

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 8 JUILLET 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 4

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

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

REQUÉRANTE :

Me SIMON TURMEL et
Me ÉRIC FRASER
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-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 THIBAUT-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)	
KIM ROBITAILLE	
STÉPHANIE CARON	
STÉPHANIE GIAUME	
MYRIAM HUDON	
CHARLES-DAVID FRANCHE	
FRÉDÉRIK AUCOIN	
PATRICK LABBÉ	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	8
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE	40
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	52
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	55
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	118
RÉINTERROGATOIRE PAR Me ÉRIC FRASER	151

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-9 (HQD) :	Fournir le numérateur et le dénominateur du 92 % qui est le pourcentage d'effacement lié à l'option d'électricité additionnelle (demandé par la FCEI)	52
-------------	---	----

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce huitième
2 (8e) jour du mois de juillet :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du huit (8) 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 et toutes. En début, pour commencer,
17 un message de la formation, Maître Fraser. Faisant
18 suite aux échanges d'hier portant sur le traitement
19 de plaintes éventuelles de clients de Hilo, je
20 demande au Distributeur, à l'étape de présentation
21 de son argumentation, de nous indiquer les recours
22 possibles de la part d'un plaignant qui serait
23 insatisfait des services offerts par Hilo.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Bien entendu, Monsieur le Président.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Très bien. Alors, on poursuit ce matin avec Union
3 des consommateurs, avec maître Sicard.

4

5

6

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce huitième
2 (8e) jour du mois de juillet, ONT COMPARU :

3

4 KIM ROBITAILLE

5 STÉPHANIE CARON

6 STÉPHANIE GIAUME

7 MYRIAM HUDON

8 CHARLES-DAVID FRANCHE

9 FRÉDÉRIK AUCOIN

10 PATRICK LABBÉ

11

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

14

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

16 Merci. Alors, bonjour à tous. Je continue. Madame
17 la Greffière, je vais... Est-ce que vous m'entendez
18 bien d'abord tout le monde? Est-ce que le son est
19 bon parce qu'il est arrivé des problèmes.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien. Excellent.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Merci. Madame la Greffière, s'il vous plaît, on
24 continue avec la pièce B-0042 et, cette fois-ci, je
25 serai à la page 48.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Maître Sicard, s'il vous plaît. Peut-être attendre
3 quelques secondes parce que madame Robitaille a des
4 difficultés avec son ordinateur. Ça ne devrait
5 pas...

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 O.K.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Ça ne devrait pas être trop long. C'est un membre
10 important du panel qui ne vous entendra pas. Ah! La
11 voici. Donc, elle devrait être réapparue sur vos
12 écrans. Alors, voilà! La pause est terminée. Je
13 m'excuse.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Ça va. Ça va. De toute façon, on attendait la
16 pièce. Voilà! Alors, à la page 48, Madame Lebus,
17 s'il vous plaît, l'article 5. Alors, voilà!

18 Q. **[1]** Dans cet article, vous indiquez que la
19 convention cadre sera en vigueur pour une période
20 de dix (10) ans. Au moment où vous avez conclu
21 cette entente-là, est-ce qu'il y avait une urgence
22 des besoins à satisfaire de la part du Distributeur
23 qui ne pouvaient l'être autrement que par cette
24 entente?

25

1 Mme KIM ROBITAILLE :

2 R. Je ne pense pas qu'on puisse dire qu'on pourrait...

3 En fait, on peut... les besoins du Distributeur
4 auraient pu être satisfaits autrement, première des
5 choses. C'est le choix, c'est vraiment un choix
6 délibéré qui a été fait par le Distributeur de
7 conclure une entente avec Hilo.

8 Maintenant, les besoins du Distributeur, au
9 moment où on l'a conclue, effectivement, on voyait
10 graduellement, là, un début de croissance,
11 effectivement.

12 Q. **[2]** O.K. Maintenant, c'est pas... c'est pas... Pour
13 vous, là, c'est pas une entente de courte durée,
14 là? C'est pas du court terme, c'est du long terme
15 votre convention avec Hilo?

16 R. Tout à fait.

17 Q. **[3]** O.K. Est-ce que le Distributeur a un moyen de
18 s'assurer ou est-ce qu'il s'assure qu'aucun des
19 clients de Hilo ne va perdre de l'argent? Et je ne
20 parle pas sur la moyenne des clients, là. Je parle
21 pour chaque client. Est-ce que vous vous assurez
22 que, pour chaque client, la proposition d'Hilo sera
23 rentable ou, en tout cas, qu'elle sera neutre?

24 R. Puisqu'on ne peut pas présumer des efforts des
25 clients, les économies sont en fonction des efforts

1 des clients et puis de leur participation, dans le
2 fond. Ça fait que je ne pense pas qu'on ait à
3 s'assurer que, pour chacun des clients, les...
4 c'est rentable. Maintenant, les... les avantages,
5 là, dans le fond, sont... les récompenses sont
6 fonction de la participation du client. Donc, c'est
7 sûr que si un client décidait de sortir après, je
8 ne sais pas moi, un mois...

9 Évidemment il faut s'entendre sur ce qu'on
10 entend par « rentable ». Comme je le mentionnais
11 hier, le client était pour des équipements. Et donc
12 ces équipements-là, à mon avis, sont à juste prix,
13 à mon avis dès qu'il a déjà acquis ses équipements
14 c'est déjà rentable pour lui. Mais, ça, je vous
15 laisse... Je pense qu'on peut avoir chacun notre
16 opinion sur cet aspect-là.

17 Q. **[4]** Quand vous me dites « ces équipements sont
18 rentables pour lui », avez-vous à ce moment-là
19 évalué si les équipements permettent par eux-mêmes
20 de réduire la facture d'électricité ou de réduire
21 sa charge d'électricité? Parce que vous parlez de
22 récompense. Mais la récompense, c'est par rapport
23 à... La récompense finalement, c'est une réduction
24 des coûts d'électricité? Donc, les équipements
25 doivent servir à réduire les coûts d'électricité?

1 R. Les récompenses ne sont pas... ce ne sont pas que
2 des réductions de la facture d'électricité. Il y a
3 des récompenses qui sont versées directement par
4 nous aux clients, à ces clients. Maintenant, ce
5 sont des équipements qui sont quand même les coûts
6 énergétiques à la base. Et puis si, par exemple, un
7 client décidait de quitter Hilo, il conserve ses
8 équipements bien sûr et puis il n'y a rien qui
9 l'empêcherait, par exemple, d'utiliser les mêmes
10 équipements pour aller à d'autres services
11 d'effacement de la pointe, comme par exemple la
12 tarification dynamique et puis les équipements qui
13 sont en place permettraient effectivement de
14 participer à la tarification dynamique, par
15 exemple, pour continuer de bénéficier des avantages
16 de pouvoir effacer sa charge dans certaines
17 périodes de la journée.

18 Q. **[5]** Mais cet effacement de la charge qu'il pourrait
19 obtenir s'il n'était plus client d'Hilo, parce
20 qu'il s'est retiré, vous me dites que les
21 équipements vont continuer d'être rentables. Moi,
22 ce que je vous ai demandé : Avez-vous évalué hors
23 Hilo l'électricité qui peut être économisée à
24 partir de ces équipements-là? Avez-vous évalué la
25 rentabilité pour le client d'avoir cet équipement-

1 là au niveau de sa facture d'électricité? Je
2 m'exprime peut-être mal, là. Mais avez-vous
3 compris? Vous me dites que les équipements en eux-
4 mêmes seraient rentables?

5 R. Bien, ça dépend de ce que vous entendez par
6 rentabilité. Le client...

7 Q. **[6]** Bien, c'est vous qui avez... Parce que je fais
8 référence à ce que vous m'avez dit. Vous m'avez dit
9 que les équipements demeureraient rentables même si
10 je n'étais pas client d'Hilo. Alors, ce que je vous
11 demande c'est : L'avez-vous évalué? C'est votre...
12 Vous parlez de rentabilité. Je me fie à vos mots.

13 R. Premièrement, le mot « rentabilité » a clairement
14 été amené par votre question. Deuxièmement, en ce
15 moment ce que je vais dire, c'est, les équipements
16 demeurent utiles, pertinents et permettent
17 effectivement de pouvoir effacer sa consommation.
18 Maintenant, le client, il est libre d'utiliser les
19 équipements s'il le souhaite, par exemple, pour
20 participer à la tarification dynamique. Et il y a
21 dans le marché des équipements qui permettent à
22 différents niveaux de faciliter pour y arriver.
23 Hein! Il y a des thermostats qui sont
24 programmables.

25 Mais on peut participer à la tarification

1 dynamique avec un simple thermostat s'il le
2 souhaite. C'est une question de choix du client
3 jusqu'où il veut aller dans son quotidien pour se
4 faciliter la vie par rapport à ce qu'il souhaite
5 avoir. Maintenant, comme outil pour être capable de
6 participer à différents programmes. Moi, ce que je
7 vous dis, c'est que ces équipements-là, ils sont à
8 un prix du marché, moins cher qu'en Alberta, si on
9 adhère à Hilo, et ils permettent, même si la
10 personne n'est plus là, de continuer de participer
11 à des exercices d'effacement.

12 Q. [7] O.K. Et savez-vous quel effacement peut être
13 permis pour... Quel effacement permet chacun de ces
14 équipements-là? L'avez-vous mesuré?

15 R. Pour répondre à votre question si on l'a mesuré, la
16 réponse est non. Vous savez que la participation du
17 client puis l'ampleur des économies qu'il peut
18 rechercher, ça lui appartient quand même. On
19 connaît l'effacement moyen des clients, par
20 exemple, avec Hilo ou avec la tarification
21 dynamique. Maintenant, les clients peuvent en faire
22 plus s'ils le souhaitent pour profiter davantage
23 des équipements qu'ils ont. Ça leur appartient les
24 efforts de participation qu'ils veulent mettre.

25 Q. [8] O.K. Maintenant, on va continuer un petit peu

1 sur le même sujet. Le Distributeur, vous nous avez
2 dit, puis ça a été confirmé en contre-
3 interrogatoire que l'effacement moyen des
4 participants à Hilo a été de un point huit kilowatt
5 (1,8 kW) en deux mille dix-neuf, deux mille vingt
6 (2019-2020) et de deux kilowatts (2 kW) en vingt
7 vingt-vingt vingt et un (2020-2021). Est-ce que
8 vous avez... est-ce que vous recevez d'Hilo ou est-
9 ce que vous avez, de vous-même, des informations
10 sur la distribution de cet effacement moyen par
11 participant pour chacun des hivers. Non pas le
12 total, là, mais pour chacun des participants
13 qu'est-ce que l'effacement a été? Avez-vous cette
14 information?

15 R. Je ne l'ai pas présentement, on pourrait
16 certainement l'obtenir, mais je ne l'ai pas.

17 Q. **[9]** Vous pouvez l'obtenir facilement?

18 R. Non, pas facilement.

19 Q. **[10]** O.K. C'est Hilo qui détient cette information
20 ou c'est vous ou vous la recevez d'Hilo normalement
21 dans le cours de... de votre entente contractuelle?

22 R. C'est-à-dire que j'ai pas besoin de cette
23 information-là pour les engagements... pour que
24 Hilo réponde à ses engagements. Ses engagements
25 c'est vraiment de répondre à la courbe globale.

1 Donc, c'est pas pertinent, là, pour les fins du
2 contrat, là.

3 Q. **[11]** Mais je ne vous demande pas si vous en avez
4 besoin, je vous demande si vous la recevez parce
5 que...

6 R. On n'exige pas des... vous savez, on n'exige pas
7 des renseignements qui ne sont pas vraiment
8 pertinents. L'idée n'est pas de générer du travail
9 qui finalement ne servira pas accomplir quelque
10 chose qui est pertinent pour nous. On évite de
11 faire... vous savez, le temps de tous est précieux,
12 on évite de faire des activités qui n'ont pas
13 vraiment de valeur ajoutée pour nous.

14 Q. **[12]** Je... je comprends ce que vous me dites, sauf
15 que je ne cherchais pas, là, si vous en avez besoin
16 ou pas, je cherchais juste à savoir si vous la
17 recevez ou pas, cette information-là. Quand vous
18 recevez, là, la liste si je regarde... vous recevez
19 le registre en ligne, article 8.1, là, qui fournit
20 toute information requise par le Distributeur pour
21 attester de ce qui arrive avec les participants. Ça
22 ne fait pas partie des informations que vous
23 recevez, qu'elles vous soient... que vous en ayez
24 besoin ou pas, là, c'est pas ça que je vous ai
25 demandé, c'est si vous le recevez.

1 R. Bien que j'en aie besoin ou pas est quand même
2 important. L'article que vous venez de citer parle
3 des informations requises par le Distributeur.
4 Donc, comme je vous le disais, ce n'est pas une
5 information qui est requise par le Distributeur.

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

7 R. Alors évidemment, on ne le reçoit pas.

8 Q. **[14]** Vous ne... bon, c'est ce que je cherchais à
9 savoir. Vous ne le recevez pas. Alors à ce moment-
10 là est-ce que vous avez des informations sur la
11 distribution de l'effacement moyen par participant,
12 donc vous ne l'avez pas. Et est-ce que vous avez
13 des informations sur la distribution par
14 participant de la récompense que chacun reçoit?

15 R. En fait, non. Pour le moment on ne reçoit pas cette
16 information-là, à savoir comment sont réparties...
17 c'est vraiment, ça appartient vraiment à Hilo et
18 ses clients, dans le cadre de leurs relations à
19 eux. Si un jour ça devait être pertinent pour nous
20 on pourrait très bien le recevoir, mais pour le
21 moment on ne le reçoit pas.

22 Q. **[15]** O.K. Alors qui de Hilo ou du Distributeur
23 calcule l'effacement réalisé par client par appel?

24 R. C'est... c'est Hilo qui le fait, en collaboration
25 avec un de nos instituts de recherche. Puis validé

1 par le Distributeur.

2 Q. [16] Donc, le Distributeur valide l'effacement
3 réalisé par client par appel.

4 R. En fait, nous, ce qu'on valide c'est la méthode de
5 calcul pour la courbe, pas par client.

6 Q. [17] O.K. Qui a choisi la méthode de calcul pour
7 savoir quel est l'effacement?

8 R. Bien en fait ça se fait conjointement, c'est une...
9 c'est une négociation qui a eu lieu entre nous et
10 Hilo, dans le fond, pour... pour établir la méthode
11 de calcul puis que de part et d'autre on soit
12 confortables avec la méthode.

13 Q. [18] Dans le dossier GDP, vous nous avez exposé,
14 là, une méthode de calcul pour calculer
15 l'effacement des clients GDP Affaires. Je retourne
16 en arrière de quelques années, au moment où vous
17 nous avez présenté ça. Est-ce que c'est la même
18 méthode sensiblement qui est utilisée?

19 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

20 R. Premièrement, là, la méthode d'effacement, c'est
21 ça, ça a été quand même un processus, là, long avec
22 l'Institut de recherche, Hilo et nous. D'ailleurs,
23 on avait, là, jusque dans la période de rodage, là,
24 pour établir cette méthode-là d'effacement. Ce
25 n'est pas une méthode, là, qui est calquée, là -

1 pour répondre à votre question plus spécifique,
2 là - sur la méthode GDP Affaires. Elle présente,
3 là, des variantes, là.

4 Q. [19] Est-ce que c'est possible d'avoir une copie de
5 la méthode qui est utilisée pour calculer
6 l'effacement par client... pour chacun des clients?

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Si vous me permettez, Monsieur le Président, je
9 vais m'adresser aux témoins. Je veux vérifier si on
10 n'est pas dans la sphère des informations qui
11 sont...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Très bien.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 ... qui feraient l'objet de l'ordonnance.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Bien, si c'est confidentiel, je n'ai pas
18 d'objection à ce que ce soit déposé
19 confidentiellement, là, Maître Fraser. Juste...

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Oui, mais je veux vérifier préalablement.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 O.K., merci. Monsieur le Président, pendant que les
24 clients se... que les gens d'Hydro-Québec - pardon,
25 pas les clients - se consultent, je veux juste vous

1 aviser que je vais prendre un petit plus long que
2 la demi-heure qui était prévue pour ce matin,
3 considérant le temps pour obtenir les réponses. Et
4 je m'en excuse, s'il vous plaît me donner cette
5 liberté.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Q. **[20]** Alors, pardonnez-moi, Monsieur le Président,
8 nous sommes de retour; il semble que ça ne fasse
9 pas l'objet d'une ordonnance de... bien, dans notre
10 demande d'ordonnance de confidentialité et que les
11 témoins ont des éléments à ajouter en preuve.

12 R. En effet, la méthodologie reste encore à peaufiner
13 de façon officielle, là. Fait que là, présentement,
14 on n'a rien à soumettre. Par contre, je
15 reviendrais, là, sur un élément, là. Ce n'est pas
16 de l'effacement par client, là, qui... qui est à
17 fournir, là, c'est vraiment l'effacement global du
18 respect du contrat, qui est un profil horaire
19 global. Fait que c'est seulement cet effacement-là
20 qui est, finalement, là, au contrat, et possible
21 d'éventuellement vous fournir une méthodologie, là.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Q. **[21]** Si j'ai bien compris ce que vous venez de me
24 dire, là, parce que ce n'est pas clair... Moi, je
25 vous parlais de la méthode d'effacement par client

1 pour calculer la récompense. Si je comprends bien
2 votre réponse, cette méthode reste à peaufiner,
3 elle n'est pas finalisée encore. Est-ce que
4 c'est... est-ce que j'ai bien compris? Je note que
5 maître Fraser prend part aux discussions.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Q. **[22]** Non. Non, non. Je discute avec maître...

8 Mme KIM ROBITAILLE :

9 R. Excusez, Maître Sicard...

10 Q. **[23]** ... Turmel.

11 R. J'ai peut-être comme... La discussion était un peu
12 compliquée, parce que... Hilo n'est pas présent, en
13 ce moment, le représentant de Hilo, et puis je suis
14 loin d'être certaine que Hilo voudrait qu'on rende
15 publique, là, peu importe l'état d'avancement, là,
16 la formule qui permet d'évaluer les récompenses que
17 chacun de ses clients obtient.

18 À priori, là, ça m'apparaît être un élément
19 de... de secret commercial... pas de secret... en
20 tout cas, bref, qui... t'sais, qui pourrait donner
21 un avantage à des concurrents. Donc, sincèrement,
22 j'aimerais mieux qu'on attende au huis clos pour
23 voir si on peut donner ou pas ces informations-là.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Q. **[24]** O.K. Alors, notez que je reviendrai au huis

1 clos. Est-ce qu'au moment du huis clos, il y aura
2 quelqu'un qui représente... qui a les informations
3 pour Hilo?

4 R. Il y aura le représentant de Hilo.

5 Q. **[25]** O.K. Alors, vous pouvez noter que, peut-être,
6 il pourra nous faire une courte présentation pour
7 éviter de perdre du temps sur ces informations et
8 comment ça fonctionne et peut-être nous fournir la
9 formule.

10 Je passe à autre chose.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Maître Sicard, vous avez dit tantôt que vous aurez
13 besoin d'un petit peu plus de temps. Vers quelle
14 heure croyez-vous terminer?

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Bien,  coutez, il me reste, il y a des questions
17 qui sont pass es, j'en ai peut-être pour encore une
18 vingtaine de minutes.

19 LE PRÉSIDENT :

20 D'accord, allez-y.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Selon les temps de réponse, Monsieur le président,
23 par exemple.

24 Q. **[26]** Alors, le client est informé de son
25 effacement, je présume? Est-ce qu'il est informé de

1 son effacement total ou de son effacement par
2 appel, au moment où on lui verse sa récompense?

3 Mme KIM ROBITAILLE :

4 R. Encore une fois, on ne s'occupe pas de la relation
5 des récompenses avec le client Hilo, avec son
6 client... donc...

7 Q. **[27]** Vous ne savez pas?

8 R. Non.

9 Q. **[28]** O.K. Alors, Madame la greffière, Madame Le
10 Buis, alors toujours B-0042, je vais maintenant à
11 la page 49 l'article 8.3 qui s'intitule « Service à
12 la clientèle », il est écrit :

13 Dans la mesure où les activités de
14 l'Agrégateur peuvent impacter les
15 activités de service à la clientèle du
16 Distributeur, l'Agrégateur a
17 l'obligation d'en notifier les
18 possibles impacts dans le cadre de son
19 plan annuel et d'implanter les mesures
20 requises, le cas échéant.

21 Pouvez-vous nous décrire comment, selon
22 vous, les activités de service à la clientèle du
23 Distributeur pourraient être impactées par Hilo.
24 Qu'est-ce que vous envisagiez en écrivant ça?

25 R. En fait, je pense que c'est parce que on distingue

1 les deux services à la clientèle, donc celui de
2 Hilo et celui du Distributeur et dans l'esprit où
3 la clientèle de Hilo aurait tendance, par exemple,
4 si ce n'était pas clair à qui il doit s'adresser,
5 s'il communiquait avec notre service à la clientèle
6 du Distributeur, que ça avait créé un surcroît de
7 travail, on demanderait à ce moment-là à Hilo de
8 s'ajuster pour éviter cette situation.

9 Q. **[29]** O.K. Donc, c'est dans un cas de surcroît de
10 travail parce que les consommateurs confondraient
11 Hilo et le Distributeur?

12 R. C'est dans un cas effectivement où les clients de
13 Hilo auraient à... appelleraient directement au
14 service à la clientèle d'Hydro-Québec.

15 Q. **[30]** O.K. Alors, je passe maintenant à l'article
16 8.4, « Enjeux techniques installations », vous avez
17 écrit :

18 L'Agrégateur est responsable de
19 définir les requis et normes
20 d'installation concernant ses produits
21 et services, s'ils ont les normes et
22 règlements applicables et l'Agrégateur
23 doit mettre en place...

24 Et c'est ce paragraphe qui me préoccupe :

25 ... toutes les mesures requises afin

1 de ne pas porter préjudice aux
2 équipements du Distributeur et à la
3 clientèle du Distributeur?

4 Pouvez-vous nous donner une idée de ce que
5 pourrait être le type de préjudice aux équipements
6 du Distributeur? À quels équipements, quels
7 équipements vous aviez en tête, là, puis quel genre
8 de préjudice en écrivant ça?

