

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 9 JUILLET 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 5

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

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

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat du Conseil des Atikamekw d'Opitciwan et du
Regroupement pour la transition, l'innovation et
l'efficacité énergétiques (OPITCIWAN-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
PREUVE DU RNCREQ	
TIM WOOLF	
MARTIN FASSIER	
PHILIP RAPHALS	
MARTIN VAILLANCOURT	
INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	87
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	95
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL	114
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS	120
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	125
RÉINTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	143
PREUVE DE CQ3E	
GENEVIÈVE GAUTHIER	
FRANÇOIS DUSSAULT	
INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	147
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	171
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	186

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (RNCREQ) Déposer les documents traduits
relativement à Hilo qui ont été
envoyés à Synapse (demandé par HQD) 116

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce neuvième
2 (9e) jour du mois de juillet :

3

4 LA GREFFIÈRE :

5 Protocole d'ouverture. Audience du neuf (9) juillet
6 deux mille vingt et un (2021) par visioconférence.

7 Dossier R-4110-2019, Phase 1 : Demande

8 d'approbation du Plan d'approvisionnement 2020-2029
9 du Distributeur. Poursuite de l'audience.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Bonjour à tous. Alors, on va poursuivre. Nous
12 sommes prêt à entendre la preuve du RNCREQ.

13

14 PREUVE DU RNCREQ

15

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 Exactement. Merci beaucoup, Monsieur le Président.

18 Bonjour à tous. Bon vendredi. Je demanderais aux
19 différents témoins du RNCREQ d'allumer leur caméra.
20 So, the witnesses of RNCREQ, you can please turn on
21 your camera now. Je vais faire un peu d'animation
22 bilingue aujourd'hui étant donné la présence de
23 monsieur Woolf.

24

25 Alors, avant de procéder avec la
présentation de la preuve, le RNCREQ avait déposé

1 deux demandes de reconnaissance de statut d'expert
2 en lien avec sa preuve. La première concernait
3 monsieur Philip Raphals. Le demande était déposée
4 en C-RNCREQ-0026 avec son c.v. en 0027. Le statut
5 demandé était celui d'expert en coûts évités. Et on
6 avait également une demande pour monsieur Woolf
7 expert en politiques et programmes de gestion de la
8 demande en puissance déposée en C-RNCREQ-0047, c.v.
9 en 0048. Les deux demandes ont été déposées dans
10 les délais et n'ont pas reçu de contestation. Par
11 conséquent, je demanderais à la formation de bien
12 vouloir se prononcer sur les deux demandes de
13 reconnaissance.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Oui. Alors, les demandes sont acceptées.

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 Merci beaucoup. Nous pouvons donc passer à
18 l'assermentation des témoins. Et, Madame la
19 Greffière, si c'est possible d'utiliser la formule
20 en anglais pour monsieur Woolf ce serait apprécié.

21

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce neuvième
2 (9e) jour du mois de juillet, ONT COMPARU :

3

4 TIM WOOLF, Senior Vice President at Synapse Energy
5 Economics, in Cambridge, Massachusetts (United
6 States);

7 WHO, after having made a solemn affirmation, doth
8 depose and say as follows:

9

10 MARTIN FASSIER, chef de l'Exploitation de CaSA,
11 ayant une place d'affaires au 2510, rue de
12 l'Aéroport, Saint-Mathieu-de-Beloeil (Québec);

13

14 PHILIP RAPHALS, directeur général de Centre Helios,
15 ayant une place d'affaires au 326, boulevard
16 Saint-Joseph Est, Montréal (Québec);

17

18 MARTIN VAILLANCOURT, directeur général du
19 Regroupement national des conseils régionaux de
20 l'environnement du Québec, ayant une place
21 d'affaires au 50, rue Sainte-Catherine Ouest,
22 Montréal (Québec);

23

24 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
25 solennelle, déposent et disent :

1 INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

2 Merci beaucoup, Madame la Greffière.

3 Q. **[1]** Et nous allons terminer avec l'adoption de la
4 preuve. So, we will now adopt the evidence. Je vais
5 commencer par monsieur Raphals. Je vous réfère aux
6 pièces C-RNCREQ-0019, 0030, 0046. Il s'agit de
7 votre rapport d'expertise initiale, de vos réponses
8 à une DDR de la Régie et du complément de preuve,
9 ainsi que la pièce C-0062, la présentation que vous
10 utilisez aujourd'hui. Êtes-vous l'auteur de ces
11 documents?

12 M. PHILIP RAPHALS :

13 R. Oui.

14 Q. **[2]** Les adoptez-vous pour valoir comme votre
15 témoignage dans la présente instance?

16 R. Oui.

17 Q. **[3]** Merci. Monsieur Vaillancourt, je vous réfère
18 aux documents C-RNCREQ-0018, 0022 et 0024. C'est la
19 preuve écrite initiale du RNCREQ; ensuite
20 C-RNCREQ-0044 et 0045, le complément de preuve; et
21 finalement C-RNCREQ-0061, la présentation
22 d'aujourd'hui. Avez-vous participé à la préparation
23 de ces documents?

24 M. MARTIN VAILLANCOURT :

25 R. Oui.

1 Q. **[4]** Les adoptez-vous pour valoir comme votre
2 témoignage dans la présente instance?

3 R. Oui.

4 Q. **[5]** Merci. Monsieur Fassier, je vous réfère aux
5 documents C-RNCREQ-0018 et 0044, plus précisément à
6 l'annexe 2 de chacun de ces documents. Désolé, j'ai
7 oublié de prendre en note le titre de votre
8 rapport. Mais c'est le rapport que vous avez rédigé
9 à la demande du RNCREQ. Êtes-vous bien l'auteur de
10 ce rapport?

11 M. MARTIN FASSIER :

12 R. Oui, effectivement.

13 Q. **[6]** Et l'adoptez-vous pour valoir comme votre
14 témoignage écrit dans la présente audience?

15 R. Oui.

16 Q. **[7]** Merci beaucoup. Mister Woolf , I refer you to
17 C-RNCREQ-0025 which is the report entitle Utility
18 Procurement of Third-Party Demand-Side Services as
19 well as document C-RNCREQ-0063 which is the
20 presentation you're going to use today. Were those
21 documents prepare under your supervision?

22 Mr. TIM WOOLF:

23 A. Yes, they were.

24 Q. **[8]** And do you adopt them as your written evidence
25 in this hearing?

1 A. Yes.

2 Q. **[9]** Thank you very much.

3 Nous sommes prêts à commencer. Madame la Greffière,
4 je vous demanderais d'ouvrir le document C-RNCREQ-
5 0061 s'il vous plaît. La manière dont va se
6 dérouler la présentation de la preuve du RNCREQ est
7 légèrement différente. Nous aurons monsieur
8 Vaillancourt qui va nous guider dans la
9 présentation des différents sujets d'intervention.
10 C'est la présentation qui va s'afficher à l'écran
11 maintenant. Et à deux reprises dans sa
12 présentation, il fera une courte pause pour...
13 bien, plus ou moins courte pour permettre à nos
14 experts d'intervenir sur le sujet qui les
15 intéresse. Donc, on va y aller dans un ordre
16 logique.

17 Lorsque monsieur Vaillancourt sera rendu à
18 traiter les coûts évités, il présentera la position
19 du RNCREQ et invitera ensuite notre expert Raphals
20 à compléter grâce à sa présentation experte. Donc,
21 il y aura des petites interruptions. Mais on
22 reviendra après les témoignages de nos experts,
23 monsieur Vaillancourt poursuivra avec les autres
24 sujets dont il veut nous entretenir aujourd'hui. Et
25 tel qu'indiqué dans notre correspondance, monsieur

1 Fossier ne présentera pas de preuve aujourd'hui,
2 mais sera disponible pour répondre à toutes les
3 questions qu'il pourrait y avoir sur le rapport
4 qu'il a préparé à la demande du RNCREQ.

5 Donc, nous sommes prêts à commencer. Madame
6 la Greffière, si je comprends bien, c'est vous qui
7 contrôlez le PowerPoint? Je crois qu'il y avait
8 possibilité de nous donner le contrôle.

9 LA GREFFIÈRE :

10 Oui, c'est possible.

11 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

12 On pourrait peut-être faire un test si vous vouliez
13 envoyer le contrôle de monsieur Vaillancourt.

14 LA GREFFIÈRE :

15 D'accord.

16 M. MARTIN VAILLANCOURT :

17 R. Ça va aller. Merci. Messieurs et Mesdames les
18 Régisseurs, bonjour à tous. Donc, la présentation
19 du RN va s'articuler en deux grandes sections.
20 Donc, la première qui va toucher les réseaux
21 intégrés et on va terminer par une petite section
22 sur les réseaux autonomes. La majeure partie de
23 notre intervention portera sur les réseaux
24 intégrés. Donc, on va toucher la prévision de la
25 demande, les approvisionnements. Et on ira dans le

1 détail pour les sous-sections.

2 Je suis à ma deuxième présence devant la
3 Régie de l'énergie. Je suis un habitué des
4 audiences au BAPE. Donc, vous m'excuserez peut-être
5 ou bien mon débit de voix ou le fil de mes
6 discussions, je vais faire de mon mieux. J'ai de la
7 difficulté, Madame la Greffière, je vais vous
8 demander de reprendre le contrôle du...

9 LA GREFFIÈRE :

10 D'accord.

11 M. MARTIN VAILLANCOURT :

12 R. J'ai arrêté le contrôle de mon côté. Il y a un
13 décalage entre le moment où...

14 LA GREFFIÈRE :

15 Parfait.

16 M. MARTIN VAILLANCOURT :

17 R. Donc, je vais vous demander de passer à la
18 prochaine diapo. Position du RN sur la prévision de
19 la demande. Pour le RN, la prévision de la demande
20 telle qu'établie dans la preuve demeure incertaine
21 et imprécise, notamment quant aux éléments
22 suivants. Pour nous, il existe toujours une
23 incertitude quant aux conséquences de la pandémie
24 de la COVID. Donc, il serait possible que la
25 demande, suite aux nouveaux comportements, soit

1 revue à la baisse ou dans les prochaines années
2 revue à la hausse pour toutes sortes de raisons.

3 L'attribution de la quantité résiduelle du
4 bloc de trois cents mégawatts (300 MW) pour usage
5 cryptographique, est à notre avis pas pleinement
6 pris en compte. Il a été dit plus tôt cette semaine
7 que ce marché-là avait évolué depuis l'appel
8 d'offres en question, qu'il s'était consolidé, que
9 des petits joueurs étaient sortis. On est du même
10 avis de ce côté-là. Donc, le prochain appel
11 d'offres pourrait, à notre avis, être fort
12 différent du suivant. Et selon notre analyse, ça
13 augmentera les besoins en énergie de façon
14 substantielle. Donc, on observe une grande variance
15 des prévisions. Et on observe aussi une grande
16 variance des prévisions d'une révision à l'autre.

17 Acétate suivante. Le RN fait la
18 recommandation suivante : que le Distributeur
19 justifie, lors de son prochain appel d'offres, en
20 quoi le produit et les caractéristiques recherchés
21 sont appropriés non seulement pour les prévisions
22 de l'État d'avancement, mais également à l'égard
23 d'un scénario fort et faible. Donc, on trouve
24 important qu'il y ait un scénario qui soit présenté
25 avec une fourchette, l'augmentation la plus faible

1 et l'augmentation la plus forte pour aller vers une
2 future demande d'approvisionnement.

3 Que la Régie reconnaisse que les prévisions
4 de la demande du Distributeur ne sont pas
5 suffisamment fiables pour servir de base à une
6 décision qui autoriserait de nouveaux
7 approvisionnements en l'état actuel. Que la demande
8 d'approbation des caractéristiques de nouveaux
9 approvisionnements, que le Distributeur déposera
10 prochainement, soit analysée dans le cadre d'une
11 phase ultérieure du présent dossier.

12 Diapo suivante. Autre élément
13 d'incertitude, la performance générale ou la
14 capacité d'Hilo à atteindre des cibles. Hilo n'a
15 pas respecté son engagement annuel de réduction
16 pour l'hiver deux mille vingt, deux mille vingt et
17 un (2020-2021). On en convient, il y avait des
18 circonstances particulières. Toutefois, la
19 non-atteinte des cibles prévues dans le Plan
20 d'approvisionnement ne constitue pas un défaut à la
21 convention-cadre. Et Hilo n'a pas fourni de
22 justificatifs très élaborés pour la non-atteinte
23 des cibles et de plan d'action pour assurer
24 l'atteinte des cibles futures.

25 Diapo suivante. Donc, on réitère que, je

1 viens de le dire, que la Régie reconnaisse que les
2 prévisions de la demande du Distributeur ne sont
3 pas suffisamment fiables pour servir de base à une
4 décision qui autoriserait de nouveaux
5 approvisionnements.

6 Et concernant les prévisions relatives à la
7 contribution d'Hilo, que la Régie exige le dépôt de
8 documents plus détaillés les justifiant. Et qu'on
9 puisse aussi pouvoir avoir un plan de suivi du
10 contrat avec Hilo, y compris des « Plans B » si
11 celui-ci ne rencontrerait pas les cibles qui ont
12 été fixées.

13 Diapo suivante. Le RN juge que
14 l'opportunité du modèle d'Hilo en comparaison à
15 d'autres modèles aurait dû être débattue dans le
16 présent dossier. Et on a cherché à voir comment
17 d'autres compagnies d'utilités publiques partout en
18 Amérique du Nord puis aux États-Unis et au Canada
19 avaient abordé ce sujet-là de confier à des tiers
20 des programmes de GDP résidentiels. Donc, le RN a
21 quelques années maintenant, a donné à Synapse le
22 mandat de répertorier les pratiques d'acquisition
23 de ressources de gestion de la puissance auprès des
24 entités tierces dans d'autres juridictions. Et on
25 lui a demandé d'identifier parmi ces pratiques

1 celles qui se sont avérées les plus favorables à
2 l'intérêt public, notamment en raison de leur
3 efficience et de leur rentabilité. Donc, il me fait
4 plaisir de donner la parole à monsieur Tim Woolf
5 qui va vous présenter son rapport d'expertise.

6 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

7 Madame la Greffière, on peut laisser cette
8 présentation ouverte, on va y revenir tout à
9 l'heure, et ouvrir également C-RNCREQ0-0063 qui est
10 la présentation de Synapse.

11 Mr. Woolf you are up next. We are opening
12 your presentation right now.

13 Mr. TIM WOOLF :

14 Thank you.

15 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

16 So people at Régie will keep control over the
17 presentation. So you can just ask for the next
18 slide if it's not moving according to your plan.

19 Mr. TIM WOOLF :

20 Okay. Thank you and thank you for having me here
21 this morning.

22 Synapse was engaged by RNCREQ to look into
23 how utilities typically procure third-party demand-
24 side services. Next slide please.

25 And I'm gonna talk about the report we

1 prepared on that. A little bit of background. You
2 all know this but demand response services are
3 playing an increasing role in HQD's supply plan.
4 But HQD is proposing to provide all of its demand
5 response services through its unregulated affiliate
6 and entered into a five year... I'm sorry a ten
7 (10) year framework contract for that without any
8 competitive bidding process.

9 And what I'm gonna do today is just give
10 you a quick overview of the key findings of our
11 report where we look at a variety of other
12 utilities in Canada and the United States to see
13 how they use competitive bidding to procure a
14 variety of electricity resources and services. Next
15 slide please.

16 So first just a few minutes on unregulated
17 affiliates. This is important to have as background
18 as well. There's several risks that arise in the
19 context of unregulated affiliates. A big one is
20 cross-subsidization where customers of the
21 regulated utility unduly subsidize unregulated
22 affiliate.

23 There could excessive pricing where the
24 unregulated affiliate charges more than it could
25 from other providers and they could also suppress

1 competition so that independent third-party
2 competitors can't even do their jobs because they
3 don't feel like they have any chance of competing
4 against they unregulated affiliate.

5 And so in many places the best way to
6 mitigate these risks is just to prohibit affiliate
7 transactions wherever it's possible or wherever
8 competitive options are available.

9 Sometimes this isn't always an option so at
10 a minimum people try to reduce to use of affiliate
11 transactions to only where absolutely necessary.

12 In those situations where they are
13 necessary or for some reason there are appropriate
14 codes of conduct are often used to manage these
15 risks. Mitigate the risks.

16 And the codes can include all kinds of
17 provisions but the idea is to minimize transactions
18 in general between affiliates to prescribe how
19 transactions should be conducted, who pays for what
20 and have open books so that regulators and others
21 can see who's paying for what and how much, to
22 minimize cross-subsidization and to acknowledge
23 relationships because sometimes having a
24 relationship with a regulated entity provides a
25 competitive advantage. Next slide.

1 On the flip side we have the advantages of
2 competition and this is why we recognize that
3 competition offers a whole variety of advantages in
4 the context of electric utility planning but in
5 other contexts as well but here I'm gonna focus on
6 electric utilities.

7 Competition can eliminate cross-
8 subsidization between affiliates right away. It can
9 be used to identify the lowest-cost means to get
10 services. It creates pressure on competitors to be
11 as efficient as possible and to remain efficient
12 year after year.

13 It encourages innovation, new technologies,
14 new services, new ways to deliver products, new
15 marketing and it can help identify the magnitude of
16 resources available.

17 In this case we are looking for demand
18 response resources. Competitors might find more in
19 different kinds of resources than Hilo would for
20 example.

21 And the thing to recognize is these
22 advantages exist regardless of the context.
23 Regardless of the nature of the utility. Whether
24 it's a crown corporation, an investor-owned
25 utility, municipal. Whatever. To any kind of

1 utility that's procuring services these advantages
2 of competition are quite relevant. Next slide.

3 So in looking at this issue and preparing
4 our report it became clear that there's a whole
5 variety of ways that competitive procurement can be
6 used to obtain demand-side resources. There's a
7 whole variety. In fact I don't think from what I've
8 seen anyone state or province does this exactly the
9 same.

10 You know sometimes there's a third-party
11 administrator that's hired to implement all the
12 efficiency and demand response programs for a
13 certain period.

14 Sometimes utility or a third-party
15 administrator hires vendors or contractors to
16 deliver specific efficiency demand response
17 programs that have already been designed.

18 In some cases wholesale competitive markets
19 allow efficiency and demand response resources to
20 compete directly against supply-side resources.

21 And then there are a whole variety of
22 combinations of the above. Again I don't think I
23 have seen any two states or provinces that are
24 exactly the same but one theme that I have seen
25 everywhere is that competition is preferred, the

1 preferred means of obtaining demand-side resources.

2 Next slide.

3 So I have a few examples here. I'll just
4 cover them fairly quickly. As you'll see the theme
5 here is that there's a lot of examples of ways to
6 get demand-side resources through competitive
7 bidding processes.

8 One example is Ontario. The Independent
9 Electricity System Operator. They have an annual
10 auction to competitively procure demand response
11 services and they've learned over time that this
12 works well. We have a quote from their Website
13 talking about "a competitive mechanism can provide
14 significant value to ratepayers and ensure cost-
15 effective reliability services."

16 Another example is BC Hydro. They use
17 multiple RFP's to acquire demand response services
18 to meet, you know, their particular goals.

19 Hydro One in Ontario, the T&D Utility uses
20 a competitive procurement process to decide which
21 materials and services to provide. Next slide.

22 In the United States there's many examples
23 of demand response services being procured
24 competitively. These are a handful. They are more.

25 I refer to Consolidated Edison, National

1 Grid. In these cases there's a new sort of practice
2 which is to procure non-wires alternatives which is
3 a combination of energy efficiency demand response
4 and other types of demand-side resources.

5 And that way you get a nice robust package
6 of different types of resources. You can provide
7 more services and use more technologies to achieve
8 your ends.

9 And that's pretty much a trend like
10 whenever utilities are looking for non-wires
11 alternatives there is a competitive procurement
12 process.

13 And then here we talk about public service
14 company in New Mexico, Pudget Sound Energy both of
15 which have specific RFP processes for load control
16 programs and Demand Response programs. Next slide.

17 And then a lot of regional transmission
18 organizations, independent system operators that
19 manage wholesale competitive markets will acquire
20 demand response through their competitive processes
21 and you can see here that many of the RTOs in the
22 United States do this.

23 The RTOs listed here pretty much cover the
24 majority of the states in the US and then we listed
25 Ontario as well. You can see there's quite a bit of

1 capacity that's procured this way throughout the US
2 and Canada. Next-slide.

3 And then you know just a little more
4 broadly beyond demand response. But energy
5 efficiency, most efficiency and demand response
6 programs used competitive bidding processes one way
7 or the other.

8 And we list here some examples. These are
9 some the leading states but there are others. In
10 fact, I don't think I know of any state or utility
11 that doesn't use some form of competitive
12 procurement for their efficiency programs.

13 Whether it's on a very small level, just
14 getting a vendor or a contractor to deliver the
15 product or a very high level where the entire
16 administrator is procured using the competitive
17 process.

18 And also in the realm of renewal resources
19 this is the trend. This is the way most utilities
20 these days procure renewables whether they're
21 offshore wind in New England or whether it's
22 utilities scale solar or whether it's land based
23 wind. And as a result of these procurement
24 processes we've seen the cost for the services go
25 down significantly over the years. Next slide.

1 So my final slide. Just getting to the
2 recommendations. First, I think it's really
3 important for the Régie to require HQD to issue a
4 request for information.

5 This is typically done in a lot of
6 situations. It's a non-binding request to solicit
7 ideas for who the vendors are, what kind of prices
8 they might offer, what of services, what kind of
9 technologies?

10 And it's a very low-cost, low-risk, no-
11 regrets way to explore options. And it helps
12 provide so much information in terms of what's out
13 there and how that information and how those
14 services might compare to what Hilo can offer.

15 Secondly, based on the findings of that,
16 then the Régie should require HQD to issue an RFP
17 for demand response services.

18 This as I've said is the best way to
19 eliminate cross-subsidization. It's the best way to
20 identify the lowest-cost services.

21 And after you have the RFI you know it
22 might... The RFI might provide some information
23 that helps you refine the RFP, think through
24 certain things that you're looking for, eliminate
25 some of the candidates but the two steps helping

1 you really refine what you're looking for.

2 And I realize that there is a contract in
3 place between HQD and Hilo but you know if
4 necessary Hilo could be allowed to continue to
5 provide some of the peak reduction services unless
6 one and more of the bidders can do it at a lower
7 cost.

8 So the Hilo option could be there as a
9 backup, a sort of a last resort, if the competitive
10 market doesn't deliver something better.

11 And you know once you get to this point it
12 might make sense to segment the market so that Hilo
13 serves a portion while independent competitors can
14 serve you know other portions if that's how, you
15 know, the competitors put in bids and that the
16 markets can be segmented different ways, by
17 customer sector, like geographic region or others.

18 I will say that is not ideal. It does leave
19 concerns about cross-subsidization and other
20 concerns about affiliate transactions but it's
21 better than having a hundred percent (100 %)
22 delivered by an affiliate where you at least
23 introduce some competitive forces into the
24 equation.

25 And finally I recommend that Régie prohibit

1 HQD from executing any additional contracts with
2 Hilo unless it's the result of a process using
3 competitive bidding where Hilo is treated at arms'
4 length and that's it's own challenge but that's
5 something that can be done and is sometimes done.

6 So those are my prepared opening
7 statements. I look forward to your questions.

8 Q. **[10]** Thank you, Mister Woolf, we will save the
9 questions for the end of the total presentation and
10 then all witnesses will be available.

11 Merci, Madame la Greffière, on peut fermer
12 ce document et revenir au document original de la
13 présentation du RN. La première qu'on avait, la
14 0061. Celle-ci c'est la 62. Oui, désolée, je... je
15 m'excuse si la logistique est un petit peu
16 compliquée. On tentait de garder un fil conducteur
17 dans la présentation en le faisant comme ça, mais
18 je suis consciente que les manipulations sont un
19 peu plus complexes. Merci, on en était à la page
20 10, si je ne me trompe pas. Peut-être un petit peu
21 plus haut alors.

22 M. MARTIN VAILLANCOURT :

23 R. La précédente.

24 Q. **[11]** Voilà. Donc, « on va assister à la
25 présentation Synapse. » Merci beaucoup, Madame la

1 Greffière. Donc, Monsieur Vaillancourt, je vous
2 redonne la parole.

3 R. Merci. Donc, la conclusion du RNCREQ sur le rapport
4 d'expert de Synapse c'est une initiative de gestion
5 de la puissance qui comporte des coûts pour le
6 consommateur, qui échappent à la fois à la
7 surveillance de la Régie et au contrôle du marché
8 compétitif est contraire aux principes
9 fondamentaux, là, qui régissent les monopoles
10 naturels. Prochaine diapo.

11 Donc, toujours au niveau de
12 l'approvisionnement et de la filiale Hilo, le
13 modèle Hilo fait supporter à la clientèle
14 réglementée les coûts de la rentabilité d'une
15 entreprise non réglementée. La preuve laisse
16 entendre que, parmi les connaissances transférées à
17 Hilo par le Distributeur, celles-ci... celles ne
18 découlant pas de recherches ou de projets pilotes
19 réalisés spécifiquement pour les besoins d'Hilo
20 n'ont pas été rémunérés par Hilo. Le Distributeur
21 semble laisser entendre également que les coûts
22 encourus en lien avec les services d'Hilo entre
23 deux mille vingt (2020) et deux mille vingt-quatre
24 (2024) seront intégrés à ses revenus requis de deux
25 mille vingt-cinq (2025). Le Distributeur réfère

1 également à l'amortissement sur plusieurs années de
2 ces investissements initiaux importants en
3 infrastructures technologiques, opérationnelles et
4 commerciales.

