sur la
3 pérennité premièrement, là, du secteur. On avait
4 aussi beaucoup de questionnements concernant
5 l'arrivée, là, d'autres monnaies peut-être moins
6 énergivores.

7 On avait aussi beaucoup d'incertitude sur
8 les entreprises qui pouvaient, là, s'amener au
9 Québec à savoir leur pérennité à long terme
10 financière. Ça fait que tous ces éléments-là nous
11 ont amené à... Puis aussi, il y avait l'idée, là,
12 que les équipements, on pensait, là, qu'il y
13 avait... qu'il allait y avoir finalement une très
14 grande efficacité de gains en efficacité
15 énergétique des équipements.

16 Ça fait que tout ça mis ensemble, on était,
17 là, vraiment dans un positionnement où on pensait,
18 là, que ça allait le réduire de façon assez
19 drastique en lien avec l'efficacité des équipements
20 et aussi peut-être, là, le départ de certains
21 joueurs.

22 Depuis, en effet, notre... notre
23 positionnement a évolué, là. On est... on a une
24 meilleure confiance dans la pérennité des
25 entreprises. Il y a beaucoup de petits joueurs qui

1 sont finalement disparus puis il y a de gros
2 joueurs finalement, qui ont des capacités
3 financières plus importantes, ont finalement... ont
4 pris la place, si on veut, là, de ces petits
5 joueurs là. Puis ça nous conforte dans la
6 pérennité, là, finalement de... de notre prévision
7 et aussi de leur capacité d'investissement pour
8 maintenir finalement une consommation beaucoup plus
9 stable, là, à travers le temps.

10 Q. **[202]** Merci. Donnez-moi juste un instant. Merci de
11 votre patience. Dans son rapport, notre expert
12 monsieur Raphals a résumé les chiffres, il s'est
13 appuyé sur les chiffres d'une mise à jour présentée
14 au dossier 4045 et a déduit un taux d'effritement
15 de cinq pour cent (5 %) par année sur les
16 prévisions de consommation pour la cryptomonnaie.
17 Si on regarde maintenant la ligne 4, je suis
18 toujours au même tableau 23. À cette ligne-là ce
19 que monsieur Raphals a fait, c'est qu'il a estimé
20 les ventes aux chaînes de blocs en tenant compte de
21 la décision en vertu de laquelle le bloc résiduel
22 serait alloué et il a appliqué à ce... à ce total
23 de vente un effritement de cinq pour cent (5 %)
24 plutôt que la chute raide, là, qu'on observait dans
25 les prévisions initiales. Est-ce que cette méthode

1 et ce résultat vous semblent appropriés? Si oui, si
2 non pourquoi?

3 R. Bien à vrai dire ça revient un petit peu à la
4 question de tantôt au fait qu'on pense que même si
5 on ouvre le bloc de nouveau on pense pas qu'on aura
6 une recrudescence, là, une recrudescence de
7 projets, là, concrets qui pourraient remplir ce
8 bloc-là. Et c'est un peu là que tout se joue, là,
9 vous avez pris finalement notre hypothèse
10 d'effritement que vous appliquez à un plus grand
11 volume, ça fait que c'est sûr que c'est plus
12 l'hypothèse du volume en soi qui... c'est sûr que
13 c'est pas notre positionnement, là, du
14 Distributeur.

15 Q. **[203]** Mais en ce qui concerne le cinq pour cent (5
16 %) étant donné que vous m'avez dit, là, l'évolution
17 de votre perception quant à la pérennité de
18 l'industrie, d'appliquer maintenant un taux
19 d'effritement de cinq pour cent (5 %) vous semble
20 plus réaliste que la chute dramatique qu'on
21 observait dans la prévision initiale?

22 R. Bien où que c'est pas évident, là, dans votre
23 question qui est quand même hypothétique, c'est
24 plus l'entrée, là, de ce gros volume-là, t'sais, à
25 savoir est-ce que c'est finalement des gros joueurs

1 qui monopolisent, là, finalement tout ce bloc-là ou
2 c'est une multitude de petits clients cryptomonnaie
3 ou que... ou que la pérennité finalement pourrait
4 être remise en question, là. C'est sûr que là vu
5 qu'on est dans un monde hypothétique c'est pas
6 évident, là. Nous, on pense qu'avec les quantités
7 qu'on a mises, on pense que c'est principalement
8 des gros joueurs qui vont avoir l'ensemble de la
9 consommation. C'est pour ça qu'on les croit
10 pérennes. C'est sûr que là si on en rajoute
11 beaucoup peut-être que cet argument-là tient moins
12 la route.

13 Q. **[204]** Merci. Juste un petit instant. Merci, je vais
14 passer à mon prochain sujet : les
15 approvisionnements existants. Alors on peut fermer
16 la pièce, Madame la Greffière. L'efficacité
17 énergétique d'abord. En réponse à une DDR de la
18 FCEI vous avez indiqué que vos prévisions à l'État
19 d'avancement deux mille vingt (2020) intègrent déjà
20 l'engagement du Distributeur de doubler son
21 objectif annuel en efficacité énergétique. Et puis
22 à une réponse à une DDR du RNCREQ vous avez indiqué
23 qu'une réflexion est en cours pour développer de
24 nouveaux programmes d'efficacité énergétique, ainsi
25 que de nouvelles approches commerciales qui

1 stimuleront encore davantage la participation de
2 tous les clients au programme du Distributeur.
3 Cette réponse où vous nous annoncez, là, qu'il y
4 avait une réflexion en cours pour développer de
5 nouveaux programmes, vous l'avez donnée le trente
6 et un (31) mars deux mille vingt et un (2021). On
7 se demandait si depuis cette date la révolution -
8 petit lapsus - la réflexion avait progressé et où
9 en étiez-vous?

10 R. C'est bon. Bien en effet, oui, cette réflexion va
11 bon train. Peut-être juste rappeler aussi, là,
12 qu'on avait quand même amené, là, des nouveaux
13 programmes, là, solution efficace, là, en deux
14 mille vingt (2020), qui est quand même une grosse
15 avancée, là, au niveau des clients affaires où
16 qu'on avait donné des bonifications beaucoup plus
17 importantes. On avait aussi rendu admissibles, là,
18 des nouvelles mesures. On avait aussi, là, donné de
19 la rémunération incitative à... aux agrégateurs,
20 là, pour pouvoir promouvoir l'efficacité
21 énergétique. Fait que ces programmes-là, qui sont
22 quand même assez récents, contribuaient, là, quand
23 même, là, beaucoup à l'atteinte de ces objectifs-
24 là.

25 Puis... Bien, depuis, c'est sûr qu'on... on

1 a établi, là, une feuille de route. C'est sûr
2 que... je peux peut-être vous donner, là, les...
3 quand même, les grandes lignes de ça. T'sais, on
4 veut quand même rendre la vie beaucoup plus simple
5 à nos clients. On est en train de développer des
6 outils pour rendre la vie plus facile à l'ensemble
7 de notre clientèle, dans l'efficacité énergétique.
8 T'sais, on veut aussi s'assurer de bien couvrir
9 l'ensemble de nos clients avec des programmes
10 adaptés.

11 Là, récemment, on a aussi eu le retour de
12 l'aide financière au niveau du résidentiel. On a un
13 nouveau programme, Thermopompes, qui a vu le jour
14 récemment, là, qui était un programme, là,
15 anciennement, là, de... Transition énergétique
16 Québec, là, qui est maintenant sous la bannière
17 d'Hydro-Québec.

18 On a aussi en projet pilote, là, concernant
19 les accumulateurs thermiques centraux, qui est
20 aussi quelque chose qu'on a beaucoup à l'oeil, là,
21 par les temps qui courent.

22 Il y a d'autres choses qui s'en viennent,
23 là. C'est sûr que de les annoncer aujourd'hui, des
24 fois, ça a quand même un petit danger, là, au
25 niveau de l'efficacité énergétique, à

1 l'opportuniste que, peut-être, que ça peut
2 provoquer dans le marché, puis... Fait que je pense
3 que pour l'instant, je vais m'arrêter là, mais
4 c'est sûr qu'au fur et à mesure, là, que le temps
5 va passer, on va déployer des nouveaux programmes
6 pour atteindre, là, les objectifs, là, quand même
7 assez ambitieuses, là, qu'on a mis de l'avant, là,
8 dans le PEV et dans notre état d'avancement.

9 Q. **[205]** Sans vous demander de dévoiler des scoops, je
10 crois comprendre de vos propos que le Distributeur
11 s'éloigne, d'une certaine façon, de sa stratégie,
12 la stratégie qui était la sienne dans les dernières
13 années, de miser presque exclusivement sur la
14 sensibilisation. Donc, il y aurait un retour des
15 programmes avec appuis financiers, là, pour des
16 mesures concrètes en efficacité énergétique?

17 R. Bien, au résidentiel, déjà... on en a déjà une qui
18 a vu le jour, là, qui est... qu'on peut maintenant
19 dire qu'on a un retour, là, de l'aide financière.
20 Et, en effet, là, il y a peut-être d'autres choses
21 qui pourraient venir éventuellement.

22 Q. **[206]** Peut-être. D'accord, merci. Parlons
23 brièvement de GDP Affaires. Madame la Greffière,
24 pourriez-vous, s'il vous plaît, ouvrir la pièce B-
25 0114? On va aller à la page 5, le tableau 2.1.

1 Donc, on est dans le complément de preuve, ici.

2 On y prévoit que la GDP Affaires atteindra
3 quatre cent soixante-dix mégawatts (470 MW) en deux
4 mille vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-
5 2025). Et après quoi, le chiffre demeure plafonné à
6 cette valeur de quatre cent soixante-dix mégawatts
7 (470 MW).