9 R. Les contrats de service prévoient que tout client,
10 donc, ne peut pas perturber le réseau puis plus
11 spécifiquement, vous avez toute une section sur les
12 appareils de production en parallèle du réseau.
13 Donc, par exemple, l'installation de panneaux
14 solaires et il y a toute une série de mesures et de
15 normes que le client doit respecter? Qu'on n'a pas
16 perturbé le réseau et ne pas injecter d'énergie sur
17 le réseau, par exemple, qui mettrait en danger soit
18 les travailleurs, soit les appareils qui sont
19 présents sur le réseau.

20 Donc, c'est... ce qui est écrit là, dans le
21 fond, c'est le lien qu'on fait avec les mesures qui
22 sont prévues dans les conditions de service et
23 l'obligation qui appartient au client de ne pas
24 perturber le réseau de Distribution.

25 Q. [31] Oui, mais le client, dans le cas présent,

1 n'êtes-vous pas d'accord avec moi que le client, en
2 vertu des conditions de service, c'est le
3 consommateur, c'est pas Hilo?

4 R. Effectivement. C'est justement pour s'assurer qu'il
5 a bien le droit... Se poursuit également avec
6 l'agrégateur.

7 Donc, on reflète ce qui est prévu dans
8 notre relation entre le Distributeur et son client,
9 puis on demande à l'agrégateur de faire un effet
10 miroir, puis d'appliquer la même chose.

11 Q. **[32]** Mais ici, je ne vous suis pas là. Mais ce que
12 je comprends de votre réponse c'est que les
13 équipements de l'agrégateur d'Hilo pourraient
14 impacter les équipements du Distributeur et c'est
15 les lignes, c'est la tension, c'est le compteur.
16 C'est ce genre d'équipement auquel vous faites
17 référence?

18 R. Je pense avoir été claire sur ce que prévoit les
19 conditions de services pour le client.

20 Q. **[33]** Oui. Je comprends.

21 R. Maintenant, le client qui installe les équipements,
22 que ce soit via Hilo ou via n'importe quel
23 fournisseur, peu importe, il garde les mêmes
24 obligations vis-à-vis le Distributeur qui sont
25 prévues dans les conditions de services.

1 Je vais donner un exemple très clair. Ce
2 qui peut arriver avec un appareil de production en
3 parallèle du réseau. Ce qu'on vient dire c'est
4 qu'on demande à l'agrégateur de faire la même chose
5 pour ne pas que le client ultimement se retrouve
6 dans la situation où il ne pourrait pas respecter
7 les conditions de services du Distributeur.

8 Donc, c'est que ça qui est ici, puis les
9 exemples de perturbation du réseau sont très
10 clairement définis dans les conditions de services.
11 Ce sont les mêmes... Si vous me demandez à quoi on
12 fait référence? Ce que je vous dis c'est que ce
13 sont les mêmes éléments perturbateurs.

14 Q. **[34]** O.K. Maintenant, êtes-vous d'accord avec moi
15 qu'Hilo n'est pas assujettie aux conditions de
16 services?

17 R. Tout à fait.

18 Q. **[35]** O.K. Selon vous? Hilo, c'est juste son
19 consommateur, le participant, votre client qui lui
20 est assujetti à ces conditions de services là?

21 R. Bien sûr.

22 Q. **[36]** O.K. Maintenant, dans le même paragraphe, vous
23 dites :

24 Et à la clientèle du Distributeur.

25 Alors, la clientèle, est-ce que je dois comprendre

1 que vous demandez à l'agrégateur que les
2 équipements appartenant à la clientèle ne subissent
3 pas de préjudices, par exemple, dus à une surcharge
4 ou à un bris d'appareils?

5 R. Exact.

6 Q. **[37]** Donc, vous visez par cet article-là à
7 protéger, à vous assurer que l'agrégateur s'assure
8 que ce qu'il met en place, par exemple, ne va pas
9 faire sauter le téléviseur quand il reprend la
10 charge? C'est ce que vous visez à faire par cet
11 article-là?

12 R. Notamment.

13 Q. **[38]** O.K. Mais si le téléviseur, dû à une
14 surcharge, saute, le consommateur n'a pas de
15 recours contre vous selon vous?

16 R. Non. Il a un recours qui est prévu dans sa
17 convention avec Hilo. Convention, par ailleurs, qui
18 est disponible, si jamais vous voulez la lire, sur
19 le site internet d'Hilo.

20 Q. **[39]** Pourriez-vous la déposer cette convention?
21 Parce que j'ai...

22 R. Bien on va déposer les documents qui sont publics?

23 Q. **[40]** Bien, que tout le monde l'ait directement. Je
24 vais vous dire, j'ai eu de la difficulté à la
25 retracer sur le site d'Hilo. En fait, je n'ai pas

1 réussi. Il fallait que je m'engage à signer avec
2 Hilo et à venir pour l'avoir.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Je propose à ma consœur qu'elle le dépose ou
5 qu'elle le fasse déposer par ses clients, ses
6 témoins, si elle juge nécessaire pour les fins de
7 son argumentation.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Si ça signifie, Maître Fraser, que quelqu'un doit
10 s'engager à contracter avec Hilo, ce serait plus
11 facile que vous le déposiez. Vous y avez accès
12 directement.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 C'est parce que le document est public. Il est sur
15 internet. Vous y avez accès vous aussi.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Bon. Écoutez. Je vais réessayer, mais je vous dis
18 que j'ai essayé et qu'à moins de m'engager à
19 contracter avec Hilo, je n'y avais pas accès.
20 Alors, voilà.

21 Alors, Monsieur le Président, je vous
22 demanderais, mon confrère s'objecte. Est-ce qu'on
23 pourrait avoir comme engagement une copie du
24 contrat Hilo participant type?

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Monsieur le Président, on va la déposer la
3 convention...

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Merci.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 ...mais je vais faire quand même le commentaire. Il
8 est un peu tard. Ma consœur décide, bang « on the
9 fly », sur un contre-interrogatoire « J'aurais
10 besoin de la convention. ». On est-ce qu'on
11 s'entend que ce genre d'information aurait dû être
12 déposé bien avant? Aurait dû être demandé, le cas
13 échéant, si c'est si difficile que ça d'appuyer sur
14 un bouton à la fin d'une page Internet. Alors, par
15 souci d'efficacité, on va la déposer. Mais mon
16 commentaire demeure. Et pour la bonne gestion des
17 audiences, ce type de surprise à la dernière minute
18 n'a pas sa place. Merci.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Q. **[41]** La prochaine question, en annexe à B-0042, et
21 on va à la page...

22 L'engagement, je m'excuse, c'est l'engagement
23 numéro 9, je pense.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Donnez-moi quelques secondes!

1 Me LOUISE ROZON :

2 Maître Sicard, juste peut-être vous préciser que
3 c'est accessible sur le site d'Hilo. On n'a pas
4 besoin de s'abonner. On n'a pas besoin de devenir
5 client. Donc, je ne sais pas si c'est nécessaire
6 d'avoir un engagement. Si par souci de gentillesse
7 de le déposer, là. Mais vous pouvez vraiment y
8 avoir accès.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Écoutez, moi, je ne suis pas une experte en
11 informatique, mais quand j'ai essayé, ça n'a pas
12 fonctionné. Alors, si vous pouviez avoir... Et je
13 suis un consommateur parmi tant d'autres.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Maître Sicard...

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Oui.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 ... la vice-présidente de la Régie vient de vous
20 dire que le document est accessible.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 O.K. Maître Fraser...

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Est-ce qu'on peut poursuivre?

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Maître Fraser, je n'ai pas vu qui a parlé, avec
3 l'écran, c'est trop petit. Alors, Maître Rozon, si
4 vous y avez eu accès, on va se réessayer. Merci.

5 Q. **[42]** Alors, je passe maintenant... Donc, il n'y
6 aura pas d'engagement pour le moment. À la page 78
7 de B-0042. Alors, je comprends de ce document
8 qu'Hilo est autorisée à utiliser le logo d'Hydro-
9 Québec au nom et le nom d'Hydro-Québec, c'est
10 correct?

11 Mme KIM ROBITAILLE :

12 R. Oui, c'est correct.

13 Q. **[43]** Est-ce que c'est vous qui l'avez... Je vois,
14 c'est signé par Éric Martel. Donc, c'est Hydro-
15 Québec corporatif, là. Ce n'est pas le Distributeur
16 qui a autorisé Hilo, mais bien Hydro-Québec
17 général?

18 R. Si vous lisez bien le titre de la directive, c'est
19 une directive d'entreprise. Ça s'appelle :
20 « Utilisation du logo, du symbole et du nom
21 d'Hydro-Québec à des fins d'identification
22 usuelle. » Elle ne s'applique pas qu'à Hilo, elle
23 s'applique à toutes les situations où quelqu'un,
24 que ce soit à l'interne ou à l'externe, voudrait
25 utiliser le logo et les propriétés intellectuelles

1 d'Hydro-Québec.

2 Q. **[44]** O.K. Maintenant, mesures d'efficacité
3 énergétique, j'ai cru comprendre de votre
4 témoignage hier, et je vous réfère, Madame Lebuis,
5 c'est les notes sténographiques, en fait pas d'hier
6 mais d'avant-hier, donc du six (6) juillet, qui
7 étaient, je pense, A-0061, à la page 66, en réponse
8 à maître Charlebois, vous avez indiqué...

9 LA GREFFIÈRE :

10 Excusez-moi! Pouvez-vous répéter la page s'il vous
11 plaît?

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 66. Je m'excuse. Voilà! C'est parfait.

14 Q. **[45]** On vous demandait :

15 Vous avez dit tantôt, Madame
16 Robitaille, que Hilo développait des
17 technologies en efficacité
18 énergétique, mais de sa propre
19 initiative. C'est bien l'objet de
20 votre témoignage?

21 Et vous répondez :

22 Non, Hilo, excusez-moi si ça n'a pas
23 été clair, développe des technologies,
24 mais pas en efficacité énergétique,
25 mais bien en gestion de la puissance.

1 Est-ce que je dois comprendre de votre témoignage
2 que vous ne seriez pas d'accord avec l'affirmation
3 à l'effet qu'Hilo vous offre un service qui est
4 pour réduire vos besoins en puissance, donc par
5 mesure d'efficacité énergétique? Qu'est-ce qu'il
6 fait en fait, c'est de l'efficacité énergétique
7 pour atteindre une réduction de puissance?

8 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

9 R. Bien, premièrement, où qu'on fait la distinction,
10 là, c'est qu'on parle beaucoup plus de déplacement,
11 là, d'énergie quand on parle de gestion de la
12 puissance puis qu'on parle du service d'Hilo.
13 Contrairement à l'efficacité énergétique qu'on est
14 en train de réduire la consommation avec des
15 gigawattheures, puis c'est... dans le cadre d'Hilo
16 on a un contrat avec lui pour de la gestion de la
17 demande en puissance et il n'y a pas d'autre chose,
18 là, qui concerne l'efficacité énergétique comme on
19 vient de le définir.

20 Q. **[46]** O.K.

21 R. Ça fait que c'est pour ça, là, qu'on identifie les
22 services d'Hilo à de la gestion de demande en
23 puissance, en opposition, là, à de l'efficacité
24 énergétique.

25 Q. **[47]** O.K. Je vais vous référer alors à votre pièce

1 B-0005, Madame la Prési... la Greffière, à la page
2 9, dans la section 2.3, « Efficacité énergétique »,
3 vous écrivez donc sous le vocable, sous le titre
4 « Efficacité énergétique », que :

5 2.3 La diminution de la consommation
6 d'électricité des clients du
7 Distributeur a une incidence directe
8 sur les besoins d'approvisionnement,
9 en particulier pendant les périodes de
10 pointe. C'est pourquoi il continuera
11 de miser sur la sensibilisation aux
12 meilleures pratiques, sur des appuis
13 financiers et sur l'accompagnement des
14 clients en gestion de l'énergie au
15 cours des [quatre] prochaines années.

16 Quand vous parlez de « gestion d'énergie » ici,
17 est-ce qu'il n'est pas clair que la gestion de
18 l'énergie c'est de consommer au meilleur moyen, au
19 moment donc possiblement un déplacement de la
20 consommation, quand on gère son énergie?

21 R. À vrai dire, là, je comprends, là, que vous nous
22 amenez, là, sur une référence, là, mais t'sais ce
23 qu'il faut je pense bien comprendre c'est que Hilo
24 est là pour un service, on a un contrat avec lui
25 puis... puis on le rémunère pour un service, qui

1 est de la gestion de la demande en puissance. Ça
2 fait que je comprends très bien, là, que oui, quand
3 on parle peut-être d'efficacité énergétique au sens
4 large on peut avoir des préoccupations de pointe
5 parce qu'on vise des usages en efficacité
6 énergétique qui s'adressent à la période de pointe
7 parce que c'est des... des programmes qui sont plus
8 pertinents pour le Distributeur, d'aider ces
9 périodes-là où que le... les approvisionnements
10 sont... sont laissés faire, mais ça n'empêche pas,
11 là, que le contrat qu'on a avec Hilo c'est un
12 service en puissance de déplacement de charge et
13 que c'est pour ça qu'il est (inaudible -
14 interférence).

15 Q. **[48]** O.K. Il y a un autre micro ouvert quelque
16 part. Je vous amène maintenant, Madame la
17 Greffière, s'il te plaît, même document, passez à
18 la page 12. Et je cherche le 3.2, « Offrir de
19 nouvelles mesures d'efficacité énergétique ».

20 LA GREFFIÈRE :

21 Maître Neuman, pouvez-vous fermer votre micro s'il
22 vous plaît?

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 C'est à moi que vous parlez?

25

1 LA GREFFIÈRE :

2 Non,   maître Neuman, c'est son micro qui est
3 ouvert.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5  a va? Vous me ferez signe quand je peux continuer.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Oui, allez-y.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Q. [49] Allez-y. O.K. Alors, Madame la Greffiere,
10 donnez-nous le texte, là, du 3.2, « Offrir... »
11 Alors pouvez-vous, Monsieur Aucoin, me concilier ce
12 que vous venez de dire avec... ici, vous avez un
13 intitul e dans votre preuve : « Offrir de nouvelles
14 mesures d'efficacité énergétique » et donc, il est
15 question de mesures en... et vous nous  crivez :

16 3.2 Pour compenser la hausse attendue
17 des besoins en puissance, le
18 Distributeur entend prioriser le
19 développement des mesures d'efficacité
20  nerg etique, en particulier les
21 mesures de gestion de la demande [en]
22 puissance (GDP) pour toutes les
23 catégories de clients.

24 Pour ce faire, il misera notamment sur
25 une nouvelle gamme de produits et

1 services qui seront offerts à compter
2 de 2020 par l'intermédiaire de la
3 filiale Hilo d'Hydro-Québec [...]
4 Comment pouvez-vous me dire que vous ne visez pas
5 un service d'efficacité énergétique quand vous
6 écrivez ça dans votre preuve?

7 R. Bon. On comprend qu'on a inscrit, bon, ces éléments
8 de Hilo dans le volet efficacité énergétique. Mais
9 quand qu'on le... l'inscrit comme ça, il faut
10 prendre l'efficacité énergétique au sens large.
11 Quand qu'on...

12 Dans les programmes d'efficacité
13 énergétique, on a des programmes d'efficacité
14 énergétique qui s'attaquent aux enjeux en
15 puissance, puis par du... du déplacement, comme des
16 accumulateurs thermiques, par exemple. Puis, on a
17 aussi des programmes, vraiment, d'efficacité
18 énergétique au sens propre, où que là, on s'attaque
19 à de la réduction de... de gigawattheures.

20 Puis tantôt, quand que je vous parlais,
21 c'était plus dans cet esprit-là, c'est qu'il y a
22 des programmes qui s'attaquent spécifiquement à de
23 l'effacement de gigawattheures, contrairement à
24 d'autres programmes, qui sont quand même sur une
25 rubrique d'efficacité énergétique quand qu'on le

1 présente, là, peut-être, dans des documents, mais
2 c'est là où qu'on peut concilier les deux éléments.

3 Q. [50] O.K. Alors, dernière question, sous réserve de
4 vérifier avec mon analyse, Monsieur le Président.
5 Est-ce que les représentants du gouvernement ont
6 contacté Hydro-Québec pour... le Distributeur pour
7 discuter de l'alimentation en électricité du projet
8 GNL Québec? On a changé de sujet...

9 R. Oui, désolé...

10 Q. [51] ... Monsieur Aucoin.

11 R. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

12 Q. [52] O.K. Est-ce que les représentants du
13 gouvernement ont contacté Hydro-Québec, le
14 Distributeur, pour discuter, ou pour prévoir, là,
15 de l'alimentation en électricité pour le projet GNL
16 Québec?

17 Mme KIM ROBITAILLE :

18 R. Le gouvernement a discuté avec Hydro-Québec, là, du
19 projet GNL, mais je... en tout cas, on n'a pas de
20 travaux qui ont été faits, là, pour l'alimentation
21 de GNL Québec, de manière très précise, là.

22 Q. [53] Mais vous avez été contactés? C'est tout ce
23 qu'on cherche à savoir, c'est si vous avez été
24 contactés.

25 R. Pour discuter de... du projet de cinq cents

1 mégawatts (500 MW)?

2 Q. **[54]** Oui.

3 R. Oui. J'espère.

4 Q. **[55]** O.K. Sous... Donnez-moi deux minutes, je
5 contacte mon analyste pour voir si nous avons
6 d'autres questions. Merci. Alors, ça termine notre
7 contre-interrogatoire pour UC, Monsieur le
8 Président. Merci à tous les témoins.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci, Maître Sicard. Alors, on a maintenant
11 quelques questions qu'on a de complémentaires de la
12 FCEI, avec maître Cardinal-Bradette.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

14 Q. **[56]** Oui. Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour,
15 Mesdames les Régisseurs. Monsieur Aucoin, en
16 fait... Mélina Cardinal-Bradette pour la FCEI.

17 Monsieur Aucoin, c'était en réponse... en
18 fait, mes questions, à l'engagement numéro 4 que
19 vous aviez répondu, tout de suite après le contre-
20 interrogatoire, avant-hier, concernant l'État
21 d'avancement sur... sur les besoins en puissance et
22 l'effacement de l'option d'électricité
23 additionnelle concernant les serres.

24 Puis, vous m'aviez mentionné dans votre
25 réponse, en fait, que la prévision de l'État

1 d'avancement prévoit quatre-vingts mégawatts
2 (80 MW) de puissance à l'option d'électricité
3 additionnelle, effaçable à quatre-vingt-douze pour
4 cent (92 %).

5 Je voulais vérifier, tout d'abord, est-ce
6 que les quatre-vingts mégawatts (80 MW), c'est la
7 prévision pour deux mille vingt-neuf (2029)?

8 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

9 R. Tout à fait.

10 Q. **[57]** Parfait. Puis, vous avez, en fait, mentionné
11 que ce ratio-là était... bien, en fait, plus tôt
12 dans le contre-interrogatoire, vous aviez mentionné
13 que le ratio était basé sur les serres existantes.
14 Donc, ce ratio de quatre-vingt-douze pour cent
15 (92 %) là d'effacement est également observé sur
16 les serres existantes, n'est-ce pas?

17 R. C'est bien ça. Il compte environ, là, peut-être une
18 vingtaine de serres existantes, là, sur lesquelles
19 on s'est basé pour établir ce... ce pourcentage-là.

20 Q. **[58]** Puis, ça, c'est basé... cette prévision-là, en
21 fait, est basée sur les données réelles de deux
22 mille dix-neuf (2019) et deux mille vingt (2020),
23 si je comprends bien?

24 R. Je... Je ne sais pas sur combien d'années on a fait
25 l'analyse, là, pour être honnête, là. Je... Il

1 faudrait vérifier, là. Mais j'aurais tendance à
2 dire... Ce serait quand même surprenant, là, que ça
3 soit plus que deux ans, là. On a sûrement pris, là,
4 les données les plus récentes, justement, pour
5 statuer de ce ratio-là, là. Mais je n'ai pas... je
6 n'ai pas le nombre d'années exact, mais je dirais
7 peut-être... peut-être la dernière année ou les
8 deux dernières années, là, mais pas plus loin.

9 Q. **[59]** Pas plus loin dans le passé, vous voulez dire?

10 R. Oui, c'est ça exactement.

11 Q. **[60]** O.K. Mais vous avez pas pris une prévision
12 future? Vous avez pris les données réelles qui
13 existent?

14 R. À vrai dire pour le quatre-vingts mégawatts
15 (80 MW), on a pris, dans le fond, oui, O.K. Je
16 parle pour le pourcentage, là.

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

18 R. Le quatre-vingts mégawatts (80 MW), par contre, ça
19 c'est plus un positionnement en lien avec les
20 demandes de raccordement, là, qu'on a à venir, là.
21 Ça fait que ce quatre-vingts mégawatts (80 MW)-là,
22 c'est une prévision, mais pour qu'est-ce qui est du
23 pourcentage utilisé d'effacement, c'est ça, là,
24 qu'on s'est basés sur une analyse historique de
25 serres existantes.

1 Q. **[62]** Puis, ça, vous ne pouvez pas me confirmer si
2 c'est seulement deux mille dix-neuf (2019), deux
3 mille vingt (2020)?

4 R. Non, mais comme je vous dis, là, ça serait
5 surprenant que ça soit plus que deux ans, là.

6 Q. **[63]** Donc, on peut considérer deux ans?

7 R. Oui, oui, oui.,

8 Q. **[64]** Puis pour... bien, un peu dans le même ordre
9 d'idée, est-ce que vous pourriez m'indiquer la
10 proportion du quatre-vingts mégawatts (80 MW) qui
11 était présent au réel deux mille dix-neuf (2019)
12 deux mille vingt (2020), puis quelle était sa
13 contribution aux besoins de puissance de pointe de
14 cent trois mégawatts (103 MW) qu'on voit. Je peux
15 vous amener, si vous voulez, à la pièce B-106, là,
16 mais c'est le Plan d'avancement...