5 Donc, selon le contrat de service, le coût
6 unitaire pour la réduction de puissance est d'un
7 certain montant. Il y a... il y a peu de
8 justification de ce prix en relation aux coûts
9 évités qui ont été fournis. Dans sa décision
10 D-2019-164, la Régie a fixé des principes touchant
11 l'application des coûts évités au Programme GDP
12 Affaires. Donc... dont des valeur de zéro dollar
13 (0 \$) pour les coûts évités en transport et en
14 distribution. L'application du coût évité de long
15 terme seulement à partir de l'année où il y aura
16 des besoins additionnels à long terme.
17 L'interprétation de ce dernier principe a été
18 débattue dans le cadre du dossier 4041-2018 Phase
19 2, qui est toujours en délibération.

20 Selon le Distributeur, le coût évité à long
21 terme devrait s'appliquer à partir de deux mille
22 vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024).
23 Selon le RN, il devrait s'appliquer uniquement à
24 partir de deux mille vingt-six-deux mille vingt-
25 sept (2026-2027).

1 On conclut que ces mêmes principes
2 devraient s'appliquer également à Hilo. Selon la
3 preuve, là, dans le dossier, le coût évité à long
4 terme en puissance est de cent quinze dollars le
5 kilowattheure (115 \$/kWh) en dollars de deux mille
6 dix-neuf (2019) indexés à partir de deux mille
7 vingt-deux mille vingt-six (2025-2026). Donc, on a
8 des réserves, là, à l'effet que la Régie puisse
9 approuver le contrat de service tel que présenté.

10 Dans sa demande de renseignements numéro 2,
11 la Régie demandait au Distributeur de comparer à
12 coût égal les contrats à long terme de l'appel
13 d'offres, là, 2015-01 par rapport à un programme de
14 GDP. On croit que la notion de coût égal doit être
15 nuancée. Les contrats de long terme agissant sur
16 l'offre comportent des externalités
17 environnementales et sociales qui sont absentes des
18 contrats agissant sur la demande. Ces coûts-là,
19 selon le RN, doivent être internalisés conformément
20 au principe de développement durable
21 d'internalisation des coûts. Et on recommande dans
22 notre preuve que la Régie précise qu'aucun coût
23 encouru en lien avec Hilo avant deux mille vingt-
24 cinq (2025) ne devrait être inclus au revenu requis
25 de deux mille vingt-cinq (2025). Dans le cas

1 contraire, il appartiendrait au Distributeur de
2 démontrer la prudence de l'ensemble des coûts
3 engagés.

4 Que la Régie ordonne au Distributeur de
5 faire reposer l'ensemble des coûts liés à Hilo sur
6 les tarifs ou, à défaut, sur les profits pré-deux
7 mille vingt-cinq (2025).

8 En enfin, là, que conformément au cadre
9 d'analyse établi par l'article 5 de la LRÉ, la
10 Régie applique le principe de développement durable
11 d'internalisation des coûts dans son analyse
12 comparative des différents moyens
13 d'approvisionnement à la disposition du
14 Distributeur.

15 Donc, pour le RNCREQ, la convention-cadre
16 entre le Distributeur et Hilo est un contrat
17 d'approvisionnement qui devrait faire l'objet d'une
18 approbation par la Régie, soit au terme d'un
19 processus d'appel d'offres ou, subsidiairement, en
20 vertu de l'article 74.2 qui permet, là, des
21 contrats de gré à gré. Cette position va être
22 soutenue en argumentation.

23 Prochaine diapo, qui est un duplicata,
24 désolé... la suivante. Enfin, autre élément débattu
25 dans notre preuve, que... on constate que le

1 Distributeur abandonne... abandonne de façon
2 volontaire et unilatérale, là, son droit de
3 développer toute technologie qui pourrait
4 éventuellement faire l'objet d'un programme de
5 Hilo, peu importe si Hilo planifie ou non de
6 l'exploiter.

7 Finalement, le RN recommande que si le
8 contrat de service avec Hilo est maintenu dans sa
9 forme actuelle... le RN recommande que la Régie
10 déclare que le Distributeur demeure responsable de
11 l'atteinte des prévisions de gestion de la
12 puissance précisée dans ses bilans prévisionnels;
13 prenne acte que ni la convention-cadre ni le
14 contrat de service ne contiennent de clause de non-
15 concurrence; reconnaisse l'importance que le
16 Distributeur ait recours à une pluralité de
17 solutions pour capter le potentiel de la GDP
18 résidentiel, incluant la possibilité de conclure
19 des ententes avec d'autres agrégateurs; ordonne au
20 Distributeur de travailler activement à valoriser
21 toute technologie avec un potentiel élevé de
22 gestion de la puissance pour laquelle Hilo ne
23 développe pas activement un programme ou pour
24 lequel le programme Hilo s'avère insuffisant.

25 Sur ce point-là, j'ajouterais qu'il y a

1 les... la domotique est devenue... une technologie
2 grand public qui a énormément de solutions de
3 disponibles sur le marché. Il y a plusieurs
4 entreprises qui sont susceptibles d'offrir des
5 solutions d'agrégation, qui serait donc de bon
6 augure, là, par le Distributeur, là, de considérer
7 toutes les possibilités offertes pour aller capter
8 les gains possibles, là, en gestion de la
9 puissance.

10 Diapo suivante. Donc, on quitte Hilo pour
11 aborder tous les programmes d'efficacité
12 énergétique, là, dans les programmes
13 d'approvisionnement. Donc, on constate que les
14 budgets et les économies d'énergie associées à
15 l'efficacité énergétique du Distributeur ont
16 progressivement diminués en deux mille douze, deux
17 mille dix-sept (2012-2017). Donc, on est passé, là,
18 de... Je vais faire... je vais vous... Je ne
19 rentrerai pas dans les chiffres, mais la...

20 Dans son plan initial, les budgets en
21 efficacité énergétique étaient plafonnés pour la
22 durée du Plan et le Distributeur ne semblait pas
23 avoir l'intention de bonifier ses programmes
24 d'efficacité énergétique, qui sont centrés d'abord
25 sur des mesures de sensibilisation.

1 On a vu dans les derniers jours, là, qu'il
2 y avait une ouverture à développer des nouveaux
3 programmes. On appuie cette approche.

4 Le potentiel des mesures de sensibilisation
5 n'a pas été évalué lors de la dernière estimation
6 du PTÉ en deux mille onze (2011) et la Régie, là,
7 dans une décision en deux mille dix-huit (2018),
8 025, là, a exprimé des inquiétudes quant à
9 l'efficacité d'une stratégie centrée sur la
10 sensibilisation.

11 On constate que dans l'État d'avancement,
12 le Distributeur double son objectif annuel en
13 matière d'efficacité énergétique entre deux mille
14 vingt et un (2021) et deux mille vingt-neuf (2029),
15 là, pour le faire passer de zéro virgule cinq (0,5)
16 à un térawattheure (1 TWh). Le Distributeur a
17 indiqué que la réflexion pour développer des
18 nouveaux programmes va bon train.

19 Nous, on constate que même en doublant
20 l'objectif annuel, on fait... en fait, on revient
21 au niveau d'il y a dix (10) ans.

22 Autre élément, la politique énergétique
23 deux mille trente (2030) du gouvernement du Québec
24 reconnaît qu'il y a un énorme potentiel, là,
25 d'efficacité énergétique encore inexploité au

1 Québec et s'est engagée à prioriser l'efficacité
2 énergétique comme une des solutions pour répondre
3 aux besoins des consommateurs, en favorisant une
4 consommation responsable.

5 Le Québec, actuellement, là, est le
6 troisième plus grand consommateur d'énergie
7 électrique per capita. Ça s'explique en grande
8 partie parce qu'on a adopté la chauffe électrique
9 dans nos bâtiments, puis qu'il y a... il y a
10 énormément de présence, là, de grandes industries
11 énergivores d'énergie électrique, là, sur le... au
12 Québec, mais ça n'explique pas tout. On est... on
13 utilise l'énergie de façon très peu efficace et
14 très peu efficiente. Il y a un besoin de littératie
15 énergétique, au Québec et on doit changer nos
16 habitudes.

17 Lors des derniers jours, on a entendu les
18 représentants du Distributeur parler de transition
19 énergétique. On sait très bien, on reconnaît qu'il
20 y a un changement dans le discours, dans les
21 intentions. Je pense que dans les dix (10)
22 prochaines années, il va falloir également pouvoir
23 parler, là, de sobriété énergétique dans le cadre,
24 là, de certains programmes.

25 Prochaine diapo.

1 Recommandation du RNCREQ
2 Que la Régie reconnaisse que les
3 efforts passés du Distributeur en
4 matière d'efficacité énergétique
5 étaient insuffisants;
6 Que la Régie prenne acte de
7 l'affirmation du Distributeur qu'il ne
8 se limitera plus à des mesures de
9 sensibilisation;

10 Et on souhaite, là :

11 Que la Régie puisse suivre de près les
12 nouvelles initiatives qui seront
13 proposées d'ici peu par le
14 Distributeur afin de capter un plus
15 grand potentiel en efficacité
16 énergétique.

17 On a également beaucoup parlé des chauffe-
18 eau dans les derniers jours, on aborde également ce
19 sujet dans notre preuve, donc, la preuve du RN
20 indique que les solutions de gestion des chauffe-
21 eaux conventionnels comme moyens de gestion de la
22 puissance ne sont pas envisagés par le Distributeur
23 Hilo, mais il y a eu des nuances qui ont été
24 apportées dernièrement.

25 La question est de savoir s'il est possible

1 de gérer les chauffe-eaux électriques existants,
2 là, comme des mesures de gestion de la puissance,
3 sans pour autant augmenter les risques de
4 légionellose et cet élément-là n'avait pas été
5 pleinement tranché, là, lors du dernier dossier
6 d'approvisionnement.

7 Le rapport qui a été fourni par CaSA
8 indique que technologiquement, c'est possible de le
9 faire. Le Distributeur n'a pas contredit le rapport
10 de CaSA, mais reconnaît qu'il est peu familier avec
11 cette technologie et qu'il n'est pas en mesure de
12 déterminer si elle permettrait d'exploiter les
13 chauffe-eau existants comme moyen de gestion de la
14 puissance de façon sécuritaire.

15 Le RN conclut que la possibilité de gérer
16 les chauffe-eaux conventionnels de manière
17 sécuritaire ne peut être écartée. Tous l'ont
18 reconnu, là, plus tôt cette semaine qu'il y avait
19 un énorme potentiel du côté des chauffe-eaux
20 existants.

21 La preuve a également démontré que le
22 critère des chauffe-eaux anti-légionnels du MSSS a
23 été adopté à la demande d'Hydro-Québec. Et La
24 recommandation d'Hydro-Québec au MSSS ne fait
25 aucune mention actuellement, là, de la possibilité

1 de gérer les chauffe-eaux électriques existants de
2 manière à réduire le risque de légionellose.

3 Ce que le RN recommande, c'est que la Régie
4 ordonne au Distributeur de compléter les études de
5 marché, là, sur la pénétration escomptée des
6 chauffe-eaux électriques anti-légionnels dans les
7 années à venir. Donc, on a appris plus tôt cette
8 semaine que technologiquement, la commercialisation
9 s'approchait, par contre, les études de marché
10 n'étaient pas complètement complétées, notamment
11 sur le coût ou sur les motifs, là, qui feraient que
12 les consommateurs, là, adopteraient de tels
13 chauffe-eaux, mais c'est important de pouvoir
14 estimer les réductions de puissance qui en
15 découleront. D'étudier sérieusement la possibilité
16 de gérer les chauffe-eaux électriques
17 conventionnels de manière à réduire le risque de
18 légionellose, parce que pour les vingt (20) ou
19 trente (30) prochaines années, les chauffe-eaux
20 existants vont demeurer là, les principaux chauffe-
21 eaux dans le parc de chauffe-eau au Québec et si le
22 Distributeur détermine qu'il est effectivement
23 possible de gérer les chauffe-eaux électriques
24 conventionnels de manière à réduire le risque de
25 légionellose, d'entreprendre de nouvelles démarches

1 auprès de l'Institut national de la Santé publique
2 et du MSSS afin d'adopter un nouveau critère dans
3 ce sens.

4 Donc, on encourage le Distributeur, là, à
5 explorer toutes les possibilités, parce que le
6 potentiel est du côté des chauffe-eaux existants,
7 avant qu'il y ait un changement de technologie, là,
8 au niveau de l'ensemble des chauffe-eaux, ça va
9 prendre plusieurs années, là, selon le RN.

10 On est maintenant rendus à la section sur
11 les achats de court terme. Donc, dans sa décision
12 2019-027, la Régie ordonnait au Distributeur de
13 présenter une proposition de coûts évités en
14 énergie de court terme pour les cents heures
15 (100 h) et les trois cents (300 h) de plus grande
16 charge. Le RN, dans cette optique-là, a mandaté
17 l'expert Philip Raphals pour faire l'analyse de
18 cette proposition et pour faire toute
19 recommandation qu'il considérait appropriée à
20 l'égard de l'estimation du coût évité pour les cent
21 (100 h) ou les trois cents (300 h) de plus grande
22 charge.

23 Q. **[12]** Madame la Greffière, comme on l'a fait tout à
24 l'heure, nous allons maintenant passer à la
25 présentation de notre deuxième expert, monsieur

1 Raphals, c'est la pièce C-0062. Alors, Monsieur
2 Raphals, à vous la parole.

3 M. PHILIP RAPHALS :

4 R. Merci beaucoup. Bonjour, Monsieur le Président,
5 Mesdames les Régisseurs, c'est un plaisir d'être
6 ici avec vous ce matin. Vous aurez remarqué que
7 j'ai beaucoup de diapos. J'espère pouvoir vous les
8 présenter de façon compréhensible et bref. Je ferai
9 de mon mieux de rentrer dans mon temps.

10 Alors, comme vous voyez juste dans le plan,
11 je vais commencer juste avec un survol de
12 l'argument qui est présenté dedans parce que c'est
13 quand même assez détaillé. Ensuite je reviens pour
14 faire le tour avec un peu plus de... de détails.
15 D'abord, avec l'approche proposée par le
16 Distributeur et les raisons pour lesquelles j'ai
17 trouvé que ce n'est pas adéquat. En allant suivant
18 par l'approche que j'ai proposée et les raisons
19 pour la faire. Après, une brève section sur les
20 implications de cette méthode sur la prévision des
21 coûts d'achat de court terme. Et une autre brève
22 section... pardon, brève section sur les mises à
23 jour depuis le Plan initial, qui se trouvent dans
24 mon rapport amendé. Et bien sûr à la fin des
25 conclusions et recommandations.

1 Alors petit survol. Le mandat qui m'a été
2 demandé du RNCREQ était d'abord de réviser la
3 proposition faite par le Distributeur en réponse à
4 la demande de la Régie de fournir une méthode pour
5 établir les coûts évités pour la période de plus
6 grande charge. La première question c'est : est-ce
7 que cette méthode est adéquate? Et sinon, quelle
8 serait une meilleure méthode?

9 Alors pour juger il fallait trouver une
10 façon de le faire. Et la méthode que j'ai trouvé la
11 plus adéquate était de déterminer pour chaque heure
12 historique d'une année donnée les coûts qui
13 étaient... qui ont réellement été signalés une
14 petite réduction de kilowatt dans cette heure.
15 Alors dans certains cas c'est une réduction du
16 patrimonial, dans un autre cas c'est une réduction
17 d'un achat. Et alors donc ça donne une valeur pour
18 chaque heure, que j'appelle le coût évité réel. Et
19 ensuite, après avoir fixé les coûts évités réels
20 pour une période historique, on peut regarder la
21 méthode, voir quelle aurait été prévue pour ces
22 heures-là en fonction des informations connues
23 auparavant. Et donc, de juger jusqu'à point la
24 méthode réussit à prévoir les coûts évités réels
25 qui ont eu lieu dans l'année.

1 Alors la méthode proposée par le
2 Distributeur, j'ai pu l'évaluer uniquement pour
3 deux années parce qu'il y avait uniquement deux
4 années complètes. Et quand je parle d'année, parce
5 qu'on traite beaucoup de l'hiver, j'ai fait des
6 années qui commençaient le premier (1er) décembre.
7 Alors le premier (1er) décembre ou le trente (30)
8 novembre, parfait. Alors il y avait juste deux
9 années pour lesquelles les données étaient
10 disponibles. Et c'est dû au fait que les prix
11 horaire des achats de court terme sont disponibles
12 dans les rapports... dans les suivis de l'entente-
13 cadre, l'entente qui n'a pas de cadre uniquement
14 depuis deux mille dix-sept (2017). Ça c'est le
15 résultat de votre décision D-2017-140.

16 Donc, il y avait déjà au complet disponible
17 deux mille dix-sept (2017), dix-huit (2018), dix-
18 neuf (2019) et j'ai protégé deux dans mon rapport.
19 Depuis bien sûr les résultats de deux mille vingt
20 (2020) ont été publiés, mais je n'ai pas pris le
21 temps de retourner et répéter mon analyse.

22 Et après avoir fait cet exercice j'ai
23 conclu que la méthode proposée par le Distributeur
24 n'est malheureusement pas adéquate.

25 Alors j'ai regardé différentes façons,

1 toujours en regardant l'ensemble des... le
2 « pattern », le profil de coûts évités réel qu'on
3 voit dans les deux années, que j'ai pu étudier, et
4 en essayant de trouver la meilleure façon de le
5 résumer dans des formules qui auraient pu être
6 calculées avec les informations connues en avance.
7 Et ce qu'on connaît en avance sont une prévision
8 pour la demande qui est... évidemment, c'est une
9 prévision, ce n'est pas la réalité. Et aussi, les
10 coûts évités, parce que chaque année, Hydro prépare
11 des coûts évités pour l'année qui s'en vient.

12 Et j'ai trouvé que la meilleure solution
13 était basée sur la régression linéaire segmentée,
14 en fonction de la charge au réseau, et je vais vous
15 présenter cette solution en détail tantôt.

16 Alors, c'est très bien pour l'année, mais
17 comme madame Giaume l'a évoqué, il faut... il ne
18 faut pas juste parler d'une année, parce que chaque
19 année est différente. Il faut trouver une façon de
20 combiner les résultats de plusieurs années, et donc
21 de rendre des résultats dynamiques.

22 Et en fait, je l'ai fait de façon assez
23 similaire à ce que fait Hydro, avec un ratio. Donc,
24 dans mon cas, c'est le ratio entre le coût évité
25 horaire pour une période donnée et le coût évité

1 annuel déjà établi selon l'approche habituelle et
2 encore une fois, je vais revenir sur ça un peu plus
3 tard.

4 Alors, une fois calibrée avec les résultats
5 de plusieurs années, cette méthode permet d'estimer
6 les coûts évités de n'importe quelle heure d'une
7 année future, de manière robuste et stable, et cela
8 en fonction du coût évité prévu pour l'année et
9 d'une prévision horaire de la demande.

10 LE STÉNOGRAPHE :

11 Excusez-moi, Monsieur Raphals. Claude Morin. Je ne
12 sais pas si vous pouvez mettre votre micro un peu
13 plus près de votre bouche? Parce que des fois,
14 vous... on perd le son à la fin des phrases.

15 M. PHILIP RAPHALS :

16 Oui.

17 LE STÉNOGRAPHE :

18 Merci.

19 M. PHILIP RAPHALS :

20 Je vais essayer de...

21 LE STÉNOGRAPHE :

22 S'il vous plaît. Parlez assez fort. Merci.

23 M. PHILIP RAPHALS :

24 Merci, Monsieur Morin. Alors, un autre bénéfice
25 intéressant de cette approche est qu'il peut être

1 appliqué à l'année complète, et non seulement à
2 l'hiver. Alors, il permet, donc, d'estimer les
3 coûts évités associés à n'importe quel groupe
4 d'heures. Par exemple, les « X » heures de plus
5 grande charge - cent (100) heures, deux cents (200)
6 heures, deux cent trente-sept (237) heures, quatre
7 cent trente-deux (432) heures, selon - et tout
8 autre profil de consommation. Parce que finalement,
9 ça traite de toutes les autres heures, et il permet
10 également d'estimer les coûts totaux des achats de
11 court terme pour les années à venir. Et en ce
12 faisant, il permet aussi de connaître les coûts à
13 la marge qui seraient associés à une nouvelle
14 charge.

15 Et j'ai fait l'exercice d'utiliser cette
16 méthode pour estimer les coûts à la marge associés
17 au bloc dédié aux cryptomonnaies. Dans un premier
18 temps, dans un dossier antérieur, et maintenant
19 dans la phase 3 qui est présentement en cours, avec
20 un résultat que je trouve assez éloquent.

21 Et finalement, elle démontre que les coûts
22 qui sont engagés pendant la période de
23 planification, dans ce dossier, sont effectivement
24 beaucoup plus élevés que c'était indiqué dans le
25 plan initial.

1 Alors, allons rapidement pour parler de la
2 proposition du Distributeur telle que présentée
3 évidemment. Alors, comme vous savez, c'est basé sur
4 un historique de prix de cinq ans au Day-Ahead
5 Market, du NYISO New York, de zone HQ. Et sur cette
6 base de prix qui, par ailleurs, est en dollars
7 américains et non normalisés, Hydro fixe deux
8 profils horaires.

9 D'abord, il divise le prix moyen pour
10 chaque heure - pour chaque heure, dans le sens que
11 cinq heures (5 h), six heures (6 h), sept
12 heures (7 h) - pour chaque heure des jours de
13 l'hiver et divisé par le prix moyen. Et dans un
14 deuxième temps, ils font un profil basé sur le prix
15 moyen pour chaque heure, seulement des jours
16 ouvrables de janvier, encore une fois divisé par le
17 prix moyen de l'hiver. Ça donne, donc, des profils.

18 Ensuite, ils multiplient chacun de ces
19 ratios horaires par le coût évité de court terme
20 pour l'hiver au complet. Et ça donne, avec le
21 premier profil, celui basé sur tous les jours de
22 l'hiver, ça donne un profil que, selon Hydro,
23 représente des coûts évités des trois cents (300)
24 heures de plus grandes charges.

25 Et le deuxième profil, qui est basé

1 uniquement sur les jours ouvrables de janvier, est
2 censé représenter les coûts évités des cent (100)
3 heures de plus grandes charges.

4 Toutefois, je vous ferai remarquer
5 qu'aucune démonstration n'a été faite sur la
6 validité de ces présomptions et sur les
7 associations... sur les raisons d'associer
8 précisément cent (100) heures avec le premier
9 profil et trois cents (300) heures avec l'autre.

10 Et dans ce sens-là, j'ai trouvé
11 intéressants les commentaires de madame Giaume,
12 l'autre jour, où finalement, si j'ai bien compris,
13 elle a dit que le deuxième profil, applique à
14 n'importe quel groupe d'heures, au-delà... pardon,
15 le premier profil applique non seulement aux trois
16 cents (300) heures de plus grandes charges, mais
17 finalement, à n'importe quel profil de plus de deux
18 cents (200) heures. Et encore une fois, je vois mal
19 qu'il y a une raison logique de faire cette
20 application et on verra ça en détail, jusqu'à quel
21 point c'est réaliste.

22 Alors, ce sont, les prochaines deux
23 viennent de la preuve d'Hydro et ceci nous démontre
24 simplement des profils en termes des ratios. Donc,
25 le vert, c'est le profil pour les cent heures

1 (100 h), donc profil basé sur les jours (inaudible)
2 de janvier et le deuxième, le bleu est sur les
3 autres heures de l'hiver.

4 Et on note effectivement que ça dit que
5 pendant la journée, les prix sont généralement plus
6 élevés pendant ce qu'on appelle les périodes de
7 pointe, matin et soir que la nuit ou même à midi
8 (12 h 00) et ça donne des ratios qui sont ensuite
9 convertis en cenne par kilowattheure ($\$/kWh$).

10 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Alors,
11 ça, c'est les conversions. Maintenant l'axe Y n'est
12 pas un pourcentage mais en cenne par kilowattheure
13 ($\$/kWh$), c'est le résultat, je pense, pour l'année
14 deux mille vingt-vingt et un (2020-21).

15 Et donc, on constate effectivement qu'on
16 attribue un coût évité plus élevé pour les heures
17 de celui de neuf, dix heures (10 h 00) le matin et
18 de dix-sept (17), dix-huit (18), dix-neuf (19),
19 vingt heures (20 h 00) le soir que pour les autres
20 heures de la journée et que cette différence est
21 encore plus marquée pour les cent heures (100 h)
22 que pour les trois cents heures (300 h). Alors,
23 c'est ça qui est présenté.

24 Prochaine diapo. Alors, afin d'explorer
25 qu'est-ce que ça donne réellement que cet outil,

1 j'ai trouvé l'outil le plus intéressant et ça fait
2 que vous pouvez montrer plusieurs de ces
3 structures-là qui sont des nuages de points où
4 finalement chaque point est une heure précise de
5 l'hiver. Ici, c'est l'hiver deux-mille-dix-sept-
6 dix-huit (2017-18) où sur l'axe X est la charge
7 totale du réseau pour les points du Distributeur
8 BRD, et à l'axe Y, les coûts évités en dollar par
9 mégawattheure.