8 Dans l'état d'avancement, on était plutôt
9 plafonné à trois cents mégawatts (300 MW) à partir
10 de l'année deux mille vingt-six, deux mille vingt-
11 sept (2026-2027). Donc, ma première question à ce
12 sujet : est-ce que la prévision de quatre cent
13 soixante-dix mégawatts (470 MW), à compter de deux
14 mille vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-
15 2025) est toujours d'actualité?

16 R. Oui, toujours d'actualité.

17 Q. **[207]** Merci. Et pouvez-vous nous expliquer
18 pourquoi, tant dans le... les chiffres initiaux et
19 ceux du complément de preuve, les valeurs relatives
20 à la GDP Affaires plafonnent, à partir d'un certain
21 moment? Plutôt que de continuer d'augmenter.

22 R. Bien, on pense avoir atteint, là, un niveau de
23 pénétration et de maturité, si on veut, là, du
24 marché, là, en lien avec... avec la clientèle, là,
25 qui pourrait, finalement, participer à la GDP... la

1 gestion de la demande Affaires.

2 Q. [208] D'accord, merci. Parlons maintenant de Hilo.

3 Madame la Greffière, je vais faire référence à deux
4 pièces. Peut-être les ouvrir toutes les deux tout
5 de suite, on sera plus efficace. Ça va être la B-
6 0046 et la B-0133. O.K... Et on va commencer par
7 regarder la 0046, à la page 48, s'il vous plaît.
8 Dans la 0046. Je pense que c'est la précédente que
9 vous aviez ouverte. Exact. Donc, le haut de la page
10 48. Donc, c'est une question dans laquelle le
11 RNCREQ demandait s'il existe des pénalités en vertu
12 du contrat avec Hilo si jamais les engagements
13 fermes confirmés annuellement ne sont pas à la
14 hauteur des montants inscrits dans le plan. Et on a
15 ici au haut de la page la réponse du Distributeur.

16 On va seulement regarder le premier
17 paragraphe. Il nous dit :

18 Il n'y a pas de pénalités pour les
19 écarts entre les engagements annuels
20 et les cibles. Cependant, si Hilo ne
21 respecte pas l'engagement annuel de
22 réduction de puissance pris avec le
23 Distributeur, il devra fournir les
24 justificatifs et produire un plan
25 d'action pour assurer l'atteinte des

1 pour la clientèle résidentielle.

2 Q. [209] Merci. Je vais à nouveau vous demander,
3 Madame la Greffière, d'ouvrir deux pièces
4 auxquelles je vais faire référence l'une après
5 l'autre. Ça va être la B-0042 et la B-0092 s'il
6 vous plaît. Merci.

7 On va commencer par la première, la B-0042.
8 On va aller au haut de la page 7. Donc, ma question
9 vise ici le transfert de connaissances entre Hilo
10 et le Distributeur.

11 Donc, si on regarde au haut de la page 7,
12 on nous dit :

13 Une fois la décision prise d'impartir
14 à Hilo le développement du marché de
15 la GDP résidentielle, le Distributeur
16 lui a partagé les leçons apprises.
17 Toutefois, le Distributeur précise que
18 l'ensemble des coûts de recherche et
19 de projets pilotes réalisés
20 spécifiquement pour les besoins d'Hilo
21 lui ont été imputés, à coûts complets.

22 Et j'aimerais comparer cette extrait avec
23 dans l'autre pièce, donc B-0092, à la page 50 s'il
24 vous plaît, qui est donc la question, la demande
25 11.1 et sa réponse dans la quelle le Distributeur

1 confirme donc qu'il a été le maître d'oeuvre de
2 différents projets pilotes et projets de
3 démonstration au courant des dernières années ayant
4 permis d'identifier des solutions techniques. On
5 est là bien sûr dans le domaine de la GDP.

6 Donc, je me demandais, les travaux dont on
7 parle dans cette réponse ici sont des travaux pour
8 les... En fait, les frais générés par ces travaux
9 ont bien été inclus dans les revenus requis du
10 Distributeur à l'année pertinente. C'est exact?

11 R. Ce serait exact. Effectivement.

12 Q. **[210]** Et on ne parle pas nécessairement ici de
13 travaux qui ont été réalisés spécifiquement pour
14 les besoins d'Hilo?

15 R. Non. Effectivement. C'était des travaux qui avaient
16 été faits comme en innovation technologique chez le
17 Distributeur.

18 Q. **[211]** O.K. Et est-ce qu'Hilo a bénéficié des leçons
19 apprises du Distributeur dans le cadre ces travaux?

20 R. Oui. Bien d'ailleurs c'est la même question je
21 pense que votre collègue ce matin ou sensiblement
22 la même que votre confrère ce matin m'avait posée.
23 Oui Hilo a bénéficié de certains constats, là,
24 qu'on a pu tirer de ce projet-pilote.

25 Q. **[212]** O.K. Désolée s'il y a une petite répétition,

1 on essaie de les éviter, mais des fois, ça nous
2 échappe et donc, les leçons dont Hilo a pu
3 bénéficier dans le cadre de ces projets-pilotes qui
4 ne le visaient pas spécifiquement, il n'y a pas eu
5 de compensation financière, là, qui a été versée de
6 la part d'Hilo, pour celle-ci?

7 R. On parle seulement évidemment, là, des leçons
8 apprises, que je dirais au point de vue
9 comportemental, là, il n'y a pas de technologies,
10 là, qui ont été transférées à Hilo.

11 Q. **[213]** O.K. Mais néanmoins, c'est des leçons qui ont
12 été partagées comme ça, là, de façon disons
13 volontaire de la part du Distributeur?

14 R. Oui, ça fait partie du partenariat qu'on a avec
15 Hilo.

16 Q. **[214]** D'accord et si l'Agrégateur avait été un
17 tiers, là, qui n'a pas de lien corporatif avec
18 Hydro-Québec, pensez-vous que ces informations
19 auraient été partagées de la même façon, sans
20 rémunération?

21 R. Je pense que oui. Cela dit, ce que je peux vous
22 dire, par contre, c'est que pour ce qui est de...
23 je pense que oui, effectivement, dans la mesure où
24 ça permettrait d'atteindre les cibles, je crois que
25 oui. Puis pour ce qui est des technologies puis

1 tout ce qui est question là, pour compléter ma
2 réponse, là, des questions là, plus spécifiques,
3 là, ça, des fois, la propriété intellectuelle qu'on
4 aurait pu acquérir, ça, Hydro nous compense pour la
5 propriété intellectuelle de nos outils.

6 Q. **[215]** O.K. Même si c'est des outils qui n'ont pas
7 été développés spécifiquement pour eux.

8 R. Exact.

9 Q. **[216]** Merci. Merci beaucoup. Je vais passer,
10 j'ouvre beaucoup de pièces, là, merci de votre
11 patience, je vais passer maintenant à la pièce B-
12 0111, s'il vous plaît. Et on va aller à la page 18,
13 à la ligne 6 dans la réponse. Merci. Où on dit :

14 Concernant ses propres offres, à la
15 référence (iv), le Distributeur
16 affirme qu'il « devra s'assurer que
17 celles-ci soient complémentaires et
18 non en concurrence avec les mesures
19 d'Hilo afin d'éviter toute forme de
20 cannibalisation », ce qui signifie
21 qu'il ne peut, d'une part, avoir un
22 contrat avec Hilo comprenant des
23 cibles à atteindre et, d'autre part,
24 développer des programmes directement
25 en compétition avec les services

1 offerts par Hilo.

2 Est-ce qu'on peut conclure de cette
3 affirmation que le Distributeur peut et a peut-être
4 l'intention de développer des programmes qui ne
5 sont pas directement en compétition, mais qui sont
6 plutôt, qui seraient plutôt complémentaires à ceux
7 d'Hilo?

8 R. Je l'espère, oui, oui, oui.

9 Q. **[217]** O.K. Merci. Je poursuis sur Hilo, plus
10 particulièrement sur la question de préchauffe. Si
11 je comprends bien, les clients d'Hilo peuvent
12 choisir ou non d'accepter l'option préchauffage,
13 là, ils n'y sont pas forcés. Est-ce que je
14 comprends bien?

15 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

16 R. Oui.

17 Q. **[218]** Merci. Et la préchauffe demeure quand même un
18 élément important de l'offre d'Hilo. Quelles
19 seraient, selon vous, les conséquences si un
20 pourcentage important des clients refuse l'option
21 préchauffage?

22 R. Bien juste peut-être bien, bien comprendre, là.
23 T'sais, le client a peut-être le choix. Par contre
24 Hilo est tenue de respecter, là, son profil horaire
25 là, au contrat. Ça fait que ça serait à Hilo à

1 finalement avoir peut-être un plus grand nombre de
2 recrutement de clients pour finalement assurer son
3 service comme les attentes, là, au contrat du
4 profil horaire préétabli.

5 Q. **[219]** Un instant, s'il vous plaît. Si je vous ai
6 bien compris, vous me corrigerez au besoin, vous
7 indiquez que Hilo a une obligation de rencontrer un
8 certain profil en lien directement avec la
9 préchauffe? Ou des objectifs...

10 R. Oui, absolument, le profil horaire décrit au
11 contrat montre en effet les périodes de
12 préchauffage et de reprise.

13 Q. **[220]** Parfait. Et est-ce qu'il s'agit d'un objectif
14 assorti de pénalités, si jamais ils ne sont pas
15 rencontrés?

16 R. Oui, c'est ça. Les pénalités, en effet, font
17 l'objet, là, du profil. C'est sûr que la méthode
18 pour arriver aux calculs de l'effacement et de la
19 reprise est encore à déterminer, là. On avait,
20 juste pendant le rodage, là, on était... il fallait
21 s'assurer de trouver cette méthodologie-là pour
22 arriver aux calculs du delta entre l'effacement,
23 reprise et préchauffage par rapport à l'absence de
24 ces moyens-là. Mais en effet, c'est prévu au
25 contrat.