17 R. Bien.

18 Q. **[65]** Ce qu'il faut comprendre, c'est que t'sais,
19 les cent trois (103) de mémoire, là, c'était du
20 existant, là. Ça fait que dans le fond, ce qu'il
21 faut comprendre, c'est que ce quatre-vingts
22 mégawatts (80 MW)-là, là, vient se rajouter, là,
23 c'est comme les nouveaux clients de serres, là,
24 qu'on entrevoit en termes de croissance. Ça fait
25 que c'est ce quatre-vingts (80)-là, là, qu'on a

1 appliqué, là, le ratio puis le pourcentage qu'on
2 discute, là.

3 Q. [66] Je vais dire, je veux juste être certaine de
4 bien comprendre là. Peut-être qu'on pourrait mettre
5 la pièce, je pense que ça aiderait à la
6 compréhension, si ça ne vous dérange pas, Madame la
7 greffière ça ne sera pas très long, là, c'est la
8 pièce B-106, s'il vous plaît, le tableau 7.4. Le
9 tableau 7.4 est à la page du PDF 46. O.K.

10 Parfait, donc ici, on voit par exemple, en
11 deux mille vingt-neuf (2029) pour les serres, le
12 besoin de puissance est de trois cent onze
13 mégawatts (311 MW). Donc, si ma compréhension est
14 bonne du ratio que vous avez fait, c'est qu'il va y
15 avoir six point quatre mégawatts (6.4 MW) de ça qui
16 va être lié à la demande des clients à l'option
17 d'électricité additionnelle. Le 6.4 mégawatts
18 (6.4 MW) serait huit pour cent (8 %) qui est, en
19 fait, le contraire, qui est la soustraction du
20 quatre-vingt-douze pour cent (92 %) d'effacement
21 des serres à l'option d'électricité additionnelle.
22 C'est mon calcul...

23 R. Bien, à vrai dire, pour être honnête là, c'est
24 quand même plus compliqué que ça, là, je m'excuse,
25 ça va peut-être vous décourager, là, mais ce qu'il

1 faut comprendre, c'est que dans le fond, le quatre-
2 vingts mégawatts (80 MW) qu'on a mentionné, ça,
3 c'était comme une nouvelle serre qui allait adhérer
4 dans la prévision au tarif qui ne sont pas dans
5 l'existant là qui est, je pense, autour de cent
6 mégawatts là, de mémoire parce que les existants,
7 eux, comme je l'avais déjà mentionné dans le passé,
8 pour projeter l'effacement de ces serres
9 existantes-là, on se base sur l'historique des
10 effacements, là. Ça fait que c'est comme si
11 finalement on a comme deux traitements bien
12 distincts: on a ceux qui sont, qui arrivent plus
13 tard que eux, c'est le fameux quatre-vingt-douze
14 pour cent (92 %) qu'on vous a mentionné et les
15 existants, c'est selon l'effacement qu'ils ont fait
16 dans les années réelles, qu'on a comme projeté dans
17 le futur. Ça fait que, là, le ratio, là, le
18 pourcentage, là, qu'on discute, s'applique
19 seulement sur le quatre-vingts mégawatts (80 MW)
20 qu'on parlait.

21 Pour qu'est-ce qui est du reste des serres,
22 bien là, c'est là, là, qu'on a des travaux en cours
23 pour établir l'effacement, là, des serres
24 existantes, là, si on veut, chose qu'on n'a pas,
25 là, présentement. Par contre, on l'internalise dans

1 notre prévision, c'est juste qu'on n'est pas
2 capables de le chiffrer, là, de façon bien précise.

3 Q. **[67]** O.K. Bien, là, je m'excuse, je veux juste être
4 certaine de bien comprendre. Vous dites qu'il y a
5 quatre-vingts mégawatts (80 MW) en deux mille
6 vingt-neuf (2029) qui va être le besoin de
7 puissance pour l'option d'électricité additionnelle
8 pour les serres?

9 R. Bien, c'est de nouvelles serres, c'est pas...

10 Q. **[68]** De nouvelles serres?

11 R. De nouvelles serres, puis c'est là, là, la nuance,
12 là, c'est qu'il y a des serres existantes qui sont
13 déjà à l'électricité additionnelle...

14 Q. **[69]** Oui.

15 R. ... que eux, on a un traitement particulier pour
16 gérer la restriction qui est d'utiliser le réel et
17 ces nouvelles serres-là, vu qu'ils ne sont pas
18 traitées via cette méthodologie-là de prendre le
19 réel, parce que c'est des serres, on ne voulait pas
20 ne pas considérer l'effacement, ça fait qu'on lui a
21 appliqué une hypothèse spécifique pour ce quatre-
22 vingts mégawatts là (80 MW). Je ne sais pas si
23 c'est plus clair?

24 Q. **[70]** Bien ça c'est juste... Ce n'est pas considéré
25 dans ce tableau-là ici si on veut ce... Ce quatre-

1 vingts mégawatts là (80 MW) ne fait pas partie...

2 R. Oui. Bien, dans le fond, il fait partie du trois
3 cent onze (311). C'est juste que dans le trois cent
4 onze (311), on a la somme des nouveaux clients et
5 des clients existants.

6 Q. **[71]** O.K. C'est ça, mais vous n'êtes pas capable de
7 me dire, par exemple, la proportion du quatre-
8 vingts mégawatts (80MW)?

9 R. Bon bien sur le trois cent onze (311)...

10 Q. **[72]** Oui.

11 R. Bien, c'est ça, non. La seule chose que je peux
12 vous dire c'est sûr le quatre-vingts mégawatts
13 (80 MW) de nouvelles serres qui allaient rentrer
14 dans le tarif d'électricité additionnelle, on a
15 appliqué un pourcentage de quatre-vingt-douze pour
16 cent (92 %) d'effacement, mais je ne peux vous dire
17 ce qu'on a fait pour les autres serres dû au fait
18 de la méthodologie qui utilise des données réelles,
19 puis qu'on projette par la suite.

20 Q. **[73]** O.K. Ça fait que ça, ce n'est pas possible de
21 me donner cette information-là pour deux mille dix-
22 neuf deux mille vingt (2019-2020) par exemple? Pour
23 aucune des années c'est possible d'avoir...

24 R. Non. Exactement. Par contre, je le répète, c'est
25 vraiment des travaux qui sont en cours qu'on espère

1 arriver à l'état d'avancement avec des résultats,
2 puis des données plus précises sur l'électricité
3 additionnelle, la contribution, puis pas juste pour
4 les serres. Pour l'ensemble des clients on est en
5 action là-dessus.

6 Q. **[74]** O.K. Dernière peut-être question là-dessus.
7 Comment vous obtenez ce quatre-vingt-douze pour
8 cent là (92 %) d'effacement, si vous ne connaissez
9 pas l'effacement des serres existantes?

10 R. Bien, à vrai dire, ce qui est... C'est sûr que ça a
11 été estimé. Ça fait qu'on a utilisé des règles de
12 pouces, mais chose qui est sûre, c'est qu'on est en
13 voie de développer des modèles beaucoup plus précis
14 pour arriver à des quantités plus précises. Ça fait
15 que c'est sûr que disons qu'on a fait des analyses,
16 c'est ça, un peu moins sophistiquées de ce qu'on
17 veut fournir dans le futur.

18 Q. **[75]** Je comprends. Ma dernière question. À la page
19 19 du PDF, Madame la Greffière si on peut y aller
20 rapidement, à la réponse ici donnée concernant les
21 serres, on dit :

22 La mise à jour de la prévision du
23 Distributeur ne diffère pas de façon
24 significative de celle du Plan à
25 l'année deux mille vingt-neuf (2029).

1 La croissance des ventes pour les
2 premières années de la période
3 couverte par le Plan a été revue à la
4 baisse, car moins rapide qu'anticipée
5 notamment en raison du ralentissement
6 dans le secteur du cannabis. De plus,
7 la présente prévision inclut les
8 mesures de soutien au développement
9 des serres présentement devant la
10 Régie de l'énergie. Sur la base de ces
11 éléments, le Distributeur anticipe une
12 augmentation de la part des ventes
13 liées aux serres maraîchères,
14 ornementales et mixtes, au détriment
15 de celles pour la culture du cannabis
16 tant pharmaceutique que récréatif.

17 Ma question est la suivante : à part ces deux
18 facteurs que vous mentionnés, donc la croissance
19 moins anticipée en raison du ralentissement dans le
20 secteur du cannabis, puis des mesures de soutien,
21 est-ce qu'il y a d'autres changements significatifs
22 entre le plan, puis l'état d'avancement qui ne
23 seraient mentionnés dans cette réponse-là
24 concernant les serres?

25 R. Non. Je pense que ça fait quand même sensiblement

1 le... C'est des éléments essentiels, je pense, à
2 retenir. C'est sur que c'est plus, comme vous
3 l'avez, c'est un écart entre le plan et l'état
4 d'avancement.

5 C'est quand même un secteur qui est appelé
6 à croître, mais quand on le regarde en écart, ça se
7 ressemble. C'est juste qu'on se l'explique
8 différemment que finalement les serres maraîchères
9 vont prendre un peu plus de place que ce qu'on
10 avait anticipé contrairement au cannabis qui est un
11 plus en difficulté.

12 Q. [76] O.K. Il n'y a pas d'autres facteurs qui
13 expliqueraient?

14 R. Non. Je pense que c'est le gros de l'explication du
15 nouveau positionnement.

16 Q. [77] Parfait, puis je m'excuse, je reviens
17 rapidement sur le quatre-vingt-dix pour cent
18 (90 %). Je me demande si vous êtes capable de nous
19 donner le numérateur et le dénominateur de ce
20 pourcentage?

21 R. Bien je ne l'ai pas. C'est sûr que je n'ai pas ça
22 présentement.

23 Q. [78] Est-ce que c'est possible de demander un
24 engagement de nous fournir ça?

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Évidemment, Monsieur le Président, c'est une
3 question qui est tardive, mais écoutez, comme vous
4 êtes partie sur l'état d'avancement on peut le
5 prendre l'engagement 9.

6 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

7 Merci. Merci beaucoup, Monsieur Aucoin. Merci.

8 LA GREFFIÈRE :

9 Est-ce que ce serait possible de le...

10 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

11 Ah! De le formuler.

12 LA GREFFIÈRE :

13 ... de le libeller, s'il vous plaît. Merci.

14 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

15 Oui. Pardon! Fournir l'engagement de nous... de
16 donner, en fait, le dénominateur, le numérateur et
17 le dénominateur du quatre-vingt-douze pour cent
18 (92 %), quatre-vingt-douze pour cent (92 %) qui
19 est, en fait, le pourcentage d'effacement lié à
20 l'option d'électricité additionnelle. Merci.

21

22 E-9 (HQD) : Fournir le numérateur et le
23 dénominateur du 92 % qui est le
24 pourcentage d'effacement lié à
25 l'option d'électricité additionnelle

1 (demandé par la FCEI)

2

3 Merci, ça fait le tour de mon côté.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci beaucoup. Alors, on passerait aux questions
6 de la Régie, Maître Legault.

7 Me LOUIS LEGAULT :

8 Merci, Monsieur le Président. Je ne le sais pas,
9 Madame la Greffière, s'il y a une caméra qui me
10 voit ou... Je pense qu'il y a maître Neuman qui
11 avait levé la main avant.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Oui. Maître Neuman.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui. Excusez-moi, Monsieur le Président. Oui.

16 J'aurais juste deux questions supplémentaires à
17 poser au panel public sur Hilo et des questions
18 justement qui ne sont pas... qui n'auraient pas à
19 être posées de façon confidentielle. Et ce sera
20 très court, si la Régie me le permet.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui. Allez-y rapidement.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Q. [79] Bien, la première question, c'est très simple.

25 Quelle est la date de création de Hilo? Ou l'année

1 ou... en tout cas.

2 Me ÉRIC FRASER :

3 En tout cas, je ne sais pas si le niveau de détails
4 va jusqu'à ce point-là, mais le contrat qui a été
5 déposé en preuve a été signé en deux mille dix-neuf
6 (2019). J'imagine que c'est une information qui est
7 suffisante Maître Neuman.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 D'accord. D'accord. C'est beau, ça me suffit à ce
10 stade.

11 Q. [80] Et aussi, est-ce qu'il y a quelque chose que
12 vous pouvez dire publiquement pour décrire quelle
13 est la solution que Hilo... dont Hilo demande la
14 confidentialité au sujet des chauffe-eau, des
15 chauffe-eau et de leur protection contre la
16 légionellose? Quelque chose que vous pouvez dire
17 publiquement. Je vous donne l'opportunité de le
18 faire pour éviter que la totalité soit
19 confidentielle, si jamais il y a quelque chose que
20 vous pouvez expliquer, au moins partiellement, de
21 façon publique.

22 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

23 R. Bien, ce qu'on peut vous dire, c'est qu'il y a un
24 critère qui a été approuvé par la Santé publique
25 que Hilo est en train de développer des chauffe-eau

1 en lien avec ce critère-là et que, comme on a dit,
2 ils devraient arriver avec une offre commerciale,
3 là, peut-être en deux mille vingt-deux (2022).

4 Q. **[81]** C'est un critère, un critère... Qu'est-ce que
5 vous entendez par le mot « critère »?

6 R. Bien, un critère pour respecter, là, les... dans le
7 fond, le risque de légionellose, là, associé au
8 chauffe-eau interruptible.

9 Q. **[82]** Et il a déjà été publiquement révélé que c'est
10 en haussant la température de redémarrage, si je
11 peux m'exprimer ainsi, c'est bien ça, ou vous ne
12 pouvez pas m'en dire un peu plus là-dessus?

13 R. Je ne vous en dirai pas plus là-dessus.

14 Q. **[83]** On n'en dira pas plus. O.K. Alors, on se
15 reverra tout à l'heure dans le huis clos. Je vous
16 remercie énormément Monsieur le président.

17 Mme KIM ROBITAILLE :

18 R. Maître Neuman, juste peut-être faire du pouce sur
19 votre première question. Hilo, la nature des
20 entreprises, là, si vous voulez avoir le détail, la
21 date de constitution est dedans, tout est là. Donc,
22 c'est le cinq (5) février deux mille dix-neuf
23 (2019).

24 Q. **[84]** Je vous remercie beaucoup. Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, alors on revient à maître Legault.

3 INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

4 Merci, Monsieur le Président. Alors, d'abord,
5 bonjour Monsieur le Président, madame la vice-
6 présidente, madame la Régisseur. Bonjour à tout le
7 panel d'Hydro-Québec et à ses procureurs et,
8 évidemment, à tous les intervenants présents à
9 l'audience.

10 Q. [85] D'abord, peut-être quelques questions qui vont
11 toucher de la clarification. Il a été question,
12 tout au long de ce dossier, que ce soit à travers
13 des DDR ou dans les derniers jours d'audience, des
14 tentatives ou, en fait, d'explication de
15 terminologie. On a parlé de réglementé, non
16 réglementé. On a parlé d'activité. On a parlé de
17 service. On a parlé d'agrégateur. Or, à travers mes
18 questions, je vous demanderai possiblement de
19 revenir sur des définitions de termes pour qu'on
20 ait tous une compréhension à tout le moins commune
21 de ce qu'on veut dire quand on parle d'un
22 agrégateur ou qu'on parle d'une activité
23 réglementée.

24 D'abord, sur la nature réglementée ou non
25 réglementée d'une activité, il en a été abondamment

1 question à propos d'Hilo. Hier, madame Robitaille,
2 en répondant à une question de maître Sicard sur
3 une ligne de questions relative au contrat
4 intervenu entre Hydro-Québec et Hilo, et plus
5 précisément sur la clause prévoyant une
6 autorisation de la Régie, puis, là, je ne reviens
7 pas sur la question d'autorisation ou non de la
8 Régie, ce n'est pas l'objet de ma question. Mais en
9 réponse à une des questions, Maître Robitaille,
10 vous avez indiqué que les coûts reliés à l'entente
11 feraient éventuellement l'objet d'une autorisation
12 de la Régie dans le cadre d'une prochaine
13 tarifaire. Est-ce qu'on s'entend là-dessus, est-ce
14 qu'on a bien compris votre réponse?

15 Mme KIM ROBITAILLE :

16 R. Bonjour, Maître Legault.

17 Q. **[86]** Bonjour.

18 R. Simplement une précision. C'est le coût des
19 mégawatts, le coût d'acquisition des mégawatts.

20 Q. **[87]** On reviendra là-dessus. Ce que je me posais
21 comme question. Est-ce dire que, pour le
22 Distributeur, l'activité impartie à Hilo est une
23 activité réglementée dont les coûts devront
24 éventuellement être approuvées par la Régie dans le
25 cadre d'une tarifaire aux fins de l'inclusion au

1 coût de service? Est-ce que c'est ce qu'on doit
2 comprendre de votre réponse d'hier ou vous la
3 limitez ce matin?

4 Mme STÉPHANIE CARON :

5 R. Bonjour, Maître Legault. Donc, effectivement, les
6 coûts qui seront inclus aux revenus requis du
7 Distributeur au moment venu seront ceux justement
8 liés à l'acquisition de l'effacement généré par
9 l'agrégateur Hilo.

10 Q. **[88]** O.K.

11 R. Donc, un prix multiplié par une quantité.

12 Q. **[89]** Peut-être à un niveau un peu plus élevé,
13 Madame Caron, est-ce que, pour le Distributeur,
14 puis si les avocats considèrent qu'ils devraient y
15 répondre en argumentation « why not », là, mais
16 est-ce que le fait d'impartir une activité à une
17 autre entité en modifie la nature? Je vous donne un
18 exemple. Madame Robitaille, Maître Robitaille,
19 hier, a été assez claire, elle a donné l'exemple
20 des firmes de recouvrement. Je pourrais ajouter
21 l'entretien de la flotte de véhicules; je pourrais
22 ajouter l'entretien de la végétation; je pourrais
23 ajouter la gestion de la paie. On sait que CGI
24 offre ce genre de service. Et caetera, et caetera.
25 Est-ce que le fait d'impartir de telles activités

1 pour le Distributeur en change la nature, fait en
2 sorte que cette activité-là ne serait plus
3 réglementée?

4 R. Bien, dans le cas d'Hilo, il s'agit pour le
5 Distributeur d'acquérir des mégawatts d'effacement
6 rendu possible grâce au travail d'agrégation
7 d'Hilo. Et ce travail d'agrégation est assez
8 similaire... pas similaire, mais peut s'apparenter
9 à n'importe quel autre travail d'agrégation qui
10 serait réalisé par un tiers pour agréger des
11 quantités d'énergie ou d'effacement à être rendues
12 disponibles au Distributeur. Donc, le fait pour le
13 Distributeur d'acquérir ce produit ne vient pas
14 modifier la nature du travail d'agrégation réalisé
15 par Hilo.

16 Q. **[90]** Parfait. Peut-être une précision justement sur
17 l'agrégation. Dans le cas du GDP Affaires, quand on
18 parle d'agrégateur, on parle d'un agrégateur de
19 clients. Je comprends que, pour Hilo, vous parlez
20 plutôt d'un agrégateur de volumes, de mégawatts
21 d'effacement. Est-ce qu'il y a une distinction à
22 faire? Parce que monsieur Aucoin a tenté, là, de
23 nous donner son explication de ce qu'était un
24 agrégateur. Il a dit que c'était en quelque sorte
25 un interface, là, entre les clients et Hydro-Québec

1 aux fins d'aller chercher des mégawatts, là, je
2 paraphrase ce que monsieur Aucoin nous a dit. Mais
3 c'est un agrégateur de quoi, l'agrégateur Hilo? Un
4 agrégateur de volume ou un agrégateur de clients?

5 R. Écoutez, c'est... jusqu'à un certain point, c'est
6 peut-être la poule ou l'oeuf, là, la préoccupation
7 du Distributeur c'est d'avoir une agrégation de
8 volume dans ce cas-ci, d'effacement. Évidemment, le
9 volume, il est relié avec le client qui génère ce
10 volume-là d'effacement, là. Donc, par la force des
11 choses il se retrouve à agréger des clients, là,
12 mais par exemple un même client pourrait avoir
13 plein d'installations ça fait que là ce serait
14 volume, t'sais, c'est... c'est difficile, là, de...
15 t'sais, c'est comme... vous comprenez ce que je eux
16 dire, nous, les abonnements, ils sont faits...
17 c'est par abonnement évidemment et non pas par
18 client. La notion de client a été prise dans les
19 conditions de service puis je voudrais juste être
20 sûre qu'on... qu'on ne se mélange pas.

21 Q. **[91]** Oui, oui.

22 R. Donc, notre perspective à nous c'est vraiment
23 l'agrégation de volumes.

24 Q. **[92]** Je... je comprends très bien. Hilo ne sera pas
25 rémunérée en fonction d'une quantité de clients,

1 requis par la prestation du service
2 du Distributeur. À l'inverse, une
3 activité est considérée comme non
4 réglementée lorsque les ressources
5 afférentes ne sont pas essentiellement
6 contributives à la prestation du
7 service du Distributeur et que
8 l'activité pourrait être abandonnée
9 sans égard à la fourniture et à la
10 qualité de l'alimentation électrique
11 et des services à la clientèle.

12 Est-ce que ces grands principes énoncés en deux
13 mille deux (2002) sont toujours valables vingt (20)
14 ans plus tard?

15 R. C'est une réflexion intéressante. Puis sincèrement,
16 Maître Legault, j'aimerais ça avoir une réponse
17 précise, mais je pense que vingt (20) ans plus tard
18 ou près de vingt (20) ans plus tard, comme vous le
19 dites, la notion de la fourniture et la qualité de
20 l'alimentation électrique particulièrement dans ce
21 cas-ci, avec l'ensemble du contexte technologique
22 d'aujourd'hui et puis la volonté des clients
23 d'avoir un meilleur contrôle sur leur consommation
24 puis leur gestion de l'ensemble de leurs
25 installations électriques, je... je ne suis pas

1 certaine qu'on n'est pas... que cette notion-là n'a
2 pas évolué un peu effectivement.

3 Q. [95] Je vais être plus précis. Dans le cadre du
4 présent dossier - puis, on n'a pas besoin
5 d'afficher la pièce, Madame Lebuis - à la DDR
6 numéro 3, HQD-5, document 1.2, aux pages 24 et
7 25... C'est pour votre référence à vous, là, si
8 dans la salle où vous êtes, il y a quelqu'un qui
9 veut aller voir, mais...