10 Bon, d'abord les premières choses qu'on
11 note, c'est que les points sont en ligne et la
12 raison qu'ils sont en ligne, c'est parce qu'il y a
13 vingt-quatre heures (24 h) dans la journée. Pour
14 chaque heure, pour chacun, il y a un coût évité.
15 Bon, avec les deux profils, mais ce sont des
16 niveaux discrets. Il n'y a pas donc un nuage de
17 points, les points se rangent en ligne. Par exemple
18 il y a plusieurs heures avec coût évité, je pense
19 trente-huit dollars le kilowattheure (38 \$/kWh) et
20 l'autre à quarante-deux (42), et cetera.

21 Mais l'autre chose intéressante de ce
22 graphique est que les mêmes causalités se trouvent
23 largement dispersés sur une grande gamme de charges
24 directes. Et donc, par exemple, la ligne le plus
25 bas qui est à trente-six (36), quarante dollars le

1 mégawattheure (40 \$/Mwh), on trouve des heures avec
2 ce même coût évité à dix-neuf mille (19 000) de
3 réserve avec une charge de dix-neuf mille mégawatts
4 (19 000 MW) et aussi, d'autres heures avec une
5 charge de trente-cinq mille mégawatts (35 000 MW)
6 et ainsi de suite.

7 Pour, évidemment, pour les prix les plus
8 élevés, ils sont plus concentrés mais je trouve
9 remarquable que les mêmes causalités s'appliquent
10 sur une très grande gamme de charges du réseau.

11 Prochain, s'il vous plaît. Enfin je viens
12 de vous dire ça, et donc, on peut passer à l'autre
13 après. Bien là, je vous ai mentionné tantôt la
14 notion de coûts évités réels pour chaque heure et
15 donc maintenant je peux continuer un peu plus en
16 détail sur ça. Alors, pour chaque année historique
17 où les prix horaires d'achat de court terme sont
18 disponibles, on peut déterminer le coût évité réel
19 pour chaque heure et donc, ça veut dire précisément
20 le coût qui aurait été réellement évité si la
21 charge aurait été un kilowatt de moins. Ça
22 distingue entre deux grandes séries d'heures où il
23 n'y a aucun achat de court terme. Alors, c'est
24 assez évident, le coût qui est réellement évité est
25 le prix réellement payé... excusez-moi, excusez-

1 moi, je reprends. Alors, dans une heure où il y a
2 eu des achats à court terme, le coût évité est le
3 prix réellement payé pour les achats à court terme.

4 Et ici, une petite parenthèse, les chiffres
5 que présente Hydro-Québec sont les moyennes. Alors,
6 il y a un chiffre pour chaque heure, je présume, en
7 grand nombre de cas, ce chiffre-là est une moyenne
8 pondérée de différents contrats d'achats,
9 différentes longueurs, nous n'avons pas ces
10 informations-là, mais le fait demeure que dans
11 cette heure-là, en moyenne, Hydro-Québec avait
12 réellement payé « X » dollars pour l'achat de court
13 terme.

14 La deuxième catégorie sont des heures où il
15 n'y a pas d'achat de court terme... il n'y a pas eu
16 d'achat de court terme. Et donc, évidemment, le
17 coût évité réel est le coût de l'électricité
18 patrimoniale. Parce que si on avait consommé un
19 kilowatt (1 kW) de moins, on aurait payé un
20 kilowattheure (1 kWh) de moins... pas
21 mégawattheure... kilowattheure de moins du prix
22 patrimonial.

23 Et finalement, cette approche n'est pas
24 nouvelle, ça reflète la logique qui est appliquée
25 depuis très longtemps par Hydro dans son... dans

1 son analyse des coûts évités, mais sur une base
2 saisonnière. Alors, depuis très longtemps, comme
3 dans cette année, dans le document sur les coûts
4 évités, on remarque qu'en hiver, les coûts évités
5 sont basés sur les prix sur les marchés externes.
6 Et aux autres saisons, ils sont présumés être égal
7 au patrimonial.

8 Alors ici, ce que j'ai fait, c'est de
9 prendre cette même logique, l'appliquer sur une
10 base... sur une base horaire, qui est finalement
11 nécessaire, parce que dans les faits, il y a de
12 nombreuses heures hors hiver, ou en fait, des
13 achats de court terme, et il y a aussi de
14 nombreuses heures dans l'hiver où on ne paye pas.
15 Et donc, le prix à la marge est celui qui est
16 patrimonial.

17 Prochain, s'il vous plaît. Ici, juste pour
18 vous montrer la source de ces données, ce sont - je
19 suis certain que vous connaissez ça bien - les
20 rapports les Excel qui sont publiés chaque année,
21 les suivis de l'entente globale cadre. Ça, c'est la
22 page... l'onglet « Proxy horaire ». Et alors, en
23 jaune, les colonnes « G » et « R » sont les deux
24 nouvelles colonnes qui a été rajoutées suite à la
25 décision D-2017-140, paragraphe 112.

1 Une qui dit précisément le nombre de
2 mégawattheures d'achats de court terme pour chaque
3 heure de l'année et à droite, le prix moyen des
4 achats de court terme pour chaque heure de l'année.
5 Et donc, ici, je vous montre quelques heures... En
6 fait, c'est la toute fin de l'année... j'ai oublié
7 quelle année j'ai pris. Deux mille dix-huit (2018),
8 disons. Mais ça n'a aucune importance, je n'utilise
9 pas les chiffres. Juste pour donner l'idée de
10 comment c'est organisé.

11 Alors, le trente et un (31) décembre à
12 treize heures (13 h), on voit une charge au réseau
13 de trente-deux mille neuf cent vingt-huit mégawatts
14 (32 928 MW). On voit des achats de court terme,
15 réellement achetés pour répondre à cette demande de
16 quatre mille quatre-vingt-onze mégawatts
17 (4 091 MW)... mégawattheures, pendant l'heure, donc
18 mégawatts. Et finalement, à droite, que le prix
19 moyen payé pour ces achats était de cent quatorze
20 dollars le mégawattheure (114 \$/MWh).

21 Alors, c'est précisément la base que j'ai
22 utilisée, partout dans cette étude, pour déterminer
23 les coûts évités réels.

24 Passons au prochain, s'il vous plaît.
25 Alors, voici donc les coûts évités horaires réels

1 de l'année... de l'hiver, pardon, deux mille
2 dix-sept, deux mille dix-huit (2017-2018). Donc,
3 décembre à mars. Et on constate... Ça vaut la peine
4 de regarder ce graphique avec beaucoup d'attention,
5 parce que finalement, c'est le coeur du problème.

6 La question, c'est : comment est-ce qu'on
7 peut prédire ça en avance, prévoir ça? Et un
8 élément important, c'est la ligne rouge horizontale
9 qui se trouve entre « 0 \$ » et « 50 \$ », qui est
10 évidemment le prix pour les achats d'électricité
11 patrimoniale. Chaque point sur cette ligne est une
12 heure sur laquelle un achat a été fait au prix
13 patrimonial, c'est-à-dire où le patrimonial était à
14 la marge, il n'y avait pas d'achat de court terme.
15 Et on note que même certaines heures, après les
16 trente-trois mille mégawatts (33 000 MW), qui est à
17 peu près la limite des trois cents (300) heures, il
18 y a quand même plusieurs heures avec patrimonial à
19 la marge.

20 L'autre chose qui saute aux yeux, c'est que
21 pour la partie gauche, le nuage est plus ou moins
22 rectangulaire. C'est vrai que c'est plus fin à
23 gauche, et ça... un peu plus d'expansion à droite,
24 mais jusqu'à environ trente-deux mille mégawatts
25 (32 000 MW), c'est quand même relativement stable.

1 Mais après ça, le nuage semble monter... plus qu'il
2 va à droite, plus qu'il va haut. Donc, plus que la
3 charge est élevée, plus que le prix est élevé.

4 Alors, le défi est de trouver une façon
5 de... de capter ce genre de profil dans une
6 formule.

7 Prochain, s'il vous plaît. Et dans une
8 première temps, la première étape était de comparer
9 ces coûts évités réels avec les coûts évités qui
10 auraient été prévus, selon la méthode Hydro-Québec
11 pour cette même année. Alors, donc, c'est une
12 superposition du trafic qu'on a eu avant, avec les
13 points verts, et qui sont les heures... les coûts
14 prévus par la méthode d'Hydro-Québec. Et le rouge,
15 qui est le réel pour cette même année historique.

16 Et il y a plusieurs constats à faire sur
17 cette comparaison. D'abord, on remarque que pour
18 tous les heures où il n'y a pas eu d'achats de
19 court terme, donc toutes les heures où le coût
20 évité est réellement le patrimonial, la méthode
21 d'Hydro-Québec le surestime. C'est-à-dire qu'il n'y
22 a aucune... aucun point vert qui est aussi bas que
23 cette grande ligne rouge finalement pour un grand
24 nombre d'heures.

25 L'autre constat que je fais est qu'il y a

1 un grand nombre d'heures où la charge au réseau a
2 dépassé les trente-deux mégawatts (32 MW) et où la
3 méthode d'Hydro-Québec sous-estime de façon
4 importante les coûts évités réels, et je parle ici
5 de tous ces points rouges, à droite, qui dépassent
6 tous les verts.

7 Prochain, s'il vous plaît. L'autre après.
8 Alors, je suis toujours dans la comparaison des...
9 des résultats de la méthode d'Hydro-Québec avec le
10 réel. Et ici, c'est un examen plus détaillé,
11 uniquement sur les heures de pointe. Et en effet,
12 le même effet s'observe. Ici, j'ai classé les
13 heures en fonction de la charge. Bon, elles sont
14 classées depuis toujours. Donc, la ligne verte,
15 c'est les besoins en ordre. Les heures de la fine
16 pointe sont tout à gauche et ce sont tous les
17 heures de l'hiver qui sont présentées.

18 Alors, à gauche, on note effectivement que
19 les coûts évités réels dépassent ceux qui sont
20 prévus par la méthode d'Hydro-Québec pour un grand
21 nombre d'heures. Et par beaucoup. Et on constate
22 aussi, à droite... rappelons, toujours dans l'hiver
23 seulement, que sur cette zone où on voit du blanc,
24 entre le bleu et le rouge, le rouge ce sont les
25 heures réelles avec le prix patrimonial. Et les

1 bleus sont les différents prix qui sont prévus pour
2 ces mêmes heures, selon la méthode d'Hydro-Québec.

3 Alors... Et c'est un peu... On peut voir ça
4 comme un défaut principal de cette méthode. Lui, il
5 va affecter le même coût évité. Par exemple à dix
6 heures (10 h) le matin, sur une heure ouvrable de
7 janvier, il va l'affecter, peu importe la charge.
8 En réalité, si la charge est très élevée, il risque
9 d'y avoir un achat de court terme. Si la charge
10 n'est pas élevée, il risque de ne pas y en avoir.
11 Et donc, on surestime les coûts évités.

12 Prochain, s'il vous plaît. Et maintenant,
13 encore plus détaillé, ce sont les trois cents (300)
14 heures, seulement, de plus grandes charges. Encore
15 de la même année. Et effectivement, ces heures
16 comportent les coûts élevés les plus élevés. Mais,
17 encore une fois, il y a un certain nombre d'heures,
18 surtout vers la droite, où le prix... le coût évité
19 réel est toujours le patrimonial.

20 Je trouvais intéressant de noter que les
21 coûts évités ont quand même tendance à suivre la
22 courbe des besoins. Elle est évidemment sur une
23 échelle très différente, mais l'allure demeure la
24 même. Et que les coûts évités réels varient sur une
25 gamme beaucoup plus grande que celle... que selon

1 la méthode de HQD.

2 Le prochain, qui mène finalement à mon
3 constat, que la méthode proposée par le
4 Distributeur, malheureusement, ne réussit pas à
5 prévoir les coûts évités réels de façon adéquate.
6 Ce qui crée donc le besoin de trouver une autre
7 solution.

8 Prochain. Alors, les questions je les ai
9 déjà articulées. Quelle sorte de fonction décrit ce
10 genre d'image de pointe. Et j'ai regardé plusieurs
11 tentatives de solutions, plus d'options, et j'ai
12 trouvé que la meilleure solution... Et je vous
13 épargne tous ces essais et les analyses qui ont
14 accompagné...

15 La prochaine, s'il vous plaît. Le... Le
16 plus utile, celui qui, en plus d'être simple et
17 clair, mais qui donne les meilleurs résultats, est
18 la régression segmentée. La régression segmentée
19 est simplement une façon de dire qu'on fait des
20 régressions, mais seulement sur les tronçons d'une
21 fonction, en présumant qu'il y a des règles
22 différentes qui s'appliquent à différents tronçons.
23 Alors, ça c'est pas nos données, là, c'est juste
24 une illustration de comment la régression segmentée
25 pourrait être appliquée à une courbe qui autrement

1 a une allure assez directe.

2 Et alors, effectivement, j'ai trouvé que le
3 nuage des points qui présente les coûts évités
4 réels s'explique mieux par deux segments linéaires.

5 Une fonction linéaire pour les... une
6 fonction linéaire pour les points avec le BRD d'un
7 point de vingt-huit mille mégawatts (28 000 MW),
8 environ et une autre fonction linéaire pour les
9 valeurs pour élevées.

10 Prochain s'il vous plaît. Et voilà le
11 résultat pour cette année deux mille dix-sept-deux
12 mille dix-huit (2017-2018). Effectivement on
13 constate les deux fonctions linéaires avec une
14 pointe de la population de trente mille mégawatts
15 (30 000 MW) et on note que la ligne de régression
16 pour la partie gauche est presque horizontale mais
17 pas tout à fait, qui reflète en fait que comme...
18 quand la charge approche les niveaux plus élevés,
19 effectivement, le nombre de points plus élevés
20 augmente et donc, ça représente une certaine
21 tendance à la hausse, mais quand même très subtile
22 dans la partie bas. Et subtile parce que c'est le
23 patrimonial qui domine vraiment toutes ces heures
24 où les charges sont moins que trente mille
25 mégawatts (30 000 MW). Par contre, à partir de

1 trente mille mégawatts (30 000 MW) une fonction
2 linéaire diagonale qui monte vers le droit, donne
3 une très bonne approximation du nuage de points
4 dans la partie droite, qui est finalement la fine
5 pointe. Et j'ai pas reproduit des articles, mais il
6 y en aurait dans mon rapport qui montre les lignes
7 horizontales, un instant...

8 Bon, je pense que c'est les trois cents
9 heures (300 h) sont, bon, je ne veux pas vous
10 induire en erreur, je vais trouver les chiffres
11 plus tard. Mais donc c'est la ligne verticale qui
12 représente, tout à droite de cette ligne,
13 représenter les cent heures (100 h) les plus
14 chargées, les cent (100) points et les trois cents
15 (300) points. Ce sont deux lignes verticales qui
16 sont en place différentes et donc, la moyenne des
17 heures après, soit en réel ou soit avec les
18 fonctions linéaires donnent évidemment des chiffres
19 différents.

20 Bon prochain acétate s'il vous plaît.
21 Alors, j'avais mentionné avant qu'il y a un
22 problème avec la proposition du Distributeur, le
23 fait qu'il n'y avait aucune tentative de valider
24 jusqu'à quel point la méthode était valable, quels
25 étaient les résultats réels.

1 Alors, ici, je l'ai fait. Deux fois, une
2 fois pour leur méthode et une fois pour la mienne,
3 en trois exemples, pour l'hiver au complet, pour
4 les trois cents heures (300 h) les plus élevées et
5 pour les cent heures (100 h) les plus élevées.

6 Donc, la partie gauche c'est la régression
7 segmentée et la partie droite, HQD. Alors, le coût
8 évité est donc la moyenne; donc, pour l'hiver,
9 effectivement leur moyenne est un peu plus élevée
10 que la mienne. C'est pas très significatif.

11 Par contre, pour les trois cents heures
12 (300 h), vous voyez que sur la régression
13 segmentée, on arrive à un coût évité de cent neuf
14 dollars point cinq le mégawattheure (109,5 \$/MWh).
15 Comment il y a seulement soixante-deux point six
16 (62,6) pour la méthode d'Hydro et pour les cent
17 heures (100 h), différence encore plus marquée,
18 presque cent trente dollars le mégawattheure
19 (130 \$/MWh) pour la régression segmentée et
20 soixante-sept (67) pour la méthode d'Hydro.

21 Et pour nous qui avons poursuivi ces
22 questions assez en détail depuis des années, il
23 faut dire que cent trente dollars le mégawattheure
24 (130 \$/MWh) pour les heures de fine pointe, c'est
25 pas surprenant. Même les graphiques que j'ai

1 sortis, un peu au hasard, les chiffres étaient dans
2 cette catégorie-là.

3 Donc, on met de côté l'intuition, on
4 regarde les chiffres. Alors, la prochaine valeur,
5 NE, c'est l'erreur moyenne et comment c'est
6 calculé? Pour l'erreur moyenne pour une heure est
7 la différence entre le réel, la valeur réelle et la
8 valeur calculée. Et avec la valeur moyenne, par
9 exemple, les effets positifs et négatifs, ça
10 s'annule. Donc, à plus cinq sur une heure et à
11 moins cinq sur l'autre heure, ensemble, ça fait une
12 moyenne de zéro. Donc, pour la régression
13 segmentée, la moyenne d'heure est nulle pour
14 l'hiver, cent (100) heures et petite erreur de
15 calcul et peut-être même d'arrondissement, pour
16 trois cents (300) heures, c'est faiblement négatif.
17 Par contre, pour la méthode d'Hydro-Québec, les
18 chiffres sont beaucoup plus élevés, moins soixante-
19 dix (70). Ça veut dire que...

20 LE STÉNOGRAPHE :

21 Votre image a figé. Si vous pouviez reprendre ce
22 que vous venez de dire s'il vous plaît.

23 M. PHILIP RAPHALS :

24 Alors, je reprends donc sur l'erreur moyenne qui
25 est donc une moyenne arithmétique où les valeurs,

1 positif et négatif, s'annulent. Mais même avec ça,
2 la méthode Hydro sous-estime le coût évité par des
3 façons importantes pour les trois cents (300)
4 heures et les cent (100) heures. Mais la mesure, je
5 pense, la plus pertinente, c'est l'erreur absolue
6 moyenne (MAE) où, finalement, par exemple, s'il y a
7 une heure avec plus cinq, une autre avec moins
8 cinq, le MAE est dix (10), parce que les erreurs
9 négatives et positives sont traitées de la même
10 façon.

11 Et encore une fois, on voit les erreurs
12 environ deux fois plus grandes pour la méthode
13 Hydro pour l'hiver et les trois cents (300) heures
14 et environ trois fois plus grandes pour les cent
15 (100) heures de plus chargées. Ce que, je pense,
16 est la démonstration éloquente de l'inéquation de
17 cette méthode. Je mentionne aussi les RNSE qui est
18 le même type de mesure mais basé sur le carré de
19 chaque erreur. C'est une mesure qui est très
20 importante dans les sciences où les « Outlayers »
21 sont bien importants. Ici, dans notre cas, je
22 trouve que c'est moins important. On sait qu'il y a
23 énormément d'autres facteurs qui influent sur le
24 prix à un moment donné. Mais je ne suis pas sûr que
25 ça arrive. Mais dans les deux cas, ça donne le même

1 résultat que les erreurs sont beaucoup plus élevées
2 pour la méthode Hydro que pour la méthode de
3 régression segmentée.

4 Prochaine acétate s'il vous plaît. Alors,
5 c'est aussi intéressant de noter que les coûts
6 évités réels démontrent effectivement un certain
7 signal associé avec l'heure de la journée. En fait
8 comme a vu la base la base de l'approche retenue
9 par Hydro. Mais toutefois ce signal est très
10 faible, beaucoup plus faible que celui du DAM ou du
11 NYISO, et donc plus faible que les profils cités
12 par les groupes.

13 Et ce sont... Ici, les graphiques 1 et 2
14 tirés de mon rapport montrent... Donc, les lignes
15 vertes sont le signal horaire selon les coûts
16 évités réels. Alors, sachant que ce signal existe,
17 j'ai fait l'exercice d'explorer aussi la régression
18 segmentée avec le... sur la base d'une part de deux
19 variables indépendantes. D'une part, la charge, le
20 BRD, et d'une part une distinction s'il s'agit
21 d'une heure pointe ou non-pointe, tel que défini
22 par Hydro, c'est-à-dire qu'une heure de pointe
23 pendant les heures ouvrables de janvier.

24 Et, effectivement, il y a certaines
25 composantes de résultats qui découlent de cette

1 heure-là. Mais c'est très faible. C'était environ
2 trois dollars le mégawattheure en moyenne et avec
3 aucune réduction des mesures d'erreur. Et dans ce
4 cas-là j'ai conclu que l'ajout d'une deuxième
5 variable indépendante allait simplement compliquer
6 les calculs, compliquer toute la structure sans
7 rien apporter en termes de précision.

8 Prochaine acétate s'il vous plaît. Ici, on
9 voit les résultats pour l'hiver deux mille dix-
10 huit, dix-neuf (2018-2019). Excusez-moi! Avant, je
11 vous avais montré des résultats pour deux mille
12 dix-sept, dix-huit (2017-2018). Maintenant, le même
13 exercice se répétait pour l'autre année pour
14 laquelle les données existent deux mille dix-huit,
15 dix-neuf (2018-2019). Et, en effet, les résultats
16 sont très similaires, quoique le point un de la
17 courbe est un peu différent. Les inclinations sont
18 un peu différentes. Mais le « big picture » est
19 quand même le même.

20 Prochaine s'il vous plaît. Mais quand même
21 ça nous mène, le fait de comparer, et donc
22 mélanger les résultats d'une année avec l'autre.
23 Parce que, évidemment, on ne peut pas fixer les
24 coûts évités futurs basés sur une année. Comme a
25 dit madame Giaume, ça peut être une année très

1 froide ou très chaude ou autre chose. Alors, il
2 faut nécessairement commencer avec une base qui est
3 construite sur un certain nombre d'années. Et, à
4 mon avis, deux années, ce n'est pas suffisant. Mais
5 les données pertinentes pour les années antérieures
6 doivent inévitablement exister quelque part dans la
7 comptabilité d'Hydro-Québec, mais elles ne sont pas
8 facilement accessibles apparemment.

9 Donc, ici, j'adresse la question de
10 comment, avec quelle méthode comparer les résultats
11 d'une année à l'autre. En fait, le résultat que...
12 la méthode que j'ai retenue est très similaire à
13 celle utilisée par Hydro. Plutôt qu'exprimer le
14 coût évité comme en absolu, le coût évité réel, on
15 l'exprime comme un ratio, un ratio par rapport au
16 coût évité annuel déterminé en avant par la méthode
17 habituelle d'Hydro.

18 Donc, pour prendre un exemple, à une heure
19 (1 h) le premier (1er) janvier deux mille dix-huit
20 (2018), le coût évité réel était de cent vingt-
21 quatre dollars (124 \$). Pour l'année deux mille
22 dix-huit (2018), le coût évité déterminé auparavant
23 par Hydro était cinquante-deux dollars le
24 mégawattheure (52 \$/MWh). Et donc, on peut dire que
25 le coût évité pour cette heure plutôt en absolu de

1 cent vingt-quatre dollars (124 \$) était de deux
2 cent trente-neuf pour cent (239 %) du coût évité
3 hivernal.

4 Alors, on peut faire cette transformation
5 sur n'importe quelle année. Et ensuite, tous les
6 résultats sont en forme de pourcentage comme un
7 ratio, un pourcentage du coût évité de l'année. Et
8 donc ils sont comparables l'un à l'autre. Juste
9 pour compléter cet exemple-là. Si dans une autre
10 année où le coût évité annuel était de quarante
11 dollars (40 \$), une heure où le coût évité réel
12 était de quatre-vingt-quinze et soixante (85,60 \$),
13 était précisément le même coût évité relatif donc
14 deux cent trente-neuf pour cent (239 %) du coût
15 évité annuel.

16 Et prochaine acétate. Cela permet donc de
17 joindre les deux années ensemble. Et, ici, c'est un
18 portrait des hivers des deux années. Alors, il y a
19 deux fois plus de pointe dans le nuage. Il fallait
20 recalculer les formules précises, le point de
21 régulation et les inclinations. Mais on illustre
22 que mis ensemble en fonction des ratios que les
23 mêmes relations existent.

24 Prochaine s'il vous plaît. Alors, comme
25 j'ai mentionné auparavant, cette même approche

1 marche aussi bien pour l'année complète que pour
2 l'hiver, et que c'est de plus en plus important
3 étant donné que le nombre d'heures avec des achats
4 court terme augmentent sans cesse. Voici les
5 chiffres du Plan, les prévisions du Plan pour le
6 nombre d'heures avec achats court terme, arrivé à
7 deux mille vingt-neuf (2029), on est à plus que la
8 moitié de l'année avec des achats court terme.
9 Donc, évidemment, ça déborderait l'hiver.

10 Prochaine s'il vous plaît. Et donc, ici,
11 c'est le portrait de l'année complète. Et dans ce
12 cas-ci pour l'année deux mille dix-huit, dix-neuf
13 (2018-2019). Et encore un peu, un peu comme les
14 deux années, de la même façon que j'ai mentionné
15 avant. Encore une fois, les équations sont
16 différentes. Le point d'inclination est différent.
17 Par ailleurs, le graphique, il est intéressant de
18 constater que c'est plutôt, et c'est quelque chose
19 qu'on savait déjà, mais que dans les heures de
20 faibles charges, où il y a... souvent, insuffisance
21 du patrimonial dans plusieurs achats de court
22 terme, qui sont parfois à des prix beaucoup moins
23 élevés que le patrimonial.