1 Q. **[221]** D'accord. Merci. Vous avez également, en
2 réponse à une DDR, je ne crois pas que ce soit
3 nécessaire de l'afficher, vous avez affirmé que :

4 Le Distributeur rappelle qu'il
5 considère le service d'Hilo comme une
6 activité structurante pour
7 l'entreprise.

8 Lorsque vous parlez d'entreprise, faites-vous
9 référence au Distributeur ou à Hydro-Québec en
10 général?

11 Mme KIM ROBITAILLE :

12 R. À Hydro-Québec en général.

13 Q. **[222]** Merci. Étant donné la structure, la
14 séparation fonctionnelle, là, qu'on puisse appeler
15 les divisions ou des groupes à Hydro-Québec et, en
16 particulier, le fait que certaines activités sont
17 réglementées et d'autres non, comment... Sur quelle
18 base le Distributeur peut-il se préoccuper
19 d'activités qui soient structurantes pour
20 l'ensemble de l'entreprise, donc qui soient
21 également structurante pour des activités non
22 réglementées? C'est peut-être un peu philosophique
23 comme question, mais... J'ai l'impression que la
24 division ou le groupe d'Hydro-Québec Distribution
25 s'étend un peu en dehors de son mandat, là, en

1 établiissant comme ça une activité structurante pour
2 l'ensemble de l'entreprise?

3 R. Vous savez, il y a une partie des activités du
4 Distributeur qui sont clairement réglementées puis
5 il y a d'autres activités qu'on mène évidemment qui
6 font partie du fait qu'on nous les attribue puis
7 qu'on a des clients. Donc, c'est pas chacune des
8 activités qui fait l'objet mettons d'une
9 approbation.

10 Effectivement, l'ensemble des budgets puis
11 tout ce que fait le Distributeur doit passer par la
12 Régie de l'énergie qui doit s'assurer que le test
13 de la raisonnabilité puis du bien-fondé de ces
14 activités-là peuvent être récupérer par la base de
15 tarification.

16 Cela étant dit, ça ne veut pas dire par
17 contre, qu'il n'y a pas trop d'activités pour
18 lesquelles on peut oeuvrer puis qui sont au
19 bénéfice de la clientèle sans que ça fasse l'objet
20 d'une réglementation du réseau, au sens où on
21 l'entend avec un objet de décision, là, par rapport
22 à la Régie. Donc, je pense, ça fait vraiment partie
23 de notre mandat qui a fait développer des produits.
24 C'est connexe, ça fait partie de notre mandat de
25 distribuer de l'électricité puis d'assurer un

1 service à la clientèle.

2 Maintenant, quand on dit que c'est au
3 bénéfice de l'entreprise dans son ensemble, ça ne
4 veut pas dire que... je ne pense pas qu'il faut
5 qu'on le voit en contradiction avec le bénéfice
6 pour la clientèle, dans le sens où les deux
7 normalement devraient pouvoir... en fait, pas
8 pouvoir, en fait les deux se rejoignent.

9 L'entreprise a intérêt à servir la clientèle du
10 Québec. C'est clairement ça comment qu'on le voit.

11 Q. **[223]** Merci. Je demanderais maintenant, s'il vous
12 plaît, d'afficher la pièce B-0123, à la page 12.
13 Merci. À la page 12, et on va aller à la réponse
14 8.3. C'est en lien avec une discussion qu'on a eue
15 un peu plus tôt aujourd'hui sur la possibilité
16 d'avoir des ententes avec d'autres agrégateurs et
17 non seulement Hilo. À la demande 8.3, on demandait
18 donc :

19 Est-ce que le Contrat de services GDP
20 avec Hilo précise que le Distributeur
21 n'a le droit d'exploiter aucune
22 technologie de GDP avec la clientèle
23 résidentielle [...]

24 Et à la réponse, on nous dit :

25 Ni la Convention-cadre ni le Contrat

1 de service, ce dernier portant
2 exclusivement sur la GDP
3 résidentielle, ne prévoit de telles
4 dispositions. Toutefois, le
5 Distributeur est d'avis, comme
6 mentionné dans le préambule, qu'il ne
7 peut, d'une part, avoir un contrat
8 avec Hilo comprenant des cibles à
9 atteindre et, d'autre part, développer
10 des programmes directement en
11 compétition avec les services offerts
12 par Hilo.

13 Comment est-ce que vous conciliez cette notion de
14 non-concurrence qu'on retrouve dans l'affirmation
15 que je viens de lire et l'idée, la possibilité de
16 faire affaire avec d'autres agrégateurs?

17 R. Bien, j'imagine, à ce moment-là, qu'est-ce qu'on
18 ferait, c'est qu'on viserait probablement des
19 produits différents ou une forme d'engagement qui
20 est différent, tout simplement.

21 Donc, l'idée étant de s'assurer que...
22 l'offre de Hilo, elle n'est pas, effectivement...
23 on ne développe pas quelque chose qui est par
24 ailleurs... qui rentre directement dans la même
25 sphère. L'idée étant de s'assurer qu'on a une

1 diversité de produits puis d'offres, pour être
2 capable d'aller chercher un plus grand nombre
3 possible de clients qui ont des besoins puis des
4 intérêts différents pour avoir le plus grand nombre
5 de clients possible en effacement de la pointe.

6 Donc, moi, personnellement, je ne vois pas
7 de contradiction. Il s'agit de développer des
8 produits pour des besoins spécifiques que pourrait
9 rechercher la clientèle.

10 Par exemple, quand on... par exemple, la
11 tarification dynamique, qui est une forme
12 d'effacement de la puissance également, qui ne
13 tombe pas en... en concurrence, là, avec Hilo, dans
14 la mesure où il s'agit de... il n'y a pas
15 d'agrégation, à ce moment-là. Le client est
16 vraiment maître de, lui-même, d'agir sur la
17 réduction de sa consommation, alors que Hilo offre
18 un service plus clé en main. C'est... Je dirais que
19 c'est à peu près ça.

20 Q. **[224]** Merci. Un petit instant, s'il vous plaît. Je
21 comprends bien votre réponse, merci. Toutefois, je
22 me pose encore une question, c'est que vous avez à
23 plusieurs reprises affirmé que Hilo était
24 indépendant dans le choix des méthodes qu'il... le
25 choix des méthodes, le choix des programmes qu'il

1 choisit la manière dont est fait sa mise en marché
2 puis comment il va se déployer. Il a une forme
3 d'indépendance dans... de cette façon-là, si on
4 peut dire. Mais, il ne faut pas le voir comme une
5 société totalement indépendante qui mène ses
6 besoins de son côté. Ce n'est vraiment pas ça. Ça
7 se veut, Hilo, vraiment, une réponse à un souci qui
8 a été amené par le Distributeur, d'abord et avant
9 tout de gérer tout ce que je vous expliquais ce
10 matin, là, la question de l'aplanissement de la
11 courbe de consommation.

12 Mais ce souci-là, il était... compte tenu
13 du contexte énergétique dans lequel on est
14 actuellement au Québec, donc... avec, maintenant,
15 une... que des approvisionnements post-
16 patrimoniaux, là, qui sont requis, là, dans
17 l'horizon du plan. Donc, ce souci-là est maintenant
18 partagé d'une façon plus grande par l'entreprise,
19 qui en fait une priorité d'affaires.

20 C'est dans cette optique-là qu'on a...
21 Hilo, pardon, comme filiale, qui vient nous aider.
22 Mais ce n'est vraiment pas en contradiction avec le
23 fait que tout ça est mené par des besoins
24 identifiés par le Distributeur.

25 Q. [225] D'accord. Merci beaucoup. Passons maintenant

1 au prochain sujet, les chauffe-eau résidentiels. Il
2 a été déposé un rapport sur le potentiel technico-
3 économique qui a été rédigé par Technosim. On s'est
4 entendu hier, là, qu'on déposerait des questions
5 écrites sur le sujet. On va finaliser nos questions
6 suite aux réponses que vous nous donnerez, peut-
7 être que des ajustements seraient possibles et on
8 vous les fait parvenir.

9 En lien avec ce rapport de... sur le PTÉ,
10 selon vos connaissances des travaux réalisés par
11 Technosim, est-ce que les chauffe-eau, dont le
12 potentiel est décrit dans ce rapport, sont des
13 chauffe-eau conventionnels ou des chauffe-eau de
14 haute température qui rencontrent le critère
15 anti-légionelle?

16 Mme STÉPHANIE GIAUME :

17 R. Ce sont... ce sont des chauffe-eau conventionnels.

18 Q. **[226]** Merci. Et au moment de donner le mandat à
19 Technosim lui avez-vous demandé d'évaluer le
20 potentiel technique et technico-économique des
21 chauffe-eau à haute température rencontrant le
22 critère?

23 R. En fait, il faut comprendre que PTÉ c'est... on
24 m'entend?

25 Q. **[227]** Oui, on entend.

1 R. C'est un exercice théorique, qui va se baser sur
2 des équipements existants et installés.

3 Q. **[228]** Par conséquent.

4 R. Par conséquent et c'est...

5 Q. **[229]** Donc, il n'y avait pas (inaudible).

6 R. L'hypothèse (inaudible).

7 INTERVENTION DU STÉNOGRAPHE

8 Q. **[230]** (Inaudible). D'accord. On parle en même
9 temps. Mes excuses, on essayait de ne pas le faire,
10 mais ça ne marchait pas. Si vous voulez peut-être
11 juste rappeler... répéter votre dernière phrase,
12 Madame Giaume.

13 R. Je dis que ça ne fait pas partie des hypothèses de
14 l'analyse, à partir du moment où le... bien
15 l'analyse comporte uniquement les équipements
16 existants.

17 Q. **[231]** Merci beaucoup. Un petit instant. Est-ce
18 qu'il y a une autre étude qui a été faite soit à
19 l'interne ou à l'externe, qui viserait à évaluer le
20 potentiel de réduction attribuable au chauffe-eau
21 haute température rencontrant le critère anti-
22 légionelle dans les années à venir?