10 Après avoir confirmé, à la question 6.1 :

11 [...] que la gestion de la demande en
12 puissance via l'agrégation des charges
13 chez la clientèle du Distributeur...

14 Puis là, je pèse les mots, là...

15 ... contribue à la prestation de
16 service du Distributeur et qu'elle ne
17 pourrait être abandonnée sans égard à
18 la fourniture et [à] la qualité de
19 l'alimentation électrique de sa
20 clientèle.

21 Le Distributeur répond à la question 6.3 :

22 [...] le Distributeur soulignait que
23 les activités de conception et de
24 développement de programmes de gestion
25 de la demande en puissance, ainsi que

1 le déploiement de tels programmes et
2 le contrôle des objets connectés,
3 peuvent effectivement faire partie de
4 ses responsabilités. Le Distributeur
5 soulignait toutefois que pour
6 différentes raisons, de telles
7 activités pouvaient également être
8 imparties.

9 J'aimerais mieux comprendre le sens de cette
10 réponse, voulant que ces activités de conception,
11 développement et déploiement de GDP peuvent faire
12 partie de ses responsabilités. Est-ce que c'est une
13 possibilité ou est-ce que dans tous les cas cela
14 fait partie des responsabilités du Distributeur?

15 R. Dans le contexte actuel, je pense que cela fait
16 partie, dans la mesure où notre contexte
17 d'approvisionnement fait en sorte que... je crois
18 que... dans un contexte où on a besoin de nouveaux
19 approvisionnements, avoir des moyens de réduction
20 pour ne pas occasionner des approvisionnements
21 supplémentaires. Donc, je pense que ça fait partie
22 de la responsabilité dans le contexte actuel.

23 Maintenant, vous n'êtes pas sans savoir
24 que.. qu'il y avait eu une réduction des efforts en
25 efficacité énergétique lorsque le contexte s'y

1 prêtait moins, où est-ce que l'économique n'était
2 pas au rendez-vous à ce moment-là. Donc, cet...
3 Quand on dit « peuvent faire partie », je pense que
4 c'est modulable selon le contexte
5 d'approvisionnement, là, à ce moment-là.

6 Q. [96] Parfait. Une dernière question sur ce thème,
7 là. Le service de gestion de la demande en
8 puissance, via l'agrégation des charges, ce que
9 fera Hilo, là, chez la clientèle du Distributeur,
10 constitue une activité essentielle à la prestation
11 de service du Distributeur. Et de par ce fait, elle
12 constitue une activité réglementée. Êtes-vous
13 d'accord avec cette affirmation que je viens de
14 faire?

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Monsieur le Président, je vais intervenir, ici,
17 puis je ne veux pas... Les questions sont assez...
18 J'ai laissé aller, parce que je pense qu'il y a un
19 niveau de réponse factuel que les témoins peuvent
20 donner mais, essentiellement, on est dans des
21 questions de droit, ici.

22 Et je fais la réserve tout de suite,
23 puisque c'est la dernière question, et c'est une
24 belle finale, mais on ne peut pas prendre les
25 réponses des témoins comme étant complètes.

1 La notion d'activités réglementées est
2 très, très, très variable. Alors, je pourrais vous
3 dire que tout est très peu réglementé. Donc, je
4 veux absolument faire cette réserve-là pour ne pas
5 me retrouver avec des extraits de témoignages comme
6 des vérités immuables, dans ce dossier-là, puis on
7 a vu que c'est des choses qui ont été faites par le
8 passé.

9 Donc, vous m'excuserez pour cet... ce
10 commentaire pendant le contre-interrogatoire. Je
11 n'ai pas d'objection, mais je tenais à faire cette
12 précision-là, puisqu'elle est très importante. Je
13 vous remercie.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Et, Maître Fraser, est-ce que vous prévoyez revenir
16 sur cette question-là en argumentation ou vous
17 voulez tout simplement nous faire une mise en
18 garde...

19 Me ÉRIC FRASER :

20 En fait, je voulais faire la mise en garde en ce
21 qui concerne l'interprétation et le témoignage des
22 témoins, compte tenu qu'ils sont présentement
23 appelés à témoigner sur des questions que je juge
24 qui seront plaidées... qui seront plaidées. Donc...

25 Et le problème que j'ai, c'est que la

1 frontière entre les faits et le droit, ici, elle
2 est très très ténue. Et si j'avais eu à m'objecter
3 sur les questions, je me serais objecté à toute la
4 ligne. Et je pense que c'est intéressant qu'il y
5 ait une discussion entre la Régie et les témoins,
6 mais je pense que le... le discours final du
7 Distributeur sur ce sujet sera... sera,
8 appartiendra aux procureurs ici. Je vous remercie.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Très bien. C'est bien noté.

11 Me LOUIS LEGAULT :

12 Message bien reçu, Maître Fraser. Évidemment, on ne
13 sera pas à une première discussion où les témoins
14 du Distributeur se sont avancés sur ce terrain de
15 qualifier des choses, par exemple, lorsqu'il a été
16 question d'appels d'offres, sur l'obligation légale
17 d'aller en appel d'offres versus l'obligation
18 potentielle en vertu de politiques d'entreprises.

19 Alors, ce sont des questions éminemment
20 juridiques quant à la qualification des
21 obligations. Mes questions étaient plus dans le
22 sens, dans la perspective du Distributeur, comment
23 il perçoit ses activités, indépendamment de ses
24 obligations légales, comment ils perçoivent les
25 activités qui ont été imparties à Hilo par contrat

1 ou les services qu'Hilo leur rend. Est-ce qu'il les
2 considère comme faisant partie de cette grande
3 talle d'activités réglementées ou non.

4 J'ai eu les réponses auxquelles je
5 m'attendais, alors, je ne continuerai pas sur cette
6 ligne de questions.

7 On va maintenant passer à une autre ligne de
8 questions qui touche la rémunération de la filiale
9 Hilo.

10 À la pièce B-0118, à la page 30, il s'agit
11 de la DDR-4, HQD-5, document 1.3.. Alors, est-ce
12 que vous êtes, il avait été question, à 4.2, là, de
13 confirmer que les prix payés à Hilo en
14 kilowattheure prévus au contrat de service ont été
15 déterminés par la filiale Hilo, tel que
16 soulignaient les références et ce, en l'absence de
17 connaissances précises du Distributeur concernant
18 les coûts.

19 Votre réponse, c'était :

20 Le prix payé à Hilo prévu au Contrat
21 de service a fait l'objet de
22 discussions entre les deux parties.
23 Celui-ci reflète, d'une part, les
24 coûts évités de long terme et les
25 autres bénéfices que le Distributeur

1 entend tirer de ce service conçu
2 spécifiquement pour répondre à ses
3 besoins. Il permet, d'autre part, à
4 Hilo d'amortir les coûts de
5 développement encourus pour fournir le
6 service de gestion de la demande de
7 puissance auprès de la clientèle
8 résidentielle sur la durée du contrat.
9 Le Distributeur soutient que, dans une
10 transaction entre deux parties, il est
11 fréquent que l'acheteur ne soit pas
12 informé du coût de revient du
13 fournisseur.

14 Alors ma question, vous dites que le prix
15 reflète les coûts évités de long terme et les
16 autres bénéfices. Pouvez-vous d'abord confirmer que
17 pour déterminer la valeur du service rendu par
18 Hilo, le Distributeur a considéré uniquement les
19 coûts évités de long terme plutôt qu'une
20 combinaison des coûts évités de court terme et de
21 long terme.

22 Mme MYRIAM HUDON :

23 R. Bonjour, Maître Legault. Donc, en termes de coûts
24 évités de fournitures, effectivement, le
25 Distributeur s'est basé sur les coûts évités de

1 puissance de long terme et par ailleurs, une part
2 des coûts évités en transport et distribution.

3 Q. [97] Merci. Vous affirmez également, là, dans la
4 réponse que je viens de lire, que le prix payé à
5 Hilo a fait l'objet de discussions entre les
6 parties. De plus, en fait, à quelques occasions au
7 cours de l'audience, là, depuis lundi, il a été
8 affirmé que le Distributeur et les gens de Hilo
9 travaillent conjointement, il y a diverses
10 activités de suivi qui sont faites de façon
11 régulière et même des rencontres hebdomadaires
12 entre les gestionnaires, là, de Hilo et du
13 Distributeur, là, impliqués dans la relation
14 contractuelle.

15 À cet effet, là, dans les notes
16 sténographiques du six (6) juillet, puis je n'ai
17 pas besoin d'y référer, là, je vais vous lire les
18 extraits, on ne prendra pas le temps, c'est récent
19 dans notre mémoire, là, Madame Robitaille, Maître
20 Robitaille répondait puis c'est à la page 218 de la
21 pièce A-0061. De ce qu'on connaît des offres à
22 venir à court et moyen terme de Hilo : « Je... mais
23 on a vraiment, je ne sais pas c'est comme je
24 pourrais vous l'illustrer là, mais on a des... »,
25 puis, là, c'est la partie importante : « On a

1 divers comités, on des gestionnaires qui se
2 rencontrent à chaque semaine qui font un suivi de
3 l'ensemble des activités de l'application du
4 contrat, de ce qui est à venir.

5 Donc, et de comment tout ça et on s'assure
6 vraiment comme de se sensibiliser, de s'informer de
7 part et d'autres et de ce qui s'en vient.

8 Ma question, est-ce qu'à partir de ces
9 discussions et ces rencontres régulières, vous êtes
10 maintenant en mesure d'avoir une idée approximative
11 du coût d'implantation pour le contrôle des charges
12 de chauffage résidentiel? Un coût approximatif par
13 kilowatt par exemple?

14 Mme KIM ROBITAILLE :

15 R. Les discussions qu'on a avec Hilo sont vraiment
16 dédiées à s'assurer que notre arrimage ait des
17 offres, puis que les engagements d'Hilo envers le
18 Distributeur sont rencontrés.

19 Maintenant, comment la filiale s'implante
20 et à quel rythme ou par exemple quels employés il
21 aurait besoin d'embaucher pour mener à bien sa
22 mission, c'est vraiment du ressort d'Hilo et le
23 Distributeur n'a pas de discussions directes sur
24 ces aspects-là.

25 Q. [98] Puis par rapport à l'estimation du coût

1 d'implantation, est-ce qu'à ce stade-ci du dossier,
2 puis je ne suis pas en train de vous demander un
3 engagement, il y a déjà de l'information au
4 dossier, il y en a peu mais il y en a et justement
5 il y a l'estimé préparé dans le rapport du
6 potentiel technico-économique de Technosim qui
7 établit à soixante virgule cinquante sous le
8 kilowatt (60,50 \$/KW) le coût unitaire moyen
9 actualisé dont une portion est supportée par les
10 participants.

11 Est-ce que vous diriez que « ballpark » ce
12 chiffre établit par Technosim est une valeur
13 adéquate?

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Alors, Maître Legault, si mon souvenir est bon, on
16 a répondu à une question sur ce sujet-là où on nous
17 demandait de s'exprimer sur cette valeur que vous
18 venez de mentionner, par rapport au prix payé à
19 Hilo et je n'ai pas en mémoire le détail de cette
20 réponse, mais je crois qu'on y expliquait que cette
21 valeur ne représenterait qu'une partie de ce qui
22 compose le service global offert par Hilo et qui ne
23 pouvait pas être comparée un à un.

24 Je pense que si mon souvenir est bon, puis
25 il faudrait retourner dans cette DDR, on parlait du

1 fait que ce soixante dollars (60 \$) avait trait
2 davantage aux équipements, alors que, et ça ne
3 tenait pas compte de tout le volet technologique et
4 de courbes qui étaient offerts par le produit.

5 Q. [99] Je comprends, Madame Caron. Merci de votre
6 réponse, mais ça ne m'avance pas plus sur la
7 réponse que je cherche.

8 Vous n'êtes donc pas en mesure ce matin de
9 nous donner un estimé de la part du Distributeur de
10 cette valeur?

11 Mme STÉPHANIE GIAUME :

12 R. Écoutez, je vais peut-être juste compléter la
13 réponse de ma collègue. Il faut bien comprendre que
14 le PTE, puis les coûts qui sont dans ce rapport-là
15 sont vraiment des coûts on va dire génériques de
16 base pour juste un équipement. Son installation.

17 Donc, on ne peut pas comparer. C'est comme
18 comparer des pommes et des oranges. Une, le PTE
19 c'est un exercice théorique avec des coûts on va
20 dire génériques d'installation pour un certain
21 produit, pour voir un potentiel théorique, pour
22 avoir une vision globale et d'ensemble tant sur les
23 mégawatts que sur un potentiel qu'on pourrait voir
24 sur différents marchés. Ça c'est une chose.

25 Hilo, c'est autre chose. Hilo, il y a des

1 coûts inhérents à la fourniture, inhérents à la
2 commercialisation, inhérents à l'exploitation,
3 inhérents à... Il y a toute une panoplie de coûts
4 qui ne sont, mais absolument pas pris en compte
5 dans le PTE.

6 Donc, surtout, j'insiste sur on ne pas
7 comparer les coûts d'un PTE versus les coûts, bien
8 d'un programme mis en place, d'une initiative avec
9 son déploiement et tout l'ensemble de ces coûts
10 inhérents à cette activité-là.

11 Donc, je pense que ça serait une erreur de
12 comparer ces deux prix et de se dire qu'on peut se
13 baliser là-dessus.

14 Q. **[100]** Merci. On va maintenant parler de chauffe-
15 eau, de légionellose. Un instant s'il vous plaît.
16 Parfait. Merci. Alors, on va passer à un autre
17 sujet, et ça ne sera pas les chauffe-eau. Je vous
18 réfère à la pièce B-0111 à la page 28, la DDR 3
19 (HQD-5, Document 1.2) d'abord. La question 7.3. La
20 question se lisait ainsi :

21 Veuillez élaborer sur la valeur, pour
22 le Distributeur, d'un kW effacé dans
23 le cadre des options de tarification
24 dynamique, par rapport à un kW effacé
25 par la filiale Hilo, à la lumière de

1 la différence des coûts respectifs
2 devant être assumés par le
3 Distributeur.

4 Et la réponse du Distributeur nous indiquait que :
5 Tous les moyens de gestion de la
6 demande en puissance, indépendamment
7 des modalités intrinsèques de chacun,
8 offrent le même service rendu en
9 termes de contribution au bilan de
10 puissance et de possibilité
11 d'effacement à la demande du
12 Distributeur. Toutefois, comme indiqué
13 en réponse à la question 3.2, Hilo
14 offre une gestion de la reprise de ses
15 clients participants, garantissant
16 ainsi une reprise graduelle de la
17 charge. Celle-ci permet d'éviter une
18 pression indue sur les réseaux de
19 transport et de distribution dès la
20 fin de la période d'effacement en
21 créant une nouvelle pointe subséquente
22 à la période d'interruption.

23 Il y a des phrases longues des fois.

24 La tarification dynamique ne procure
25 pas un tel avantage.

1 D'abord, concernant la valeur du service que rend
2 la GDP, est-ce que la méthodologie pour déterminer
3 cette valeur peut différer selon que la
4 rémunération de ce service est versée directement
5 aux clients du Distributeur qui y participent à des
6 options de GDP ou, à l'inverse, plutôt versée à un
7 agrégateur filiale d'Hydro-Québec ou un éventuel
8 agrégateur indépendant?

9 Mme STÉPHANIE CARON :

10 R. Maître Legault donc, la façon dont je comprends,
11 dont on comprend votre question, c'est que vous
12 vous intéressez à la rémunération qui est offerte
13 aux clients, vos vendeurs finalement du produit
14 qu'acquiert le Distributeur, est-ce bien le cas?

15 Q. [101] C'est-à-dire que je questionne la
16 méthodologie. Est-ce que la méthodologie pourrait
17 déterminer la valeur pour différer selon que la
18 rémunération est, d'une part, payée directement aux
19 clients ou, d'autre part, payée à un agrégateur?

20 R. Bien, écoutez, je vais répondre de la façon dont je
21 comprends votre question. Donc, la méthodologie
22 d'évaluation théorique du produit est la même.
23 C'est-à-dire qu'on considère quels sont... on peut
24 considérer quels sont les coûts que l'on... Pardon.
25 On évalue la valeur du produit sur la base des

1 coûts qui nous permet d'éviter. C'est une
2 méthodologie que je peux dire qu'on applique à tous
3 les produits. Par contre, à partir du moment où on
4 achète le produit de la part d'un vendeur, et il
5 faut tenir compte de ce qui est attendu par le
6 vendeur. On a parlé beaucoup de cette question-là,
7 par exemple, dans le cadre du dossier GDP. Il y a
8 une valeur qu'on peut accorder au produit en
9 fonction de ce qu'il... Puis après ça, il y a le
10 prix auquel le vendeur de ce produit-là est disposé
11 à nous céder. Ces deux valeurs ne peuvent pas
12 nécessairement être équivalentes. Différents
13 segments de marché peuvent avoir des attentes
14 différentes par rapport aux produits... aux prix
15 qu'ils obtiennent du Distributeur en fonction des
16 coûts qu'ils encourent eux-même, par exemple. Donc,
17 ça, c'est un premier exemple, un deuxième exemple.
18 Pardon! Donc, le premier temps, la valeur que l'on
19 conçoit de façon théorique, que l'on accorde de
20 façon théorique aux produits sur la base des coûts
21 évités. Après ça, la valeur que le vendeur lui-même
22 accorde aux produits qu'il peut ou non vendre au
23 Distributeur.

24 Puis finalement, pour la dernière partie de
25 la question qui était : quel est le prix qui

1 devrait aussi être déviant parce que c'est aussi
2 quel est le produit que vendent finalement les
3 clients. Dans la mesure où, par exemple, dans le
4 cas de la tarification dynamique, on achète du
5 client, je vais utiliser le mot que vous avez
6 utilisé tout à l'heure, là, je sais qu'on ne
7 l'utilise plus vraiment maintenant, mais le mot de
8 « négawatt ». On achète ce « négawatt » tout nu,
9 c'est-à-dire on achète cet effacement, mais sans
10 rien d'autre avec.

11 Tandis que dans le cas d'un produit comme
12 Hilo, bien il y a toute une partie du travail qui
13 pourrait être effectuée par le Distributeur, qui
14 aurait à être effectuée par le Distributeur ou qui
15 aurait à être effectuée par le Distributeur qui est
16 effectuée par le vendeur; le vendeur auquel fait
17 face le Distributeur dans ce cas-là n'est pas le
18 client, mais bien Hilo. Et là il y a une
19 rémunération à accorder à ce produit-là... à cet
20 aspect-là, en plus de la valeur du « négawatt ».

21 Q. [102] Quand vous utilisez... un autre mot à définir
22 peut-être c'est « produits », qu'est-ce que vous
23 voulez dire par « produits »? Le contrat s'appelle
24 un contrat de service. Tout au long de ce dossier,
25 on a parlé qu'Hydro-Québec achetait un service de

1 la part d'Hilo. Ce service-là est d'agrèger des
2 charges effacées, en fait, d'agrèger de
3 l'effacement chez la clientèle d'Hydro-Québec.

4 En fait, Hydro-Québec ne peut pas acheter
5 ce qu'elle a déjà. Vous allez être d'accord avec
6 moi? Les mégawatts qui sont déjà dans le
7 patrimoine, excusez-moi l'expression juridique, là,
8 qui sont déjà dans le patrimoine d'Hydro-Québec,
9 Hydro-Québec ne peut pas racheter ce qu'elle a
10 déjà. Elle rémunère, à travers Hilo, un service
11 d'agrégation qui lui permet de mieux gérer cet
12 effacement-là.

13 Mais, êtes-vous en train de me dire
14 qu'Hydro-Québec est en train de racheter de
15 l'énergie et de la puissance qu'elle a déjà dans
16 son patrimoine? Parce que quand vous dites un
17 produit versus un service... Vous savez, les mots
18 sont importants ici et, moi, ça me confond sur ma
19 compréhension du véritable rôle d'Hilo.

20 R. Bien, il s'agit pour le... Ce que le Distributeur
21 acquiert, ce sont des kilowatts, des kilowattheures
22 effacés. C'est ce qu'il acquiert d'Hilo.
23 Maintenant, la façon dont Hilo « package » ce
24 produit, et qui devient donc un service, c'est
25 qu'il agrège pour le Distributeur. Acquérir

1 individuellement des kilowatts effacés auprès des
2 clients, ça a une certaine valeur. Mais transformer
3 une partie de sa clientèle en centrale virtuelle
4 par l'agrégation d'un certain nombre de kilowatts
5 qui peuvent être modulés en fonction d'une courbe
6 précise, on peut le qualifier de service.

7 Mais en bout de compte, ce que le
8 Distributeur a acquis, ce sont des kilowatts
9 effacés. Je ne suis pas... je ne vous suis pas dans
10 votre logique que le Distributeur acquiert...

11 PROBLÈME DE TRANSMISSION

12 *****

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 Me LOUIS LEGAULT :

15 Monsieur le Président, on peut recommencer?

16 LE PRÉSIDENT :

17 Oui. On s'excuse pour cette interruption de service
18 non planifiée de la part de Teams. Et on poursuit
19 avec maître Legault.

20 Me LOUIS LEGAULT :

21 Alors, c'est un effacement non volontaire. Écoutez,
22 vous allez d'abord m'excuser, des fois vous me
23 voyez de profil droit, des fois vous me voyez de
24 profil gauche, parce que je peux vous regarder sur
25 un écran d'ordinateur comme sur le grand écran dans

1 le coin à la Régie. Ce n'est pas que je ne vous
2 regarde pas. J'ai toujours mon attention sur les
3 témoins qui donnent des réponses.

4 Q. **[103]** Madame Caron, quand on...

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Excusez-moi! Trente secondes. Madame Robitaille qui
7 a dû redémarrer son ordinateur en raison des... En
8 fait, c'est la cascade de problèmes Teams,
9 j'imagine. On s'excuse. Bon. Nous y sommes. Madame
10 Robitaille est revenue en ligne.

11 Me LOUIS LEGAULT :

12 Parfait. Merci.

13 Q. **[104]** Madame Caron, quand on s'est quittés, vous
14 étiez en train de me dire que vous ne compreniez
15 pas, je pense, mon questionnement entre ce qu'était
16 un produit versus un service. Enfin, c'est
17 l'impression que vous m'avez laissée quand ça nous
18 a coupé le caquet de façon impromptue.