24 Mais, peu importe, ce qu'on voit ici,
25 c'est : on peut utiliser la même approche,

1 exactement de la même façon, pour l'année complète.

2 La prochaine, s'il vous plaît. Alors, quels
3 sont les résultats de tout ça. D'abord, cette
4 méthode permet de prévoir les coûts unitaires et
5 totaux des achats de court terme dans les années à
6 venir. Et en tenant compte, tant de l'évolution de
7 la prévision de la demande, que de l'évolution du
8 bilan en énergie.

9 Petite remarque, on a appris dans les DDR
10 que la façon qu'Hydro procède pour faire ses
11 prévisions futures des achats de court terme est
12 finalement par une prévision horaire de toutes les
13 périodes.

14 Malheureusement, on n'a pas pu obtenir ces
15 chiffres, parce que... Bon, avant de savoir ça, ça
16 aurait été difficile de formuler une DDR qui le
17 demande. Mais donc, je n'ai pas pu travailler avec
18 les mêmes chiffres prévisionnels d'Hydro pour le
19 futur, mais en me basant sur des... des prémisses
20 raisonnables, j'arrive à ces résultats-là.

21 Donc, les achats de court terme pour chaque
22 année sont ceux du... du bilan... du bilan de
23 l'État d'avancement, je crois. Ah, non. Pardon. On
24 est encore dans le rapport initial, donc sont les
25 achats de court terme selon le Plan initial. Et le

1 prix moyen d'achat de court terme est calculé avec
2 cette méthode pour chaque année de cette... de
3 cette même période de planification. Et en
4 multipliant, ça donne les coûts totaux en millions
5 de dollars, par année, pour les achats de court
6 terme.

7 Et en comparant ces chiffres-là avec ceux
8 qui se trouvent dans le Plan, on constate qu'ils
9 sont beaucoup plus élevés, surtout à la fin. On
10 n'est pas au double, mais dans les deux dernières
11 années, notre estimation des coûts totaux d'achats
12 de court terme dépasse ceux d'Hydro par environ
13 deux cent mille (200 000)... deux cents millions de
14 dollars (200 M\$) en deux mille vingt-neuf (2029) et
15 aussi en deux mille vingt-huit (2028).

16 Prochain, s'il vous plaît. Donc ça, c'est
17 l'exposition, finalement, de la méthode qui était
18 présentée dans mon rapport initial. Maintenant,
19 quelques notes sur... Ah, excusez-moi, il y a un
20 dernier point. Un graphique qui démontre
21 l'évolution des prix moyens d'achat de court terme
22 sur la période des cent (100) heures et des trois
23 cents (300) heures, selon les... la méthode de
24 régression segmentée, où la ligne verte représente
25 le prix moyen des achats de court terme dans le

1 tableau montré antérieurement.

2 Et donc, on voit, évidemment, que
3 premièrement, qu'il y a une croissance importante,
4 due au fait que la charge augmente et que, surtout,
5 que le nombre d'heures avec des achats augmente. Et
6 que la quantité achetée chaque heure augmente aussi
7 de façon importante. Et donc, c'est un écart quand
8 même assez important.

9 O.K. Prochain, s'il vous plaît. Donc,
10 maintenant, j'arrive à mon rapport amendé, les
11 mises à jour depuis le Plan initial. D'abord, il y
12 a le... les bilans selon l'État d'avancement deux
13 mille vingt (2020). J'ai remarqué avant, je pense,
14 dans les contre-interrogatoires... alors, les
15 lignes solides représentent la prévision de la
16 demande, les besoins. Le bleu, selon le Plan, et
17 l'orange, selon l'État d'avancement, qui
18 effectivement est beaucoup moins jusqu'à deux mille
19 vingt-six (2026), où il y a un croisement. Et donc,
20 il y a une croissance encore plus élevée prévue
21 pour les dernières années du Plan.

22 Les lignes... les tirets encore bleus et
23 oranges, le bleu c'est l'énergie additionnelle,
24 combinaison d'achats de court terme et
25 approvisionnements à long terme, prévus selon le

1 Plan initial. Et l'orange, c'est selon l'État
2 d'avancement deux mille vingt (2020).

3 Et encore une fois, on voit que les besoins
4 additionnels sont moindres jusqu'en deux mille
5 vingt-sept (2027), où tout à coup, ils sont plus
6 élevés.

7 Prochain, s'il vous plaît. Maintenant, je
8 vous ai parlé dans une section sur les... le
9 changement dans la demande pour les chaînes de
10 blocs. Vous êtes sans doute au courant, dans
11 l'autre dossier, le 4045, la Régie a déterminé dans
12 D-2021-007, de procéder à allouer le solde de bloc
13 dédié de trois cents mégawatts (300 MW), dont
14 seulement trente (30), je pense, ont été déjà
15 alloués.

16 Et effectivement, donc, le bilan, selon
17 l'État d'avancement, n'inclut pas ce solde. Donc,
18 il faut évidemment pour savoir où on est
19 aujourd'hui, rajouter cette demande qui est quand
20 même assez importante. Et en fait, ça augmente par
21 quatre point six térawattheures (4.6 TWh) les
22 besoins en énergie pour les prochaines années.

23 Maintenant, la grande question, c'est
24 qu'est-ce qui se passe après? On avait vu dans
25 le... le rapport initial... dans la preuve d'Hydro,

1 on a vu d'abord un effritement assez énorme. Que
2 ces montants, et c'était expliqué en contre-
3 interrogatoire, la raison, mais maintenant, il ne
4 semble pas avoir raison de présumer que les clients
5 qui s'inscrivent pour le tarif CB vont
6 nécessairement disparaître rapidement.

7 Alors, j'ai utilisé un taux d'effritement
8 de cinq pour cent (5 %), qui est celui qui est
9 utilisé précisément dans l'État d'avancement deux
10 mille vingt (2020). On peut peut-être le préciser
11 plus, mais avec ce taux d'effritement, le... la
12 charge additionnelle, vers la fin de la période de
13 planification, est quand même dans les zones de
14 trois térawattheures (3 TWh).

15 Et rappelons, on est dans la zone où on
16 cherche un approvisionnement à long terme, donc un
17 engagement à long terme qui, je pense, est quand
18 même une... est problématique, dans le sens que
19 toute cette charge était prévue pour consommer...
20 pour utiliser l'électricité patrimoniale
21 inutilisée. Et le but était de faire un bénéfice
22 pour le consommateur, et non de faire une charge
23 additionnelle pour laquelle il doit faire un
24 engagement sur le long terme à des prix beaucoup
25 plus élevés. Donc, je continue à penser que c'est

1 un enjeu problématique.

2 Par ailleurs, dans le contre-
3 interrogatoire, j'ai été surpris d'entendre
4 l'équipe de planification, si j'ai bien compris,
5 douter que cette demande va finalement se réaliser.
6 En fait, dans la preuve d'Hydro, dans la Phase 3 du
7 R-4045, je n'ai pas vu de mention que même avec
8 l'approche proposée, ils pensent qu'il n'y aura pas
9 d'inscription.

10 Monsieur Aucoin a, aussi, dit, je crois,
11 que les procédures sont similaires, mais ce n'est
12 pas le cas. Le procédé est beaucoup plus simple que
13 l'appel de propositions 2019-001, est beaucoup
14 moins engageant. Il n'y a pas des engagements
15 financiers ni environnementaux. Et en plus, il y a
16 le fait que le prix du Bitcoin est presque le
17 double... plus que le double que ce qu'il était à
18 l'époque.

19 Donc, c'est sûr que c'est possible que
20 cette demande n'arrivera pas, mais... et on va
21 évidemment explorer ça plus dans la Phase 3 du
22 dossier 4045, mais je ne pense pas qu'il y a
23 raisons de présumer, en ce moment, et pour les fins
24 du plan d'approvisionnement, que ces consommateurs
25 ne se présenteront pas.

1 Prochaine acétate, s'il vous plaît.
2 J'arrive à la fin, et j'apprécie votre patience.
3 Alors, sur le thème de l'électricité patrimoniale
4 inutilisée, selon le Distributeur, ça tombe à zéro
5 à partir de deux mille vingt-huit (2028).

6 En fait, j'ai de la misère à comprendre
7 comment ça peut être le cas. Si on va rajouter un
8 approvisionnement à long terme, à partir de cette
9 date, environ, on ne connaît pas l'ampleur qui sera
10 recherchée ni le type, mais il serait surprenant
11 qu'Hydro réussit à acheter un approvisionnement à
12 long terme qui est tout à fait cyclable et présent
13 uniquement dans les heures où il y a un besoin et
14 n'est pas présent dans les autres heures.

15 Avec les contrats éoliens, on le sait, ils
16 sont assortis d'un contrat d'équilibrage avec le
17 Producteur, où finalement, il reçoit un nombre fixe
18 de mégawatts chaque heure. Alors, étant donné
19 que... Et je ne vous ai pas montré le graphique, je
20 pense qu'il a été montré dans un contre-
21 interrogatoire. Mais, en deux mille vingt-neuf
22 (2029), les besoins additionnels se limitent quand
23 même à la moitié des autres années.

24 Alors, il risque fort, avec un nouvel
25 approvisionnement, de créer un nouveau surplus sur

1 les autres heures de l'année. Et donc, de faire
2 revenir l'ÉPI, non seulement pour ces années-là,
3 mais pour la prochaine décennie aussi. Je pense que
4 c'est un enjeu très important qui devrait être
5 débattu lors de la discussion des caractéristiques
6 d'appel d'offres qui s'en vient.

7 Prochain s'il vous plaît. Alors, voici jute
8 une mise à jour des questions de besoins d'énergie
9 additionnelle, incluant non seulement l'État
10 d'avancement deux mille vingt (2020), mais aussi
11 cet apport de blocs, qui sont des blocs dédiés,
12 réservés pour la cryptomonnaie et qu'on constate
13 qui fait bondir les besoins à long terme, comme
14 vers la fin de la période, comme vous le voyez en
15 graphique à gauche, de la même structure qu'avant
16 et à droite, c'est simplement avant colonne, la
17 partie basse sur les achats à court terme et la
18 partie solide en haut, ce sont les
19 approvisionnements à long terme qui commencent à
20 être selon les conclusions, très importants.

21 Prochain, s'il vous plaît. Et finalement,
22 sur les coûts des approvisionnements à long terme,
23 bon, étant donné qu'on utilise la comptabilité à
24 long terme, il n'y a pas de mystère ici. Si on
25 augmente le volume, on augmente les coûts. Mais

1 encore tous les deux doublent ou plus que doublent
2 dans la mise à jour, par rapport à ce qui a été
3 présenté.

4 Alors, ça résume mes propos. Je vais juste
5 résumer avec une petite conclusion et des
6 recommandations. Prochain, s'il vous plaît.

7 D'abord, les avantages de la méthode
8 proposée. La méthode proposée se base sur les prix
9 d'achat réels du Distributeur. Étant donné que les
10 données sont disponibles uniquement depuis deux
11 mille dix-sept (2017), mon étude est faite sur la
12 base des deux années pour lesquelles les données
13 existaient, mais normalement, nécessairement, ça
14 devrait être réélargi sur une plage d'années plus
15 grande.

16 J'espère qu'avec la production des données
17 antérieures, même si ça prend un peu d'efforts des
18 gens de la comptabilité ou sinon, on va attendre
19 quelques années avant d'avoir plusieurs années pour
20 mélanger. Mais une fois, je veux souligner qu'une
21 fois les formules établie et ce n'est pas compliqué
22 de les établir, le calcul coût évité pour n'importe
23 quelle heure d'une année future est très simple, en
24 fonction du BRD prévu et que cette méthode est
25 applicable pour n'importe quel profil de la charge,

1 n'importe quand dans l'année et qui permet
2 d'estimer des coûts de nouveaux programmes sur des
3 coûts d'approvisionnements.

4 Et maintenant, finalement dernière page,
5 mes recommandations. La prochaine diapo, s'il vous
6 plaît. Ce sont les mêmes que dans mon rapport.
7 D'abord que la Régie rejette la méthode de profils
8 horaires du Distributeur, parce qu'elle ne réussit
9 pas à expliquer les prix réellement payés pour les
10 achats de court terme. Qu'il adopte comme principe
11 de fixer les coûts évités horaires en fonction de
12 la charge totale prévue, avec une formule basée sur
13 les meilleures données historiques disponibles.
14 Soit qu'il accepte les chiffres présentés dans mon
15 rapport comme les coûts évités pour les cent heures
16 (100 h) et les trois cents heures (300 h) de plus
17 grande charge, ou alternativement, qu'il exige que
18 le Distributeur présente une nouvelle estimation
19 des coûts évités pour les cents heures (100 h) et
20 les trois cents heures (300 h), pour étude lors de
21 la Phase 2, des prévisions de la demande mise à
22 jour des données historiques additionnelles, et de
23 tout autre facteur qu'il juge important.

24 Alors, ça complète ma présentation. Merci
25 beaucoup pour votre écoute et patience et j'attends

1 vos questions.

2 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

3 Q. **[13]** Merci beaucoup, monsieur Raphals. Nous allons,
4 Madame la Greffière, retourner pour la suite et la
5 conclusion du présentation du RN. Donc, si on veut
6 bien réouvrir C-RNCREQ-0061, on en était à la page
7 28 et en attendant que ce document s'ouvre,
8 j'aimerais poser une petite question à l'expert
9 Raphals.

10 Lors du contre-interrogatoire du RNCREQ, le
11 Distributeur a émis certains commentaires à l'égard
12 de la méthode que vous proposez.

13 Dans la présentation que vous venez de
14 faire, vous avez déjà touché certaines de leurs
15 préoccupations. Est-ce que vous avez des éléments à
16 ajouter à ce sujet-là?

17 R. Je pense que j'ai répondu à la plupart des
18 commentaires de madame Giaume. Notamment, son
19 commentaire que sa méthode s'applique à deux cents
20 (200), deux cent cinquante (250), trois cents
21 (300), trois cent cinquante heures (350 h) et je
22 trouve que c'est vraiment pas correct, en fait, je
23 trouve qu'elle décrit ma méthode, plutôt que la
24 sienne. La méthode que j'ai proposée peut
25 effectivement être utilisée pour, pour n'importe

1 quelle combinaison d'heures et la leur finalement,
2 il a juste deux niveaux. Un qui s'applique à cent
3 heures (100 h) et l'autre à toutes les autres
4 heures. Donc, je pense que ça répond à ça.

5 Il y avait aussi le commentaire de monsieur
6 Franche sur le... le signal temporel. Peut-être, si
7 je peux revenir... si, Madame la Greffière, ce
8 n'est pas trop compliqué de revenir à la page 25 de
9 ma présentation...

10 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

11 Q. **[14]** Désolée, Madame la Greffière, j'ai voulu être
12 trop efficace.

13 R. Oui, voilà. Voilà. Alors, ce sont les graphiques
14 auxquels faisait référence monsieur Franche. Et
15 (inaudible) il suggérait que...

16 LE STÉNOGRAPHE :

17 Excusez-moi, j'ai manqué un bout. Monsieur Raphals,
18 ça a figé, au début. Le début de votre réponse a
19 figé. Je suis désolé. Reprenez, s'il vous plaît.

20 M. PHILIP RAPHALS :

21 R. Est-ce que vous m'entendez, maintenant?

22 LE STÉNOGRAPHE :

23 Oui. Simplement que ça a figé.

24 M. PHILIP RAPHALS :

25 R. O.K. Le graphique auquel faisait référence monsieur

1 Franche. Et je pense que, si j'ai bien compris son
2 point, était... il suggérait que le fait que la
3 ligne verte est plus plate, que le signal à New
4 York, est dû au fait que le Distributeur achète,
5 pas une heure à la fois, mais sur des groupes
6 d'heures et qui, donc, a tendance d'aplanir le
7 signal.

8 Bon, d'une part, ce qui importe et ce qui
9 (inaudible) New York. Alors, si effectivement Hydro
10 réussit à aplanir ses prix, alors ce sont ces prix-
11 là qui sont évités, pas le prix DAM à New York en
12 dollars US.

13 Mais... Ainsi, il avait dit qu'ils perdent
14 l'essence du signal, mais le véritable signal est
15 celui de la ligne gauche et pas de la ligne bleue.
16 Voilà, c'est ça ma réponse.

17 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

18 Q. **[15]** Merci beaucoup, Monsieur Raphals. Alors, prise
19 2. Mes excuses, Madame la Greffière, nous allons
20 maintenant terminer avec la présentation du RN,
21 donc la pièce 61, et vous pouvez aller directement
22 à la page 28.

23 M. MARTIN VAILLANCOURT :

24 R. Merci. Donc, je serai bref, là, il reste quatre
25 diapos à la présentation du RN. Donc, basé sur le

1 rapport de monsieur Raphals, pour fixer les coûts
2 évités des périodes de plus grande charge, on
3 constate, là, que ceux de... la méthode proposée
4 est de loin supérieure à celle proposée par le
5 Distributeur.

6 On conclut donc, là, que les prévisions
7 publiées dans le Plan sous-estiment de façon
8 importante et croissante les coûts unitaires des
9 achats à court terme pendant la période de
10 planification. On recommande donc, là, d'adopter la
11 méthode proposée par l'expert et on fait nôtres,
12 là, ses recommandations.

13 Prochaine diapo. Sur la question des appels
14 d'offres à venir pour l'approvisionnement. Donc, le
15 Distributeur avait indiqué qu'il entend déposer une
16 demande visant l'approbation des caractéristiques
17 de nouveaux approvisionnements d'ici peu.

18 On a compris aussi, dans les derniers
19 jours, là, que le véhicule procédural était...
20 pourrait varier, là, étant donné... ce qui
21 comptait, là, c'est que le Distributeur obtienne
22 les autorisations en temps opportun. Donc, on
23 détaillera nos préoccupations lors de la
24 plaidoirie.

25 Prochaine diapo. Donc, le RN, là,

1 recommande, là, que les demandes d'approbations des
2 caractéristiques des nouveaux approvisionnements
3 soient analysées dans le cadre d'une phase
4 ultérieure du présent dossier.

5 Et finalement, un mot sur - la prochaine
6 diapo - sur les réseaux autonomes. Le RN accueille
7 à première vue favorablement l'approche du
8 Distributeur. On insiste également sur l'importance
9 du critère d'acceptabilité sociale dans le contexte
10 de la mise en place ou du renouvellement des
11 technologies qui peuvent desservir les réseaux
12 autonomes.

13 On se soutient que l'approche ou le
14 meilleur coût, là, ne doit pas être recherché à
15 tout prix. On est conscient que ces communautés-là
16 font face à des besoins particuliers. Et on doit
17 faire en sorte que les critères d'acceptabilité
18 sociale et les critères environnementaux soient
19 prédominants pour identifier la meilleure solution,
20 en plus bien sûr des critères de fiabilité.

21 Donc, le RN recommande à la Régie que le
22 Distributeur maintienne son approche partenariale
23 avec les communautés où sont situés les réseaux
24 autonomes et prennent le temps nécessaire pour
25 trouver les bons moyens de faire les choses.

1 L'acceptabilité sociale, c'est quelque chose qui se
2 travaille sur le long terme. On croit à la capacité
3 de ces communautés-là d'être des parties prenantes
4 aux solutions qui les concernent de premier chef et
5 également à la volonté du Distributeur d'être
6 patient et de trouver la meilleure solution pour
7 ces communautés.

8 Donc, ça met fin à la présentation du
9 Regroupement national des conseils régionaux en
10 événement. Je vous remercie.

11 Q. [16] Merci, Monsieur Vaillancourt et merci à tous
12 les témoins. Les témoins sont maintenant
13 disponibles pour des questions.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci. Mais si vous permettez, on va prendre une
16 pause jusqu'à dix heures trente (10 h 30).

17 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

18 Tout à fait. Elle sera bienvenue. Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22

23 LE PRÉSIDENT :

24 Bonjour à tous. Désolé pour le petit délai. Alors,
25 nous allons poursuivre avec le contre-

1 interrogatoire des intervenants. Je vais procéder
2 par ordre alphabétique et demander aux gens s'ils
3 auraient des questions.

4 Alors, pour AHQ-ARQ? Est-ce qu'il y aurait
5 des questions?

6 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

7 Monsieur le Président.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Excusez. Allez-y.

10 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

11 Oui. Je m'excuse. Je suis désolée de vous
12 interrompre. En fait, j'aurais une toute petite
13 question de clarification à adresser à monsieur
14 Woolf, si vous me le permettez?

15 LE PRÉSIDENT :

16 Oui. Allez-y.

17 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

18 Merci.

19 Q. **[17]** Mister Woolf, on page 2 of you presentation we
20 read that :

21 HQD proposes to provide all its DR
22 services through its unregulated
23 affiliate Hilo Energie.

24 Is this exactly your understanding?

25 R. No. Actually my understanding is that they propose

1 to use Hilo to provide most of demand response
2 resources but not necessarily all.

3 Q. [18] Thank you for this clarification. Merci,
4 Monsieur le Président, on est maintenant
5 disponibles pour les questions.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Très bien. Alors, est-ce que... Bon. Monsieur
8 Neuman a levé la main. Vous avez une intervention à
9 faire, Monsieur Neuman?

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Oui, j'ai des questions à poser.

12 LE PRÉSIDENT :

13 D'accord. Mais attendez un instant. On va procéder
14 par ordre alphabétique.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 D'accord. Pas de problème.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Alors AHQ-ARQ, est-ce qu'il y a des questions? Bon.
19 Je présume que non. AQCIE-CIFQ, est-ce qu'il y a
20 des questions?

21 Me SYLVAIN LANOIX :

22 Nous n'avons pas de questions, Monsieur le
23 Président.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Très bien. AQPER? Non plus. CQ3E, Maître

1 Charlebois?

2 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

3 Pas de questions, Monsieur le Président. Merci.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Très bien. Ensuite FCEI?

6 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

7 Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

8 Merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Très bien. Maître Neuman pour Opitciwan?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Non, pas pour Opitciwan.

13 LE PRÉSIDENT :

14 D'accord. ROÉÉ?

15 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

16 Oui, j'aurai des questions, Monsieur le Président.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Allez-y!

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

20 Q. **[19]** Bonjour à tous. Bonjour aux témoins du RNCREQ.

21 Donc, les questions du ROÉÉ s'adressent à monsieur

22 Martin Fassier de CaSA. Bonjour, Monsieur Fassier.

23 Dans le cadre de la demande d'approbation du

24 précédent Plan d'approvisionnement d'Hydro-Québec,

25 c'était le dossier R-3986-2016, le ROÉÉ informait

1 la Régie qu'environ trente pour cent (30 %) des
2 deux point huit millions (2,8 M) de chauffe-eau
3 existants au Québec étaient contaminés à la
4 légionelle et qu'environ une à sept personnes en
5 mouraient annuellement. C'était la pièce
6 C-ROEE-0018.

7 Puis notre analyste proposait alors, tout
8 comme vous, une solution thermique à ce problème
9 dans les chauffe-eau existants. Dans les
10 conclusions de votre rapport, qui est le
11 C-RNCREQ-0018 à l'annexe 2, vous référez à une
12 réponse d'Hydro-Québec à la demande de
13 renseignements numéro 1 du ROEE qui établit la
14 condition pour qu'un programme de délestage des
15 chauffe-eau puisse aller de l'avant.

16 R. Oui.

17 Q. **[20]** Puis à la page 32 de la preuve du RNCREQ, vous
18 parlez d'une étude qui démontre que le délestage
19 des chauffe-eau dans la région de Sherbrooke
20 pendant toutes ces années n'a aucunement contribué
21 à une quelconque augmentation des cas de maladies
22 graves causées par la Legionella pneumophila.

23 Donc ma première question : À votre avis,
24 est-ce que la solution promue par CaSA permettrait
25 des interruptions de quelques heures durant les

1 pointes de demande d'électricité tout en maintenant
2 des températures supérieures à cinquante-cinq
3 degrés Celsius (55) en tout temps dans les chauffe-
4 eau du parc existant?

5 M. MARTIN FASSIER :

6 R. Je vais répondre à la question. La réponse est oui
7 pour la technologie de CaSA, comme pour toutes les
8 technologies que conclut mon rapport, une mesure de
9 température, en fait une lecture de température du
10 chauffe-eau, c'est effectivement la condition sine
11 qua non pour atteindre l'objectif que vous précisez
12 dans votre question.

13 Q. **[21]** Merci. Est-ce que votre système peut démontrer
14 que le profil de température respecte le critère
15 retenu?

16 R. En fait, n'importe quel système capable de lire la
17 température d'un chauffe-eau domestique devrait
18 pouvoir démontrer à la fois le profil d'utilisation
19 et donc, pouvoir s'assurer de qualifier ce chauffe-
20 eau-là pour un effort de délestage qui va être
21 basé, à ce moment-là, sur le data disponible entre
22 la pleine capacité du chauffe-eau et le plancher
23 minimum, pour ce programme-là, là, je crois que si
24 je ne m'abuse, dans la proximité de cinquante-cinq
25 degrés Celsius (55) pendant une période d'au moins

1 quatre heures.

2 Q. **[22]** D'accord. Croyez-vous que votre technologie,
3 dans le cadre de son utilisation à Sherbrooke a su,
4 non seulement empêcher la prolifération de la
5 bactérie mais aussi réduire le taux de
6 contamination des chauffe-eau?