23 R. Pas à ma connaissance.

24 Q. **[232]** Merci. Pour ma prochaine question, elle est
25 un peu particulière parce qu'elle fait référence à

1 un document qui a été déposé sous pli confidentiel,
2 mais qui ne concerne non pas Hilo, mais plutôt les
3 chauffe-eau. En fait, il y a seulement une phrase
4 qui... qui était caviardée, là, ça a été déposé
5 dans... en annexe à la pièce B-0047. Et je me
6 demandais... encore une fois, je vais demander à la
7 Régie de quelle façon elle préfère procéder. Je
8 pourrais réserver cette question et la poser dans
9 le bloc... encore là, le bloc « confidentialité »,
10 là, bien qu'elle ne touche pas Hilo. Sinon, je
11 proposerais ici une autre... une autre méthode. Ce
12 serait de tout d'abord référer les témoins ainsi
13 que leur procureur à la phrase en question. J'ai
14 des raisons de croire que cette confidentialité
15 n'est plus requise car c'est une information qui,
16 par après, a été rendue publique. Donc, si on est
17 rapidement capable de dédouaner la phrase
18 maintenant, je pourrais procéder avec ma question.
19 Sinon, je reporte tout simplement au bloc
20 « confidentialité ». Je... je suis ouverte aux
21 deux... aux deux options.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Mais est-ce que vous êtes en mesure de poser votre
24 question sans faire référence spécifiquement à un
25 élément précis, là, qui devrait demeurer

1 confidentiel?

2 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

3 On s'est vraiment posé beaucoup la question, c'est
4 un peu compliqué, là, c'est... en fait... O.K. Je
5 sais comment vous mettre en contexte sans... sans
6 révéler quoi que ce soit. La question touche le
7 critère retenu par Hydro-Québec pour les chauffe-
8 eau antilégionelle, donc le fameux cinquante-cinq
9 (55) degrés pendant au moins quatre heures (4 h).
10 Et je fais référence à un document dans lequel ce
11 critère-là est apparu avant d'être rendu public. Il
12 était mentionné et il était caviardé, mais
13 maintenant on le connaît, ce critère-là. Et là, je
14 me demande si je peux dire... je me suis beaucoup
15 tourné la tête là-dessus. Est-ce que je peux dire
16 que le critère apparaissait dans le document en
17 question ou je ne peux pas?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Si vous me permettez, Monsieur le Président.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Oui, j'aillais vous... faire appel à vous, Maître.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 J'ai... j'ai... il y a une période réservée de huis
24 clos et ma consœur pourra poser toutes ses
25 questions. Et si, effectivement, l'information qui

1 a été caviardée s'avère qu'elle n'est plus
2 confidentielle parce qu'elle a été rendue publique
3 ailleurs, bien à ce moment-là on fera les
4 démonstrations lors de cette audience-là et on la
5 rendra publique. Mais pour éviter qu'il y ait des
6 imbroglios et pour éviter qu'il y ait des éléments
7 de cette phrase-là, qui pourraient par ailleurs
8 être confidentiels et que ma consœur n'aurait pas
9 perçus parce que c'est des enjeux qui reviennent...
10 qui relèvent de d'autres intérêts, alors je vous...
11 je suggère qu'on réserve toutes ces questions-là à
12 la portion huis clos du dossier.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Très bien.

15 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

16 Très bien, merci.

17 Q. **[233]** Je poursuis donc. Je... je vais faire appel à
18 votre mémoire. Dans le dernier dossier Plan
19 d'appro, une phase 2 avait été créée pour examiner
20 la question particulière des chauffe-eau et un
21 rapport avait été publié par les auteurs, donc le
22 docteur Carl Plante, le docteur Plante, et deux
23 ingénieurs de l'IREQ.

24 Plusieurs DDR avaient été posées sur ce
25 rapport, mais les réponses n'ont... en fait, le

1 dossier s'est arrêté, là, avant que les réponses
2 aient été fournies. Est-ce que vous avez la même...
3 le même souvenir que moi?

4 Mme STÉPHANIE GIAUME :

5 R. Je pense que vous avez un meilleur souvenir. Je me
6 rappelle de la pièce, je me... mais, je ne me
7 rappelle pas que les DDR s'étaient arrêtées, que ça
8 s'était arrêté abruptement après les DDR, je ne me
9 rappelle plus.

10 Mme STÉPHANIE CARON :

11 R. Si je peux compléter la réponse de ma collègue,
12 j'ai un souvenir, pas nécessairement extrêmement
13 précis, mais effectivement, il y avait une phase 2
14 qui avait été amorcée à l'issue de ce plan
15 d'approvisionnement, mais... Elle avait été
16 suspendue, si mon souvenir est bon, et finalement,
17 s'était substitué à l'audience une série de
18 rapports qui devaient être déposés par le
19 Distributeur à période fixe pour exprimer...
20 expliquer l'évolution de la situation par rapport
21 aux chauffe-eau interruptibles.

22 Donc, effectivement, dans le cas de ce
23 souvenir, j'ai, en fait, des DDR qui... qui avaient
24 été adressées au Distributeur, puis il y avait même
25 une date d'audience qui avait été prévue, mais tout

1 ça avait été remplacé par le suivi dont je viens de
2 vous parler.

3 Q. **[234]** Merci. Madame la Greffière, si on peut
4 maintenant ouvrir la pièce C-RNCREQ-0044, s'il vous
5 plaît? Et on va aller à la page 54.

6 C'est un rapport réalisé par CaSA, que le
7 RNCREQ a joint à son mémoire, dans lequel CaSA
8 fournit quelques explications techniques visant à
9 démontrer qu'il est effectivement possible de gérer
10 les chauffe-eau conventionnels à distance sans
11 aggraver, et même potentiellement en diminuant le
12 risque de légionellose.

13 Est-ce que vous avez pris connaissance du
14 rapport de CaSA?

15 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

16 R. On a connaissance que le rapport avait été... Oups.
17 On a... Je m'en allais dire quoi, là? On a... on
18 sait que le rapport a été déposé, mais on n'a pas
19 fait l'analyse exhaustive de ce qu'il y avait dans
20 le rapport, puis... c'est ça.

21 Q. **[235]** D'accord, merci. Est-ce que vous êtes... Je
22 sais qu'on n'aime pas les questions hypothétiques,
23 habituellement, mais vous allez voir, celle-ci est
24 très simple.

25 Êtes-vous d'accord que s'il était

1 effectivement possible de gérer les chauffe-eau
2 existants sans aggraver les risques de
3 légionellose, il serait dans l'intérêt du
4 Distributeur et de la clientèle de le faire?

5 Mme KIM ROBITAILLE :

6 R. Hum... À la double hypothèse que vous posez, je
7 pense que... En fait, on est tous d'accord pour
8 dire qu'il est... que les avantages de
9 l'asservissement du chauffe-eau, là... donc, c'est-
10 à-dire d'être capable de l'éteindre à distance, là,
11 ça permet effectivement une réduction importante,
12 là, de la pointe. On est d'accord là-dessus.

13 Peut-être, simplement, pour... peut-être,
14 ajouter un petit complément à ce que mes collègues,
15 tout à l'heure, disaient. C'est... Vous savez, le
16 rapport du docteur Plante et de... des collègues de
17 l'IREQ s'appuie également sur un avis de l'INSPQ
18 que nous avons reçu, là, signé par le docteur
19 Arruda. Et à ma connaissance, qui nous expliquait
20 un peu que l'état actuel des chauffe-eau présents
21 dans le marché ne permettait pas d'atteindre un
22 risque raisonnable, de ne pas contracter la
23 légionellose.

24 Donc, bref, je n'ai pas le détail par
25 coeur, là, mais je me rappelle avoir vu l'avis en

1 question. Je ne pense pas qu'on ait eu un nouvel
2 avis depuis ce temps. Donc, c'est un peu sur cette
3 base-là qu'on poursuit nos travaux de notre côté.
4 Bien, en fait le mandat a été donné à Hilo dans ce
5 cas-ci.

6 Q. **[236]** D'accord. Merci. Si on peut, Madame la
7 greffière, s'il vous plaît aller à la page 61 de ce
8 même document. Donc, dans la section « cycle de
9 remplacement » le premier paragraphe, on nous
10 indique que selon qu'on est propriétaire du
11 chauffe-eau ou locataire, on a habituellement un
12 cycle de vie qui va se situer entre dix et quinze
13 (10-15) ans. Et, par conséquent, le petit
14 paragraphe suivant, on nous dit :

15 Comme il n'existe pas sur le marché
16 actuellement de chauffe-eau haute
17 température tels ceux demandés par
18 Hydro-Québec, il faudrait donc ajouter
19 à ce cycle de vie le temps nécessaire
20 à développer les solutions techniques
21 demandées. On pourrait donc envisager
22 devoir patienter 15 à 20 ans avant de
23 profiter du plein potentiel du parc de
24 chauffe-eau québécois.

25 Donc, dans l'hypothèse où il faut remplacer les

1 chauffe-eau existants par une nouvelle technologie
2 pour profiter des avantages. Est-ce que vous
3 êtes... Je crois déduire de votre réponse
4 précédente. Mais êtes-vous d'accord avec son
5 affirmation à l'effet qu'il n'existe pas sur le
6 marché actuellement un chauffe-eau haute
7 température qui répond aux critères proposés par
8 Hydro-Québec et acceptés par le ministère de la
9 Santé?

10 R. Selon ce que j'en ai comme connaissance, c'est en
11 développement, assez avancé par contre. Mais
12 effectivement pas encore commercialisé.

13 Q. **[237]** Vous m'avez parlé d'un mandat que vous avez
14 donné à Hilo à ce sujet. Donc, c'est maintenant
15 Hilo qui poursuit les efforts de développement de
16 la technologie?

17 R. C'est exact.

18 Q. **[238]** Et étant donné votre relation partenariale
19 dont vous m'avez parlé un peu plus tôt, vous êtes
20 tenu bien au fait, je présume, de leur progrès en
21 la matière?