19 Mme STÉPHANIE CARON :

20 R. Bien. Alors, en fait, je pense que j'avais, je
21 m'étais exprimée sur cette question en disant ce
22 qu'acquiert le Distributeur c'est de l'effacement.
23 J'y réfère en termes de produit, parce que ce sont
24 des kilowatts effacés. Mais c'est certain, comme on
25 l'a mentionné à diverses reprises au cours de

1 l'audience, que c'est un produit qui vient avec un
2 service, un service de modulation, un service
3 d'agrégation, et caetera. Mais ce que le
4 Distributeur acquiert, ce qu'il mettra dans ses
5 revenus requis au moment venu, ce sont des
6 kilowatts effacés multipliés par un prix.

7 Là où j'en étais dans ma réponse, et j'ai
8 cru à un moment donné que c'était plus qu'une
9 coïncidence, je disais que je ne verrais pas votre
10 logique qui était de dire que le Distributeur
11 acquérait deux fois de la puissance, que c'était
12 votre impression, que le Distributeur achetait ce
13 qu'il avait déjà.

14 Alors, là, je réagissais assez fortement à
15 ça parce que c'est précisément le contraire. Le
16 Distributeur achète un effacement de puissance
17 qu'il n'a pas à acheter. Quelle serait
18 l'alternative à acquérir de l'effacement?
19 Conceptuellement, ce serait possiblement de
20 construire un « peaker » pour rencontrer les
21 besoins de pointe, installer des pylônes, mettre
22 des fils pour avoir la puissance nécessaire pour
23 rencontrer les besoins de sa clientèle. Il ne fait
24 pas cela. Il évite tous ces coûts-là en achetant
25 ces kilowatts effacés.

1 Comment est-ce que ces kilowatts effacés
2 sont rendus possibles? Bien, ils sont rendus
3 possibles par le service que, cette fois, Hilo rend
4 aux clients qui est d'avoir accès à des équipements
5 qui peuvent être contrôlés à distance, qui rendent
6 possible un effacement pendant des heures de
7 pointe, qui maintient le confort des clients en
8 faisant de la préchauffe et, finalement, qui évite
9 des conséquences négatives de reprise de cette
10 charge en créant une nouvelle pointe par une
11 reprise graduelle. Ça, c'est la portion de... C'est
12 le secret de la pyramide d'Hilo pour matérialiser
13 l'effacement que le Distributeur achète. Et tout ce
14 que le Distributeur acquiert, lui, c'est cet
15 effacement. Et il n'acquiert rien deux fois,
16 croyez-moi.

17 Q. **[105]** Mais vous allez être d'accord avec moi,
18 Madame Caron, évidemment, on n'est pas dans une
19 dictature au Québec, mais le Distributeur pourrait
20 moduler son obligation de desservir en soutenant
21 que, pendant trois jours, les jours les plus froids
22 de l'hiver, il y aura une réduction de la puissance
23 disponible pour l'ensemble des clients au Québec,
24 minuit à quatre heures (4 h) du matin, et il irait
25 chercher un effacement obligatoire? Je ne vous dis

1 pas que ce serait souhaitable. Ce n'est pas du
2 tout, du tout ma pensée. Mais ce que je vous dis,
3 c'est que le Distributeur pourrait autrement aller
4 chercher de l'effacement?

5 R. Bien, le Distributeur... Je vais commencer en
6 disant qu'effectivement le nombre de statuts que
7 vous décrivez, fort heureusement, n'est pas sur le
8 point d'arriver, mais effectivement le Distributeur
9 acquiert de la puissance par différents moyens,
10 c'est déjà le cas, là... par exemple, la
11 tarification dynamique, il y a aussi des appels au
12 public qui sont faits... qui ont été faits à une
13 certaine époque aussi, qui permettaient de diminuer
14 la puissance. Donc, il y a différents moyens
15 possibles. L'idée, pour le Distributeur, c'est de
16 maximiser ses sources de satisfaction de ce besoin
17 en puissance, alors par l'acquisition de puissance
18 en elle-même, par l'acquisition de produits
19 d'effacement en puissance. Et ma collègue madame
20 Giaume veut également compléter, là, sur le... la
21 question que vous avez posée au départ sur la
22 possibilité ou non pour le Distributeur de... de se
23 priver de moyens de... de puissance par des
24 coupures de service.

25

1 Mme STÉPHANIE GIAUME :

2 R. Oui, en fait je voulais compléter aussi sur
3 l'objectif aussi du bilan de puissance c'est de
4 montrer notre fiabilité. À travers le bilan de
5 puissance, on doit respecter des critères de
6 fiabilité, donc ces critères de fiabilité c'est des
7 critères établis par le NPCC et l'idée derrière ça,
8 c'est qu'on n'a pas le droit de dépasser... bien en
9 moyenne, là, mais l'idée c'est qu'on n'a pas le
10 droit de délester nos clients plus d'une fois aux
11 dix (10) ans par manque de ressources. Donc, en
12 fait nous devons prouver que nous avons
13 suffisamment de ressources pour ne pas délester nos
14 clients. Donc, ce n'est pas une option envisageable
15 pour le Distributeur. Nous sommes tenus de combler
16 nos besoins en puissance à moindre coût et fiable.

17 Q. **[106]** Merci. Encore une fois, dans le cadre de la
18 réponse que vous avez donnée à la question 7.3, là
19 je suis toujours dans la même pièce, là, la A-0...
20 excusez-moi, la B-0111 à la page 28, DDR-3, HQD-5,
21 Document 1.2.

22 R. Pardonnez-moi, Maître Legault, serait-il possible
23 de l'afficher à nouveau s'il vous plaît?

24 Q. **[107]** Oui, alors Madame Lehuis, B-0111, page 28. La
25 réponse à la question 7.3. Alors vous avez aussi

1 mentionné que ce qui influence la valeur du service
2 rendu par l'option de crédit hivernal et Hilo, par
3 exemple, serait le service de reprise graduelle de
4 la charge après la période de pointe. À combien en
5 kilowatts... en dollars/kilowatts, excusez-moi,
6 évaluez-vous la valeur additionnelle liée à cette
7 reprise graduelle? Et si je ne me trompe pas, est-
8 ce qu'on fait erreur à la Régie en pensant que ça
9 demeure marginal?

10 Mme MYRIAM HUDON :

11 R. Donc, bonjour, Maître Legault. Je pense qu'en
12 termes de chiffres on va pouvoir entrer plus en
13 détail dans le huis clos. En ce qui a trait au coût
14 évité de transport et distribution par les moyens
15 de gestion, on a quand même fait une description
16 dans la preuve de comment on évaluait la valeur
17 d'un produit d'effacement. Effectivement, un
18 produit comme Hilo permet de contrôler la reprise
19 après l'événement, offre une garantie
20 supplémentaire, là, qui ne créerait pas de pointe
21 après un événement de GDP. Ça ne veut pas dire que
22 les autres produits systématiquement vont créer une
23 deuxième pointe, là. C'est pas ce qu'on est en
24 train de dire. Mais effectivement, Hilo offre une
25 garantie supplémentaire quant à ne pas créer une

1 seconde pointe au poste satellite.

2 Q. **[108]** Parfait.

3 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

4 R. Pour compléter la réponse de ma collègue, si vous
5 me donnez l'opportunité, c'est aussi une notion qui
6 prend son importance quand on vient ajouter ce type
7 de moyen-là avec de nombreux mégawatts au bilan.
8 Donc, plus les... des moyens de gestion de cette
9 manière-là en gestion de la demande en puissance,
10 avec des plages qui sont prédéterminées sont
11 importantes, bien cette notion-là acquiert encore
12 plus d'importance, donc c'est pour ça que cette
13 notion-là est intégrée, puis les plages aussi
14 avaient été réfléchies, là, de façon à limiter cet
15 impact-là pour le Distributeur.

16 Q. **[109]** Merci. Toujours dans la même pièce aux pages
17 14 et 15 cette fois-ci. C'était une réponse fournie
18 à la question 3.3. Vous mentionniez :

19 À partir des exigences demandées par
20 le Distributeur pour le service de
21 gestion de la demande en puissance
22 dans le marché résidentiel, Hilo a
23 déterminé le montant (\$/kW) minimum
24 requis pour fournir ce service et
25 rentabiliser ses opérations. Ce prix a

1 été jugé raisonnable en comparaison
2 aux bénéfices que le Distributeur
3 compte tirer de ce service.

4 Alors, je pèse sur le dernier bout de phrase que je
5 viens de lire. Ensuite, à la pièce B-0024, Madame
6 Lebuis, à la page 48. C'était la DDR-1 et HQD-5,
7 document 1. Alors, en début de la réponse à la
8 question, qui était la question 10.19, le
9 Distributeur affirmait :

10 Le déploiement d'une gamme de services
11 centrés sur la maison intelligente...
12 C'est une citation qu'on a déjà lu, là... ou,
13 enfin, qui a déjà été... auquel on a déjà fait
14 référence dans le cadre de l'audience.

15 ... fait partie des actions prioritaires
16 par Hydro-Québec dans son Plan
17 stratégique 2020-2024 pour accroître
18 son offre auprès de sa clientèle et
19 augmenter sa satisfaction.

20 Et là, je souligne, là :

21 Hydro-Québec considère le service
22 offert par Hilo comme une activité
23 structurante dans son offre de
24 services en permettant aux clients
25 participants de contribuer de façon

1 concrète à la transition énergétique
2 en ayant accès à divers services de
3 domotique leur permettant de
4 participer à l'effort collectif de
5 réduction de la consommation
6 énergétique.

7 La question : étant donné que le service offert par
8 Hilo fait partie des actions priorisées par Hydro-
9 Québec dans son plan stratégique deux mille vingt,
10 deux mille vingt-quatre (2020-2024), le
11 Distributeur avait-il vraiment la pleine liberté
12 d'accepter ou pas le montant en dollars kilowatts
13 (\$/kW) déterminé par Hilo pour fournir ce service
14 et rentabiliser ses opérations?

15 Autrement dit, s'agit-il d'un prix imposé
16 avec lequel le Distributeur fallait faire ou d'un
17 prix librement négocié?

18 Mme KIM ROBITAILLE :

19 R. Je vous rassure tout de suite, Maître Legault,
20 d'abord le plan stratégique d'Hydro-Québec, le
21 Distributeur y contribue de manière très active,
22 hein. C'est un exercice qui se fait avec l'ensemble
23 des groupes, et puis... C'est assez collégial, là,
24 je vous dirais, même, comme exercice. Et puis, même
25 que là, on a poussé ça plus loin en... avec la

1 consultation publique.

2 Donc, lorsque ça se retrouve... Il ne
3 s'agit pas, donc, que le Distributeur se retrouve
4 avec une... un peu en membre d'opposition, si vous
5 voulez, avec ça. Au contraire, là, ça fait partie,
6 vraiment, de ce qu'on mettait de l'avant.

7 Donc, non, le Distributeur avait la
8 liberté, clairement, là, de pouvoir discuter avec
9 la filiale, tout en se conformant à ce qu'on
10 souhaite atteindre, là, dans le plan stratégique,
11 là.

12 Q. **[110]** Merci. Une question, là, tout à fait
13 différente, on change de sujet. Aux questions de
14 maître Neuman, hier, sur les transferts de postes
15 du Distributeur vers Hilo... Il y en aurait eu dix
16 (10), là, selon les réponses obtenues. Et
17 l'embauche de nouvelles personnes chez Hilo, moi,
18 j'ai entendu le chiffre soixante (60). Je ne suis
19 pas allé relire les notes sténographiques.

20 D'abord, une première question. Est-ce que
21 ce soixante (60) employés chez Hilo inclut les dix
22 (10) transférés du Distributeur ou c'est soixante
23 (60) plus dix (10)?

24 R. Hum... Juste une petite correction, là, on a
25 révérifié entre-temps et c'est six personnes qui

1 ont été...

2 Q. **[111]** Six? Parfait.

3 R. ... transférées. Oui. Donc... Et le soixante (60),
4 là, c'est un chiffre approximatif, là, mais c'est
5 la totalité, là, des gens qui oeuvrent chez Hilo
6 actuellement, là.

7 Q. **[112]** Parfait. Ça a l'avantage d'être clair. En
8 parlant, donc, de cette soixantaine de personnes
9 approximative, là, monsieur Aucoin a mentionné que
10 Hilo offrait d'autres services au Distributeur,
11 notamment en matière de fiscalité. Et là, je vais
12 vous dire que je n'ai pas trop bien compris.

13 Alors, êtes-vous en mesure de nous dire
14 c'est quoi ces autres services qu'offre Hilo au
15 Distributeur? De quoi s'agit-il?

16 R. Bon. Je ne veux pas désavouer mon collègue monsieur
17 Aucoin, là, ce n'est pas ça du tout, mais je pense
18 que c'est l'inverse, là. C'est qu'Hydro-Québec...
19 Hilo utilise d'autres services d'Hydro-Québec, des
20 services corporatifs, là, dont notamment les
21 services de fiscalité, mais c'est pas... C'est dans
22 l'autre sens, là. Désolée s'il y a eu une confusion
23 hier, là.

24 Q. **[113]** Donc, c'est Hydro-Québec qui offre des
25 services à Hilo?

1 R. Oui. Exact.

2 Q. **[114]** Bon. J'ai compris. Merci.

3 R. On n'a pas le service de fiscalité chez le
4 Distributeur si jamais ça... si jamais vous voulez
5 avoir une réponse, là, on n'en a pas.

6 Q. **[115]** Non, non, mais s'il y a des gens chez le
7 distributeur qui peuvent faire mes impôts, ça
8 ferait bien mon affaire, là, mais c'est... c'est
9 pas le cas.

10 R. Ah! Ça, c'est possible parce qu'il y a vraiment
11 beaucoup de comptables, mais ça, c'est un autre
12 sujet.

13 Q. **[116]** Parfait. On va parler des caractéristiques
14 des contrats maintenant. D'abord, on va référer...
15 on n'a pas besoin d'aller voir le texte, là, mais à
16 l'article 72 de la Loi sur la Régie de l'énergie
17 qui prévoit que :

18 À l'exception des réseaux privés
19 d'électricité, tout titulaire d'un
20 droit exclusif de distribution
21 d'électricité ou de gaz naturel doit
22 préparer et soumettre à l'approbation
23 de la Régie, suivant la forme, la
24 teneur et la périodicité fixées par
25 règlement [...], un plan

1 d'approvisionnement décrivant les
2 caractéristiques des contrats qu'il
3 entend conclure pour satisfaire les
4 besoins des marchés québécois [...]

5 Dans le cadre de l'audience d'hier, là, et on est
6 aux pages 18 et 19, c'est la pièce A-0062. C'est
7 Maître Prunelle Thibault-Bédard qui questionne le
8 panel d'Hydro-Québec à ce moment-là. La question
9 était :

10 Q. [13] D'accord. Merci beaucoup. Et
11 concernant donc le prochain appel
12 d'offres à venir, avez-vous déjà
13 déterminé les quantités d'énergie
14 et de puissance que vous aimeriez
15 rechercher dans cet appel
16 d'offres?

17 Madame Robitaille, vous répondiez, je devrais dire
18 maître Robitaille. Excusez-moi, là, je... Bon.

19 R. Bien c'est en... pour répondre à
20 votre question, en fait on est à
21 parachever le tout, là,
22 sincèrement. On a une bonne idée,
23 je pense, là, de ce qui s'en
24 vient, de nos besoins. Mais c'est
25 la raison... en fait c'est la

1 raison pour laquelle les
2 quantités, puis la manière
3 précise dont les caractéristiques
4 du projet recherché sont encore à
5 l'étude, mais vraiment c'est...
6 c'est sur le point, là, très,
7 très prochainement de pouvoir
8 être soumis à la Régie pour
9 approbation.

10

11 Maître Thibault-Bédard continuait avec une autre
12 question.

13 Q. [14] O.K. Et puis... ma question
14 est un tout petit peu juridique,
15 répondez dans la mesure de vos
16 connaissances, sinon ça pourra
17 peut-être être précisé lors de
18 l'argumentation par votre
19 procureur. Mais, lorsque vous
20 dites que ce sera déposé par...
21 pour approbation, dans quel
22 véhicule procédural est-ce qu'on
23 envisage une nouvelle phase au
24 dossier actuel?

25 Et là vous avez dit une réponse très claire, là :

1 R. Non, on entend déposer un nouveau
2 dossier, là, pour l'approbation
3 des caractéristiques d'un ou de
4 plusieurs appels d'offres, selon
5 nos besoins.

6 La question que je vous pose, c'est conformément à
7 l'article 72, dont je viens de vous lire le texte,
8 le dossier d'approbation du Plan
9 d'approvisionnement ne devrait-il pas permettre
10 d'approuver les caractéristiques des contrats que
11 le Distributeur entend conclure pour satisfaire les
12 besoins des marchés québécois? Ne serait-ce pas le
13 forum approprié pour ce faire?

14 R. Maître Legault, dans le fond... la Régie. Pardon!
15 On devrait s'adresser à la Régie. En deux mille
16 dix-neuf (2019), c'était... c'était encore trop
17 tôt, là, au moment du dépôt du Plan
18 d'approvisionnement pour déposer les
19 caractéristiques. Ce que je peux vous dire... et
20 donc, c'est sur les mêmes besoins que ceux
21 identifiés dans le Plan d'approvisionnement, par
22 ailleurs.

23 Ce que je peux vous dire peut-être là-
24 dessus, c'est que l'approche que préconise le
25 Distributeur dans les prochains appels d'offres à

1 venir, c'est quand même une approche qui est
2 prudente. Donc, on peut s'attendre à ce que les
3 prochaines quantités, là, qu'éminemment on souhaite
4 déposer pour approbation, ça va être quand même des
5 petites quantités par rapport à l'ensemble des
6 besoins annoncés dans le plan et puis...

7 Par contre, il est à prévoir que dans les
8 prochaines années, sur l'horizon du plan, on va
9 vouloir évidemment combler, là, l'ensemble des
10 besoins. Donc, il y aura vraisemblablement, on va
11 tomber dans un mode où... si je peux m'exprimer
12 ainsi, on repart les appels d'offres, là, donc...

13 En tout cas, nous, on est d'avis que ce
14 serait plus efficient de faire des dossiers
15 distincts pour chacun, considérant la conduite d'un
16 appel d'offres, donc c'est pour ça qu'on souhaite
17 déposer un dossier à part.

18 Q. [117] Merci de votre réponse. Une petite question
19 justement en matière d'appel d'offres cette fois-
20 ci. Il en a été plusieurs fois question dans le
21 cadre du dossier.

22 Alors, je revisite du territoire sur lequel
23 vous vous êtes prononcée, mais je veux donner
24 l'opportunité de clarifier la situation.

25 Lors de l'audience d'avant-hier, mardi, le

1 six (6) juillet, vous avez, les représentants du
2 Distributeur, confirmé que la présence de plusieurs
3 agrégateurs n'a pas été exclue du plan d'affaires
4 si on veut du Distributeur.

5 Madame Robitaille a affirmé que le
6 Distributeur aurait recours à la procédure d'appel
7 d'offres si le Distributeur désirait avoir recours
8 à plus d'un agrégateur non affilié à Hydro-Québec.
9 Est-ce que vous confirmez cette affirmation-là,
10 Madame Robitaille?

11 R. Juste peut-être le distinguer de ce que l'on
12 entend. Quand je parle « d'appel d'offres », c'est
13 appel d'offres en biens et services. C'est non pas
14 nécessairement l'appel d'offres en
15 approvisionnement. Juste pour être sûre qu'on
16 comprenne la distinction.

17 Q. **[118]** Tout à fait. Non non tout à fait. On a bien
18 compris.

19 R. O.K. Bien, oui. En fait, je pense que si on veut se
20 tourner vers l'entreprise indépendante privée pour
21 offrir des services d'agrégation notamment,
22 services d'effacement ou... Bien, ou même
23 d'efficacité énergétique.

24 On l'a déjà fait en efficacité énergétique
25 également d'impartir et de donner des mandats à des

1 firmes d'efficacité de faire des portions de mandat
2 pour nous. On le fait via des appels d'offres
3 normalement.

4 Q. [119] Parfait et évidemment, sans faire
5 d'affirmation gratuite, mais on comprend que la
6 procédure d'appel d'offres permet d'avoir plusieurs
7 offres qu'on peut comparer entre elles pour
8 s'assurer d'un marché ou en fait d'une concurrence
9 qui nous permet d'aller chercher le meilleur prix
10 pour le meilleur service ou le meilleur...

11 Dans le cadre d'Hilo, puisqu'il n'y a pas
12 eu d'appels d'offres, comment vous êtes vous
13 assurés du caractère concurrentiel du contrat que
14 vous signez avec Hilo?

15 R. Dans le cadre d'Hilo, le choix qui a été fait c'est
16 de vraiment garder le contrôle à l'interne sur ce
17 genre d'activités-là. Le caractère concurrentiel
18 comme vous le dites c'est un élément, mais ce n'est
19 pas du tout le seul élément qui guide notre
20 décision dans ce cas-ci.

21 On souhaitait vraiment pouvoir bien partir
22 cette façon de faire là et donc on est plus allés
23 vers une optique de ce qu'on estimait qui était
24 juste et correct de payer pour le service que nous
25 rend la filiale, puis on voulait justement sortir

1 d'un mode typique où le principal critère
2 décisionnel est le prix offert.

3 Donc, on voulait pouvoir avoir quelque
4 chose de plus flexible qu'un contrat de fourniture
5 ou typique de services. Donc, je vous dirais que
6 c'est un peu dans cette optique-là qu'on a négocié
7 le contrat avec Hilo.

8 Puis quand vous dites qu'un appel d'offres
9 permet généralement d'obtenir des prix
10 concurrentiels, c'est vrai, toutefois ça demeure
11 quand même des services pour le moment qui sont
12 assez limités. Il n'y a non plus une infinité de
13 joueurs dans le marché.

14 Donc, puis je ne veux pas me prononcer trop
15 sur la maturité du marché, mais ça reste quand même
16 que je ne suis pas en train d'acheter des crayons.
17 C'est beaucoup plus complexe que ça. Les mesures de
18 sécurité à mettre en place, la protection des
19 renseignements personnels.