7 R. Je ne peux pas me prononcer sur la question
8 bactériologique, ce n'est pas mon expertise. Sur la
9 réduction de la contamination, je n'a pas besoin
10 d'être bactériologiste pour répondre. Il s'agit
11 d'une contamination dont l'origine est les sources
12 d'eau, l'approvisionnement des cours d'eau, la
13 rivière, donc, non, cette technologie-là ne joue
14 aucun rôle dans l'approvisionnement. Il n'y a pas
15 de raison de penser que ça joue un rôle à ce
16 niveau-là. À partir du moment, la conclusion du
17 docteur Tremblay auquel je fais part dans mon
18 rapport, est simplement qu'à partir du moment où on
19 un équipement s'assure de la performance du
20 chauffe-eau, on peut dès lors convenir que ce
21 chauffe-eau-là représente un risque moindre que
22 s'il opère sans surveillance, en-dehors des
23 paramètres lus.

24 Q. **[23]** D'accord, merci. À la question 8.8 de la DDR
25 numéro 2 du RNCREQ, c'est la pièce D-0123, à partir

1 de la page 14, Hydro-Québec indique ne pas avoir eu
2 de rencontres avec CaSA, ni avoir reçu de
3 documentation de sa part au sujet de la technologie
4 proposée pour le contrôle des chauffe-eau. Hydro-
5 Québec rajoute que des représentants du
6 Distributeur ont cependant assisté à des
7 présentations de la technologie de CaSA dans
8 différents forums techniques.

9 Est-ce que vous pouvez nous indiquer si
10 cette réponse-là correspond à la réalité puis est-
11 ce que vous pouvez élaborer un petit peu là-dessus?

12 R. À savoir que des représentants de HQ ont participé
13 à des différentes rencontres techniques, la réponse
14 est oui, il y en a eu, il y en a eu à différents
15 endroits. Qu'il n'y ait aucune, à savoir s'il y a
16 déjà eu des rencontres entre Hydro-Québec et CaSA?
17 Oui, par contre, pour répondre avec précision, je
18 voudrais savoir de qui on parle avec Hydro-Québec.
19 Il est facile de rencontrer quelqu'un chez Hydro-
20 Québec, sans avoir rencontré l'entité, mais à cette
21 réponse-là, oui, il y a effectivement eu quelques
22 rencontres. Il n'y a par contre, bien en fait il y
23 a eu peu d'engagements, disons, pour la continuité
24 de ces rencontres-là.

25 Q. **[24]** O.K. Merci. Puis bon, dans votre rapport, vous

1 faites, il y a une section, là, sur le cas de Hydro
2 Sherbrooke. Puisque CaSA a contribué, là, à la
3 gestion de la demande pour Hydro Sherbrooke via le
4 contrôle de chauffe-eau électriques, on se
5 demandait tout d'abord si vous pouviez nous donner
6 une idée, là, du coût par participant qui prévalait
7 alors pour, précisément pour l'installation puis
8 l'opération de la technologie de contrôle de
9 chauffe-eau?

10 R. En fait j'allais, pour commencer, mettre en
11 contexte ce cas-là spécifique et en fait, il se
12 trouve que ce contexte va être la réponse à votre
13 question.

14 Pour être clair, CaSA n'a pas fourni, dans
15 le contexte d'accord commercial, les services de
16 gestion de pointe à Hydro Sherbrooke. Ça s'est fait
17 dans le cadre d'un partenariat tripartite avec
18 Ressources naturelles Canada et un laboratoire
19 CanmetEnergie de Varennes.

20 Et donc, CaSA est un partenaire de
21 CanmetEnergie depuis deux mille quinze (2015) a
22 fourni à Canmet les équipements nécessaires et a
23 supervisé le déploiement de l'équipement.

24 Donc, dans le... à la réponse à votre
25 question, le coût aux participants était nul, était

1 de zéro dollar puisque dans le contexte de ce
2 travail-là, les coûts avaient été pris en charge
3 par une enveloppe du bureau de Ressources Canada,
4 en fait les achats du gouvernement fédéral.

5 Q. **[25]** Merci. Puis juste pour clarifier. Je comprends
6 que ce n'était peut-être pas une relation directe
7 de votre grande réponse. Mais est-ce que vous
8 considérez que, bon, l'entente que vous aviez avec
9 Hydro-Sherbrooke consistait à la vente d'un service
10 ou de la puissance comme telle?

11 R. Bien, encore une fois comme il n'y a pas d'entente
12 directe entre Hydro-Sherbrooke évidemment je vais
13 répondre que dans la diagonale de cette entente à
14 trois...

15 Q. **[26]** Oui.

16 R. ... c'est dans le cadre d'un projet de recherche.
17 Il faut comprendre, Hydro-Sherbrooke avait bel et
18 bien un programme de délestage de chauffe-eau, à ma
19 connaissance le seul en opération au Québec à ce
20 moment-là, depuis le programme qui avait commencé
21 dans les années quatre-vingt-dix (90), si je ne
22 m'abuse, ce programme-là a été mis sur la glace
23 suite, j'en fais d'ailleurs mention dans mon
24 rapport, suite aux événements que vous mentionnez.
25 Donc, en réalité, le contexte de cette

1 collaboration-là était d'explorer le profilage des
2 chauffe-eau et la capacité technique de
3 développement. Donc, je laisserais en fait à nos
4 scientifiques qui étaient en charge de ce dossier-
5 là le soin de répondre sur le potentiel de tout ça.
6 L'objectif était effectivement de dégager de la
7 puissance au moment des heures de pointe de
8 demandes électriques sur le réseau de distribution
9 d'Hydro-Sherbrooke, effectivement.

10 Q. **[27]** O.K. Parfait. Est-ce qu'il y avait un service
11 de reprise après panne qui était considéré?

12 R. En fait, le service de reprise après panne ainsi
13 qu'un certain nombre d'autres services au
14 Distributeur faisait déjà partie des services qu'on
15 va dire du logiciel proposé par CaSA. Donc, oui
16 certains d'entre eux ont été intégrés, ont été
17 intégrés dans le cours de cette étude-là. D'autres
18 non. Encore une fois, le contexte était une étude
19 pilotée par l'équipe de CanmetEnergie, donc
20 certains paramètres précis avaient été établis par
21 cette équipe-là.

22 Mais de façon générale, les principes
23 étaient de garantir un état de service satisfaisant
24 au Distributeur, à l'équipe de recherche
25 scientifique et évidemment aux participants dans

1 leur maison puisque c'était une priorité dans le
2 contexte, on parlait plus tôt d'acceptabilité
3 sociale, c'est une évidence dans ce contexte-là.

4 Q. **[28]** D'accord. Puis est-ce que vous êtes en mesure
5 de nous donner une idée du coût de revient du
6 kilowatt pour Hydro-Sherbrooke à ce moment-là?

7 R. Je ne peux malheureusement pas répondre à cette
8 question-là.

9 Q. **[29]** Merci beaucoup. Donc, ça mettrait fin à mes
10 questions.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Champigny. Alors, maintenant, Maître
13 Neuman pour le RTIEÉ.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui. Merci, Monsieur le Président. Bonjour,
16 Monsieur le Président; bonjour, Mesdames les
17 Régisseurs; bonjour au panel de témoins et aux
18 procureurs.

19 Q. **[30]** My question will be for mister Woolf.

20 Est-ce que vous m'entendez?

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 En fait c'est la connexion. La qualité de la
23 connexion semble un peu faible. Si je peux proposer
24 que maître Neuman éteigne sa caméra. Parfois ça
25 peut améliorer la connexion. Je ne sais pas si la

1 formation l'accepterait.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Oui.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Je suis très sensible à la baisse de qualité et
6 depuis le début de la matinée, je suis en
7 interaction constante avec mon fournisseur de
8 service Vidéotron. Et je fais des tests presque à
9 toutes les minutes pour avoir les chiffres. Je suis
10 très conscient qu'il y a un problème de connexion
11 et que j'essaie de régler avec mon fournisseur.

12 Donc, je vais enlever la caméra, je vais
13 voir si ça améliore. Est-ce que la formation me
14 permet d'enlever la caméra?

15 LE PRÉSIDENT :

16 Oui, oui, allez-y. On vous entend très bien en ce
17 moment.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Q. **[31]** So, Mister Woolf, I would direct your
20 attention to slide number 5. And so you express
21 yourself in favour of competitive procurement of
22 the demand-side resources.

23 What I would like to examine with you is
24 whether or not, are you favouring competition in
25 the procurement of energy efficiency or demand

1 response programs that are already designed by the
2 Utility or on the contrary are you promoting
3 competition in the design itself of those programs?

4 Mr. TIM WOOLF:

5 A. That's a good question. I have seen it done both
6 ways and there are pros and cons to each. And I
7 think if the program administrator, whether it's a
8 third party or a utility, has a robust planning
9 process that includes a lot of stake holders input
10 and a lot of transparent development of the
11 programs then in that situation it may be okay for
12 the competitive part to just apply to the delivery
13 where there's a tender for contractors to go out
14 and actually install measures.

15 In that context it might make sense just to
16 have competitive processes there. In other context
17 many states and provinces have decided that it's
18 best to keep the whole practice and planning and
19 implementations kind of together and separate from
20 the utility and that can work as well.

21 So they can both work. The key is that in
22 each case that there's a competitive process to get
23 the lowest cost delivery.

24 Q. **[32]** And in you opinion, which is best like in the
25 case of Hydro-Québec Distribution, Hydro-Québec is

1 established, it's well established and it has had
2 programs for both energy efficiency and more
3 recently in the demand-side management. It has had
4 such programs for years.

5 Do you favour the fact that Hydro-Québec
6 would be designing the programs in the future or
7 would it be a good thing that it would be
8 transferring that responsibility to other parties?

9 A. I think in this case it makes sense to transfer the
10 responsibility to other parties. Although I should
11 clarify.

12 One option is to transfer the planning and
13 the delivery to a third-party administrator that's
14 not an affiliate of HQD. That's one option.

15 And then the other one is through the
16 affiliate and I would not support doing it through
17 the affiliate for all the reasons that I mentioned.
18 If there was a way to have an independent third-
19 party administrator to design and deliver the
20 programs then that can work just fine.

21 Q. **[33]** If there's such a transfer of the
22 responsibility to design the programs, if that's
23 transferred outside of Hydro-Québec, should it be
24 to one single administrator or should there be many
25 private and that each would design their own

1 programs on their own?

2 A. There are economies of scale and there's other
3 reasons why it makes sense to have some centralized
4 approach to this.

5 For example, if a specific geographic area
6 is gonna be provided with a specific kind of
7 program, let's just say for residential customers,
8 it might make sense to have one vendor cover those
9 so that that vendor can have you know a lot of
10 breadth and depth and can have consistency and like
11 I say economies as a scale.

12 But if there is a single vendor for any one
13 particular geographic area or market segment or
14 customer sector, that vendor should be chosen using
15 competitive process on a regular basis.

16 Not you know for ten (10) but maybe for
17 every two (2) maybe five (5) years to make sure
18 that what they're doing is as efficient and low-
19 cost as possible.

20 Q. **[34]** On page 5 and also on page 8, sorry on page 9.
21 We'll start at 9, you're making statements that
22 could apply both to energy efficiency programs and
23 demand response programs.

24 In your opinion, are all your
25 recommendations, all your analysis applicable to

1 both types? These two types of programs?

2 A. Yes. Pretty much all of my recommendations that
3 I've just described and what I described in this
4 opening statement applies pretty much equally to
5 energy efficiency and demand response resources
6 both if that's your question?

7 I'll say that there's been a lot more
8 experience with energy efficiency but the concepts
9 that we've learned they apply equally well to
10 demand response.

11 Q. [35] So just to make I understand your statement
12 correctly, you're saying that it would be a good
13 thing that Hydro-Québec Distribution would transfer
14 to an outside entity even the design of the energy
15 efficiency programs?

16 A. That can be a fine outcome. But the trick with all
17 of these options and there are many permutations,
18 is that it depends, each one depends upon how well
19 it's implemented.

20 So if you were to have a separate third-
21 party administrator to run efficiency and demand
22 response programs in Hydro-Québec, there would need
23 to be lots of coordination between Hydro-Québec and
24 that third-party administrator. That's how it works
25 in states and provinces that do this.

1 So what that means is as Hydro-Québec is
2 developing its long-term supply plan, it has to
3 coordinate with the third-party administrator to
4 make sure that they understand, you know, what can
5 be saved, how it can be saved, how that fits in
6 with the supply side resources and all the rest. So
7 there are ways to do it so that there is
8 coordination in addition to independence.

9 Q. [36] So if there's such a need to coordinate
10 between HQD and that independent entity, isn't
11 there a loss of efficiency in having such an
12 independent entity? Would it not be better for
13 Hydro-Québec Distribution to be the designer of
14 these programs?

15 A. So that question comes up often in the context of a
16 affiliate transactions of any type and it's
17 generally considered to be best to use a
18 competitive process to address a specific need if
19 it's not a monopoly service and if the competitive
20 process can deliver the service that you are
21 looking for.

22 So I've seen this come up way back when. In
23 California when they were looking at first
24 restructuring their markets this very issue came up
25 and the commissions had a good look at this and

1 they decided that yes, there's a slight loss of
2 efficiency when you break something up but the
3 efficiency's gained in terms of mitigating
4 affiliate transactions and revealing prices and
5 ensuring that you're getting the lowest cost
6 resources and eliminating potential for cross-
7 subsidy. All those advantages outweigh any loss of
8 efficiency that you might have by breaking
9 something up.

10 Q. [37] Isn't the fact the Energy Board is supervising
11 Hydro-Québec Distribution, would that not correct
12 what you've just stated? Would that not ensure a
13 benefit to having Hydro-Québec Distribution be the
14 designer of these programs?

15 A. There's no question that having the Régie oversee
16 HQD has an advantage but in the context again
17 speaking a high-level of affiliate transactions in
18 general, it can be very difficult to police and
19 oversee all the details that go on.

20 And in fact, a lot of states and provinces
21 have codes of conduct that they write and they go
22 into some very gory details about how the two
23 affiliates should work together because it's not
24 possible to look over someone's shoulder everyday
25 and always.

1 And you know if there were to be such a...
2 Or if Hydro-Québec were to maintain such an
3 affiliate relationship with Hilo, I'd recommend
4 they'd have some kind of codes of conduct to make
5 sure that they do behave as wanted. That's not
6 ideal. My preference would be to make sure that,
7 you know, an independent agency is designing and
8 implementing but it can be done. Especially with
9 robust codes of conduct that kind of support the
10 Regulator to make sure that you know they can do
11 their job and oversee what the companies'
12 relationships are like.

13 Q. **[38]** Excuse me. Maybe my last question was
14 misunderstood. I was not talking about Hilo. I was
15 talking about having Hydro-Québec Distribution be
16 the one that would be designing the programs and my
17 question was given the fact that Hydro-Québec
18 Distribution is overseen by the Energy Board, would
19 that not be an argument in favour of keeping such
20 responsibility in Hydro-Québec Distribution's
21 hands?

22 A. Yes. That helps. However it doesn't address all the
23 concerns I raise. One of the things is when
24 utilities go out to bid for competitive processes
25 to help design programs, the markets and the

1 independent contractors can actually bring in ideas
2 and innovative concepts, marketing techniques and
3 new technology sometimes that wouldn't necessarily
4 be brought forward.

5 I'm talking now about the design process.
6 In the program design process. So your point is
7 correct that there is an advantage to having the
8 Régie oversee the company but it doesn't address
9 all the concerns that I've raised about having an
10 independent more market based competitively driven
11 process to get program design and implementation
12 both.

13 Q. [39] Thank you very much. And I will...

14 M. PHILIP RAPHALS :

15 Est-ce qu'on peut se parler entre nous pour
16 l'instant?

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Oui.

19 M. PHILIP RAPHALS :

20 Est-ce qu'on peut faire une petite conférence de
21 témoins?

22 LA GREFFIÈRE :

23 Oui. Sans problèmes. Je demande la salle.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Si vous nous le permettez, pendant que les témoins

1 du RNCREQ sont en conférence, c'est Maître Sicard
2 pour Union des consommateurs. Juste vous aviser que
3 je n'aurai pas de questions. Alors, vous n'avez pas
4 à me le demander.

5 LE PRÉSIDENT :

6 D'accord, on va sauter cette étape.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Est-ce que vous souhaitiez apporter un complément à
11 la question de maître Neuman? Non? Pas
12 nécessairement?

13 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

14 Mister Woolf, do you have anything to add to your
15 answer to maître Neuman?

16 Mr. TIM WOOLF:

17 A. Just a quick addition to note that the Régie has
18 the responsibility to oversee these programs to
19 some extents and that responsibility applies
20 regardless of the third party or whoever is
21 delivering it.

22 By that I mean if the third party is
23 responsible to Hydro-Québec and Hydro-Québec is
24 responsible to the Régie. So there is an indirect,
25 if you will, connection between the Régie's role

1 and their oversight of any kind of third-party
2 administrator but that's through Hydro-Québec who
3 has the responsibility to do this, you know, meet
4 the Régie's requirements.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN:

6 Q. [40] So I thank you, Mister Woolf, for this
7 complement to your answer. My next question
8 concerns slide number 8.

9 I noticed that in the examples that you
10 provide, examples of the competitively acquired
11 demand response, the examples are all RTOs or ISOs.
12 None of them are distribution utilities as such and
13 Hydro-Québec Distribution is a distribution
14 utility.

15 Is there any reason why distribution
16 utilities are not listed on slide number 8? Would
17 your recommendations be different concerning
18 distribution utilities?

19 A. No. So this slide is meant just to show one slice
20 of the whole picture and that one slice is
21 competitive wholesale markets. As you point out
22 these are all competitive wholesale markets run
23 through RTOs and ISOs and they have a process
24 whereby they solicit and procure demand response.

25 In the other slides, slide 9 and slide 7,

1 those were all more specific to energy efficiency
2 or distribution utilities. The reason that this
3 slide is so important is that it demonstrates that
4 demand response is clearly a competitive or can be
5 a competitive market based service. It is not a
6 monopoly service cause all over the continent it's
7 being delivered through options that are not
8 necessarily monopolies and this is a clear case
9 here where the actual parties delivering these
10 mégawatts that you see on this slide can be third
11 parties, they can be the customers themselves, they
12 can be the utilities. A whole host of options to
13 get demand response to work.

14 Q. **[41]** Thank you very much, Mister Woolf. J'aurais
15 quelques questions à monsieur Vaillancourt s'il
16 vous plaît.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Allez-y.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. **[42]** Dans... Selon vous, si Hilo développe des
21 produits pour Hydro-Québec Distribution pour...
22 dans le cas des... de ce qui est déjà prévu, est-ce
23 que, selon vous, Hydro-Québec Distribution devrait
24 avoir accès à ces produits pour pouvoir les offrir
25 elle-même en réseau autonome? Puisque comme on le

1 sait, Hilo ne couvre pas les réseaux autonomes.

2 M. MARTIN VAILLANCOURT :

3 R. Une réponse directe, là. Dans la preuve du RN, je
4 ne crois pas qu'on ait abordé spécifiquement cet
5 élément-là. Ceci dit, dans les réseaux autonomes,
6 là, où l'efficacité énergétique des clients et
7 ainsi que le contrôle de la demande de puissance
8 est essentielle, je pense qu'il serait favorable à
9 ce qu'il y ait effectivement, là, une application,
10 ou une possibilité pour Hydro-Québec, là, de
11 pouvoir éventuellement implanter de telles
12 technologies.

13 Q. **[43]** D'accord. Et finalement, sur deux des
14 acétates... bien, les acétates ne sont pas
15 numérotés, mais c'est à la fois l'acétate numéro 24
16 et la dernière acétate sur les réseaux autonomes.
17 Donc, si on peut aller voir... Attendez. L'acétate
18 du 24... donc, c'est la page... la page 24.
19 Attendez un petit instant. Il semble que je n'ai
20 pas la bonne... je n'ai pas le bon numéro. C'est...

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 Maître Neuman, est-ce que vous souhaitez que la
23 présentation soit projetée?

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Non, ce n'est pas nécessaire.

1 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

2 D'accord.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 O.K. Donc, c'est... c'est l'acétate, pardon, 14. Au
5 dernier paragraphe, vous recommandez :

6 Que, conformément au cadre d'analyse
7 établi par l'article 5 [de la Loi sur
8 la Régie de l'énergie], la Régie
9 applique le principe de développement
10 durable d'internalisation des coûts
11 dans son analyse comparative des
12 différents moyens d'approvisionnement
13 à la disposition du Distributeur.

14 Et finalement, à la dernière acétate, sur les
15 réseaux autonomes, vous mentionnez que... au
16 troisième boulet, que :

17 Le RNCREQ soutient une approche où le
18 meilleur coût n'est pas recherché à
19 tout prix [celui]-ci étant compatible
20 avec la perspective de développement
21 durable devant guider la satisfaction
22 des besoins énergétiques.

23 J'ai cru comprendre, mais corrigez-moi si je suis
24 dans l'erreur, j'ai cru comprendre que votre
25 proposition n'est pas tellement de quantifier les

1 bénéfices non énergétiques.

2 Enfin, le contexte de ma question, c'est :
3 comme vous savez, il y a... dans la littérature, il
4 y a certains... certains auteurs qui proposent de
5 quantifier tous les bénéfices non énergétiques
6 possibles pour comparer les projets. Et d'avoir,
7 donc, un chiffre qui va s'additionner au coût
8 monétaire réel. Et ceci permettra ensuite d'avoir
9 déjà le résultat, de savoir déjà quelle option est
10 préférable, du coût... en tenant compte de ce coût
11 monétaire ajouté... additionné d'une quantification
12 des bénéfices non énergétiques.

13 Mais il y a une autre approche qui favorise
14 de ne pas quantifier des bénéfices non-
15 énergétiques, et donc de laisser cela au jugement
16 de l'utilité publique d'Hydro-Québec et au
17 jugement, ultimement, de la Régie de l'énergie, qui
18 pourra estimer, de façon non quantitative, si le
19 bénéfice non énergétique justifie de prendre une
20 option qui n'est pas la meilleure du point de vue
21 économique.

22 Donc, laquelle de ces deux approches vous
23 favorisez... ou est-ce que, peut-être, que votre
24 réponse est différente pour les réseaux autonomes
25 et les réseaux intégrés, je ne le sais pas?

1 R. En effet, on a deux positions, là, un peu
2 différentes, là, quand il s'agit du réseau intégré
3 et du réseau autonome, mais je vais débiter ma
4 réponse par les réseaux autonomes.

5 Donc, en matière d'acceptabilité sociale,
6 le... le RNCREQ, là, a beaucoup de... en fait, de
7 souplesse sur l'évaluation des bénéfices qui
8 peuvent être non quantifiables, d'un point de vue
9 économique, là, en termes d'acceptabilité sociale.

10 Donc, par exemple, dans les réseaux
11 autonomes, on pourrait penser qu'une solution qui
12 est développée en partenariat avec la communauté va
13 avoir, aussi, des retombées éventuelles sur de
14 nouvelles compétences qui vont arriver dans la...
15 qui vont être mises en place dans la communauté par
16 la création d'emplois spécialisés, par des gens,
17 là, qui seront en mesure de faire l'entretien de
18 ces systèmes-là.

19 Et il y aura aussi, là, des retombées en
20 matière de qualité de vie. Si l'ensemble des
21 mesures mises en place pour, par exemple, réduire
22 les coûts énergétiques de la communauté inclut
23 l'amélioration de l'isolement des bâtiments, par
24 exemple, pour le confort des occupants. Donc, un
25 ensemble de mesures qui, à mon avis, sont

1 difficilement simplement, là... qu'on pourrait
2 exprimer simplement avec un... un indicateur
3 économique.

4 Donc, il faut avoir une approche assez
5 large et assez souple. Puis, pour certains autres
6 types d'indicateurs, notamment sur la fiabilité...
7 donc là, c'est... bien sûr, on n'est pas dans de
8 l'approximatif, là, mais on cherche à avoir des...
9 un taux de panne ou un taux d'arrêt de service le
10 plus bas possible, donc celui-la devrait pouvoir
11 être... s'exprimer en heures/années, là, dans le
12 meilleur des cas.

13 Q. **[44]** Excusez-moi, mais la question n'est pas de
14 l'exprimer en heures/années, c'est de l'exprimer en
15 dollars qui s'additionnent aux dollars du coût du
16 projet. C'est de ça que je parle. C'est ce vous
17 proposez de le quantifier en dollars pour qu'on ait
18 un total de dollars qui permet de comparer les
19 options sur la base du coût économique réel,
20 additionné du coût économique supposé ou que l'on
21 choisit d'attribuer aux bénéfices qui ne sont pas
22 économiques.

23 R. Je pense qu'il faut se donner de la latitude pour
24 ne pas exprimer l'ensemble des bénéfices... en
25 dollars, en bout de course. C'est un peu comme dans

1 l'approche où on essaye d'évaluer des... la valeur
2 des services écosystémiques en dollars. Les enjeux
3 sont complexes, et les paramètres sont nombreux, et
4 ça ne donne pas toujours des résultats parfaits.

5 Q. [45] Je vous remercie beaucoup. Est-ce que votre
6 réponse couvrirait les deux types de réseaux,
7 autonomes et intégrés? Ou ça s'appliquait juste aux
8 réseaux autonomes?