22 R. Oui. Effectivement, Hilo nous communiquent leur
23 avancement.

24 Q. **[239]** Est-ce que vous pouvez nous en dire un peu
25 sur leurs travaux, leur initiative? Est-ce que des

1 échéances sont déjà entrevues pour une mise en
2 marché? Où en sont-ils?

3 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

4 R. Oui, en effet, l'avancement va bon train. Ils
5 anticipent une offre commerciale, je dirais,
6 prochainement, je dirais peut-être dans... bien,
7 d'ici peut-être l'hiver prochain ou printemps
8 prochain peut-être, dans ces alentours-là.

9 Q. **[240]** L'hiver prochain, vous voulez dire deux mille
10 vingt-deux (2022), c'est bien ça?

11 R. Oui, c'est bien ça.

12 Q. **[241]** O.K. Merci. Et donc, ce serait Hilo qui
13 ferait la mise en marché de ce nouvel équipement?

14 R. Exactement.

15 Q. **[242]** Ils travaillent avec des partenaires ou c'est
16 quelque chose qu'ils développent seuls?

17 R. À ma connaissance, ils développent ça avec notre
18 institut de recherche et non avec des partenaires
19 externes.

20 Q. **[243]** Merci. Toujours à la page qu'on a encore sous
21 les yeux, dans la section des coûts CaSA commente
22 le fait que les coûts sont plus élevés pour le
23 développement d'un chauffe-eau à haute température.
24 Entre autres, on nous dit au centre du paragraphe :

25 Parce que leur fabrication nécessite

1 des composants supplémentaires et
2 surtout parce que les procédés sont
3 différents, les chauffe-eau haute
4 température actuellement disponibles
5 sur le marché européen se détaillent
6 plus du double, un peu plus de 1000\$
7 pour un réservoir de 40 gallons US.

8 Bon, là, on comprend que ce sont des chiffres
9 européens. Mais on peut quand même en déduire que
10 les coûts seraient plus élevés ici aussi. Est-ce
11 que vous êtes d'accord avec l'affirmation selon
12 laquelle le prix au détail d'un chauffe-eau haute
13 température sera plus élevé que celui des chauffe-
14 eau conventionnels sur le marché aujourd'hui?

15 R. On n'a pas d'idée. On ne pourrait pas confirmer
16 votre affirmation.

17 Q. **[244]** D'accord merci. Finalement, Madame la
18 greffière, si vous pouvez aller deux pages plus
19 loin, à la page 63, la dernière phrase où on dit :

20 Grâce aux solutions technologiques qui
21 permettent de rencontrer les critères
22 cités ici, comme celles développées
23 par CaSA, rien ne permet de conclure
24 qu'il soit nécessaire d'abandonner le
25 potentiel de gestion de pointe des

1 millions de chauffe-eau électriques
2 déjà présents au Québec.

3 Est-ce que vous êtes d'accord avec cette
4 affirmation qu'il ne faut pas abandonner le
5 potentiel de gestion de pointe des chauffe-eau déjà
6 installés, déjà présents au Québec?

7 Mme KIM ROBITAILLE :

8 R. Comme je le disais précédemment, on a vraiment
9 intérêt à être capable de... c'est vraiment un beau
10 potentiel, effectivement, la gestion de la pointe
11 avec les chauffe-eau qui sont déjà présents au
12 Québec. Il y en a... il y en a vraiment une grande
13 quantité.

14 Maintenant, évidemment, tout ça doit se
15 faire de manière à respecter les règles établies
16 par la Santé publique. C'est vraiment sur ça qu'on
17 travaille. Donc, il faut trouver une solution, une
18 technologie, une réponse qui permettra de concilier
19 les deux finalement.

20 Q. **[245]** Merci. Madame la Greffière, j'aimerais la
21 pièce B-0123, s'il vous plaît.

22 Monsieur le Président, je peux vous
23 informer, pour ce qui est du suivi du temps. Ça
24 fait une heure, si je ne me trompe pas, que je pose
25 mes questions. On avait annoncé une heure quarante-

1 cinq (1h45). Je crois être dans les temps jusqu'à
2 maintenant, mais je vous tiendrai au courant au fur
3 et à mesure.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Très bien. Merci.

6 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

7 Q. **[246]** S'il vous plaît, on va aller à la page 14. Là
8 j'avais oublié de noter l'endroit exact. Ah! C'est
9 la réponse 8.8.3. Est-ce que c'est ça? Oui, exact.
10 O.K. Vous parliez, il y a quelques instants
11 seulement, là, de l'importance de s'assurer que les
12 préoccupations de Santé publique soient bien
13 répondues.

14 Le RNCREQ vous demandait en DDR si CaSA
15 vous avait informé, vous avait indiqué que, selon
16 lui, son approche au contrôle des chauffe-eau
17 permet de respecter les critères de Santé publique
18 eu égard à la diminution des risques de la
19 légionellose. Vous avez répondu à cette question
20 que :

21 Comme l'équipement de contrôle proposé
22 par CaSA n'a pas fait l'objet de tests
23 dans les laboratoires du Distributeur,
24 ce dernier ne peut se prononcer sur
25 cette question.

1 Qu'est-ce qui explique la décision d'Hydro-Québec
2 de ne pas étudier, de ne pas tester une technologie
3 qui présente le potentiel de permettre la réduction
4 de la puissance avec... en provenance des chauffe-
5 eau existants? Donc, pourquoi, pourquoi ne pas
6 avoir validé les prétentions de CaSA?

7 Mme KIM ROBITAILLE :

8 R. Écoutez, je vais parler pour la période où, moi,
9 j'ai connaissance, là. Je ne pense pas qu'on ait eu
10 des... des représentations qui avaient été faites.
11 Puis il faut comprendre que le Distributeur n'est
12 pas à la recherche nécessairement d'une espèce de
13 balisage de l'ensemble de ce qui peut exister dans
14 le marché pour tester tout ce qui pourrait exister.
15 Donc, je ne me rappelle pas qu'on ait eu des
16 représentations. En tout cas, moi, je n'en ai pas
17 eu des représentations directes qui ont été faites
18 par CaSA sur les avantages de leurs produits.

19 Maintenant, ma compréhension avec les
20 travaux qui sont faits par les instituts de
21 recherche d'Hydro-Québec sont quand même assez
22 avancés également. Puis c'est là-dessus que les
23 efforts ont été mis dans les derniers temps pour
24 pouvoir avoir une solution, là, d'effacement, donc
25 de la chauffe de l'eau.

1 Donc, pour répondre à votre question, je
2 vous dirais que c'est pas parce qu'il n'y a pas de
3 nécessairement d'opportunités, là. C'est que là le
4 mandat a été... les efforts ont été mis dans les
5 solutions qui étaient déjà à l'étude dans nos
6 instituts de recherche.

7 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

8 R. Puis comme... comme c'est Hilo présentement qui a
9 ce mandat-là, rien n'empêche de CaSA de faire des
10 représentations à Hilo si le coeur lui en dit pour
11 avoir une collaboration avec Hilo. Mais pour
12 l'instant, c'est pas le Distributeur qui a ce
13 mandat-là. Ça fait que ce sera à Hilo à voir si des
14 opportunités peuvent être intéressantes pour lui
15 pour atteindre les cibles, là, identifiées au bilan
16 du plan.

17 Q. **[247]** D'accord. Madame Robitaille, vous avez dit
18 que, en ce qui vous concerne personnellement du
19 moins, vous n'aviez pas été directement informée,
20 là, d'une... d'une proposition ou de la technologie
21 de CaSA. Je vous amènerais un tout petit peu plus
22 haut dans la pièce qui est affichée juste là, la
23 question 8.8.1, donc c'est la même page, seulement
24 un peu plus haut, où on vous demandait :

25 8.8.1 Est-ce que le Distributeur a

1 [...] eu des rencontres avec CaSA [et]
2 à combien de reprises?

3 Et vous répondiez qu'il n'y avait pas eu de
4 rencontre et pas non plus de documentation qui
5 avait été reçue au sujet de la technologie
6 proposée. Toutefois, des représentants du
7 Distributeur avaient « assisté à des présentations
8 de la technologie de CaSA ». Est-ce que... donc,
9 vous me confirmez qu'il n'y a pas eu de rencontre
10 entre le personnel du Distributeur et CaSA?

11 R. Comme je vous dis, pas à ma connaissance à moi, là.
12 C'est possible, mais pas de ce que, moi, j'ai
13 connaissance, mais c'est ce qui semble reflété par
14 votre réponse, donc j'imagine que les collègues ont
15 tous été consultés aussi là-dessus. Voilà.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Monsieur le Président, si vous le permettez, ma
18 consoeur a annoncé encore un quarante-cinq (45),
19 c'est devenu un quarante (40) minutes, je
20 demanderais peut-être une courte pause pour les
21 témoins avant la... qu'on termine le contre-
22 interrogatoire de ma consoeur.

23 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

24 Aucun problème.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 On prend un petit cinq-six minutes jusqu'à quinze
3 heures (15 h).

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Parfait.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Très bien.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Merci, Monsieur le Président.

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11 REPRISE DE L'AUDIENCE

12

13 LE PRÉSIDENT :

14 Maître Thibault-Bédard, est-ce que vous croyez
15 pouvoir terminer dans trente (30) minutes environ?

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 Ça risque d'être un petit peu serré. Quand je vous
18 disais que je maintenais le cap, là, je pense que
19 j'en ai encore pour un bon quarante (40), quarante-
20 cinq (45).

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui.

23 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

24 J'ai pas d'objection à m'interrompre et finir
25 demain matin, là, je comprends.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, possiblement que c'est ce qu'on fera.