20 Il y a vraiment tout un contexte qui fait
21 que c'est quand même un service extrêmement pointu
22 qu'on cherche à atteindre avec Hilo.

23 Q. **[120]** Parfait. Excusez-moi de revenir là-dessus,
24 mais j'achève mes question, Monsieur le Président,
25 pour votre information. Ça achève.

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

6 Cette fois-ci, c'est Maître Robitaille qui
7 répond à la question :

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

17 Dans des notes sténographiques du six (6)
18 juillet, on est à la page 55, cette fois-ci, c'est
19 Maître Charlebois qui questionne le panel du
20 Distributeur. Il pose la question suivante, à la
21 page 55 :

22 Donc, devons-nous comprendre
23 qu'advenant la décision du
24 Distributeur de recourir à d'autres
25 Agrégateurs, que nécessairement un

1 appel d'offres sera lancé?

2 Maître Robitaille, vous répondiez :

3 Ma compréhension, effectivement, c'est
4 que si on devait choisir des
5 Agrégateurs qui ne sont pas affiliés,
6 l'unique façon qu'on a de
7 s'approvisionner est via un appel
8 d'offres.

9 Et, là, je comprends, parce que vous avez
10 fait des nuances, là, on parlait d'achats de biens
11 et services, on ne parlait pas d'un appel d'offres
12 au sens de la Loi sur la Régie, là, qui nécessite
13 un appel d'offres, bon, qui doit être suivi par la
14 Régie après coup, et cetera, là, on se comprend.

15 Un peu plus loin, cette fois-ci, dans
16 l'audience du sept (7) juillet, la pièce A-0062, on
17 est à la page 170, et cette fois, c'est maître
18 Neuman qui vous questionne. Il dit :

19 D'accord, est-ce qu'Hydro-Québec
20 Distribution est un Agrégateur?

21 La réponse :

22 Pas au sens de notre, de la définition
23 que je viens de vous dire, là.

24 L'Agrégateur est pas mal plus un
25 intermédiaire, je dirais, là, entre le

1 Distributeur et le client.

2 Vous aurez reconnu les paroles de monsieur
3 Aucoin.

4 Dans ma compréhension des choses, selon
5 Hydro-Québec, le programme GDP Affaires, c'est
6 d'abord un effacement qui est payé par Hydro-Québec
7 à l'Agrégateur, auquel s'ajoute une relation entre
8 l'Agrégateur et le client pour opérationnaliser
9 l'effacement.

10 Quand on regarde le tarif GDP Affaires,
11 bien encore une fois, c'est un effacement payé par
12 Hydro-Québec à ses clients qui adhèrent au tarif
13 auquel s'ajoute une relation encore une fois entre
14 l'Agrégateur et le client et cette relation se
15 limite à opérationnaliser l'accès au tarif.

16 En ce qui concerne Hilo et le service
17 offert par Hilo d'un effacement, encore une fois
18 rémunéré par Hydro-Québec à l'Agrégateur cette
19 fois-ci, et auquel s'ajoute une relation entre
20 l'Agrégateur et le client pour opérationnaliser
21 l'effacement, relation qui bénéficie aussi, là,
22 d'une rémunération, en fait, d'une compensation, on
23 pourrait utiliser toutes sortes de termes, là, pour
24 nommer cette relation.

25 Et dans le témoignage de monsieur Aucoin,

1 finalement, il nous dit qu'un Agrégateur, bien,
2 c'est un intermédiaire entre le client et Hydro-
3 Québec.

4 Et là, je vais paraphraser ou en fait, ça a
5 été même répété ce matin, ma compréhension des
6 principaux rôles qui sont joués par Hilo, donc, une
7 série de mesures qui vise la mise en place de la
8 GDP résidentielle, développer le marché de la GDP
9 résidentielle au Québec, contribuer à l'équilibre
10 du bilan en puissance du Distributeur, développer
11 et déployer une infrastructure technologique
12 pérenne en aval du compteur, c'est-à-dire, service
13 d'installation et de programmation de produits de
14 domotique pour la clientèle, développer des
15 produits visant l'efficacité énergétique, déployer
16 une gamme de services centrés sur la maison
17 intelligente et finalement offrir un « coaching »
18 un accompagnement à la clientèle.

19 Or, je pense que je ne me trompe pas, que
20 j'ai dépeint le portrait des différentes relations
21 qui existent dans le GDP Affaires versus Hilo et le
22 service offert par Hilo. Est-ce que vous êtes en
23 mesure de comparer les rôles des agrégateurs de
24 l'option tarifaire du GDP Affaires à ceux jouer par
25 Hilo ainsi que la relation entre leurs clients

1 respectifs?

2 Me ÉRIC FRASER :

3 Monsieur le Président, si vous me permettez,
4 j'aurai encore un commentaire à adresser ici avant
5 que les témoins ne s'avancent sur cette question.
6 Il y a beaucoup de questions sur la GDP Affaires.
7 Il y a comme des nuances à apporter ici puisqu'on
8 sait qu'il y a un dossier devant la Cour supérieure
9 où, en tout respect, le Distributeur conteste
10 certaines décisions de la Régie quant à la
11 qualification de ce qui était un programme, qui
12 était un programme de GD qui, soudainement, au fil
13 des ans est devenu un tarif. Donc, j'aimerais que
14 la question soit... et les réponses soient prises
15 sous réserve de cette mention-là qui est très, très
16 importante ici puisqu'on sait que, en vertu du
17 Tarif, bien, on a un enjeu d'agrégation.

18 Me LOUIS LEGAULT :

19 Monsieur le Président, si vous me permettez un
20 commentaire. Je voudrais être clair, Maître Fraser.
21 La qualification du GDP n'est pas remise en cause
22 devant la Cour supérieure. Le fait que la Régie a
23 décidé qu'il s'agissait d'une option tarifaire n'a
24 jamais fait l'objet d'aucune demande de révision.
25 Alors, ce n'est pas ça qui fait l'objet d'un débat

1 devant la Cour supérieure actuellement, là.

2 C'est les suites que la Régie a données
3 suite à l'adoption du projet de loi 34. La position
4 d'Hydro-Québec disait, écoutez, vous ne pouvez plus
5 adopter de tarifs même si vous avez décidé que
6 c'est une option tarifaire. Alors, je ne veux pas
7 rentrer dans le débat devant la Cour supérieure.
8 Mais cette notion de qualification-là de ce qu'est
9 le GDP Affaires n'a pas été remise en question par
10 Hydro-Québec. Elle n'a pas fait l'objet d'une
11 demande de révision. Je voudrais juste que ce soit
12 « on the record » que...

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Bien, « on the record », on a continué sur cette
15 perspective-là. Ce qui fait l'objet...

16 LE PRÉSIDENT :

17 Non, mais je comprends, Maître Fraser, dans le
18 fond, vous nous mettez en garde de tirer des
19 conclusions d'ordre juridique...

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Exact.

22 LE PRÉSIDENT :

23 ... à partir de commentaires sur une qualification
24 technique.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Entre autres.

3 Me LOUIS LEGAULT :

4 Merci, Maître Fraser.

5 LE PRÉSIDENT :

6 On en tient compte.

7 Me LOUIS LEGAULT :

8 Q. **[121]** Alors, écoutez, je ne sais pas s'il y a un
9 des témoins qui est en mesure d'éclairer ma
10 lanterne.

11 Mme STÉPHANIE CARON :

12 R. Nous allons très certainement répondre à cette
13 question de façon chorale. Je vais commencer en
14 disant que, en ce qui concerne la GDP Affaires, à
15 l'heure actuelle où est-ce qu'on est rendu dans le
16 traitement réglementaire de cette activité, c'est
17 que c'est un... ça a été présenté sous forme de
18 tarif par le Distributeur, puis on est en attente
19 d'une décision de la Régie à cet égard-là dans
20 probablement les semaines qui vont venir.

21 Donc, dans cette optique de GDP Affaires à
22 titre de tarif, les agrégateurs n'ont pas le rôle
23 que vous décrivez, Maître Legault. En fait, du fait
24 que le programme a été transformé en tarif, la
25 relation maintenant, c'est d'aller directement

1 entre le Distributeur et le fournisseur
2 d'effacement qui est le client.

3 C'était d'ailleurs une des difficultés pour
4 nous de passer de l'un à l'autre parce que, à
5 certains moments donnés, on se disait, bien,
6 comment va-t-on faire pour continuer à bénéficier
7 des fruits de cette activité sans le rôle que
8 jouait l'agrégateur pour agréger. Et cette fois-ci,
9 ce n'était pas des volumes ni des quantités, mais
10 c'était des projets. Mais n'eut été que, dans
11 l'état actuel des choses, les agrégateurs n'ont
12 d'autre rôle à jouer dans le contexte de ce tarif
13 que possiblement directement avec les clients de
14 leur offrir des solutions ou de les conseiller sur
15 la façon de gérer leur effacement. Mais le
16 Distributeur n'a aucune relation avec ces
17 agrégateurs-là, du fait de la transformation du
18 programme en tarif. Ça, c'est une chose.

19 Je ne sais pas si... Bon. Là, j'ai un peu
20 perdu le fil de toutes vos interrogations. Là, vous
21 vouliez qu'on compare le rôle de ces agrégateurs
22 GDP qui, comme j'ai dit, n'existe plus vraiment,
23 avec celui de... le rôle que joue Hilo, c'est bien
24 ça?

25 Q. [122] Oui, mais je pense que votre réponse, vous

1 venez de nous dire, effectivement, que les
2 agrégateurs dans le GDP, on ne peut plus vraiment
3 les comparer?

4 R. C'est ça.

5 Q. **[123]** L'exemple des pommes et des oranges de
6 tantôt?

7 R. Oui. Bon. Maintenant, mes collègues sauront
8 probablement élaborer davantage que moi ou pourront
9 élaborer davantage sur le rôle d'agrégateur que
10 joue Hilo. Mais Hilo offre une valeur ajoutée au-
11 delà de la simple réunion des clients. Dans le sens
12 où il a développé une technologie qui permet de
13 moduler l'effacement en fonction d'une courbe
14 précise qui répond aux besoins du Distributeur
15 Et... et ça c'est du côté du Distributeur.

16 Puis au-delà de ça, bien du côté du client,
17 comme vous l'avez dit, il offre une série de
18 services de nature... de motifs, qui font en sorte
19 de rendre possible et j'oserais dire sans douleur
20 cet effacement chez... chez les clients.

21 Q. **[124]** Parfait, merci. Une question complètement
22 autre chose, là. Il a été question durant
23 l'audience de télétravail versus moyens de
24 transport et de comment le Distributeur tient
25 compte de cette nouvelle réalité dans la prévision

1 de ses approvisionnements. À la pièce A-0062, page
2 44, on est donc dans les notes sténographiques du
3 sept (7) juillet, vous répondiez à une question de
4 la façon suivante :

5 Pour l'instant, non, on a des travaux
6 en cours. Ce qu'il faut comprendre
7 c'est que t'sais, l'impact, là,
8 potentiel de... sur le déplacement des
9 gens, c'est à travers le profil de
10 recharge, là, qu'on va l'observer. Ça
11 fait que c'est de savoir : est-ce que
12 finalement la recharge à domicile des
13 gens a été influencée, là, par la
14 COVID ou va être influencée dans le
15 futur à travers, là, le télétravail?

16 C'est des chose, là, qu'en effet,
17 on est en train de... on a des travaux
18 en cours là-dessus. Il faut avoir, là,
19 les données de recharge aussi, là,
20 chose qu'on n'avait pas sous la main,
21 au moment de l'État d'avancement. On
22 n'avait pas de données, là pour les
23 données réelles de recharges pour la
24 période de la pandémie.

25 Ce qu'il faut comprendre, c'est sûr

1 que même si on avait eu ces données-là
2 sûrement qu'il aurait été quand même
3 peut-être... On aurait eu sûrement
4 moins de recharge, ce qui ne veut pas
5 nécessairement dire que dans le futur
6 ça sera exactement comme ça dû au fait
7 que finalement il y avait une forte
8 proportion de la population qui était
9 en télétravail, chose qui ne sera
10 peut-être pas autant pour les années
11 futures.

12 Bon, excusez-moi, c'est... c'est dur de lire des
13 textes de choses qui ont été dites et non écrites,
14 là. On voit que quand on parle c'est pas évident
15 par rapport à quand on écrit. Une fois que j'ai dit
16 ça, la question que je vous pose c'est : êtes-vous
17 en mesure d'indiquer quand le Distributeur compte
18 terminer les travaux visant à mesurer l'impact de
19 la baisse d'utilisation des moyens de transport en
20 raison du télétravail sur la prévision de la
21 demande? Puis selon la date approximative où vous
22 pensez être en mesure de réaliser... de finaliser
23 ces travaux, d'indiquer si ces résultats seront
24 intégrés dans le prochain plan d'approvisionnement.

25

1 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

2 R. Alors je pense que, c'est ça, on pourrait viser,
3 là, le prochain plan d'approvisionnement. L'idée,
4 c'est que, c'est ça, ces données-là de recharge
5 nous sont parvenues, là, t'sais, après que l'année
6 se soit déroulée, plusieurs mois après. Ça fait que
7 c'est... c'est des choses, là, qu'en plus il va
8 falloir analyser et en plus aussi corroborer avec
9 nos... nos différents sondages, là, qu'on a faits
10 auprès de la population pour savoir ce qui va
11 perdurer dans le temps. Ça fait que pour l'état
12 d'avancement qui s'en vient, là, ce serait un petit
13 peu trop ambitieux, là, surtout qu'on n'a toujours
14 pas les données sous la main, ça fait que j'aurais
15 tendance à penser, là, que pour le prochain plan,
16 là, soit le dépôt de novembre deux mille vingt-deux
17 (2022), là, ce serait complété.

18 Q. **[125]** Parfait, merci. On passe à ma dernière
19 question, Monsieur le Président. Question peut-être
20 un peu là cible, là, pour ma compréhension. Madame
21 Lebuis, si vous voulez aller chercher dans le
22 dossier R-3770-2011. C'était le dossier LAD. La
23 pièce A-0164, qui est le résumé de la décision. Il
24 y a déjà dix (10) ans, le temps passe vite, là, le
25 Distributeur présentait son projet LAD. Je vous

1 réfère à cette pièce, A-0164, qui est le sommaire
2 de la décision. Je ne voulais pas mettre toute la
3 décision, là, c'est une très longue décision. Je
4 vais vous en lire certains extraits du sommaire,
5 mais « it goes », comme on dit en anglais, « to the
6 gist », des questions que je veux vous poser. Au
7 quarante-quatrième (44e) paragraphe de ce sommaire
8 on lisait :

9 Le projet LAD a, dans son ensemble,
10 trois objectifs : la pérennité du parc
11 de compteurs, la réalisation de gain
12 d'efficience au sein des opérations du
13 Distributeur et l'offre de nouveaux
14 services aux clients.

15 Je pèse sur ces mots. Le paragraphe, pas qui suit,
16 mais l'autre, donc le sixième (6e) paragraphe :

17 La Régie autorise le projet LAD en
18 regard de sa viabilité économique et
19 de ses avantages immédiats et
20 potentiels...

21 Je pèse sur le mot « potentiels »...

22 ... pour les clients du Distributeur.

23 À la page suivante, à la page 2, dans la section
24 qui s'intitule « Avantages du projet LAD » :

25 La Régie reconnaît au projet LAD les

1 avantages immédiats suivants pour les
2 clients du Distributeur.

3 On se souviendra, pour ceux qui y étaient, que le
4 « business case » du Distributeur était
5 essentiellement fondé ou axé sur les gains
6 immédiats que le Distributeur pouvait aller
7 chercher en implantant LAD. C'était l'obtention
8 rapide d'informations précises sur les pannes, donc
9 la façon de cibler rapidement où était la panne, et
10 d'intervenir plus rapidement, et d'envoyer des
11 dépanneurs rapidement sur les lieux pour régler les
12 problèmes techniques de bris de réseau, et caetera.

13 Le fait que les releveurs de compteurs
14 n'auront plus à accéder à la
15 propriété...

16 Évidemment, on éliminait presque totalement un
17 corps de métier chez Hydro-Québec, on n'avait plus
18 besoin de relève, elle se faisait par voie
19 électronique. Et bon, ce n'est pas des compteurs
20 intelligents pour rien.

21 ... et une facturation basée sur des
22 données de consommation réelle et non
23 estimée.

24 Donc, on s'assurait d'une facturation beaucoup plus
25 juste et précise pour toute la clientèle. On aurait

1 même pu ajouter, ce n'est pas mentionné, mais que
2 ça avait un effet, aussi, sur le vol d'électricité
3 ou la subtilisation, pour utiliser le terme qui est
4 utilisé, en faisant que le « meter tampering », là,
5 l'intervention directement au compteur était de
6 beaucoup réduite par l'installation des nouveaux
7 compteurs, parce que ça devenait tellement évident,
8 si quelqu'un allait jouer avec un compteur. Et là,
9 le sommaire indique :

10 Bien que le projet LAD soit
11 circonscrit au départ à un nombre
12 restreint de fonctionnalités, le
13 projet offre la possibilité que de
14 nouvelles fonctionnalités permettent
15 aux clients de mieux gérer leur
16 facture d'électricité.

17 Dixit leur consommation.

18 Il s'agit donc d'un projet
19 structurant, susceptible d'être
20 bonifié à terme par l'ajout de
21 nouvelles fonctionnalités au bénéfice
22 des clients du Distributeur.

23 Ma question est la suivante : est-ce qu'on doit
24 comprendre que le Distributeur, par l'entente
25 signée avec... entre Hydro-Québec et sa filiale

1 Hilo, a en quelque sorte imparti le développement
2 du potentiel... du plein potentiel des compteurs
3 intelligents par l'ajout de fonctionnalités à Hilo?

4 Mme KIM ROBITAILLE :

5 R. Bon. Alors, premièrement, je... Effectivement,
6 j'étais là, donc vous voyez que ça fait vraiment
7 longtemps que je fais ça, finalement. Et je me
8 rappelle très bien comment le « business case »
9 était basé, puis il y avait effectivement des
10 avantages futurs qu'on anticipait, mais qui ne
11 faisaient pas partie, lors du « business case »,
12 pour justifier l'investissement dans le projet LAD.
13 Donc, ça, c'est vrai.

14 Je me rappelle également qu'on avait
15 identifié différents trucs. Je pense même qu'à
16 l'époque l'asservissement des chauffe-eau faisait
17 même partie des mesures identifiées. Donc, ce n'est
18 pas... ce n'est pas récent qu'on s'y penche, comme
19 vous voyez. Ce n'est pas sans obstacle, non plus.

20 Et, par ailleurs, depuis, là, que LAD est
21 en fonction et que la... la très vaste majorité,
22 là, de nos clients ont ces compteurs-là, il y a
23 déjà des nouvelles fonctionnalités qui ont été mis
24 en place pour mieux gérer leurs factures. Exemple,
25 il y a une application qui permet de suivre de

1 manière quotidienne la consommation, qui donne
2 beaucoup beaucoup de données aux clients sur
3 qu'est-ce qui peut avoir fait fluctuer, il y a des
4 diagnostics qui sont faits.

5 Donc, le Distributeur a clairement mis en
6 place un paquet d'outils, là, notamment dans
7 l'espace client, puis dans l'application, aussi,
8 qui permettent de mieux gérer leurs factures
9 d'électricité. Ça, c'est clair.

10 Maintenant, Hilo, ça s'ajoute au bouquet,
11 je vous dirais, là, des mesures qui sont mis aux
12 clients pour mieux gérer, non pas seulement leurs
13 factures, dans ce cas-ci, mais bien l'ensemble de
14 leurs profils de consommateurs. C'est seulement...
15 Voyez-le un bouquet de possibilités que le client
16 peut bénéficier, selon le niveau d'implication
17 qu'il souhaite avoir, puis le niveau d'intérêt
18 qu'il a par rapport à cette gestion-là.

19 Q. **[126]** Question un peu plus précise, et je termine
20 avec ça : est-ce que le Distributeur ne serait pas
21 arrivé à atteindre une bonne partie de ses
22 objectifs de réduction de charge ou d'effacement
23 par l'ajout de nouvelles fonctionnalités sur les
24 compteurs intelligents?

25 R. On a eu une petite discussion mais c'est parce

1 qu'en fait, ce qu'on voulait clarifier, c'est que
2 Hydro utilise pas les contrats des gens pour rendre
3 le service. Ce qu'on expliquait, c'est qu'Hilo
4 installe des... par exemple, les compteurs
5 intelligents, on le sait, sont équipés d'une carte,
6 là, qui permettrait de faire des... qu'on a jamais
7 activée par ailleurs, là, qui aurait permis de
8 peut-être faire ce truc-là, puis probablement
9 qu'elle est devenue désuète avec le temps, mais je
10 ne suis pas une spécialiste du mesurage, mais alors
11 Hilo, non le Distributeur, aurait pas pu atteindre
12 les mêmes choses parce qu'Hilo offre un service de
13 domotique qui va bien au-delà puis il faut savoir
14 que l'intérêt aussi pour le client d'adhérer à la
15 gestion de sa consommation passe aussi par son
16 intérêt à adhérer à l'ensemble d'un service de
17 domotique qui comprend la gestion de la
18 consommation.

19 Donc, ça permet de mieux pénétrer le marché
20 de cette manière-là, évidemment. Donc, je ne pense
21 pas qu'on aurait pu atteindre les mêmes objectifs
22 et puis simplement par l'ajout de fonctionnalités
23 sur les compteurs, on ne pense pas qu'on pourrait
24 atteindre les mêmes objectifs de réduction
25 d'absence effectivement. Donc, le compteur lui-

1 même, c'est un outil de mesurage d'abord et avant
2 tout là.

3 Q. **[127]** Merci, ça complète mes questions. Merci,
4 Monsieur le président.

5 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Legault. Alors, il y aura quelques
8 questions de la Formation. Pour ma part, je vous
9 amènerais, Madame la greffière je vous demanderais
10 d'afficher la pièce B-0106, c'est le tableau révisé
11 du bilan de puissance. C'est la page 22 du PDF.