9 R. En fait, dans les réseaux intégrés, les
10 conclusions, là, de l'acétate 14 faisaient
11 référence aux faits saillants de l'acétate 13, où
12 il ne faut pas toujours chercher à comparer à coût
13 égal les... disons, les... les besoins en
14 approvisionnement, là, qui impliqueraient de
15 nouvelles infrastructures et des programmes en
16 efficacité énergétique, qui peuvent amener un
17 ensemble de... en fait, de considérations
18 différentes.

19 Donc, les coûts des nouvelles
20 infrastructures vont bien sûr avoir des
21 externalités environnementales et sociales qui
22 doivent être prises en compte lorsqu'on les
23 compare, là, à des programmes. Puis, des programmes
24 qui viseraient des choses très spécifiques peuvent
25 aussi contribuer à la culture énergétique des

1 citoyens ou la littératie énergétique, là, donc
2 influencer les changements de comportement.

3 Donc, ça devient difficile de comparer à
4 coût égal une ou l'autre des options. Donc, il faut
5 rester nuancé. C'était le point qu'on amenait dans
6 la...

7 Q. **[46]** O.K. Bien, j'ai bien compris. Et si je
8 comprends bien, dans ce cas-là non plus vous ne
9 recommandez pas de chercher à tout prix à traduire
10 ces bénéfices non économiques en dollars.

11 C'est simplement de garder une approche
12 nuancée quand on examine... les vrais dollars. Les
13 dollars du coût réel des deux options.

14 Ça fait que je vous remercie énormément. Ça
15 complète mes questions.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci beaucoup. Alors, on va passer aux questions
18 du Distributeur.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Oui. Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les
21 Régisseurs. Donc, effectivement le Distributeur
22 nous aurons quelques questions ce matin.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

24 Q. **[47]** My first question will be for mister Woolf.
25 Good morning, Mister Woolf. Did you listen to the

1 hearing since Monday?

2 Mr. TIM WOOLF :

3 R. No.

4 Q. **[48]** Okay. So you didn't listen to the witness from
5 HQD explaining the reason why they decided to use
6 an affiliate?

7 R. No. I did not.

8 Q. **[49]** Okay. Did you have access to a translation of
9 HQD's evidence since the beginning of the trial?

10 R. No. I have not.

11 Q. **[50]** Okay. No translation? No document?

12 R. I had to rely upon the documents provided through
13 the client for this purpose.

14 Q. **[51]** Okay. Documents coming from the clients. But
15 documents Hydro-Québec or documents that were
16 prepared by your clients?

17 R. No. I was asked to provide an overview of what
18 happens in other jurisdictions. Canada and United
19 States. So most of my effort and my team's effort
20 was really focussed other jurisdictions outside
21 Québec.

22 Q. **[52]** O.K.

23 Mr. PHILIP RAPHALS :

24 R. If I could add. We did provide Synapse with
25 translations of many of the passages relating to

1 Hilo in the original documents but not in the
2 subsequent phase.

3 Q. **[53]** Which documents? Can we have access to these
4 translations which were submitted? Est-ce qu'on
5 peut prendre l'engagement de transmettre les
6 documents, les traductions des documents qui ont
7 été envoyées?

8 M. PHILIP RAPHALS :

9 R. Oui. Il faudrait que je...

10 Q. **[54]** O.K. Donc, ce serait l'engagement numéro 1 du
11 RNCREQ. Déposer les documents traduits qui ont été
12 envoyés relativement à Hilo, qui ont été envoyés en
13 fait à Synapse

14

15 E-1 (RNCREQ) Déposer les documents traduits
16 relativement à Hilo qui ont été
17 envoyés à Synapse (demandé par HQD)

18

19 Q. **[55]** Mr. Woolf, you talk in your presentation about
20 the use of a code of conduct to minimize among
21 other things the risk of cross-subsidization. Are
22 you aware that HQD has such a code of conduct?

23 Mr. TIM WOOLF :

24 R. No. I'm not. I don't know if it has a code of
25 conduct specifically with its transactions with

1 Hilo.

2 Q. **[56]** Okay. So you didn't... So I understand if you
3 are not aware you didn't read it?

4 R. I did not. Correct.

5 Q. **[57]** Okay. What is your knowledge of the Québec
6 market?

7 R. Well it's kind of a broad question.

8 Q. **[58]** Yes. I know.

9 R. I'm familiar with the structure of Hydro-Québec and
10 its subsidiaries, with HQP and HQD and so forth.

11 Q. **[59]** And that the demand-side services market?

12 R. So I have not done much research on that in this
13 context.

14 Q. **[60]** Okay.

15 R. Specifically referring to like whether there are
16 vendors out there or whether there are contractors
17 who deliver demand-side services. Is that your
18 question?

19 Q. **[61]** Yes.

20 R. So no. I haven't.

21 Q. **[62]** Okay.

22 R. That's why though I recommend using and RFI to
23 compress information. To solicit that kind of
24 information because then it provides a whole lot
25 more for the Régie and others to work with.

1 Q. **[63]** Did you look at any decision of the Régie de
2 l'énergie regarding affiliate transactions?

3 R. I did not.

4 Q. **[64]** Okay. Are you aware that there are already
5 some transaction between HQD or some affiliates or
6 some... Yes. Are you aware of that?

7 R. I'm aware that there a lot of relationships and you
8 know it's a large company with lots of affiliates.
9 I don't know any more details if that's what you're
10 getting at.

11 Q. **[65]** Okay. Thank you. Maintenant, quelques
12 questions pour monsieur Raphals.

13 M. PHILIP RAPHALS :

14 R. Oui. Bonjour.

15 Q. **[66]** Oui. Bonjour, Monsieur Raphals. C'est vraiment
16 des questions pour être certain que j'ai bien
17 compris la méthode que vous proposez pour les coûts
18 évités.

19 Est-ce que j'ai compris dans le fond que
20 vous présentez uniquement deux prix. Donc, un prix
21 pour cent heures (100 h), puis un prix pour trois
22 cents heures (300 h). Est-ce que ma compréhension
23 est exacte?

24 R. Non. Pas du tout. En fait, je présente une méthode
25 qui permet d'estimer les coûts évités pour

1 n'importe quelle heure dans une année
2 prévisionnelle et donc de ça on peut sortir les
3 cent heures (100 h), les trois cents heures
4 (300 h), les cinq cents heures (500 h) ou même un
5 profil différent comme, par exemple, c'est le cas
6 pour la cryptomonnaie qui est pour, en fait, pour
7 toutes les heures, sauf les trois cents heures
8 (300 h). Donc, ça permet un examen assez détaillé
9 de n'importe quel profil de la demande.

10 Q. **[67]** Mais quels prix ou quel coûts évités vous
11 utiliserez pour un programme d'effacement, avec un
12 effacement, par exemple, de deux cents heures
13 (200 h) ou de cinq cents heures (500 h)?

14 R. Mais il serait juste... Bien, comme j'aurai montré
15 la courbe de faire la moyenne des coûts évités pour
16 chacun de ces deux cents heures (200) ou des quatre
17 cents heures (400 h) ou des cinq cents heures
18 (500 h) et étant donné que plus qu'on avance vers
19 la pointe, plus que le coût est élevé, donc, ces
20 moyens ils diminuent plus que la plage d'heures est
21 grande.

22 Q. **[68]** O.K. Donc, ça fait le tour des questions que
23 le Distributeur avait pour les témoins du RNCREQ.
24 Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci beaucoup. On va passer aux questions de la
3 Régie. Les premières questions seront posées par
4 maître Marilou Lefrançois.

5 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :

6 Q. **[69]** Bonjour, Marilou Lefrançois pour la Régie.
7 Bonjour aux témoins. J'aurai quelques questions
8 pour monsieur Fassier.

9 Premièrement, je vous référerai à la
10 pièce, C-RNCREQ-0044, à la page 60 du fichier PDF.
11 On voit l'illustration 3.

12 M. MARTIN FASSIER :

13 R. Oui. J'y suis.

14 Q. **[70]** O.K. 60. Donc, dans votre rapport, vous
15 présentez sommairement votre proposition de système
16 de rétro-installation Triton de CaSA.

17 Nous comprenons que les sondes que vous
18 proposez d'ajouter aux chauffe-eaux permettent de
19 s'assurer que la température de l'eau ne descendra
20 pas trop bas. Donc, sous le seuil de température de
21 cinquante-cinq degrés (55o). Est-ce que notre
22 compréhension est bonne?

23 R. C'est exact. Oui.

24 Q. **[71]** Et ensuite, nous comprenons aussi que plutôt
25 que d'installer des chauffe-eaux haute température

1 chez des clients, ces sondes pourraient être
2 installées dans des chauffe-eaux réguliers, mais
3 comme la température de ces chauffe-eaux n'est pas
4 aussi élevée que dans les chauffe-eaux haute
5 température, a-t-on raison de penser que la
6 capacité d'effacement par chauffe-eaux, en termes
7 de kilowatts, selon votre solution, est
8 sensiblement inférieure à celle des chauffe-eaux
9 haute température?

10 Donc, a-t-on raison de comprendre que le
11 potentiel d'effacement serait alors moindre, mais
12 évidemment en répondant sans entrer dans les
13 informations confidentielles au dossier?

14 R. On a sans aucun doute raison, simplement, parce que
15 c'est ce que la logique dicte. La réserve
16 disponible et l'état de température, en fait, le
17 point de consigne du chauffe-eau et le plancher ou
18 le seuil acceptable dans le contexte de discussions
19 qui nous préoccupent, puisque c'est un contexte
20 unique cette conversation, il n'existe pas dans
21 d'autres juridictions, on a un plancher qui est
22 propre à... aux températures de prolifération de la
23 légionelle.

24 Alors évidemment un chauffe-eau qu'on
25 appellera à température régulière et un chauffe-eau

1 haute température ont inévitablement un potentiel
2 différent. Ceci dit, la disponibilité des chauffe-
3 eau haute température étant... enfin je ne voudrais
4 pas dire inexistante, c'est plutôt une question qui
5 se résume à dire : peut-on se contenter de ce qu'on
6 a au lieu de rêver à ce qu'on n'a pas. Donc, le
7 potentiel dans les chauffe-eau à température
8 régulière est moindre, mais représente tout de même
9 un intérêt, à tout le moins c'est ce que la
10 littérature démontre.

11 Q. [72] Merci. Et compte tenu du coût de
12 l'installation des sondes des contrôleurs, selon
13 votre proposition, et du potentiel d'effacement
14 moindre qu'il est possible d'atteindre, que pouvez-
15 vous nous dire concernant l'attrait financier et la
16 rentabilité de votre proposition comme moyen de
17 GDP? Est-ce que vous pourriez commenter le rapport
18 coût-bénéfice?

19 R. C'est... je ne vous cacherai pas qu'il va être
20 difficile de commenter le rapport coût-bénéfice,
21 dans la mesure où c'est une conversation que nous
22 n'avons jamais eu le loisir d'avoir avec le
23 Distributeur, alors ma perspective se base sur
24 d'autres juridictions, donc ce n'est pas... ce ne
25 sera une réponse nécessairement valable.

1 Je peux vous dire que de façon générale
2 dans toutes les provinces canadiennes notre analyse
3 interne rapport coût-bénéfice démontre que la
4 solution est commercialement viable, donc le
5 bénéfice obtenu couvre le coût d'installation.
6 Maintenant c'est une question à géométrie variable
7 parce que vous savez qu'il y a des profils
8 particuliers selon les provinces. On a, par
9 exemple, au Québec un parc locatif de chauffe-eau,
10 donc le coût d'acquisition de ces charges-là est
11 différent par les propriétaires. Je crois que de
12 façon générale la documentation... bien la science
13 à ce jour supporte que même dans les coûts... les
14 coûts relativement bas d'énergie qu'on observe au
15 Québec, l'équation est commercialement viable. Mais
16 je ne peux pas me prononcer sur des valeurs
17 précises parce que je n'ai simplement pas accès,
18 là, à cette... à cette conversation-là, que nous
19 aurions d'ailleurs souhaité avoir avec le
20 Distributeur dans le passé.

21 Q. [73] O.K. Merci. Et avez vous l'intention de faire
22 des démarches auprès de l'INSPQ et du ministère de
23 la Santé pour obtenir un appui à la solution que
24 vous proposez?

25 R. Bien étrangement, ce sont des démarches en fait...

1 nos démarches sont, bien en fait, les mêmes que
2 celles du Distributeur au sens où... au sens où
3 l'INSPQ, on n'est pas les premiers... la preuve de
4 la cause précédente, je m'excuse de ne pas avoir la
5 référence disponible, mais oui assurément.

6 Maintenant, entendons-nous. L'INSPQ n'est pas un
7 régulateur et l'activité elle-même, telle que, par
8 exemple, CaSA ou ses compétiteurs, ou autres qui la
9 propose, n'est pas une activité réglementée, donc
10 il n'y a pas de notion d'aller chercher une
11 permission, mais de s'assurer que... les autorités
12 de santé publique et les scientifiques en général
13 donnent leur aval à la solution. Bien c'est un...
14 c'est un combat... bien c'est une conversation déjà
15 largement en cours et je dirai même largement
16 complétée à bien des égards.

17 Q. [74] O.K. Merci. Et ma dernière question. Il y a
18 des entreprises qui offrent le service
19 d'installation, de vente ou de location de chauffe-
20 eau, notamment Hydro-Solution. Est-ce que CaSA
21 pourrait offrir ses chauffe-eau avec le système de
22 rétroinstallation Triton de CaSA à ses
23 fournisseurs, qui installent ces chauffe-eau afin
24 que les clients inscrits à la tarification
25 dynamique chez Hydro-Québec puissent s'en procurer?

1 Si oui, prévoyez-vous le faire? Et si non, est-ce
2 que vous pourriez nous expliquer pourquoi?

3 R. Alors bien la réponse est assurément : oui.

4 Évidemment, vous anticipez les conversations dans
5 le cours normal des affaires qui se sont déjà
6 produites. C'est d'ailleurs en fait une façon
7 d'opérer que nous avons appliquée dans d'autres
8 provinces, dans d'autres juridictions. Pourquoi...
9 pourquoi ça ne se fait pas ici en ce moment? Je
10 vais me... je vais me... je vais me prononcer sur
11 votre question en disant simplement que dans le
12 contexte politique il y a peu de gens enclins à
13 vouloir se lancer dans une direction qui n'aura pas
14 l'aval de Hilo, puisque ça semble être le seul
15 canal disponible. Et ça explique très simplement la
16 raison pour laquelle la solution n'est pas
17 disponible au Québec en ce moment.

18 Q. [75] O.K. Merci. Ça va mettre fin à mes questions.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Maître Lefrançois.

21 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Q. [76] Juste pour continuer dans la même lignée. Est-
24 ce qu'on est en droit de comprendre que la
25 principale barrière n'est pas l'INSPQ, donc le

1 respect du critère fixé par l'INSPQ, mais bien
2 d'autres considérations de pénétration commerciale?

3 M. MARTIN FASSIER :

4 R. Si la question s'adresse à moi et au contexte
5 spécifique commercial également.

6 Q. [77] Oui, tout à fait.

7 R. Je répondrais par l'affirmative, au sens où
8 l'équipement a été conçu avec les requis en tête de
9 l'INSPQ. Bon. À l'époque, même d'autres sources
10 scientifiques avaient déjà identifié l'enjeu. Donc
11 en soi, non, effectivement, ce n'est pas cet enjeu-
12 là spécifiquement. C'est plutôt l'enjeu politique,
13 je dirais, autour de cette question-là qui rend la
14 commercialisation, on va dire, compliquée.

15 Q. [78] Je vous remercie, je n'aurai pas d'autres
16 questions.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui, allez-y, Maître Rozon.

19 Me LOUISE ROZON :

20 Merci, Monsieur le Président.

21 Q. [79] Je vais avoir quelques questions. Juste pour
22 compléter les deux dernières questions. Est-ce que
23 vous avez obtenu un appui officiel du ministère de
24 la Santé ou de l'INSPQ quant à votre technologie
25 qu'ils sont d'avis qu'elle respecte effectivement

1 leurs critères ou bien ce n'est pas encore
2 officiel? Parce que vous avez dit, les travaux sont
3 complétés. Donc, est-ce que vous avez une lettre
4 pour être plus concret du Ministère qui dit, votre
5 technologie respecte nos critères?

6 M. MARTIN FASSIER :

7 R. Alors, pour être plus concret, la réponse est non,
8 il n'y a pas d'approbation tangible de l'INSPQ
9 spécifiquement. Comme je le disais tout à l'heure,
10 n'étant pas le régulateur, ce n'est pas quelque
11 chose initialement qu'on a eu le réflexe d'aller
12 chercher. Maintenant, il y a une autre raison aussi
13 qui explique cette absence-là. C'est qu'une
14 rencontre était prévue avec le docteur Arruda,
15 auteur donc de la lettre du MSSS qui a été discutée
16 précédemment. Et si je ne m'abuse, c'est une
17 rencontre qui devait avoir lieu en mars deux mille
18 vingt (2020).

19 Donc, disons que c'est un dossier, comme on
20 dit, qui a été temporairement mis à la filière 13.
21 La situation évidemment, la pandémie ayant pris le
22 dessus. Donc, je vous dirais que c'est l'état
23 actuel de cette conversation-là. Par ailleurs,
24 j'ajouterais pour compléter ma réponse que, comme
25 le contexte politique au Québec nous limite

1 sérieusement dans la commercialisation pour
2 l'instant, ce n'est de toute façon pas une
3 priorité, qui n'a pas été identifiée, non, comme
4 priorité courante.

5 Q. **[80]** Parfait. Mes autres questions vont surtout
6 s'adresser à monsieur Vaillancourt. Est-ce que le
7 RNCREQ est tout de même favorable à la stratégie
8 globale du Distributeur qui vise à favoriser les
9 moyens de gestion de puissance à la pointe plutôt
10 qu'un approvisionnement additionnel en puissance?
11 Sans parler de chacun des programmes, là,
12 globalement cette stratégie qui est proposée dans
13 le Plan d'appro, est-ce que le RNCREQ est d'accord
14 avec cette stratégie-là?

15 M. MARTIN VAILLANCOURT :

16 R. Oui, absolument. Tout programme qui va permettre de
17 retarder un prochain appel d'offres pour un
18 approvisionnement à long terme, même ou de diminuer
19 l'ampleur de cette demande-là, est le bienvenu. On
20 doit apprendre à être plus sobre énergétiquement
21 tous et chacun.

22 Q. **[81]** D'accord. J'aimerais vous amener peut-être à
23 la page 10 de 31 de votre présentation. Pour bien
24 comprendre l'objet, dans le fond, de vos
25 recommandations en ce qui a trait au programme à

1 Hilo, vous souhaitez en fait que le Distributeur
2 aille de l'avant avec une approche qui est plus
3 basée en faisant jouer la concurrence, dans le
4 fond, à l'égard de ce type de programme-là et lance
5 un appel de proposition ou un appel d'offres pour
6 aller chercher le maximum de joueurs qui pourraient
7 contribuer à livrer des programmes de gestion de la
8 puissance à la pointe auprès de la clientèle
9 résidentielle. Est-ce que je comprends bien que
10 c'est le souhait que vous nous présentez? Au-delà
11 de, est-ce que c'est obligatoire ou non, là,
12 d'aller en appel d'offres, là, on comprend que ça
13 c'est une question légale, mais dans l'optique où
14 il n'y avait pas cette obligation, votre choix
15 serait tout de même que le Distributeur aille en
16 appel d'offres ou en appel de proposition?

17 R. J'ai dû enlever mon casque d'écoute, parce que les
18 batteries sont mortes. J'espère que vous m'entendez
19 bien.

20 Q. **[82]** Oui, on vous entend bien.

21 R. D'accord, merci. La préoccupation du RN, c'est en
22 fait le RN croit fondamentalement, là que les
23 solutions sont nombreuses et multiples, là, pour
24 arriver à aller chercher le potentiel, là, à la
25 fois en économie, en efficacité énergétique, mais

1 aussi en gestion, là, de la puissance et que le
2 Distributeur aurait tout avantage à utiliser toutes
3 les ressources disponibles, donc, comme on le
4 mentionnait un peu plus tôt aujourd'hui, la
5 domotique énergétique, là, commence à être adoptée
6 de façon généralisée, là, par plusieurs types de
7 clients. C'est possible de se procurer ces
8 appareils-là en quincaillerie, là, dans les grandes
9 surfaces, là, c'est plus que des appareils
10 spécialisés.

11 Donc, on pense qu'il y a d'autres
12 agrégateurs qui seraient en mesure d'offrir des
13 solutions complémentaires et diversifiées auprès du
14 Distributeur, là, et que le Distributeur, là, ne
15 mette peut-être pas tous ses oeufs dans le même
16 panier avec Hilo, mais adopte une approche plus
17 large, là, qui lui permettrait d'aller chercher
18 tout le potentiel qui est... qui existe, là,
19 actuellement au Québec.

20 Q. **[83]** D'accord. J'avais peut-être juste un petit
21 commentaire par rapport à la page 10, quand vous
22 dites : « Le modèle Hilo fait supporter à la
23 clientèle réglementée, les coûts de la rentabilité
24 d'une entreprise non réglementée. »

25 Est-ce que vous êtes d'avis qu'une

1 entreprise privée a quand même un coût de
2 rentabilité? S'il y avait d'autres agrégateurs qui
3 offriraient un service au Distributeur, j'imagine
4 qu'il prévoirait quand même une certaine
5 rentabilité, là, à moins qu'il soit très généreux
6 et...

7 R. On se doute bien que tout le monde va chercher à
8 tirer son épingle du jeu. Par contre, en allant
9 chercher des... en ouvrant les appels à
10 propositions de façon plus large, on peut penser,
11 là qu'il y aurait une approche au coût
12 concurrentiel, donc un coût, un coût du marché et
13 le Distributeur serait aussi à même de comparer,
14 là, ce coût du marché avec ce qu'il souhaite
15 investir dans sa propre filiale, puis on l'a bien
16 vu, là, dans les jours précédents, là, qui peut
17 apporter aussi des bénéfices non économiques, mais
18 il aura au moins une vue globale, là, pour prendre
19 ses décisions.

20 Q. **[84]** Parfait. Il y a un enjeu qui a été identifié
21 par le Distributeur qui est davantage lié à la
22 confidentialité des renseignements, là, de la
23 clientèle qu'il se doit de partager, là, avec un
24 éventuel partenaire ou un éventuel agrégateur. Est-
25 ce que vous croyez que cet enjeu peut être résolu,

1 même de façon efficiente, même avec des entreprises
2 privées?

3 R. Je présume que oui, mais je suis loin d'être un
4 spécialiste, là, en technologie qui permette, là,
5 de s'assurer que les données privées des clients
6 soient conservées mais à mon avis, il y a
7 plusieurs, il y a plusieurs entreprises, là, qui
8 partagent de telles données avec des tiers, là, et
9 qui réussissent à le faire. Là, ceci dit, on est,
10 dans le domaine de la sécurité informatique, là, on
11 a eu des exemples récents qui montrent que, en
12 fait, il y a peu de systèmes qui semblent étanches
13 à cent pour cent (100 %).

14 Q. **[85]** O.K. Je suis toujours à la page 10, vous
15 indiquez que le Distributeur semble laisser
16 entendre que les coûts encourus en lien avec les
17 services d'Hilo, entre deux mille vingt (2020) et
18 deux mille vingt-quatre (2024), seront intégrés à
19 ses revenus requis en deux mille vingt-cinq (2025).

20 Je ne suis pas certaine d'avoir compris ça,
21 peut-être je me suis... je me demande, est-ce que
22 vous pouvez nous donner une référence, dans la
23 preuve, où le Distributeur aurait affirmé une telle
24 chose?

25 J'ai davantage compris qu'en... lors de la

1 prochaine tarifaire, les coûts qui seront évalués,
2 ce seront les coûts projetés de Hilo pour l'année
3 deux mille vingt-cinq (2025). Et non... Pour le
4 moment, d'ici à deux mille vingt-cinq (2025), bien,
5 le Distributeur assume les coûts liés à Hilo et,
6 bon, obtient les tarifs qui sont maintenant fixés,
7 là, de façon automatique, là, dans le cadre de la
8 Loi sur la simplification.

9 Bien, il y a peut-être une information que
10 je n'ai pas vue, donc je vous laisse la chance de
11 me dire, peut-être... Ou, peut-être, en complétant
12 votre... dans le cadre de votre plaidoirie, Maître
13 Thibault-Bédard, vous pourriez nous donner une
14 référence plus précise, là, qui appuie cette
15 affirmation.

16 R. Oui. Donc, cette recommandation-là est tirée de
17 notre preuve, là, puis les références y
18 apparaissent.

19 Q. **[86]** O.K.

20 R. Je vais demander à maître Thibault-Bédard, là,
21 de... d'amener ce point-là lors de son plaidoyer.

22 Q. **[87]** O.K. Peut-être qu'il y a eu des éléments qui
23 ont été clarifiés lors des audiences, qui l'étaient
24 peut-être moins dans le cadre de la préparation de
25 votre preuve. Donc, s'il y a une distinction à

1 faire, peut-être que vous pourrez l'apporter.

2 R. Il y a eu plusieurs interventions, là, qui ont
3 porté spécifiquement sur ce point-là. Et, bien sûr,
4 là, notre preuve a été déposée, là, il y a
5 maintenant...