3 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

4 Excellent, donc on va... on se rend jusqu'à trois
5 heures trente (3 h 30), jusqu'à quinze heures
6 trente (15 h 30)?

7 LE PRÉSIDENT :

8 Oui, jusqu'à trois heures trente (3 h 30), oui,
9 d'accord.

10 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

11 Q. **[248]** Super, merci. Juste pour terminer, en lien
12 avec la question que je posais juste avant la
13 pause, je comprends donc, Madame Robitaille, de
14 votre question, que ni vous personnellement ni les
15 autres personnes qui ont contribué à répondre à
16 cette DDR posée par le RNCREQ, vous n'étiez au
17 courant de la rencontre qui a été tenue le vingt-
18 quatre (24) novembre deux mille dix-sept (2017), à
19 laquelle les présidents de HQ Distribution, de
20 l'IREQ et de CaSA ont participé?

21 R. Exact, je ne suis pas au courant.

22 Q. **[249]** Merci. Dernière question concernant les
23 chauffe-eau. Madame la Greffière, pouvez-vous s'il
24 vous plaît... ah, je pense que non, je reste dans
25 le même document. Oui, on est toujours dans 123,

1 c'est bon, ça va être... ça va être efficace. On va
2 aller à la page 15 s'il vous plaît. On y est
3 presque déjà. 18, oui. Voilà. La réponse 8.11.
4 Avant de regarder cette réponse-là je veux juste
5 faire un mini-historique. Dans une DDR antérieure
6 datée de mai deux mille vingt (2020), le
7 Distributeur avait indiqué que :

8 [...] Hilo travaille actuellement à
9 l'élaboration de l'offre pour le
10 contrôle de chauffe-eau répondant au
11 critère antilégionelle et n'a pas
12 encore défini [son] modèle d'affaires
13 qu'il entend mettre de l'avant [...]

14 Ensuite dans une autre série de... en fait dans les
15 DDR que vous avez sous les yeux, qui arrivent
16 presque un an plus tard, le trente et un (31) mars
17 deux mille vingt et un (2021), le RNCREQ a fait un
18 suivi, à 8.9 il demandait : est-ce que vous avez
19 maintenant... :

20 8.9 Est-ce qu'Hilo a maintenant défini
21 le modèle d'affaires [...]?

22 On répondait :

23 Non, Hilo travaille toujours à
24 l'élaboration de [l']offre commerciale
25 [...]

1 Et finalement à 8.11 le Distributeur ajoutait :

2 8.11 Le potentiel de GDP en lien avec
3 le contrôle des chauffe-eau nécessite
4 au préalable le déploiement d'une
5 technologie qui répond de manière
6 satisfaisante aux enjeux soulevés
7 antérieurement par la santé publique.
8 Ces démarches sont présentement en
9 cours par Hilo et le Distributeur est
10 donc satisfait sur l'horizon de
11 déploiement de cette offre.

12 Donc... ah, attendez, je vais juste... laissez-moi
13 refaire de l'ordre dans mes esprits. Peut-être que
14 je n'ai plus besoin de lui poser cette question-là.
15 Désolée, on enlève tout ça. On peut donc changer de
16 sujet, on va aller aux stratégies
17 d'approvisionnement. Et, Madame la Greffière, on
18 peut fermer cette pièce-là et je n'ai pas besoin de
19 pièce pour les prochaines secondes. Donc,
20 stratégies d'approvisionnement. Dans sa gestion
21 opérationnelle le Distributeur a plusieurs outils à
22 sa disposition pour éviter des dépassements dans
23 les périodes où il est d'avis que l'électricité
24 patrimoniale et les autres approvisionnements de
25 long terme ne suffiront pas à ses besoins. Parmi

1 ces outils, on peut penser à la tarification
2 dynamique, Hilo, GDP Affaires, option électricité
3 interruptible, achats bilatéraux, achats sur les
4 bourses.

5 J'aimerais savoir, un peu, du point de vue
6 opérationnel, là, comment... comment ça se passe
7 quand on doit faire... quand on doit prendre une
8 décision à ce sujet. Donc, il doit sans doute y
9 avoir des moments où vos équipes doivent choisir
10 entre ces différents moyens.

11 Disons, par exemple, qu'on est un treize
12 (13) janvier et qu'on doit obtenir, là, trois cents
13 mégawatts (300 MW) additionnels pour les heures de
14 pointe du quinze (15) au seize (16) janvier.
15 Pouvez-vous m'éclairer un peu sur comment votre
16 processus de décision a lieu, comment allez-vous
17 choisir entre les différents outils à votre
18 disposition? Allez-vous prioriser Hilo, la
19 tarification dynamique, GDP...?

20 Je comprends que ma réponse... ma question
21 appelle une réponse qui peut être très très vaste,
22 là, mais si vous êtes capable de nous donner
23 certaines balises quant aux critères que vous
24 regardez pour prendre vos décisions?

25 R. On pige dans une boîte, en fait. Non, c'est une

1 blague. Je vais vous laisser mon collègue Charles-
2 David s'expliquer en détail, c'est le chef
3 responsable de la stratégie d'après court terme.
4 Excusez.

5 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

6 R. Bonjour. Non, effectivement, c'est un petit peu
7 plus compliqué que ça. Dans le fond, il y a
8 plusieurs critères qu'on doit considérer à
9 plusieurs... différents moments dans l'année.

10 C'est sûr qu'il y a des stratégies qui vont
11 être un peu plus annuelles, dans le sens où il y a
12 certaines options qu'on doit utiliser pour
13 conserver un certain attrait de ces options-là pour
14 bonifier le client puis être sûr que ces options-là
15 sont pérennes d'une année à l'autre. Donc,
16 s'assurer qu'elles restent dans notre portefeuille
17 de moyens.

18 Ensuite, bien, il y a des contraintes
19 économiques, c'est sûr, donc il va y avoir la
20 structure, aussi... la structure tarifaire ou la
21 structure de rémunération de ces différents moyens
22 de gestion là qui va pouvoir nous aider à... à
23 apprécier ou à déployer certains moyens à certains
24 moments.

25 Puis, après ça, bien, c'est sûr qu'on va

1 comparer avec les différents... les différents
2 coûts variables ou les différents coûts qu'on a
3 pour chacun de ces moyens de gestion là quand on va
4 faire l'appel au jour le jour. Donc, ça va
5 dépendre, vraiment, des situations de marché, des
6 prix qu'on va observer, des différentes options
7 qu'on a déjà appelées, des heures restantes, aussi.
8 Donc, c'est tout ça qu'on va mettre... qu'on va
9 mettre ensemble pour déterminer la meilleure
10 stratégie, là, à un moment donné.

11 Q. **[250]** Un petit instant, s'il vous plaît. Merci. Je
12 vais maintenant... Pour ma prochaine série de
13 questions, je vais faire référence à trois pièces.
14 On pourrait peut-être les ouvrir toutes les trois
15 dès maintenant. Ça va être la B-0071, la B-0009 et
16 la B-0106. Donc, c'était 0071, 0009 et 0106. Merci
17 beaucoup. Donc, on va... Ah, ça, c'est la première,
18 hein? Je vais vous laisser, peut-être, ouvrir les
19 autres. La 0106... O.K. Elles sont toutes là...

20 LA GREFFIÈRE :

21 Oui.

22 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

23 Q. **[251]** Merci, merci. On va commencer par la 0071, à
24 la page 7, s'il vous plaît. Oui, c'est le tableau
25 que j'aimerais qu'on regarde. On va regarder, entre

1 autres, les lignes « Énergie additionnelle
2 requise », donc c'est la partie du bas du tableau.
3 Merci.

4 Les prévisions d'énergie additionnelle
5 requise étaient présentées au tableau 10.1 du plan
6 qui a été corrigé à quelques reprises. On regarde
7 maintenant, donc, la version finale de cette
8 prévision, qui se retrouve à la pièce 0071.

9 On constate que l'énergie additionnelle
10 requise est divisée entre les achats de court terme
11 et les approvisionnements de long terme qui, eux,
12 ne commencent qu'en deux mille vingt-sept (2027).
13 Des approvisionnements à long terme sont prévus
14 pour les dernières années du plan, soit deux
15 virgule un térawattheures (2,1 TWh) en deux mille
16 vingt-huit (2028) et deux virgule six (2,6) en deux
17 mille vingt-neuf (2029).

18 Selon ma compréhension, les
19 approvisionnements à long terme en énergie, autres
20 que le contrat patrimonial, sont généralement de
21 type « base load » avec des livraisons constantes.
22 Par exemple, l'achat d'énergie éolienne qui va
23 tenir... en tenant compte du contrat d'équilibrage,
24 va fournir une énergie constante à toutes les
25 heures de l'année. Est-ce que c'est bien le cas?

1 R. Ce n'est pas nécessairement le cas, dans le sens où
2 si c'est un appel d'offres qui est déclenché par le
3 Distributeur pour ses besoins, dans le fond, on va
4 pouvoir, on peut définir un besoin qui est autre
5 que celui d'un besoin en base toute l'année. Donc,
6 ça ne veut pas dire que ces offres-là seraient
7 annulées ou pas considérées. Ça veut dire que, dans
8 nos besoins, on va tenir compte de l'effet de ces
9 approvisionnements-là qui seraient annuels sur des
10 besoins qu'on recherche qui pourraient être, eux,
11 concentrés en hiver seulement.

12 Q. **[252]** Un petit instant s'il vous plaît. Excusez-moi
13 de la petite interruption! On va maintenant
14 regarder la deuxième pièce, la B-0009 à la page 67
15 s'il vous plaît, la figure 8.5. Donc, c'est votre
16 présentation de la courbe de puissances classées du
17 profil horaire des approvisionnements additionnels
18 requis pour l'année deux mille vingt-neuf (2029),
19 telle qu'elle figurait au plan initial.