12 Q. **[128]** Bien, ça a été discuté, là, au cours des
13 derniers jours. Je veux juste avoir quelques
14 précisions, là. On voit, au bilan des... les
15 besoins à la pointe, là, prenons l'horizon
16 seulement vingt-quatre-vingt-cinq (24-25), là,
17 parce que vingt-huit-vingt-neuf (28-29), c'est très
18 très loin dans le temps.

19 Mais disons qu'on regarde la progression
20 vingt vingt et un (20-21) à vingt-quatre-vingt-cinq
21 (24-25), là, les besoins de la pointe, il y a une
22 augmentation de mille sept cent vingt-trois
23 mégawatts (1723 MW). Pour y répondre, on devra
24 compter en bonne partie, là, sur le rendement des
25 moyens de gestion de la demande de puissance. En

1 fait, pour un peu plus de la moitié des besoins,
2 là, on va compter sur le rendement des moyens de
3 gestion de la demande de puissance.

4 Parce que je me demandais tout simplement :
5 est-ce que les rendements attendus que l'on voit
6 dans le tableau, là, si on prend le chiffre pour
7 vingt-quatre-vingt-cinq (24-25), là, c'est deux
8 mille trois cent trente et un mégawatts (2331 MW)
9 qui se décomposent, ce qu'on voit au bas.

10 Est-ce que les, donc, les rendements qu'on
11 voit là, est-ce que ça reflète le plein potentiel
12 des mesures ou c'est plutôt dans le fond des
13 mesures tel qu'elles existent aujourd'hui, si on
14 les reconduits avec les mêmes caractéristiques :
15 bien voici à peu près, ce que ça pourrait nous
16 rapporter. Mais dans le fond, moi, je cherche à
17 savoir : avez-vous de la marge de manoeuvre dans le
18 temps, à travers tout ça, si jamais en cours de
19 route, là, au bout de deux, trois ans, vous vous
20 rendez compte que, bien un moyen particulier, il
21 n'y a pas le rendement escompté. Est-ce que vous
22 pouvez, vous aurez de la marge de manoeuvre pour
23 compenser par le développement plus accéléré d'un
24 autre moyen avant d'aller nécessairement en appel
25 de puissance par approvisionnement?

1 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

2 Madame la greffière, est-ce que vous pourriez
3 afficher la page suivante, qui est le bilan en
4 puissance? Merci beaucoup.

5 Mme STÉPHANIE GIAUME :

6 R. Bonjour. Bien, écoutez, la planification des moyens
7 qui sont présents dans le bilan de puissance, c'est
8 la planification en lien avec les modalités de
9 chaque programme.

10 C'est-à-dire donc peut-être que c'était le
11 plein potentiel actuel qu'on peut aller chercher
12 pour chaque programme.

13 Maintenant, ça prendrait, puis comme on l'a
14 toujours dit, c'est des programmes... Si on veut
15 s'ajuster, bien ça va prendre quelques années pour
16 voir quels seraient les leviers, quelles seraient
17 d'autres modalités pour aller chercher davantage,
18 mais présentement, on a des programmes qui montrent
19 une performance en fonction des modalités
20 actuelles.

21 Q. **[129]** O.K. Donc, possiblement sujet à révision,
22 lorsque vous mettez à jour les potentiels technico-
23 économiques de ces différents moyens?

24 R. Là encore, je vous disais le potentiel technico-
25 économique, c'est un exercice bien théorique qui...

1 Q. **[130]** Oui.

2 R. ... ne prend pas en compte... Vous savez, dans le
3 potentiel technico-économique, c'est on fait
4 l'hypothèse que demain on serait capables sans
5 aucune contrainte, sans aucune barrière à l'entrée,
6 on serait capables de déployer un équipement.

7 Donc, à partir du moment où certaines
8 contraintes réglementaires, ça pourrait être
9 contraintes commerciales, il n'y a aucune barrière
10 à l'entrée qui sont prises en compte dans le PTÉ.

11 Donc, c'est pour ça que je pense que le PTÉ
12 est bon exercice théorique, mais ça reste un
13 exercice théorique sur lequel... C'est vraiment
14 l'exercice de base où on va permettre de déblayer.

15 Ça serait une erreur, je pense, de faire un
16 lien entre nos programme et les modalités, puis le
17 potentiel qu'on va chercher. La pénétration de
18 marché versus le PTÉ.

19 Q. **[131]** O.K. mais donc c'est quand même disons que la
20 planification des approvisionnements, j'appellerais
21 ça en latin un « work in progress » et quand même
22 je comprends que si on veut changer les modalités
23 et adapter les programmes, ça peut prendre un
24 certain temps, mais vous avez quand même certaines
25 marges de manoeuvre pour ajuster en fonction du

1 rendement qui est observé?

2 R. Bien, écoutez, oui et non dans le sens aussi où des
3 fois on a certaines modalités qui sont imposées
4 d'ailleurs par la Régie qui mettent comme aussi des
5 barrières à aller au-delà de certains potentiels.

6 La GDP c'est un très bon exemple. Donc, en
7 fait, il faut, compte tenu actuellement des
8 contraintes inhérentes au marché, inhérentes à
9 chaque programme, nous avons établi des programmes
10 avec des modalités et des potentiels qui leur sont
11 propres.

12 Aller au-delà de ça voudrait dire revoir
13 quels sont les enjeux, revoir les modalités,
14 revoir... Avoir une vision peut-être plus agressive
15 et encore là, est-ce qu'on pourrait aller chercher
16 davantage? Ce n'est qu'une supposition ou une
17 hypothèse.

18 Q. **[132]** Très bien. Merci.

19 Mme KIM ROBITAILLE :

20 R. Voulez-vous un complément de réponse, Monsieur le
21 Président?

22 Q. **[133]** Oui.

23 R. Effectivement, si jamais votre préoccupation
24 c'était de dire « Qu'est-ce qui arriverait si ces
25 potentiels-là n'étaient pas atteints? ».

1 On le sait qu'on a à peu près je vous
2 dirais à peu près ça un an devant nous pour pouvoir
3 s'ajuster s'il fallait qu'on déploie soit des
4 nouveaux programmes, des nouvelles options ou
5 encore pour pouvoir équilibrer le bilan en vingt-
6 trois vingt-quatre (2023-2024) ou en vingt-quatre
7 vingt-cinq (2024-2025) sans devoir recourir à des
8 nouveaux approvisionnements.

9 Donc, on a encore un certain temps avec
10 lequel on est confortables actuellement, mais ça
11 vient quand même assez vite vingt-trois vingt-
12 quatre (2023-2024). Donc, mais ça ne serait pas
13 impossible à ce moment-là qu'on ajuste l'offre.

14 Q. **[134]** Très bien. Merci. Madame Durand?

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 Merci. Bonjour aux membres, aux témoins. Sylvie
17 Durand.

18 Q. **[135]** Donc, j'aurais aussi quelques questions. Je
19 pense que je ferais du pouce un peu sur la question
20 de monsieur Dumas.

21 En fait, ce que je comprends c'est bon,
22 d'abord le potentiel technico-économique j'ai bien
23 compris que c'était un exercice théorique basé sur
24 des équipements existants et installés.

25 Donc, c'est vraiment sur ce qui est là et

1 ça ne tient pas compte de toutes les potentiels
2 développements technologiques qui pourraient
3 survenir. Et aussi, je comprends que le dernier PTÉ
4 a été mis à jour en deux mille onze (2011). Ça fait
5 quand même une dizaine d'années.

6 Mme STÉPHANIE GIAUME :

7 R. Excusez-moi, Maître. Est-ce que le PTÉ en énergie?
8 Mais là c'est le PTÉ en puissance.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Q. **[136]** Ah! O.K. Moi, je parle du... en fait, du PTÉ
11 de la GDP, là. Je ne l'ai pas précisé, là, c'est
12 donc le PTÉ en puissance. Et en fait... Et dans le
13 PTÉ, il y a comme un bouquet de mesures
14 d'effacement de puissance qui indiquent un
15 potentiel. On s'entend que c'est un potentiel et
16 que, oui, je comprends très bien qu'il y a toutes
17 sortes de contraintes qui font en sorte que c'est
18 pas l'ensemble du potentiel qui est réalisable.
19 Mais je comprenais que c'était quand même un
20 indicateur de mesures qui pouvait être mis en place
21 puis un indicateur aussi de prix.

22 Je comprends qu'il y a d'autres contraintes
23 qui s'ajoutent aussi, là, mais de prix de mise en
24 place des mesures. Mais là, en tout cas, de vos
25 témoignages, là, je comprends que les autres

1 considérations sont peut-être plus importantes.
2 Mais en tenant compte de l'ensemble de ce que vous
3 avez dit, j'aimerais ça essayer de comprendre.
4 Parmi le bouquet de mesures d'effacement de
5 puissance qui peuvent être mises en place, comment
6 vous faites pour prioriser une mesure par rapport à
7 une autre? C'est quoi vos critères? C'est quoi vos
8 références?

9 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

10 R. C'est bon. Désolé du contretemps. Bien, peut-être
11 juste refaire un petit peu, là, le cycle complet,
12 là, pour établir finalement nos programmes, que ce
13 soit en efficacité énergétique ou en gestion de la
14 puissance.

15 Il faut comprendre qu'on parle du PTÉ
16 potentiel technicoéconomique. Après ça, on fait un
17 potentiel technicoéconomique réaliste, là. Ça veut
18 dire on regarde finalement, là, ce qui est un petit
19 peu le son de cloche du marché, en lien avec ce
20 potentiel-là économique qui est plutôt théorique.

21 Souvent on va aussi aller... Puis c'est un
22 peu, là, déjà le premier son de cloche de savoir
23 lequel est plus susceptible de bien fonctionner. On
24 fait de la consultation aussi avec les différentes
25 parties prenantes sur le terrain, que ce soit

1 les... tout dépendant de l'initiative qu'on parle,
2 là. Mais, t'sais, ça pourrait être les détaillants,
3 les personnes qui achètent les équipements.

4 Puis l'idée, après ça, on peut passer dans
5 un mode de projet pilote commercial, là. Ça fait
6 que déjà, des fois on peut en partir quelques-uns
7 en parallèle. Puis déjà ça, ça va nous donner aussi
8 une bonne réponse, à savoir : il y en a-tu qui sont
9 plus... qui fonctionnent mieux que d'autres? Il y
10 en a-tu qui ont plus de barrières à l'entrée, plus
11 de contraintes, moins... moins d'intérêt, là, de la
12 clientèle.

13 Puis c'est à partir de là que, finalement,
14 on se dirige vers l'offre commerciale officielle,
15 là. Puis, t'sais, peut-être un petit peu, là, pour
16 aller... Pour vous donner peut-être un exemple plus
17 concret, là, on est présentement en projet pilote
18 commercial sur des accumulateurs thermiques qui est
19 un moyen d'effacement, là, en puissance. Puis c'est
20 un petit peu le genre d'exercices, là, qu'on a fait
21 pour déployer ce projet pilote commercial là.

22 Ça fait qu'on est présentement en train de
23 le déployer. Ça fait que c'est un petit peu le
24 cycle, si on veut, de comment on priorise dans
25 l'ensemble des possibilités.

1 Q. [137] O.K. Merci. Et pour continuer un peu dans ce
2 sens-là... juste un instant. Bon. Ce que je
3 comprends, c'est que le potentiel technico-économie
4 en puissance, c'est vraiment ce qui se fait
5 maintenant. On n'a pas de vision sur l'avenir.

6 C'est certain que, je pense que tout le
7 monde s'entend là-dessus, on est dans une période
8 de transition énergétique importante où il y a des
9 développements de technologie qui se... t'sais, des
10 nouvelles technologies qui se développent
11 rapidement, avec des prix qui baissent rapidement.
12 On peut penser au solaire, à l'éolien. Il y a
13 toutes sortes d'options et je suis certaine que
14 vous devez les connaître mieux que moi. Puis, là,
15 ce que je comprends, c'est que... Je comprends très
16 bien que vous ne pouvez pas actuellement faire des
17 hypothèses sur ça dans le cadre du Plan
18 d'approvisionnement, incluant le PTÉ en puissance.

19 Mais tenant compte de l'ensemble de ces
20 éléments-là qui sont à venir dans la transition
21 énergétique, je me demandais si vous pourriez
22 m'expliquer les avantages d'avoir signé le contrat
23 avec Hilo dans lequel il y a la modalité d'une
24 indexation du prix fixé avec une indexation de deux
25 pour cent (2 %) par année dans ce contexte

1 d'incertitude et de changement important de
2 transition énergétique?

3 Mme KIM ROBITAILLE :

4 R. L'avantage, je pense, principal, au-delà d'une
5 modalité spécifique prévu au contrat qui est
6 essentiellement une modalité d'indexation à
7 l'inflation, ou présumée, moyen, l'avantage
8 principal, c'est que comme c'est un contrat avec un
9 affilié, on a comme espoir et comme prétention, je
10 dirais, que, avec une filiale, on soit capable
11 justement de s'adapter puis de s'ajuster aisément à
12 la transition énergétique ou à ce qui va en
13 découler et puis aux actions qu'on devra prendre
14 pour y faire face.

15 C'est essentiellement la raison principale
16 pour laquelle on voulait travailler avec une
17 filiale pour garder toute cette marge de manoeuvre-
18 là à l'interne en tenant compte de l'entreprise.
19 C'est dans cette optique-là justement qu'on veut
20 s'assurer que la filiale demeure la plus agile
21 possible dans le contexte, puis de pouvoir
22 s'ajuster à toutes les nouvelles technologies qui
23 pourraient... toutes les nouvelles opportunités qui
24 pourraient se présenter à nous finalement.

25 Q. [138] O.K. Mais, là, ce que je comprends, vous

1 parlez de flexibilité d'ajustement. Donc, c'est la
2 filiale qui va s'ajuster. Tandis que le
3 Distributeur, lui, va payer le prix indexé de
4 l'inflation... de deux pour cent (2 %)? Excusez-
5 moi! C'est dans ce sens-là que vous mentionnez
6 l'ajustement et la flexibilité?

7 R. Bien, c'est comme s'il y a un contrat et que le
8 Distributeur est un... la société est affiliée à
9 cent pour cent (100 %), nous, on estime que ça
10 diminue notre risque parce que s'il fallait devoir
11 à s'ajuster soit pour le prix ou soit pour d'autres
12 services, on pense sincèrement que, avec une
13 filiale, c'est la meilleure façon d'avoir une
14 relation qui nous sort de notre cadre strict
15 contractuel qu'on pourrait avoir avec un société
16 externe, par exemple. Je ne vous dis pas que le
17 Distributeur ne respectera pas les modalités qui
18 sont prévues au contrat. Parce que toutes ces
19 modalités-là ont pour objectif de s'assurer qu'Hilo
20 soit un succès. On veut que ça fonctionne. On veut
21 que les économies de puissance soient au rendez-
22 vous. Donc c'est vraiment notre objectif que ça
23 fonctionne. Donc, maintenant, s'il fallait y
24 apporter des ajustements, en tout cas, je suis
25 plutôt d'avis que comme on est à l'interne, on a la

1 meilleure façon de le faire à ce moment-là.

2 Q. [139] O.K. Merci. Maintenant, j'aimerais juste
3 aborder la question des coûts évités de transport
4 et de distribution. Je voulais vérifier avec vous
5 ma compréhension selon laquelle, évidemment, quand
6 on fait de l'efficacité énergétique, ça se reflète
7 dans la prévision de la demande, donc dans les
8 besoins. Et, à ce moment-là, les infrastructures de
9 transport et de distribution s'ajustent dans un
10 certain sens, parce que s'il y a, par exemple, des
11 besoins de réduction en énergie, bien, la prévision
12 de la demande qui est transmise au Transporteur ne
13 tiendra pas compte des besoins qui ne sont pas
14 spécifiquement mis dans la demande, contrairement
15 à, par exemple, à la gestion de la GDP qui est mise
16 dans les moyens, et donc, par ce fait même, quand
17 les besoins sont transmis au Transporteur ou au
18 Distributeur pour la conception des réseaux, bien,
19 à ce moment-là, l'effacement des clients,
20 l'effacement potentiel des clients aux besoins si
21 c'est le cas, ils ne sont pas pris en compte dans
22 la configuration du réseau. Est-ce que ma
23 compréhension est bonne?

24 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

25 R. Bon, bien je crois que votre compréhension est la

1 bonne. La seule chose que peut-être je rajouterais
2 comme information c'est : en effet, dans la
3 prévision de la demande on vient enlever, là...
4 bien soustraire les gigawattheures associés à
5 l'efficacité énergétique qui sont finalement pas
6 nécessairement sous contrôle du Distributeur, mais
7 qui sont diffus, là, à la grandeur du Québec, qui
8 sont là... qui sont effacés en permanence dans la
9 demande.

10 Par contre, pour qu'est-ce qui est de
11 l'information qu'on transfère au Transporteur pour
12 la planification de son réseau, on transfère en
13 effet, là, une prévision sans effacement des
14 moyens, incluant par contre l'effacement de
15 l'efficacité énergétique.

16 Mais par ailleurs, on lui envoie toute
17 l'information concernant nos moyens de gestion et
18 les modalités et les endroits géographiques des
19 clients et... Le Transporteur est en mesure, là, de
20 quand même utiliser nos moyens de gestion dans des
21 analyses de planification de son réseau pour
22 refléter, là, finalement l'appel de ces moyens-là,
23 tout dépendant le type d'analyse, là, qu'il a
24 besoin de faire pour ses investissements ou quoi
25 que ce soit. Ça fait que le Transporteur est

1 capable d'utiliser l'ensemble de nos moyens
2 comme... comme intrant, là, à ses analyses pour
3 refléter finalement les produits du Distributeur,
4 qui sont dans son... dans son bilan, mais plus au
5 niveau de l'offre. Je ne sais pas si ça répond bien
6 à votre question, là, mais...

7 Q. **[140]** Est-ce que je comprends donc le fait qu'il y
8 a des clients qui peuvent s'effacer... bon, prenons
9 le Transporteur, là, mais le Transporteur ou ça
10 pourrait être le Distributeur dans sa planification
11 de réseau, s'il voit qu'il y a des postes qui sont
12 plus serrés pour... à ce moment-là il peut dire :
13 ah, bien il y a une capacité d'effacement, donc
14 j'ai pas nécessairement besoin d'augmenter la
15 capacité du réseau dans ce poste-là en tenant
16 compte de ça. Ou il dit : bien là je sais pas,
17 c'est des contrats de court terme, je ne suis pas
18 certain que le client va s'effacer, donc j'aime
19 mieux prévoir la conso... sa consommation à lui
20 dans la conception du réseau.

21 R. C'est en effet un peu plus compliqué quand on
22 rentre à ce niveau-là. Ce qu'il faut comprendre
23 c'est que tous nos moyens à l'heure actuelle c'est
24 des moyens qui sont appelés en lien avec la pointe
25 provinciale, ça fait que tout dépendant des postes,

1 des endroits géographiques que finalement on... on
2 a ces moyens-là, il pourrait arriver des situations
3 où que finalement on a une plus grande confiance
4 que ces moyens-là soient là au moment important
5 pour la planification du réseau. À d'autres
6 moments... à d'autres postes, ça pourrait être
7 aussi l'inverse ou qu'on a une discordance entre
8 finalement l'appel provincial des besoins et le
9 besoin du poste en soi. Présentement, on a des
10 comités de travail qui justement, là, abordent ces
11 questions-là pour trouver une façon de valoriser
12 l'ensemble de nos moyens pour bien... bien qui
13 puissent réussir, là, à réduire nos
14 investissements. Mais c'est... c'est pas de minces
15 enjeux, là, il faut bien comprendre le moyen, il
16 faut bien comprendre les modalités de chacun des
17 programmes. Et certains programmes sont encore
18 nouveaux, ça fait que c'est plus dur à peut-être
19 bien comprendre l'impact que ça pourrait avoir à
20 plus long terme. Puis aussi l'atteinte aussi d'une
21 masse critique, là, dans... dans certains moyens
22 fait aussi en sorte que ça devient compliqué aussi
23 peut-être à prévoir à plus long terme.

24 Ça fait que c'est là qu'on rentre dans
25 une... une catégorie, là, où que finalement ça

1 devient plus compliqué que juste prendre
2 l'effacement qu'on fournit au Transporteur ou pour
3 des fins de planification et le soustraire, là, aux
4 besoins.

5 Q. **[141]** Merci, Monsieur Aucoin, pour votre réponse
6 assez détaillée. Maintenant, je passerais sur les
7 chauffe-eau antilégionellose, là. J'ai compris
8 qu'Hydro avait soumis des critères à la Santé
9 publique qui ont été acceptés par... et approuvés
10 par la Santé publique. Et je me demandais si ces
11 critères-là, pour les chauffe-eau, sont disponibles
12 et accessibles aux fabricants de chauffe-eau ou
13 c'est uniquement Hilo qui a accès à ça?

14 R. Ce qu'on... ce qui est public comme information,
15 là, c'est vraiment le critère pour respecter, là,
16 finalement, le risque de légionellose.

17 Par contre, Hilo a développé, finalement,
18 une technologie qui permet de rencontrer ce
19 critère-là. Ça fait que je pense que ce critère-là
20 étant public, rien n'empêche, là, les autres
21 manufacturiers d'essayer de développer une
22 technologie qui pourrait rencontrer ce critère-là.
23 Mais... C'est ça, là.

24 Là, pour l'instant, nous, on a mandaté, là,
25 Hilo comme... finalement, là... pour arriver, là,

1 finalement, à une offre commerciale pour cette
2 technologie-là, dû au fait, là, qu'il était quand
3 même bien avancé, là, pour le respect du critère.

4 Q. **[142]** Merci. Et maintenant, je me demandais, est-ce
5 que ça va être seulement les clients de Hilo qui
6 pourraient... qui vont avoir accès à l'acquisition
7 de ces chauffe-eau-là ou ce serait disponible à
8 l'ensemble des clients d'Hydro-Québec?