6 Q. **[88]** Oui...

7 R. ... quelques mois, là.

8 Q. **[89]** Parfait. Puis, c'est un peu dans la même...
9 dans la même optique... Je crois que c'est à la
10 page 12 ou 13, en tout cas, de votre présentation.
11 Vous dites que le Distributeur demande
12 l'approbation du contrat? En fait, vous nous
13 recommandez de ne pas approuver le contrat entre
14 Hilo et le Distributeur, mais je comprends que ce
15 n'est pas du tout une demande qui nous est
16 formulée. On ne nous demande pas d'approuver le
17 contrat qui lie Hilo et le Distributeur. Donc...
18 peut-être, apporter une précision par rapport à ça
19 aussi, là.

20 R. Exact. Comme vous... c'est ça... la Régie... en
21 fait... On ne vous demande pas d'approuver le
22 contrat. Ce qu'on recommande, par contre, c'est que
23 la Régie puisse suivre les effets...

24 Q. **[90]** Hum-hum.

25 R. ... de ce contrat-là et de s'assurer, là, que

1 les... les efforts fournis par Hilo, là, puissent
2 être suivis. Et si... s'il ne suffisait pas, là...
3 en fait, ils ne respectaient pas les termes du
4 contrat, que Hilo ou le Distributeur puissent
5 fournir à la Régie, là, les différents plans
6 alternatifs pour arriver à ce que les... le
7 prestataire de service, là, remplisse ses
8 engagements.

9 Q. [91] Merci beaucoup, Monsieur Vaillancourt. Ça
10 termine mes questions, merci aux membres du panel.

11 R. Merci à vous.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Madame Rozon. I will have a few questions to
14 mister Woolf. Document, C-0063-RNCREQ, la
15 diapositive numéro 3.

16 Q. [92] So I guess we have the central point of your
17 presentation on this slide where you indicate that
18 the ideal way to mitigate those risks is to
19 prohibit affiliate transactions where competitive
20 options are available.

21 So in... Well I guess you already answered
22 to mister Turmel from Hydro-Québec about my concern
23 but I will repeat it to be sure about that. In the
24 specific context of Québec could you pinpoint us
25 what are those competitive options that are already

1 available?

2 Mr. TIM WOOLF :

3 A. So as I mentioned I have not looked at the specific
4 context in Québec in terms of who's available to do
5 what. However what every other state and province
6 I've looked at has done has identified how those
7 services can be met using competitive processes.

8 So that's how this is... That's how the
9 prices and the services are revealed. And maybe
10 there's more to your question than that?

11 Q. **[93]** No. It's okay. I was just wondering if you
12 could us an idea what the competition is right now.
13 But I understand that you have not studied that
14 aspect?

15 A. Yes and I would also add it's a bit of a chicken or
16 egg thing where if vendors and contractors and
17 potential competitors have a sense that there's a
18 regulated affiliate and they don't have much chance
19 of really getting work then they are not gonna
20 participate.

21 Q. **[94]** Yes.

22 A. It's been demonstrated in other states that as soon
23 as energy efficiency budgets start to go up and
24 they put out tenders an so forth suddenly the
25 contractors arrive because they know there's a

1 business there.

2 Q. [95] Good. On slide 5. So there you give us
3 different ways to competitively procure various
4 demand services.

5 Can we consider that Hilo could have the
6 characteristics of what the first way you described
7 there? And if not what are the conditions that are
8 missing to apply to this first way that you mention
9 there?

10 A. So it is my understanding that yes, this first item
11 here describes the role of Hilo. There may be
12 opportunities for Hilo in the future to go out and
13 hire specific contractors to deliver the programs
14 like item 2. But I'm not aware of that.

15 But what's missing with item 1 here is that
16 in my slide is that when the third-party
17 administrators are hired it's often done through
18 competitive process. So that you're making sure
19 you're getting the right, the best administrator
20 that can deliver most efficiently at the lowest
21 cost.

22 Q. [96] Okay. Thank you. Now on slide 9. So you
23 examine where there are different competitive
24 bidding processes that are used in various regions
25 and but you say that that is for some aspects of

1 program delivery. What do you mean by "for some
2 aspects"?

3 A. Yes. So when I prepare this slide I get some
4 assistance from my colleagues at Synapse who work
5 more closely in some of these areas than I do and I
6 try to get an example that was like almost
7 identical to the situation in Hydro-Québec and
8 there aren't any.

9 That is everyone of these has a different
10 way to bring in competition and that's why I
11 didn't... Yes. Originally I was gonna say you know
12 for either program design or delivery but I just
13 left it very general at "some aspect" because there
14 is different aspects that are competitive.

15 And just briefly, in California, the
16 commission there now requires utilities for, I
17 think, it's sixty percent (60%) or more of their
18 programs to be planned and delivered competitively.
19 I think that's kind of unusual to require it for a
20 certain percent.

21 Massachusetts, the way it works is the
22 utilities design all the programs but like every
23 program is delivered through a vendor and again it
24 kind of differs across the states.

25 You know Rhode Island I think is very

1 similar to Massachusetts how that works. In
2 Washington D.C. there's a... It's called "the
3 sustainable energy utility" cause it delivers an
4 energy efficiency, demand response and also other
5 types of clean technologies.

6 In that case the vendor is completely
7 independent of the utilities and does everything
8 and it's one vendor. So they were procured through
9 a competitive process.

10 So my apologies if my language is a bit
11 vague or general but that was kind of the idea
12 because there's no one single model that's sort of
13 risen to the top as consistent across all of these
14 as the best model.

15 Q. **[97]** Yes. So there's specific solutions to a
16 specific context?

17 A. Exactly.

18 Q. **[98]** Okay. My last question is about a fishing
19 expedition because it's a matter that is not
20 directly in your report but I was wondering if by
21 your studies that you might have conducted on, they
22 are programs but specifically apply to residential
23 clientele.

24 Do you have an idea of a ballpark figure of
25 the cost per reduced kilowatt or can you give us a

1 reference of studies where we can find what's a
2 ballpark figure to reduce a kilowatt by AR demand,
3 by DR programs applied to residential?

4 A. Yes. I don't have that number at the top of my
5 head. I could provide it at later date if that's
6 appropriate. I would say that what one could do is
7 go to the competitive wholesale markets that I list
8 our previous slide, maybe it's 7 or 8, where prices
9 are revealed as a result of the competitive
10 processes and there you can look and see what they
11 are. I haven't done that and so I can't give it at
12 the top of my head.

13 Q. **[99]** Okay. Well if it's easy for you to find the
14 information if you can just send us a reference it
15 would be appreciated.

16 A. Sure.

17 Q. **[100]** Thank you very much. Quelques questions pour
18 monsieur Vaillancourt à partir de la pièce C-0061-
19 RNCREQ à la page 9, mais moi j'ai la version
20 imprimée qui n'est pas paginée. Je vais vérifier
21 que c'est... oui, « Conclusion du RNCREQ sur le
22 rapport d'expert Synapse », là. On dit, bon :

23 Une initiative [...] comportant des
24 coûts pour les consommateurs et
25 échappant à la fois à la surveillance

1 de la Régie et au contrôle du marché
2 compétitif [...]

3 Alors ici vous dites « échappant à la surveillance
4 de la Régie ». Est-ce que c'est votre avis que le
5 coût de Hilo échappe à la surveillance de la Régie
6 ou c'est tout simplement que vous le mettez de
7 façon hypothétique? Dans l'éventualité où il n'y
8 aurait pas de surveillance puis il n'y a pas de
9 contrôle du marché, bien voici nos recommandations.

10 M. MARTIN VAILLANCOURT :

11 R. Oui, quand on a écrit cette conclusion-là la... on
12 était dans la posture où on considérait que le
13 Distributeur, qui est réglementé, bien sûr, dans le
14 cadre de ses programmes en efficacité énergétique,
15 là, puis en GDP, en les confiant à une filiale non
16 réglementée qui s'éloignait, là, de la surveillance
17 que la Régie peut avoir sur celle-ci et, bien sûr,
18 en concentrant l'ensemble des programmes, bien que
19 le Distributeur s'est dit ouvert, là, en cours des
20 audiences, à élargir son intérêt, là, vers d'autres
21 propositions, là, mais lors du dépôt de la preuve
22 le Distributeur semblait vouloir concentrer, là, la
23 grande majorité de ses efforts en matière de GDP
24 résidentiel au sein d'Hilo et donc on s'éloignait
25 aussi d'un marché compétitif, là. Donc, les deux

1 combinés, pour nous, là, c'était contraire à des
2 principes qui régissent la saine concurrence, là,
3 et l'obtention du meilleur prix.

4 Q. **[101]** D'accord, mais quand même des suites des
5 discussions qu'il y a eues en preuve je pense que
6 c'est assez clair, là, que les coûts qui
7 découleront, là, de Hilo comme moyen de gestion de
8 la demande en puissance, ça va être examiné
9 éventuellement en détail par la Régie.

10 R. Je suis heureux que vous arriviez à cette
11 conclusion-là.

12 Q. **[102]** En page 14, j'étais juste pas certain de
13 comprendre votre proposition, là, disant que :

14 [...] la Régie ordonne au Distributeur
15 de faire reposer l'ensemble des coûts
16 liés à Hilo sur les tarifs ou, à
17 défaut, les profits pré 2020-2025.

18 Un peu comme madame Rozon l'a indiqué tantôt, là,
19 dans le fond, d'ici... d'ici le prochain dossier
20 tarifaire, là, dans le fond, les expérimentations
21 que le Distributeur pourrait faire sont à sa
22 charge, là, alors j'essayais de voir quel est le
23 sens, là, de cette recommandation.

24 R. On... on clarifiera puis on apportera des
25 précisions additionnelles, là, lors de la

1 plaidoirie. À ma compréhension actuelle, c'est que
2 l'ensemble des... des éléments qui sont
3 actuellement transférés vers Hilo sont... semble
4 être à la charge, là, du... du Distributeur. Donc,
5 de s'assurer que... que Hilo paie le juste coût,
6 là, de l'ensemble des éléments transférés vers lui.
7 Puis que ce soit reflété, là, dans les... dans les
8 tarifs.

9 Q. **[103]** Très bien. Ça fait le tour des questions pour
10 moi. Alors ça compléterait notre séance pour cet
11 avant-midi, on approche de midi.

12 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

13 Excusez-moi.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Oui, oui, excusez-moi.

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 Monsieur le Président, désolée, j'aurais un très
18 bref réinterrogatoire, avec votre permission.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Certainement.

21 RÉINTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 Q. **[104]** C'est une question pour monsieur Fassier.
23 Vous nous avez exprimé en fait qu'un chauffe-eau
24 conventionnel qui utiliserait la technologie
25 développée par CaSA ou une technologie similaire,

1 là, serait en mesure de respecter les critères
2 fixés par la Santé publique. Mais vous avez
3 également affirmé qu'il pourrait... que les
4 chauffe-eau conventionnels équipés de votre
5 technologie pourraient également demeurer
6 sécuritaires à des températures moins élevées. Est-
7 ce que vous pouvez m'indiquer sur quelle base vous
8 faites cette affirmation?

9 R. En fait, c'est une question de contrôle de
10 température. Il y a donc une température à laquelle
11 la bactérie... évidemment, cette affirmation en
12 contexte exclusif de la bactérie responsable de la
13 légionellose mais il y en a d'autres dans le
14 chauffe-eau. Mais ceci étant dit la température de
15 consigne du chauffe-eau en est une où la bactérie
16 peut se reproduire, être dormante ou mourir. Et
17 donc en jouant dans ces... en jouant dans ces...
18 cette température de consigne, on peut concevoir en
19 fait un mode de contrôle où on aiderait, où on
20 assisterait à l'assainissement effectivement du
21 chauffe-eau, si par hasard il se trouvait à être
22 contaminé par ladite bactérie. C'est dans ce
23 contexte-là qu'on exprime cet avis-là.

24 Q. [105] Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Ça complète?

3 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

4 Ça complète. Oui, merci, Monsieur le Président.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci beaucoup. Merci beaucoup à tous les témoins.

7 Et donc, on va se retrouver à treize heures (13 h)

8 pour la présentation de la preuve du CQ3E.

9 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

10 J'en comprends que les témoins sont libérés?

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui. Oui, oui. On libère les témoins, merci

13 beaucoup.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15

16

17 (13 h)

18 LE PRÉSIDENT :

19 Bonjour à tous. Bienvenue à la poursuite de cette
20 audience. Je ne vois pas de demande d'intervention.

21 Alors on procéderait à la présentation de la preuve
22 du CQ3E, avec maître Charlebois.

23

24 PREUVE DE CQ3E

25

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :
2 Tout à fait. Bonjour, Monsieur le Président;
3 bonjour, mesdames les régisseurs. Pierre-Olivier
4 Charlebois pour le Conseil québécois des
5 entreprises en efficacité énergétique (le CQ3E). Je
6 vois que madame Geneviève Gauthier et monsieur
7 François Dussault viennent d'allumer leur caméra.
8 Bonjour à vous deux.

9 Alors, tel qu'annoncé dans notre lettre de
10 planification de l'audience, Monsieur le Président,
11 nous avons les deux témoins du CQ3E aujourd'hui :
12 madame Geneviève Gauthier et monsieur François
13 Dussault. Nous avons annoncé une période d'environ
14 trente à quarante-cinq (30-45) minutes pour la
15 présentation de la preuve. Nous devrions nous en
16 tenir à cette période-là. Alors, Madame la
17 greffière, je vous demanderais si possible
18 d'assermenter les témoins s'il vous plaît.

19
20 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce neuvième
21 (9e) jour du mois de juillet, ONT COMPARU :

22
23 GENEVIÈVE GAUTHIER, ingénieur, ayant une place
24 d'affaires au 505, boulevard René-Lévesque Ouest,
25 bureau 1500, Montréal (Québec);

1 FRANÇOIS DUSSAULT, ingénieur, ayant une place
2 d'affaires au 360, rue Notre-Dame Ouest, suite 301,
3 Montréal (Québec);

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

7
8 INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :
9 Merci beaucoup, Madame la greffière.

10 Q. **[106]** Donc, bonjour, Monsieur Dussault; Madame
11 Gauthier, bonjour. Je vais débiter avec vous,
12 Monsieur Dussault, avec donc l'adoption de la
13 preuve, quelques questions procédurales. Monsieur
14 Dussault, dans le présent dossier, vous avez déposé
15 un rapport d'analyse coté C-CQ3E-0013. Je comprends
16 que ce document a été préparé par vous ou sous
17 votre supervision?

18 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

19 R. Oui, c'est ça.

20 Q. **[107]** Avez-vous des modifications à apporter à ce
21 document-là aujourd'hui?

22 R. Non.

23 Q. **[108]** Adoptez-vous ce document pour faire valoir
24 votre témoignage en l'instance?

25 R. Oui, tout à fait.

1 Q. **[109]** Merci beaucoup. Je passe à vous, Madame
2 Gauthier. Mêmes questions. Donc, dans le présent
3 dossier, vous avez déposé le rapport d'analyse coté
4 C-CQ3E-0013. Est-ce que ce document-là a été
5 préparé par vous ou sous votre supervision?

6 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

7 R. Oui, tout à fait.

8 Q. **[110]** Et avez-vous des modifications à apporter cet
9 après-midi à ce document-là?

10 R. Il n'y a aucune modification qui change la nature
11 des analyses et des propos. Par contre, dans la
12 préparation pour l'audience, on relevé une coquille
13 à la page 11 où on lit que le facteur d'utilisation
14 et de vingt-deux pour cent (22 %) alors que le
15 chiffre aurait dû être de quarante-cinq pour cent
16 (45 %). C'est toutes les modifications que j'avais
17 à mentionner.

18 Q. **[111]** Très bien. Merci beaucoup, Madame Gauthier.
19 Est-ce que donc, sur la base de ce que vous venez
20 de nous dire avec la légère modification, est-ce
21 que vous adoptez ce document-là pour faire valoir
22 votre témoignage dans l'instance?

23 R. Oui.

24 Q. **[112]** Merci beaucoup. Maintenant, je retourne à
25 vous, Monsieur Dussault, pour les questions

1 interrogatoires.

2 Bon. Pour votre bénéfice, Monsieur le
3 Président et au bénéfice de la Régie, nous avons
4 déposé, tant pour madame Gauthier que pour monsieur
5 Dussault, une copie des curriculum vitae. Donc,
6 étant donné que le CQ3E et les deux témoins sont
7 nouveaux devant la Régie, je vais leur demander de
8 part et d'autre de se présenter, de faire un peu le
9 tour de leur curriculum vitae.

10 Je commencerais avec vous, Monsieur
11 Dussault. Si vous voulez bien donc regarder votre
12 curriculum vitae et donner un peu l'idée à la Régie
13 de votre expérience antérieure en matière
14 d'efficacité énergétique.

15 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

16 R. Oui. Merci. Écoutez, je vais simplement dire que je
17 suis ingénieur avec près de quarante (40) ans
18 d'expérience dans le domaine de la mécanique du
19 bâtiment et plus particulièrement depuis au moins
20 les vingt (20) dernières années en efficacité
21 énergétique. Je ne suis pas un habitué de ce genre
22 d'audience-là, je l'avoue bien humblement. Je suis
23 plutôt une personne qui est très terrain.

24 J'ai réalisé une multitude de projets en
25 efficacité énergétique qui touchent autant

1 l'amélioration de l'utilisation d'électricité que
2 d'autres sources d'énergie ou l'implantation de
3 solutions de technologies auprès de clients dans le
4 secteur du bâtiment. J'ai été dans différentes
5 entreprises. Et aujourd'hui je travaille avec une
6 entreprise qui s'appelle Ambioner qui est une
7 entreprise très... bien réputée, si je peux me
8 permettre, dans le domaine de l'efficacité
9 énergétique des bâtiments. Et là depuis l'année...
10 depuis un an environ, je siége comme président de
11 l'association qu'est le CQ3E.

12 Q. **[113]** Merci beaucoup, Monsieur Dussault. Ça me
13 permet d'ailleurs de passer à ma prochaine
14 question. Le CQ3E, comme je le disais, est un
15 nouvel intervenant devant la Régie de l'énergie et
16 vous en êtes le président du conseil
17 d'administration. Et donc, je vous demanderais pour
18 le bénéfice de la Régie de prendre quelques minutes
19 pour... pour décrire ce qui a motivé un peu la
20 création du CQ3E et aussi de nous parler un peu de
21 la mission et de la vision du CQ3E, que poursuit le
22 CQ3E.

23 R. Oui, avec plaisir. En fait, le CQ3E, le Conseil
24 québécois des entreprises en efficacité énergétique
25 est né de conversations, c'est une jeune

1 association qui est née en juin deux mille dix-neuf
2 (2019), à peu près six mois avant les événements de
3 la pandémie, qui ont ralenti un petit peu notre
4 développement, si je peux dire, mais c'est venu
5 d'une volonté de fédérer des entreprises présentes
6 dans le marché de l'efficacité énergétique au
7 Québec pour qu'on puisse parler d'une voix commune.

8 Alors cette entreprise-là... cette
9 association-là comporte des consultants, des firmes
10 de génie-conseil, des fournisseurs de produits, des
11 fournisseurs de technologie, des entrepreneurs.
12 Donc, on pourrait penser que c'est très diversifié,
13 très éclaté, mais en réalité on est tous motivés
14 par le même objectif, c'est de faire la promotion
15 de l'efficacité énergétique, de rendre l'efficacité
16 énergétique centrale dans le... le paysage
17 d'affaires du Québec. Il y a tellement d'enjeux
18 liés en ce moment aux questions d'électrification,
19 de décarbonation et etc., qu'on a vraiment senti le
20 besoin de se regrouper.

21 Et puis je pense que ce qui est important
22 aussi c'est de dire ce que nous ne sommes pas.
23 Parce qu'il y a eu d'autres associations dans le
24 passé, que ce soit l'AQME, l'Association québécoise
25 pour la maîtrise de l'énergie, il y en a d'autres

1 qui... qui persistent encore aujourd'hui. Alors ce
2 que nous ne sommes pas, c'est que nous ne sommes
3 pas un club social. Nous sommes des fournisseurs.
4 Donc, nous n'avons pas, parmi nous, nos clients,
5 des donneurs d'ouvrage. Nous n'avons pas
6 d'organismes gouvernementaux, nous n'avons pas
7 de... de distributeur ou de fournisseur d'énergie.
8 Nous sommes... nous voulons que ces instances-là
9 soient notre public, à qui on s'adresse en tant
10 qu'organisation qui regroupe des fournisseurs de
11 technologie, de solutions et de services en
12 efficacité énergétique. Donc ça, c'est la base,
13 c'est ce qui nous réunit.

14 Q. **[114]** Merci beaucoup, Monsieur Dussault. Ah, aviez-
15 vous terminé? Voulez-vous compléter?

16 R. Je voulais bien peut-être aussi rajouter que nous
17 ne sommes pas non plus une société scientifique.
18 Quand je dis, je veux définir, je veux préciser ce
19 que nous ne sommes pas. Donc ce que nous voulons
20 être d'abord et avant tout c'est un groupe
21 d'entreprises, pour le moment, nous sommes douze
22 (12) entreprises membres de l'association et nous
23 voulons parler au marché, parler aux donneurs
24 d'ouvrage, parler à nos clients, parler aux
25 institutions gouvernementales, aux institutions de

1 réglementation, etc., pour véhiculer des messages
2 en efficacité énergétique bien entendu.

3 Q. **[115]** Très bien, merci beaucoup. Maintenant plus
4 spécifiquement à l'égard du présent dossier,
5 pourriez-vous indiquer à la Régie les objectifs que
6 poursuit... que poursuivait et que poursuit le CQ3E
7 avec son intervention?

8 R. Oui, certainement. En fait, au départ, ce que
9 nous... ce que nous voulons faire, comme je l'ai
10 dit tantôt d'entrée de jeu, qui est de faire la
11 promotion de l'efficacité énergétique, nous avons
12 voulu nous questionner sur le Plan
13 d'approvisionnement et nous demander : est-ce qu'on
14 pense qu'il est... il est à améliorer, à peaufiner
15 en matière de la place qui est donnée à
16 l'efficacité énergétique. C'est vraiment ça qui
17 était notre... notre intention et on a mandaté donc
18 la firme Econoler, qui est représentée par madame
19 Gauthier, pour répondre à cette question-là, pour
20 approfondir là-dessus.

21 Alors, moi, je vais... éventuellement, je
22 pense que c'est Geneviève qui va pouvoir répondre
23 un peu plus en profondeur et présenter le rapport,
24 mais la question était de savoir : est-ce qu'il y
25 aurait moyen d'aller plus loin en efficacité

1 énergétique? Puis la réponse qu'on s'est donnée à
2 nous-mêmes c'est que, oui, on pense que le plan
3 d'approvisionnement doit faire une meilleure place
4 à l'efficacité énergétique dans la brochette de
5 moyens qui est pris pour assurer
6 l'approvisionnement.

7 Q. **[116]** Vous l'avez abordé dans... effectivement,
8 comme vous venez de le dire, des grandes
9 conclusions du rapport du CQ3E. Mais pourriez-vous
10 aller un petit peu plus loin en commentant,
11 notamment, la capacité des entreprises membres du
12 CQ3E à livrer une contribution plus grande que
13 celle envisagée par le Distributeur en matière
14 d'efficacité énergétique?

15 R. Oui. En fait, quand on y repense un peu plus...
16 avec un peu plus de recul, on sait que le secteur
17 de l'efficacité énergétique au Québec est né dans
18 les années soixante-dix (70), au premier choc
19 pétrolier. Dans le fond, les premières fois que les
20 gens ont commencé à se demander « est-ce qu'on
21 pourrait faire mieux et économiser l'énergie ».

22 Et donc, on a développé tout un écosystème,
23 au Québec, qui est peuplé de plusieurs entreprises.
24 Des PME, des firmes de... des firmes
25 multinationales, mais toutes des entreprises de

1 divers horizons qui ont contribué, depuis ces
2 années-là, depuis cinquante (50) ans, à développer
3 de l'expertise, à mettre à profit des initiatives
4 des distributeurs d'énergie à travers des
5 programmes, que ce soit Hydro-Québec ou que ce soit
6 Gaz Métropolitain, à l'époque, et d'autres.

7 Donc, on a vraiment toujours travaillé à
8 développer cette expertise-là, à apporter des
9 solutions. Il y a des mesures d'efficacité
10 énergétique qui n'existaient pas dans les années
11 soixante-dix (70) et quatre-vingts (80) qui
12 existent aujourd'hui. Et on est toujours à la
13 recherche d'améliorer ou d'apporter des solutions
14 chez nos clients. Et on a réussi très bien.

15 On a vraiment une très belle capacité de
16 livrer des projets, en général, au Québec, là. Je
17 ne nommerai pas toutes les entreprises qui sont
18 dans le domaine, mais on est vraiment plusieurs. Et
19 celles qui sont au CQ3E, en particulier, sont des
20 entreprises aguerries, dans le domaine.

21 Q. **[117]** Très bien. Merci beaucoup, Monsieur Dussault.
22 On reviendra avec madame Gauthier, là, sur les
23 détails du rapport comme tel.

24 Dernière question avant de passer la parole
25 à madame Gauthier. Monsieur Dussault, vous le savez

1 dans le présent dossier, l'enjeu entourant Hilo a
2 pris une très grande place. Plusieurs intervenants
3 ont avancé différentes positions, à ce sujet-là.
4 Pourriez-vous, s'il vous plaît, nous donner la
5 position du CQ3E sur cet enjeu-là, considérant la
6 part importante que les membres du CQ3E prennent
7 dans le secteur de l'efficacité énergétique?