20 Votre bilan en énergie démontre que les
21 quantités d'achats de court terme augmenteront
22 sensiblement entre la période... pendant la période
23 de planification. Selon le bilan qui est présenté à
24 B-0106, ils augmenteront de zéro virgule deux
25 térawattheure (0,2 TWh) en deux mille vingt (2020)

1 à cinq virgule trois térawattheures (5,3 TWh) en
2 deux mille vingt-neuf (2029). Donc, ce graphique
3 montre la distribution temporelle de ces achats en
4 deux mille vingt-neuf (2029) sur le plan initial.
5 Je vais valider avec vous. Donc, ça, ça inclut bien
6 les achats de court terme chiffrés à quatre virgule
7 un térawattheures (4,1 TWh) et les
8 approvisionnements de long terme à deux virgule six
9 (2,6 TWh)?

10 Mme STÉPHANIE GIAUME :

11 R. Tout à fait. C'est bien ça. Pour un total de six
12 point sept térawattheures (6,7 TWh).

13 Q. **[253]** J'adapte un petit peu ma prochaine question
14 pour tenir compte de votre réponse précédente.
15 Donc, considérant ce que vous venez de me dire, on
16 constate que les approvisionnements additionnels
17 requis se limitent à environ la moitié des heures
18 de l'année. Est-ce qu'on doit conclure que si une
19 partie de ces besoins est comblée par un nouvel
20 approvisionnement de long terme, on risque quand
21 même à certains moments d'avoir des surplus sur un
22 plus grand nombre d'heures de l'année?

23 R. Bien, effectivement, là, ce qu'on voit là, c'est
24 nos besoins. O.K. Puis on va prendre nos besoins.
25 Donc, nous allons ajuster notre stratégie. Puis,

1 effectivement, actuellement ce qu'on va rechercher,
2 c'est de la puissance avec de l'énergie d'hiver.
3 Maintenant, ça n'exclut pas qu'on puisse avoir des
4 offres avec de l'énergie toute l'année, comme vous
5 avez mentionné avec de l'éolien. Et donc, on va
6 avoir de l'énergie en dehors des heures d'hiver.
7 Mais ce qu'on montre là, c'est nos besoins et non
8 pas ce qu'on va approvisionner.

9 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

10 R. Peut-être pour compléter ma collègue. Dans le fond,
11 on revient plus à l'évaluation économique des
12 offres lors d'un appel d'offres où ces quantités-là
13 qui seraient annuelles pourraient se qualifier si
14 elles sont plus économiques de les avoir toute
15 l'année, avec une contribution en hiver, qu'il y a
16 certains moyens qui pourraient être plus chers,
17 mais qui sont là juste en hiver, par exemple. Donc,
18 ça revient à vraiment comparer des offres au moment
19 de l'évaluation des appels d'offres.

20 Q. **[254]** Donc, on pourrait accepter la création du
21 surplus dans la mesure où, financièrement parlant,
22 c'est justifié à votre avis, le coût est le plus
23 intéressant?

24 Mme STÉPHANIE GIAUME :

25 R. Tout à fait.

1 Q. **[255]** Nous poursuivons avec les mises à jour. Un
2 instant. J'aimerais qu'on regarde maintenant la
3 pièce 106, je vous l'avais fait ouvrir, je crois,
4 tout à l'heure. C'est la troisième. Si on peut
5 aller à la page 23 s'il vous plaît le tableau 3.1.
6 Et on constate que l'électricité patrimoniale
7 inutilisée tombe à zéro à partir de deux mille
8 vingt-huit (2028). Donc, dans l'éventualité, comme
9 vous l'avez reconnu, il pourrait potentiellement y
10 avoir des surplus qui soient créés s'il est
11 financièrement justifié de retenir un
12 approvisionnement à l'année. On remarque ici, là,
13 votre prévision d'un EPI de zéro. Ça ne me semble
14 pas compatible. S'il y a des surplus qui sont
15 créées en raison d'un approvisionnement à l'année,
16 on n'arriverait pas à un zéro d'électricité
17 patrimoniale inutilisée, est-ce exact?

18 R. C'est exact.

19 Q. **[256]** Merci. Donc, toujours en se référant à ce
20 tableau... Toujours en référence à ce tableau, vous
21 avez indiqué, attendez un petit peu, je mets de
22 l'ordre dans mes idées. Dans votre complément de
23 preuve, donc vous avez intégré le bilan en énergie
24 de l'état d'avancement. Selon ce bilan d'énergie,
25 les approvisionnements de long terme requis seront

1 plus importants que celui du plan initial.

2 Donc, on parle de zéro... Le plan initial
3 qui parlait de zéro virgule quatre térawattheure
4 (0,4 TWh) en deux mille vingt-sept (2027), deux
5 virgule cinq (2,5 TWh) en deux mille vingt-huit
6 (2028), trois virgule trois (3,3 TWh), et les
7 achats de court terme montent à cinq virgule trois
8 térawattheures (5,3 TWh) en deux mille vingt-neuf
9 (2029).

10 Par ailleurs, nous avons discuté plus tôt,
11 de la possibilité qu'il soit pertinent d'ajuster
12 les prévisions considérant la décision de la Régie
13 d'allouer le bloc résiduel de cryptomonnaie.
14 Considérant ces deux éléments, est-ce que vous
15 pourriez déposer un bilan d'énergie mis à jour qui
16 tient compte de ces changements?

17 R. Écoutez, bien techniquement ça peut se faire, mais
18 l'idée, c'est que à partir du moment où... Les
19 effets sont assez simples. C'est-à-dire que si on
20 considère... parce qu'il faudrait refaire
21 finalement des prévisions sur la demande. Mais si
22 on garde, toute chose étant égale par ailleurs et
23 qu'on rajoute juste... on fait l'hypothèse que les
24 deux cent soixante-dix mégawatts (270 MW) de
25 blockchain vont être alloués, bien c'est quand même

1 assez simple de se dire que l'allocation, donc ça
2 fait à peu près deux point six térawattheures
3 (2,6 TWh), si je ne me trompe. Il va y avoir donc
4 une augmentation des achats court terme, une
5 diminution de l'électricité inutilisée et
6 probablement une utilisation un peu plus accrue du
7 cyclable et des rappels.

8 Donc, finalement, c'est juste... ça ne
9 changera rien sur le portrait global et sur la
10 stratégie du Distributeur à partir du moment où les
11 déclencheurs ne sont pas remis en cause. Et ça va
12 juste ajuster nos contrats cyclables, bien
13 « cyclables », nos contrats modulables, je dirais,
14 ainsi que le patrimonial inutilisé.

15 Ce sont uniquement les petits changements
16 qu'on pourrait faire à partir du moment où on fait
17 l'hypothèse que les deux cent soixante-six
18 mégawatts (266 MW) soient comblés à leur maximum.
19 Donc, je ne pense pas qu'un bilan... bien ça
20 nécessiterait un bilan supplémentaire.

21 Je pense qu'à partir du moment où notre
22 stratégie n'est pas modifiée, les déclencheurs ne
23 sont pas modifiés, nous avons dit que nous avons
24 la place d'approvisionner ce bloc-là si nécessaire.
25 Je pense que nos réponses suffisent sans qu'il y

1 ait besoin de déposer un bilan.

2 Q. [257] Un petit instant, s'il vous plaît. J'arrive à
3 ma dernière ligne de questions, donc peut-être,
4 peut-être qu'on pourrait terminer ça aujourd'hui.
5 Questions sur les coûts évités, nous allons avoir
6 besoin des pièces B-0071 et B-0079, s'il vous
7 plaît.

8 Pour la pièce B-0071, on va d'abord
9 regarder à la page 7. Oui. Parfait. La partie au
10 bas du tableau, là, « Énergie additionnelle
11 requise ». Donc, encore une fois, je vais vous
12 demander de prendre en considération les
13 informations présentes dans deux documents.

14 Donc, d'une part, le tableau présent à B-
15 0071 nous informe que, pour les achats de court
16 terme, les prix augmenteront de cinquante-cinq et
17 trente-cinq dollars (55,35 \$) le mégawattheure en
18 deux mille vingt (2020) à quatre-vingt-un et un sou
19 (81,01 \$) le mégawattheure en deux mille vingt-neuf
20 (2029). Donc, d'une part, on a cette information.
21 Et d'autre part, j'aimerais qu'on regarde à la
22 pièce 079 la page 23, le tableau 62.4. Donc, on a
23 ici le détail mensuel des prévisions à l'égard des
24 achats de court terme.

25 R. Oui.

1 Q. **[258]** Et je constate que pour l'année... est-ce
2 qu'il y avait une intervention?

3 R. Non. Je confirmais.

4 Q. **[259]** Et je constate donc que pour l'année deux
5 mille vingt (2020) les prix moyens des achats de
6 court terme varient chaque mois. Toutefois, pour
7 l'ensemble des autres années les prix sont
8 constants pour tous les mois. Qu'est-ce qui
9 explique cette différence?

10 R. Bien en fait il faut se remettre aussi dans le
11 contexte, c'est que jusqu'à il y a deux ans on
12 avait donc notre tarif R et on demandait donc... on
13 donnait davantage de précisions dans l'année
14 prévi... de l'année plus un on va dire par rapport
15 à la planification au-delà de cette année-là. Donc
16 ça, c'est juste pour mettre dans le contexte. Donc,
17 ce qu'on faisait c'est que pour l'année deux mille
18 vingt (2020), donc la première année de
19 planification, on donnait davantage de détails sur
20 nos coûts d'approvisionnement dont le prix est
21 basée sur une moyenne de prix d'hiver, avec une
22 distinction pointe, hors pointe et puis de façon
23 mensuelle. Donc, en fait chaque mois, là, vous
24 aviez le coût moyen des achats considérant les prix
25 pointe, hors pointe. Donc, c'est une moyenne

1 mensuelle. Contrairement aux années subséquentes,
2 donc à partir de l'année vingt et un (2021) nous
3 appliquions uniquement la moyenne de prix en pointe
4 pour l'ensemble des achats de l'année, donc on
5 appliquait le même prix dès lors que les achats se
6 faisaient essentiellement en période de pointe.