9 Mme KIM ROBITAILLE :

10 R. Je ne connais pas le détail de l'offre encore, sauf
11 que notre compréhension, c'est que ça va être
12 commercialisé par Hilo, puis l'effacement va se
13 faire via la passerelle Hilo, également. Donc...
14 Parce que pour réaliser l'effacement des clients,
15 il y a une passerelle, là, que... technologique,
16 là, qui est fait. Donc, les clients... Parce que
17 comme on le disait, les chauffe-eau, là, sont anti-
18 légionellose, là. Ce qui... ce qui est la
19 nouveauté, qui est intéressant, c'est que là, on
20 peut avoir des chauffe-eau qui permettent
21 l'interruption et qui sont également anti-
22 légionellose, donc... Mais je crois que ça va être
23 effectivement commercialisé par Hilo, là,
24 directement.

25 Q. **[143]** O.K. Mais, par exemple, là, est-ce que je...

1 est-ce que je... Un client de la tarification
2 dynamique pourrait-tu avoir accès à acheter ces
3 chauffe-eau-là, même s'il ne participe pas au
4 programme de Hilo?

5 R. Comme je vous dis, je ne sais pas encore comment
6 Hilo va commercialiser...

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

8 R. ... va adapter son offre, mais ce n'est pas
9 impossible, là, qu'il décide de faire des offres
10 qui puissent se séparer, que ce ne soit pas une
11 offre intégrée non plus, là, pour valoriser...
12 T'sais, dans leur stratégie, ça pourrait peut-être
13 être intéressant, effectivement, de... Là, pour
14 l'instant, ça vient en... excusez-moi l'expression
15 en latin, en « kit », mais... mais...
16 effectivement, il pourrait vouloir diversifier, là,
17 à ce moment-là.

18 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

19 R. Puis, peut-être, juste rajouter un petit élément.
20 Je pense que Hilo ne serait pas... ne serait pas
21 fermé à parler à d'autres fournisseurs, là, de
22 chauffe-eau qui voudraient, peut-être, là, avoir
23 accès à la technologie de Hilo comme fournisseur de
24 chauffe-eau. Puis, peut-être que ça pourra amener
25 à, finalement, avoir des... d'autres offres avec

1 ce... ces fournisseurs-là, par la suite, mais je
2 crois qu'il y a de l'ouverture à discuter avec Hilo
3 si jamais, là, il y a des... des fournisseurs de
4 chauffe-eau, là, qui seraient intéressés. Je pense
5 qu'à ce niveau-là, Hilo est prêt, là, à... à
6 écouter les différents fournisseurs.

7 Q. **[145]** Merci. Puis, en dernière question sur les
8 chauffe-eau, je me demandais si... Parce que c'est
9 Hilo qui s'occupe du développement de ces chauffe-
10 eau-là. Dans le prix qui est facturé au... qui
11 serait facturé au Distributeur, est-ce que que
12 le... les coûts associés au développement, par
13 exemple des chauffe-eau, est inclus dans le prix ou
14 c'est... c'est une activité qui à part de ce qui
15 sera facturé au Distributeur?

16 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

17 R. C'est inclus dans le prix, c'est pour rencontrer,
18 finalement, les chauffe-eau sont un outil à Hilo
19 pour rencontrer les cibles là, qui sont fixées dans
20 le plan d'approvisionnement et pour atteindre les
21 cibles au contrat avec le prix qui est déjà
22 prédéterminé.

23 Q. **[146]** O.K. Donc, le prix affiché, là, inclut cette
24 activité-là de Hilo?

25 R. Absolument, puis peut-être ça me permettra peut-

1 être de rajouter un petit élément, t'sais, Hilo va
2 développer plusieurs technologies, modèles
3 d'affaires à venir, ça fait que t'sais il faut
4 comprendre qu'ils sont beaucoup dans les
5 technologies émergentes, là, comme on parlait
6 tantôt, ça fait que ça fait en sorte que t'sais,
7 peut-être tout au long du dix (10) ans, ils vont
8 jongler avec des technologies qui ne sont pas,
9 peut-être pas en pleine maturité, qui sont en plein
10 développement, ça fait que t'sais, il y a quand
11 même des risques, là, associés, t'sais, des risques
12 d'affaire, là, si on veut, là, à tout ce
13 développement-là. Soit en recherche et
14 développement que pour nous, le fait d'avoir un
15 prix fixé avec un taux d'inflation, là, quand même
16 stable, je pense qu'il y a un élément aussi, là,
17 de... comme on parlait tantôt, là, de risques qui
18 est quand même moins grand que si, peut-être, on
19 était, là en train de développer nous-mêmes, là,
20 toutes ces nouvelles technologies-là, avec toute la
21 recherche et le développement que... et tous les
22 investissements importants, là, que ça nécessite.

23 Q. **[147]** Merci. Ça clarifie. J'aurai une dernière
24 question. Madame Robitaille, vous avez mentionné
25 que l'objectif du Distributeur à travers Hilo,

1 c'était de maximiser la réduction des besoins de
2 puissance et d'aplanir la courbe. En fait, c'est de
3 changer les profils de consommation des clients
4 puis, bon, en termes économiques, là, et
5 réglementaires, là, on sait que pour changer les
6 comportements des clients, ça passe par la poche,
7 les prix, ce que ça coûte. C'est le meilleur outil
8 pour le faire et, bon, les programmes de gestion de
9 la puissance existent depuis longtemps chez les
10 Distributeurs et ça a toujours été... ça a toujours
11 passé par des tarifs, par des options tarifaires et
12 puis, bien, souvent, ce qui justifie que ça soit
13 fait comme ça, c'est parce que les Distributeurs,
14 hein, qui gèrent leur plan d'approvisionnement puis
15 c'est vraiment avec un délai court, hein, on décide
16 à quelques heures : woop, on a un besoin de
17 puissance, il fait froid, il vente. Donc, c'est
18 sous le contrôle des Distributeurs et
19 traditionnellement, la tarification ou la
20 rétribution ou la récompense, là, appelez-la comme
21 vous voulez, ça a toujours été fait par les
22 Distributeurs et approuvé par la Régie.

23 Avec Hilo, cette fixation de prix là, de
24 bonification, de récompenses est transférée à un
25 tiers non réglementé, là, je ne parle pas

1 d'affiliés, là, juste à des tiers, parce que, là
2 c'est Hilo, mais ça pourrait éventuellement être
3 d'autre monde, d'autres joueurs.

4 Et je me demandais si vous pourriez,
5 attends, juste un instant, vous pourriez élaborer
6 davantage sur ça que le fait que le prix ou la
7 récompense fixée par... pour ce service-là était
8 fait par un tiers non réglementé et sur l'impact
9 que tout ça peut avoir, étant donné que ces prix-là
10 ne sont plus sous le contrôle du Distributeur et
11 l'impact que ça pourrait avoir sur les
12 comportements des clients, t'sais, si chaque
13 joueur, si on avait plusieurs joueurs qui pouvaient
14 déterminer des prix différents, comment est-ce que
15 tout ça, ça pourrait avoir un impact sur l'objectif
16 de modifier les profils des clients.

17 R. Si je fais juste revenir au préambule de votre
18 question, vous disiez qu'effectivement, ce qui fait
19 que ça fonctionne chez les clients, c'est le
20 montant, là, qu'il reçoit, là, son intérêt à être
21 payé dans le fond pour cette réduction-là puis
22 c'est vrai qu'on a souvent une approche très...
23 puis nous-mêmes, on avait cette approche-là au
24 début, dans une perspective de livraison
25 d'électricité, puis de cette unique relation-là

1 avec le client, c'est-à-dire c'est un client qui
2 consomme de l'électricité, il va vouloir chercher à
3 réduire sa facture d'électricité.

4 Ce qu'on observe maintenant c'est que ça
5 fonctionne avec certains types de client, pour
6 lesquels par exemple la tarification d'une année
7 qui va être un produit qui est adapté à ce client-
8 là dans cette unicité-là de relation que j'appelle,
9 mais ça ne fonctionne pas avec tous les clients,
10 puis ce que ça permet de faire d'avoir une filiale
11 comme Hilo ou effectivement ça pourrait être
12 quelqu'un à l'externe, c'est que ça permet d'offrir
13 un produit qui est plus grand que juste de la
14 consommation, puis d'avoir les récompenses.

15 Donc, en allant chercher l'intérêt des
16 consommateurs, puis des clients sur un service qui
17 est comme plus global, si je pense par exemple à
18 des services de gestion d'éclairage, de gestion de
19 trucs dans la maison, donc le service de domotique
20 d'une maison intelligente, bien ça nous permet
21 d'aller chercher d'autres clients, puis
22 effectivement, on les rémunèrent par ailleurs pour
23 la réduction.

24 Ça fait que nous ce qu'on pense c'est que
25 ça agrandit le bassin potentiel, puis c'est là tout

1 l'intérêt dans le fond d'avoir une variété de
2 moyens, même si ne n'est pas...

3 Si on avait regardé uniquement sous forme
4 de tarification, bien ça nous limiterait à
5 uniquement essayé d'attirer nos clients via la
6 rémunération de la tarification, puis on sait que
7 ce n'est pas suffisant en fait les...

8 Il y a des clients pour lesquels bien c'est
9 l'ensemble de l'oeuvre qu'ils vont trouver
10 intéressant, puis ils ne voudront pas commencer à
11 segmenter dans le fond leurs efforts, puis aller
12 voir plein de portes, puis il n'y a pas juste Hilo
13 qui offre ce service-là.

14 Par ailleurs, il y en a dans le marché qui
15 offre aussi la gestion des charges, puis pour
16 lesquels les peuvent adhérer notamment en
17 télécommunication.

18 Donc, c'est là peut-être que ça devient
19 intéressant que le client il soit d'accord pour
20 dire « O.K. Peut-être que je suis confortable avec
21 les récompenses auxquelles je peux m'attendre,
22 parce que, par ailleurs, le service global auquel
23 j'adhère, il m'intéresse. ». Je ne sais pas si je
24 réponds à votre question?

25 Q. [148] Oui. Je vous remercie. Ce sera tout.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Alors, Madame Rozon, à votre tour.

3 Me LOUISE ROZON :

4 Oui. Merci, Monsieur Dumas. Bonjour à tous. Aux
5 membres du Panel, aux avocats.

6 Q. [149] Donc, ça va être rapide. J'aimerais juste
7 revenir sur les besoins additionnels qui sont
8 requis sur la durée du plan d'approvisionnement.

9 Pour mieux comprendre peut-être les motifs
10 pour lesquels le Distributeur juge que ça serait
11 plus efficient de déposer un dossier distinct pour
12 faire approuver les caractéristiques de ce nouvel
13 appel d'offres plutôt que de convenir d'une phase
14 additionnelle au présent dossier.

15 Ça fait que je ne suis pas certaine d'avoir
16 compris l'efficience. Si je me rappelle, parce que
17 ça fait déjà quelques années que je suis en
18 service, lors du dernier appel d'offres en
19 puissance, on avait fait même à ce moment je pense
20 que c'était une réouverture d'enquête pour être en
21 mesure de traiter cette demande-là et d'approuver
22 les caractéristiques de cette appel d'offres, parce
23 que j'imagine qu'à ce moment-là, le Distributeur
24 considérait que bien le dossier est encore ouvert,
25 pas besoin. Les intervenants sont déjà reconnus. Il

1 y a comme toute une approche préalable à
2 l'ouverture d'un dossier qui était déjà réalisée.

3 Donc, j'aimerais peut-être vous entendre de
4 façon complémentaire si vous avez quelque chose
5 d'autre à ajouter à cet égard-là? Ou vous pouvez
6 peut-être revenir en argumentation aussi.

7 R. Honnêtement, nous, notre soucis c'est de pouvoir
8 lancer un appel d'offres dans le délai qui est
9 prévu qu'on exprime...

10 En tout cas, ce n'est pas si clair que ça,
11 mais entre le moment, dans la loi j'entends, du
12 dépôt des caractéristiques et puis l'approbation et
13 normalement on estime que ça serait quatre-vingt-
14 dix (90) jours dans le fond pour prendre la
15 décision.

16 Maintenant, sincèrement, sur le meilleur
17 forum, de créer une phase 2 ou de créer un dossier
18 distinct, je ne peux pas vous dire qu'on a une
19 préférence marquée. Ce n'est pas le cas. Notre
20 soucis c'est vraiment de trouver le meilleur
21 véhicule pour atteindre l'objectif, parce qu'on
22 veut être capables d'avoir des mises en service au
23 premier (1er) décembre deux mille vingt-six (2026).

24 Donc, et puis on sait que pour faire ça, il
25 y a des délais à respecter, puis il faut être

1 respectueux envers les nouveaux, les futurs
2 soumissionnaires, puis leur permettre quand même
3 d'avoir des circonstances et permettre de les
4 livrer dans le délai prescrit.

5 Donc, une fois qu'on a dit qu'on focusse
6 sur l'objectif final qui est celui-là, la manière
7 de l'atteindre, on pourra en rediscuter, mais on
8 n'a pas tant de préoccupations significatives.

9 Q. [150] Parfait. Une autre question, je pense que
10 vous allez... vous avez constaté, pendant le...
11 depuis le début du dossier, qu'il y a eu plusieurs
12 questions quant à la raisonabilité des coûts
13 alloués à Hilo pour l'effacement des kilowatts qui
14 sont prévus au Plan d'approvisionnement. On
15 comprend, selon vos témoignages, que nous aurons un
16 second rendez-vous en deux mille quatorze (2014)...
17 en deux mille vingt-quatre (2024)... Mon Dieu! Je
18 me rajeunis... pour éventuellement approuver ce
19 budget qui serait associé au service offert par...
20 au service d'effacement offert par Hilo.

21 Est-ce que vous avez réfléchi ou c'est
22 peut-être plus une question prospective, là, pour
23 notre prochain rendez-vous. Il y a la méthodologie
24 d'évaluation à l'égard de cette valeur-là, est-ce
25 qu'on peut être assuré qu'il y a des travaux en

1 cours qui vont faire en sorte que le Distributeur
2 sera en mesure de mieux justifier la raisonnabilité
3 de ce... de ce montant-là? Quant aux autres
4 bénéfices qui sont associés au service, quant aux
5 bénéfices peut-être non énergétiques, on n'en a pas
6 beaucoup parlé, mais il y a des programmes de GDP
7 qui offrent aussi d'autres bénéfices.

8 Il y a des programmes qui existent ailleurs
9 qui sont gérés aussi par d'autres entités. Est-ce
10 qu'il ne serait pas opportun d'avoir un balisage?
11 Voir comment ça coûte offrir ce genre de service,
12 en fait, ce genre de programme de gestion auprès
13 d'une clientèle résidentielle?

14 Bref, c'est juste pour lancer peut-être
15 quelques... quelques pistes pour faire en sorte que
16 le prochain rendez-vous soit constructif et que
17 l'on puisse avoir des éléments peut-être plus
18 tangibles, là, pour juger éventuellement de la
19 raisonnabilité du coût qui sera assumé pour l'année
20 deux mille vingt-cinq (2025), on comprend que c'est
21 pour un an, là, mais... Néanmoins, un coût qui est
22 quand même néanmoins important.

23 R. Je vous remercie, Maître Rozon, de nous faire part
24 de vos préoccupations comme ça à l'avance. C'est
25 vraiment apprécié. Comme ça, ça nous permet un peu

1 de voir c'est quoi vos attentes, là, face...
2 lorsqu'on se présentera.

3 Mais je peux vous rassurer vraiment. Il y a
4 des travaux très sérieux en cours actuellement pour
5 cela. Le Distributeur est très soucieux de
6 présenter des dossiers et des preuves qui sont
7 convaincantes et qui sont dans l'intérêt de la
8 clientèle, donc qui démontrent le bien-fondé et la
9 justesse des décisions qu'on prend puis des coûts
10 qu'on souhaite faire reconnaître par la Régie.

11 Donc, lorsque ce sera le cas, c'est quand
12 même intéressant qu'en ce moment la clientèle n'a
13 pas à supporter d'impact tarifaire ou de... On en
14 discutait puis s'il y a un avantage qu'on a en ce
15 moment, c'est bien celui-là, par le PL-34, excusez-
16 moi... la loi. C'est de se donner un peu de temps
17 pour être capable de bien documenter. Et de sorte
18 que, quand on va arriver, en réalité, dans trois
19 ans maintenant parce que pour les appro... Ça vient
20 toujours plus vite qu'on pense ces choses-là.

21 On aura de l'historique et puis on aura
22 fait un bout de chemin. Donc, on est... on
23 présentera à ce moment-là la justification qu'on
24 estime adéquate avec la hauteur des budgets qui
25 permettent, qui seront raisonnables eu égard à la

1 situation qu'on aura à vous fournir.

2 Donc, dans l'intervalle, soyez rassuré, on
3 va faire tout ce qui est notre possible pour
4 convaincre la Régie du bien-fondé de la
5 rémunération qu'on demandera à ce moment-là.

6 Q. **[151]** Parfait. C'est tout, je n'ai pas d'autres
7 questions. Merci beaucoup.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci beaucoup. Alors, on se revoit à treize heures
10 (13 h 00) pour le huis clos. Ah! Oui.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Oui. Bonjour. Ici la greffière. C'est tout
13 simplement pour demander à tous de se déconnecter
14 et de vous reconnecter pour la reprise de
15 l'audience, mais avec le même lien. Et c'est moi
16 qui laisserai entrer les gens dans l'audience à
17 huis clos. Merci. Bon dîner.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Juste un instant, Monsieur le Président.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Oui. Allez-y.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Ma première demande, on me demande... on me demande
24 que le retour soit à treize heures quinze
25 (13 h 15). Deuxième, j'aurai probablement un

1 réinterrogatoire au retour à treize heures quinze
2 (13 h 15). Donc, avant qu'on commence le huis clos,
3 on terminerait la preuve publique par un court
4 réinterrogatoire.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Très bien. Donc, on se revoit à treize heures
7 quinze (13 h 15).

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Merci.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci. Ah! Oui. Attendez un instant. Attendez-moi
12 un instant, s'il vous plaît. Écoutez, Maître
13 Fraser, est-ce que vous pourriez faire votre
14 contre-interrogatoire après le huis clos? C'est
15 tout simplement que, pour l'organisation du huis
16 clos, là, ça demande une organisation technique,
17 là.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Excellent, on le fera après le huis clos. C'est
20 pas...

21 LE PRÉSIDENT :

22 Parfait.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 ... il n'y a pas de lien.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci. Oui. Maître Sicard.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 En fait, je voulais juste m'assurer que le
5 réinterrogatoire n'allait pas se faire à huis clos.

6 Et vous avez répondu...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Non.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 ... à la question en demandant que ça se fasse
11 après. Puis on se reconnectera, je présume, après
12 le huis clos.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Oui.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Très bien. Retour à treize heures quinze (13 h 15).

19 Merci.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE PUBLIQUE

21

22 _____
(AUDIENCE À HUIS CLOS)

23

24

25

1 REPRISE DE L'AUDIENCE PUBLIQUE

2 RÉINTERROGATOIRE PAR Me ÉRIC FRASER :

3 Alors, bonjour, Monsieur le Président. J'ai été
4 silencieux aujourd'hui. Alors, on va procéder au
5 réinterrogatoire, là. Donc, on va faire ça très
6 vite, une question et c'est pour dissiper peut-être
7 une confusion. Maître Thibault-Bédard, ceux qui
8 représentent le RNCREQ, nous a posé une... a posé,
9 en fait, des questions directement à madame
10 Robillard et je vais répéter la question.

11 La question était : est-ce que vous me
12 confirmez... j'ai fait un lapsus. Je suis désolé,
13 on est tous fatigués. Alors, la question était la
14 suivante : est-ce que vous me confirmez qu'il n'y a
15 pas eu de rencontre entre le personnel du
16 Distributeur et CaSA? Et la réponse de madame
17 Robitaille était selon sa connaissance. Alors, moi,
18 je repose la question à madame Stéphanie Giaume.

19 Q. **[152]** Est-ce que vous avez eu connaissance de
20 rencontres qu'il y aurait eues entre le personnel
21 du Distributeur et CaSA?

22 Mme STÉPHANIE GIAUME :

23 R. Oui, tout à fait. Et j'étais d'ailleurs présente
24 lors de ces rencontres.

25 Q. **[153]** O.K. Parfait. Alors, ça termine nos

1 questions, Monsieur le Président. C'était tout
2 simple, tout court et pour éviter toute confusion.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci beaucoup. Alors, on se revoit demain matin à
5 huit heures trente (8 h 30) avec le début de preuve
6 des intervenants. Merci beaucoup à tous.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Un petit instant, Monsieur le Président.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 J'ai quatre, cinq personnes ici qui me poussent de
13 hauts cris pour que vous les libériez de leur
14 serment.

15 LE PRÉSIDENT :

16 O.K. D'accord.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Alors, je crois que oui. Vous libérez les témoins
19 de leur serment?

20 LE PRÉSIDENT :

21 O.K. Bien sûr. Oui.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Excellent.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Je vous libère.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Excellent. Merci, Monsieur le Président.

3 Me SYLVAIN LANOIX :

4 J'aurais peut-être juste une question...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui.

7 Me STÉPHANIE LUSSIER :

8 ... Monsieur le Président, en prévision de
9 l'audience de demain où s'amorcera la preuve, les
10 clients que je représente, l'AQCIE et le CIFQ,
11 étaient prévues pour passer vendredi après-midi...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Oui, c'est vrai.

14 Me SYLVAIN LANOIX :

15 ... en ce bel été. Et je voulais, juste pour leur
16 permettre de gérer leur préparation, est-ce qu'on
17 peut raisonnablement penser que ça ne sera pas le
18 cas et qu'ils n'aient pas à réserver, en termes de
19 gestion de temps, leur après-midi de demain,
20 considérant qu'il semble y avoir une demi-journée
21 de décalage sur l'horaire. C'est une question
22 d'intendance.

23 LE PRÉSIDENT :

24 C'est tout à fait vraisemblable que ça va se
25 terminer avant qu'on ait besoin d'eux.

1 Me SYLVAIN LANOIX :

2 Je vous en remercie.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci. Très bien. Alors, ça conclut notre séance de
5 travail pour aujourd'hui. Merci beaucoup à tous.

6

7 AJOURNEMENT

8

9

10 SERMENT D'OFFICE :

11 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
12 certifie sous mon serment d'office, que les pages
13 qui précèdent sont et contiennent la transcription
14 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
15 moyen du sténomasque d'une retransmission en
16 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

17

18 ET J'AI SIGNE:

19

20

21

Sténographe officiel. 200569-7