7 Q. **[260]** D'accord et si on regarde l'année deux mille
8 vingt (2020), on constate que les prix sont
9 beaucoup plus élevés en janvier et février comparé
10 aux autres mois de l'année. Est-ce qu'on... il est
11 donc raisonnable d'anticiper que cette relation,
12 cette différence de prix va se présenter également
13 sur les autres années?

14 R. Effectivement. Je ne vous cache pas que c'est... à
15 partir de deux mille vingt et un (2021) c'est une
16 planification on va dire plus haut niveau, qui
17 donnait donc une vision un petit peu haut niveau
18 des coûts d'approvisionnement. Je ne vous cache pas
19 non plus que si notre méthodologie concernant un
20 raffinement justement des coûts évités, qui
21 concerne un profit, ce profit-là pourra être
22 appliqué aux coûts d'approvisionnement et nous
23 pourrions ainsi, suite à la décision de la Régie
24 sur cette méthode-là sur le profil horaire, on
25 pourra raffiner notre méthode de planification des

1 coûts.

2 Q. **[261]** Merci, je vais arriver à la... à la méthode
3 dans quelques instants. Vous me voyez venir. Si...
4 si je comprends bien, si on regarde par exemple
5 l'année deux mille vingt et un (2021) où la moyenne
6 est à soixante virgule trente-cinq (60,35), on doit
7 s'attendre à ce que le prix soit plus élevé que
8 cette moyenne pour les mois de janvier et février
9 et potentiellement moins élevés pendant les autres
10 mois.

11 R. Oui, tout à fait, mais annuellement finalement,
12 dans cette optique-là on est peut-être un petit peu
13 au-dessus pendant les... les mois hors hiver et un
14 petit peu en dessous. Annuellement, on ne devrait
15 pas être bien loin, mais effectivement nous allons
16 pouvoir raffiner un petit peu notre méthode. Et je
17 vous rappelle aussi que mis à part l'année deux
18 mille vingt (2020), aucun engagement financier
19 n'est... le Distributeur n'engage pas d'argent, les
20 consommateurs n'ont pas de coût supplémentaire, ça
21 n'a pas d'impact sur la facture.

22 Q. **[262]** D'accord, je vous remercie. Parlons
23 maintenant de la fameuse méthode. Donc, en réponse
24 à une demande de la Régie vous avez proposé une
25 méthode pour fixer les coûts évités pour les heures

1 de plus grande charge.

2 R. Oui.

3 Q. **[263]** Dans son rapport d'expert, monsieur Raphals a
4 résumé votre proposition, je présume que vous avez
5 pris connaissance de son rapport?

6 R. Oui.

7 Q. **[264]** Avez-vous noté des erreurs dans sa
8 compréhension de votre méthode au moment où il vous
9 l'a résumée?

10 R. Dans sa... de notre méthode? Non, j'ai pas
11 l'impression.

12 Q. **[265]** Merci. Et donc, je présume que vous avez
13 également pris connaissance de sa proposition. Est-
14 ce que vous avez des réactions, des commentaires à
15 l'égard de sa proposition?

16 R. Bien vu que vous me posez la question je vais vous
17 répondre. Écoutez, je trouve qu'effectivement la
18 méthode proposée se base déjà sur des prix
19 historiques, sur un niveau de prix historiques. Et
20 donc, du coup, à partir du moment où on regarde des
21 prix historiques, ce n'est pas le bon moyen pour
22 évaluer des coûts futurs.

23 Les prix historiques, on y voit... vont
24 tout le temps être biaisés par les conditions
25 climatiques de l'hiver en question. Puis, notamment

1 dans son rapport, monsieur Raphals identifie un
2 hiver extrêmement froid, depuis ces dernières
3 années. Donc, effectivement, les conclusions
4 auxquelles il arrive, bien, montrent des écarts
5 qui... s'il avait pris un hiver, par exemple, plus
6 chaud ou à climatique plus normal, n'aurait pas pu
7 montrer ces écarts aussi flagrants. Donc, ça, c'est
8 un premier point. Donc...

9 Mais, de toute façon, quel que soit le
10 niveau de... À partir du moment où on prend des
11 prix historiques, on aura toujours un biais
12 systématique de l'impact climatique. Or, en
13 planification, nous planifions en condition
14 climatique normale et le fait de se baser sur des
15 historiques n'est sûrement pas un bon indicateur
16 pour évaluer des prix futurs. Donc, premier point.

17 Deuxième point, en faisant ça, il y a... ça
18 crée une instabilité, aussi, au niveau des prix.
19 Puis, je vous rappelle que la Régie a toujours été
20 très soucieuse quant aux coûts évités, notamment
21 dans des anciens dossiers... je vous réfère même à
22 des dossiers en réseaux autonomes sur les
23 méthodologies de coûts évités. La Régie souhaite
24 avoir un signal simple et stable pour des coûts
25 évités.

1 certaine flexibilité, contrairement à la méthode de
2 monsieur Raphals, où il détermine uniquement deux
3 prix. Là, cette méthode est flexible pour plusieurs
4 raisons, et puis on... on peut l'utiliser dans...
5 davantage. Donc, flexible, pourquoi, c'est : on va
6 retrouver dans notre signal de fine pointe et de
7 pointe en faisant une moyenne des heures qui sont
8 calibrées sur un programme, donc, les heures
9 d'effacement d'un programme. Si ces heures
10 changent, bien, on va pouvoir recalibrer la moyenne
11 de prix au programme en question. Donc, ça donne
12 une certaine flexibilité.

13 Le tarif... Bien, ce qu'on propose aussi,
14 c'est non pas deux prix, mais on peut l'ajuster si
15 c'est un programme qui va s'effacer pendant cent
16 (100) heures, deux cents (200), deux cent cinquante
17 (250), trois cents (300), trois cent cinquante
18 (350). Donc, contrairement à sa méthode, on va
19 pouvoir... la méthode proposée offre un plus grand
20 éventail d'utilisations.

21 Puis, aussi, on vous rappelle... je vous
22 rappelle que l'objectif de la Régie, c'était de
23 pouvoir évaluer des programmes de gestion en
24 puissance, et notamment de pouvoir évaluer les
25 coûts... les économies de coûts en énergie. Donc,

1 notre méthode nous permet non seulement de regarder
2 l'effacement induit par certains programmes, mais
3 aussi la possibilité d'une économie liée au
4 déplacement de...

5 Donc, je pense avoir fait une vision
6 assez... Puis, ça a d'autres usages, aussi. Comme
7 je vous disais tantôt, c'est une méthode qu'on va
8 pouvoir utiliser aussi pour planifier nos coûts
9 d'approvisionnement, que ça soit sur du long terme
10 en planif, mais ça peut aussi sur du court terme
11 pour mon collègue Charles-David, dans le côté
12 opérationnel, sur une prévision de prix beaucoup
13 plus courte.

14 Donc, je pense que notre méthode, par
15 rapport à la méthode de monsieur Raphals, bien,
16 répond à la Régie, répond à la... à la demande de
17 la Régie, comme celle de monsieur Raphals, par
18 contre. Par contre, elle est beaucoup plus simple,
19 elle offre un signal de prix stable qui aide la
20 prise de décisions, chose que monsieur... la
21 méthode de monsieur Raphals ne fait pas.

22 Elle est simple, utile et elle permet une
23 utilisation plus appropriée dans le contexte... en
24 s'adaptant aux différents contextes et aux
25 différents programmes. Je pense avoir répondu à

1 votre question?

2 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

3 R. Je voudrais, peut-être, juste compléter la réponse
4 très complète de ma collègue. Il y a juste une
5 partie, peut-être, que j'aimerais soulever, là,
6 dans le rapport de monsieur Raphals, à la page 12,
7 où il traite du profil des prix horaires, par
8 rapport au profil des prix que le Distributeur a
9 historiquement payés. Donc, ma collègue, tantôt, a
10 parlé d'influence des conditions climatiques, là,
11 dans ces prix-là. Les stratégies du Distributeur
12 ont aussi une influence sur ce profil horaire là.

13 Dans le fond, on peut avoir plusieurs...
14 plusieurs stratégies pour acquérir des achats de
15 court terme, qui pourraient être, par exemple,
16 d'acheter chacune des heures séparées, puis
17 refléter ce prix-là séparé, ou parfois acheter une
18 gamme d'heures qui vont avoir entre elles un prix
19 qui est plus... qui est plus moyen, mais qui
20 reflète quand même la valeur globale de l'ensemble
21 de ces heures-là.

22 Donc, c'est pour ça qu'on voit que cette
23 courbe-là, le profil, dans le fond, des achats
24 réels du Distributeur est beaucoup plus... beaucoup
25 plus plat qu'un profil historique, là, des prix de

1 marché qui, lui, est vraiment en fonction de la
2 valeur horaire de l'énergie.

3 Donc, il faut faire attention pour ne pas
4 non plus utiliser un signal qui viendrait perdre un
5 petit peu de son essence, puis perdre de sa
6 sensibilité.

7 Q. [266] Merci beaucoup pour vos commentaires
8 généreux. J'aurai peut-être quelques questions de
9 suivi, mais puisque notre temps est écoulé, je vais
10 les réserver pour demain. Et il me restait trois
11 questions, à peine, de mon côté, là, sur ma liste.
12 Donc, je pense qu'en une dizaine de minutes, on
13 aura terminé, demain.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Très bien. Alors, merci beaucoup à tous pour votre
16 disponibilité et votre attention. On se revoit
17 demain matin à huit heures trente (8 h 30).

18 AJOURNEMENT

19

1

2

3

SERMENT D'OFFICE :

4

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

5

certifie sous mon serment d'office, que les pages

6

qui précèdent sont et contiennent la transcription

7

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

8

moyen du sténomasque d'une retransmission en

9

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

10

11

ET J'AI SIGNE:

12

13

14

Sténographe officiel. 200569-7