8 R. Oui, très bien. En fait, nous, on a cherché à
9 prendre une position très pragmatique, par rapport
10 à cette question-là. On n'est pas des juristes,
11 bien que vous, vous en soyez un, Maître Charlebois.
12 Mais on ne veut pas jouer à la question... jouer
13 dans le débat de est-ce que c'est légitime, est-ce
14 que c'est légal, est-ce que...

15 Nous, ce qu'on voit dans l'apparition de
16 Hilo, c'est un catalyseur. On voit une initiative
17 d'Hydro-Québec pour aller... réussir son objectif
18 d'effacement puis de gestion de pointe, gestion de
19 demande de réseau. Et ce qu'on voit là-dedans,
20 c'est la possibilité pour nos clients d'ajouter,
21 dans la panoplie des mesures d'efficacité
22 énergétique qu'on implante chez nos clients,
23 ajouter ce volet-là à l'offre.

24 Puis, ce qu'on souhaite surtout, c'est que
25 ça... oui, que ça agisse comme catalyseur, et que

1 ça... que ça agisse en complémentarité. Évidemment,
2 c'est ce que... Pour nous, l'important, c'est que
3 cette initiative-là ne vienne pas faire concurrence
4 aux membres du CQ3E, ou à toute autre entreprise
5 qui est dans le secteur de l'efficacité
6 énergétique, mais vienne les utiliser comme
7 fournisseurs, partenaires, comme joueurs
8 complémentaires pour atteindre les objectifs de
9 l'efficacité énergétique.

10 Q. **[118]** Merci beaucoup, Monsieur Dussault, pour votre
11 témoignage. Maintenant, je passerais avec madame
12 Gauthier.

13 Bonjour, Madame Gauthier. Tout comme pour
14 monsieur Dussault, j'ai... nous avons déposé, donc,
15 un curriculum vitae. Et étant donné que c'est votre
16 première apparition devant la Régie de l'énergie,
17 je vous demanderais de prendre quelques minutes,
18 juste pour indiquer votre expérience à la Régie.

19 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

20 R. Oui, merci. Donc, comme monsieur Dussault, je suis
21 néophyte, là, dans les procédures de la Régie, mais
22 pas une néophyte dans le secteur de l'efficacité
23 énergétique.

24 Donc, depuis environ une vingtaine
25 d'années, là, j'agis à titre de conseillère auprès

1 d'organismes publics, d'agences d'efficacité
2 énergétique, de gouvernements, et même de clients
3 des secteurs commercial, institutionnel et
4 industriel, sur des sujets liés à la mise en place
5 de stratégies de carboneutralité, de stratégies
6 d'efficacité énergétique, de développement de
7 programmes, d'évaluation de potentiels économiques
8 et toute une grande variété de sujets.

9 Le début de ma carrière, les dix (10)
10 premières années étaient surtout dédiées à la
11 démonstration de nouvelles technologies
12 énergétiques, tant dans le secteur industriel que
13 commercial où on visait à évaluer le potentiel de
14 différentes nouvelles technologies à se déployer
15 dans le marché québécois et canadien pour
16 améliorer, bon, l'efficacité énergétique et puis
17 depuis environ un peu plus que dix (10) ans, donc,
18 je suis avec l'entreprise pour laquelle je suis
19 actuellement, donc, Econoler.

20 Mon poste actuel est directrice, innovation
21 stratégique chez Econoler. Econoler est une firme
22 québécoise qui existe depuis quarante (40) ans, là,
23 qui appuie les faits que monsieur Dussault
24 mentionnait, que ce n'est pas un secteur qui...
25 malgré que CQ3E soit une nouvelle organisation,

1 c'est un secteur qui est mature.

2 Donc, Econoler offre des services-conseils
3 en efficacité énergétique, en transition
4 énergétique et en mitigation des changements
5 climatiques, ici, évidemment, au Québec, mais
6 également au-travers le Canada, dans toutes les
7 provinces et également à l'international.

8 Donc, dans le cadre de mes fonctions
9 actuelles, de mon expérience et de mon expertise,
10 j'ai eu l'occasion d'être exposée à une panoplie de
11 réglementations, de politiques, de stratégies et
12 pratiques d'affaires, autant ici qu'au Canada, qu'à
13 l'international. Je suis une espèce d'hybride entre
14 un praticien et... pas théoricien, mais conseiller
15 sur des enjeux plus macros, disons. Donc, je vais,
16 en trois mots, je dirais que je suis une
17 généraliste qui est spécialisée en efficacité
18 énergétique.

19 Q. **[119]** Très bien. Merci beaucoup pour ce bon résumé.
20 Pourriez-vous, dans le cadre du présent dossier,
21 nous indiquer quel mandat vous avez reçu de la part
22 du CQ3E?

23 R. Oui, tout à fait. Donc, monsieur Dussault le
24 mentionnait, là, le CQ3E, c'est une nouvelle
25 organisation qui est dédiée, là, à la promotion de

1 l'efficacité énergétique puis les membres, là,
2 visent à positionner et valoriser, là, l'efficacité
3 énergétique dans le portefeuille énergétique
4 québécois en tant que filière énergétique à part
5 entière. Donc, sachant ce préambule-là qui est la
6 position des membres et la raison d'être de
7 l'organisme, sachant aussi, par exemple, que le
8 plus récent rapport de balisage des différentes
9 provinces à travers le Canada qui a été réalisé par
10 Efficiency Canada, mentionnait que le Québec était
11 en huitième position, là, tout juste devant la
12 Saskatchewan et l'Alberta en matière d'efficacité
13 électrique.

14 Sachant aussi, comme le mentionnait
15 monsieur Dussault, là, que le CQ3E est d'avis que
16 c'est un secteur d'activité qui est mature, qui a
17 toutes les technologies, les connaissances et la
18 capacité, là, de réaliser plus de projets en
19 efficacité énergétique dans les grands centres
20 urbains et aussi à-travers la province, donc, ont
21 demandé, là, à Econoler, donc, de sommairement, là,
22 faire une balise du rôle de l'efficacité
23 énergétique dans les différents plans
24 d'approvisionnement des provinces canadiennes, pour
25 voir comment le... si l'efficacité énergétique

1 devrait être davantage valorisé dans le Plan
2 d'approvisionnement actuel et si oui, quelles sont,
3 sommairement, les recommandations que le CQ3E
4 pourrait émettre au Distributeur, afin que celui-ci
5 accorde une importance plus grande là, dans son
6 Plan d'approvisionnement à l'efficacité
7 énergétique.

8 Q. [120] Maintenant, madame Gauthier, nous allons
9 regarder un peu plus en détail les grandes
10 conclusions, recommandations du rapport d'analyse
11 que vous avez préparé. D'entrée de jeu, est-ce que
12 vous auriez des remarques préliminaires concernant
13 la méthodologie que vous avez employée pour les
14 fins de la rédaction de votre rapport?

15 R. Oui, ça va être très simple. En réalité, étant
16 donné que c'était un balisage sommaire, là, qui
17 visait un petit peu à débroussailler le portrait de
18 l'efficacité énergétique au Québec, pour une
19 organisation naissante, la méthodologie a
20 essentiellement consisté à comprendre, là, le
21 mandat évidemment que le CQ3E donnait à Econoler et
22 puis de faire une revue des différents documents
23 qui sont déposés dans les différentes régies
24 d'énergie des différentes provinces, pour essayer
25 de déceler un peu la constitution de l'efficacité

1 énergétique en pourcentage des ventes, les coûts
2 évités, les coûts unitaires, et cetera, pour
3 essayer de mieux comprendre où se situait le Québec
4 en cette matière et s'il n'y aurait pas lieu de
5 s'inspirer de pratiques qui sont faites ailleurs,
6 de manière à mieux favoriser... à mieux positionner
7 l'efficacité énergétique dans le Plan
8 d'approvisionnement.

9 Q. [121] Maintenant, quelles sont vos principales
10 recommandations sur la question du rôle de
11 l'efficacité énergétique dans le Plan
12 d'approvisionnement, tel que présenté par le
13 Distributeur dans le présent dossier?

14 R. Bien, la principale recommandation et position qui
15 est amenée, là, par le balisage, c'est d'accorder à
16 l'efficacité énergétique une part entière au Plan
17 d'approvisionnement.

18 Les chiffres qui ont été mis à la
19 disposition dans le dépôt de la preuve, donc qui
20 sont le résultat des activités de balisage, et puis
21 les différentes sources d'information qui ont mises
22 à la disposition, là, lors de... dans le cadre de
23 cette... pas de cette audience-là, mais de cette
24 cause-là, donc, on considère que la proposition
25 d'efficacité énergétique au Plan

1 d'approvisionnement pourrait être beaucoup plus
2 grande qu'elle l'est là. C'est basé sur la
3 contribution d'efficacité énergétique dans les
4 autres provinces. C'est aussi basé sur l'expertise
5 et les pratiques existantes au Québec.

6 Donc, on ose croire avec le balisage
7 sommaire qui est effectué et les analyses
8 préliminaires qui ont été effectuées, que le
9 potentiel est au moins aussi grand que dans les
10 autres provinces canadiennes et puis que notre
11 capacité à livrer des kilowattheures, des
12 « négakilowattheures », pour prendre cette
13 expression-là, elle est au moins aussi grande que
14 les autres provinces également. Donc, le grand
15 constat général c'est que la contribution de
16 l'efficacité énergétique au Plan
17 d'approvisionnement pourrait être potentiellement
18 multipliée par... bien en fait augmentée de
19 cinquante pour cent (50 %) et peut-être même être
20 doublée ou quadruplée.

21 Q. **[122]** Donc justement, en ce qui concerne le
22 processus d'élaboration du Plan d'approvisionnement
23 deux mille vingt-deux mille vingt-neuf (2020-2029),
24 avez-vous des commentaires sur la façon dont la
25 part de l'efficacité énergétique a été considérée

1 et intégrée par le Distributeur?

2 R. Oui, quelques-uns. À ce propos-là, je pense qu'un
3 des constats principaux, là, qui est issu des
4 différentes... des différentes actions pour cette
5 cause-là, c'est que le... on en était venu à la
6 conclusion qu'on était d'accord avec le
7 Distributeur à l'effet qu'il était difficile de
8 mettre en relation le chiffre de contribution de
9 l'efficacité énergétique avec les potentiels
10 technico-économiques qui sont destinés à évaluer le
11 potentiel, pour la simple et bonne raison que les
12 derniers potentiels qui ont été publiés par Hydro-
13 Québec datent de dix (10) et onze (11) ans. Pour la
14 simple et bonne raison que, nous sommes d'accord
15 aussi avec le Distributeur à cet effet-là, que les
16 méthodologies de calcul, la façon de procéder n'est
17 pas en adéquation avec les besoins qui sont requis
18 par les équipes de planification
19 d'approvisionnement.

20 Donc, à cet égard-là une des grandes
21 recommandations serait de s'arrimer non seulement
22 avec le constat qu'on a pu entendre, là, du
23 Distributeur, mais aussi s'arrimer avec les bonnes
24 pratiques. Mais pas les bonnes pratiques, c'est-à-
25 dire s'arrimer avec ce qui est fait ailleurs au

1 Canada, c'est-à-dire de procéder à la mise à jour
2 du potentiel technico-économique en efficacité
3 énergétique aux trois ou à cinq ans minimum.

4 Et puis d'arrimer ces méthodologies de
5 réalisation avec les besoins des équipes
6 d'approvisionnement afin qu'on puisse mieux évaluer
7 le potentiel de contribution d'approvisionnement de
8 l'efficacité énergétique, d'être en mesure de mieux
9 établir les cibles, puis d'être en mesure de
10 comprendre, de faire des meilleures redditions de
11 compte. Donc ça, c'est un des grands constats sur
12 la façon qu'on aimerait que ce soit... qu'on
13 recommande que ce soit traité.

14 À cet égard-là, il y a un chiffre qui est
15 utilisé dans les autres provinces, qui est le
16 pourcentage d'efficacité énergétique sur les
17 ventes. Donc, comme je mentionnais en préambule au
18 début, là, au Québec on accuse un retard par
19 rapport aux autres provinces par rapport à ça et
20 aussi un retard par rapport à nos capacités. Donc,
21 une des recommandations c'est d'augmenter
22 significativement, là, la part de l'efficacité
23 énergétique à l'approvisionnement.

24 Un autre des... un autre sujet qu'on a
25 touché dans la preuve était l'électrification

1 efficace. Donc, on sait tous qu'il y a un grand
2 désir d'électrification de l'économie québécoise,
3 notamment de la chauffe dans les bâtiments... dans
4 les bâtiments. Dans un rapport qui a été publié en
5 juin deux mille dix-neuf (2019) sur la trajectoire,
6 je vais lire : « Trajectoire de réduction des
7 émissions de GES du Québec à l'horizon 2030-2050 »,
8 qui a été publié en deux mille dix-neuf (2019) par
9 le ministère de l'Environnement, si je ne me trompe
10 pas. Le nombre de térawattheures requis pour
11 rencontrer nos cibles de réduction de gaz à effet
12 de serre en termes d'électrification était chiffré
13 entre cent vingt-cinq térawattheures (125 TWh) et
14 cent quatre-vingt-cinq térawattheures (185 TWh).

15 Donc, considérant que les besoins
16 d'électrification sont très grands pour rencontrer
17 les objectifs, considérant aussi que dans la mise à
18 jour du Plan d'approvisionnement d'Hydro-Québec qui
19 a été déposé au mois de mars, que l'électrification
20 semblait aller à un rythme plus élevé qu'anticipé,
21 le CQ3E, de par les analyses, là, est d'avis que
22 l'efficacité... qu'on devrait procéder à une
23 électrification efficace et est même d'avis que
24 l'électrification ne devrait se faire que de
25 manière efficace.

1 Juste pour préciser des exemples, en
2 considérant évidemment qu'ils ne sont pas... que
3 ces exemples c'est pas tout ce qui peut être fait,
4 mais quand on électrifie des charges de chauffage,
5 par exemple, dans un bâtiment, on peut passer d'un
6 appareil, là, qui est au combustible fossile à une
7 technologie de chaudière électrique, par exemple,
8 qui a une efficacité de cent pour cent (100 %).
9 Mais on peut passer aussi à des systèmes de
10 thermopompages, des systèmes de récupération
11 d'énergie qui sont beaucoup plus efficaces.

12 Donc, une des... une des recommandations du
13 CQ3E quant à... c'est de considérer
14 systématiquement l'efficacité énergétique dans
15 l'électrification, non seulement au niveau de
16 l'efficacité des appareils, mais aussi au niveau de
17 l'efficacité des pratiques ou des systèmes mis en
18 place. Puis sans en faire une recommandation
19 formelle, une des idées pourrait être de dire que
20 s'il y a d'éventuels appuis financiers ou
21 initiatives ou tarification ou une éventuelle
22 démarche pour appuyer les clients dans
23 l'électrification, qu'une des conditions soit, par
24 exemple, de faire de l'électrification efficace, et
25 de démontrer, par exemple, que le client, le

1 gestionnaire de bâtiment ou le gestionnaire
2 industriel a fait ce qu'il était possible de faire
3 dans des critères économiquement rentables au
4 niveau de l'efficacité énergétique de manière
5 générale. Je pense que c'est à peu près les
6 constats généraux, là, sans aller dans le détail de
7 la preuve.

8 Q. **[123]** Donc, avez-vous quelque chose d'autre à
9 ajouter en termes de recommandation, notamment pour
10 la question de l'efficacité énergétique comme
11 soutien aux objectifs d'électrification et de
12 changements climatiques?

13 R. Bien, de manière plus générale... Là on vient
14 d'émettre des recommandations assez précises. De
15 manière générale, de par les analyses qu'on a
16 faites et par la position du CQ3E, on est d'avis
17 que l'efficacité énergétique peut à la fois
18 contribuer à l'électrification de l'économie en
19 libérant des kilowattheures qui sont utilisés pour
20 rien, qui sont gaspillés, puis de les libérer pour
21 l'électrification, peut à la fois servir d'une
22 source dans le Plan d'approvisionnement qui
23 permettrait, par exemple, au-delà de deux mille
24 vingt-six (2026), c'est indiqué dans le Plan
25 d'approvisionnement, qu'il y aura des besoins non

1 seulement en demandes, en mégawatts, en
2 mégawattheures.

3 Donc, l'efficacité énergétique, si elle
4 avait une contribution plus grande permettrait de
5 combler cet écart-là. Puis une des choses que je
6 trouve importante de mentionner, c'est que pour
7 les... qui est très évidente pour les gens du
8 secteur qui, comme on l'a dit, est un secteur qui
9 est mature, qui connaît bien ses pratiques, les
10 risques, les potentiels, tout ça, ce qui est peut-
11 être méconnu des autres intervenants qui ne sont
12 pas du secteur, c'est que les gens en efficacité
13 énergétique savent comment évaluer un potentiel;
14 ils sont en mesure également de garantir des
15 résultats. Donc, ils sont en mesure de pouvoir agir
16 comme un fournisseur de « négawattheures », si je
17 peux me permettre cette expression-là.

18 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

19 R. Et de « négawatts ».

20 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

21 R. Et de « négawatts ».

22 Q. **[124]** Très bien. Merci beaucoup, Madame Gauthier.

23 Merci beaucoup, Monsieur Dussault. Ceci complète la
24 présentation de la preuve du CQ3E, Monsieur le
25 Président. Alors, les témoins sont disponibles pour

1 les contre-interrogatoires.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Merci bien, Maître Charlebois. Alors, on va faire

4 le tour des intervenants voir s'il y a des

5 questions. Du côté d'AHQ-ARQ? Pas de questions.

6 AQOIE-CIFQ? Non plus. AQPER? Pas de questions.

7 FCEI?

8 Me MÉLINA CARDINAL-BRADETTE :

9 Non, pas de questions. Merci.

10 LE PRÉSIDENT :

11 D'accord. RNCREQ?

12 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

13 Pas de questions. Merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 ROÉÉ?

16 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

17 Pas de questions. Merci.

18 LE PRÉSIDENT :

19 RTIEÉ?

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Nous n'avons pas de questions. Et si je pourrais

22 demander à madame Lebus de rétablir ma caméra même

23 si je ne l'utilise pas pendant que d'autres

24 personnes parlent puisque ça empêche Vidéotron de

25 faire des tests.

1 LE PRÉSIDENT :

2 UC, Union des consommateurs? Pas de questions non
3 plus?

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Non. Merci. Pas de questions.

6 LE PRÉSIDENT :

7 D'accord. Alors, du côté d'Hydro-Québec, est-ce
8 qu'il y a des questions?

9 Me SIMON TURMEL :

10 Il n'y aura pas de questions pour le Distributeur.
11 Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Très bien. Merci.

14 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

15 Je n'aurai pas de questions moi non plus.

16 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 J'aurai quelques questions.

19 Q. **[125]** La première concerne le commentaire que vous
20 faisiez avec l'électrification efficace. Je me
21 demandais dans quelle mesure les programmes actuels
22 d'efficacité énergétique ont besoin d'être
23 complétés ou vous permettraient ou pas de mettre en
24 place de l'électrification efficace? J'aimerais
25 vous entendre là-dessus.

1 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

2 R. Est-ce que tu veux que je commence, François, puis
3 tu complètes ou vice versa?

4 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

5 R. Je peux commencer, oui.

6 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

7 R. Vas-y!

8 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

9 R. En fait, les programmes, il y en a de plusieurs
10 ordres. Il y a ceux d'Hydro-Québec. Mais il y a des
11 programmes du ministère de l'Environnement,
12 ÉcoPerformance par exemple. Il y en a chez Énergir.
13 Tout ça. Donc, il y a vraiment plusieurs programmes
14 disponibles. Et c'est effectivement, ce sont des
15 programmes qui aident beaucoup à la réalisation de
16 projets, il n'y a aucun doute là-dessus.

17 L'autre réalité qui est à l'horizon, c'est
18 le prix... la monétisation des émissions de GES.
19 Donc, de plus en plus, nos clients, surtout des
20 clients du secteur fédéral, parce qu'ils sont déjà
21 là, mais ça va se répandre partout, les clients
22 demandent de considérer l'augmentation du coût des
23 émissions de GES dans les analyses qu'on fait
24 aujourd'hui pour des projets qui vont se réaliser
25 puis qui vont avoir une pérennité sur cinq, dix

1 (10), quinze (15), vingt (20) ans. Donc, tout ça
2 aide énormément la réalisation de projets.

3 Et là, ce qu'on veut, c'est maintenant,
4 bien, dans le contexte ici, qui est plus au niveau
5 de la... de l'approvisionnement en demande d'Hydro-
6 Québec, on veut effectivement ajouter le volet,
7 l'effacement, qu'on pense qui est aussi... qui est
8 un gagnant-gagnant, parce que les clients vont en
9 tirer avantage. Et, évidemment, le Distributeur a
10 un potentiel important pour lui. Donc, on veut
11 amener l'efficacité énergétique dans le champ de la
12 gestion de demande.

13 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

14 R. Si vous permettez que je complète... Puis, je vais
15 donner des exemples simplistes, pas pour être
16 démagogue, mais pour faciliter, là, l'explication
17 du propos. Il serait possible présentement pour,
18 par exemple, une école secondaire, d'électrifier
19 tous ses besoins en chauffe via des programmes qui
20 visent à réduire les gaz à effet de serre, par des
21 technologies de types plinthes électriques, par
22 exemple.

23 Donc, il est possible de le faire et,
24 effectivement, cette école-là pourrait ensuite
25 participer à un programme d'efficacité énergétique

1 d'Hydro-Québec pour, par exemple, changer la
2 plinthe électrique pour remettre des thermopompes.
3 Donc, là, je dis ça un peu en boutade, mais c'est
4 dire que ça serait en deux temps.

5 Il n'y a rien présentement, dans l'offre
6 qui favorise l'électrification, qui oblige que,
7 d'emblée, une technologie efficace soit utilisée.
8 Ce qui pourrait, là, évidemment, là...
9 l'électrification pourrait contribuer, par exemple,
10 à une augmentation de la demande qui serait, on
11 pourrait dire, illégitime au niveau des
12 technologies disponibles.

13 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

14 R. Est-ce que je peux rajouter un commentaire?

15 Q. **[126]** Oui, oui. Allez-y, allez-y.

16 R. Bien, en fait, c'est parce que là on parle
17 d'efficacité énergétique d'une façon très générale,
18 puis de modifications. Là, on a surtout donné des
19 exemples sur des bâtiments existants, mais ce qu'on
20 aimerait voir aussi, c'est que dans la nouvelle
21 construction, il y ait une... j'allais... j'irais
22 jusqu'à dire une contrainte qui force les
23 constructeurs des unités d'habitation, par exemple
24 les appartements, les condos, ces choses-là, à ne
25 pas aller vers la simple plinthe électrique. À

1 aller vers des technologies de pompes à chaleur,
2 des choses un petit peu plus évoluées qui sont
3 beaucoup plus performantes.

4 Et je pense que ce n'est pas suffisamment
5 présent. Je ne sais pas si ça peut se faire par de
6 la... par des programmes. Je ne sais pas si ça peut
7 se faire par des contraintes quand vient le moment
8 de brancher un client, de lui dire : « Si tu veux
9 avoir de l'électricité... » Bien, attacher un peu,
10 là, l'efficacité énergétique à la nécessité d'avoir
11 de l'électricité dans une nouvelle construction.

12 Alors, c'est des choses qu'on aimerait voir
13 arriver, mais ce n'est peut-être pas le forum, ici,
14 pour parler de ces choses-là, mais on aimerait que
15 l'efficacité énergétique soit beaucoup plus
16 présente dans la nouvelle construction aussi, là.

17 Q. [127] O.K. Et ma dernière question a trait à Hilo.
18 Donc, si j'ai bien compris, vous disiez que ça
19 pourrait être une belle opportunité pour vos
20 clients de s'ajouter à l'offre, évidemment. Qu'il
21 ne faudrait pas que ça soit fait de... non pas pour
22 faire concurrence, mais plutôt pour que ce soit
23 complémentaire.

24 J'aimerais que vous me parliez un peu de
25 comment vous voyez la complémentarité des firmes

1 que vous représentez, là, dans ce processus-là.

2 R. Bien... Oui, je vais vous répondre. En fait, pour
3 avoir vu des présentations, parce que Hilo est déjà
4 sur... en mode promotion de son offre, même si on
5 parle beaucoup de résidentiel mais ça commence à
6 prendre forme assez sérieusement aussi pour le
7 secteur affaires. Et ce qu'on voit, c'est...
8 l'image qui a été utilisée, là, dans des
9 rencontres, puis dans des discussions, c'est que
10 l'effacement que... de certaines utilisations
11 d'électricité, par moments précis, l'effacement,
12 que Hydro-Québec souhaite en passant à travers
13 Hilo, ça peut s'apparenter à une espèce de... ils
14 appellent ça une « centrale virtuelle ».

15 Alors, au lieu d'être une centrale
16 hydraulique, ou une centrale solaire, ou une
17 centrale... mais là, c'est une centrale virtuelle
18 qui envoie des signaux chez les clients pour que
19 les clients s'effacent à des moments précis.

20 Alors, ça, c'est une offre qui n'existe pas
21 encore, ou en fait ça existe un peu à travers la
22 GDP, mais c'est une offre qui est relativement
23 nouvelle. Ça ne vient pas concurrencer les
24 solutions, les technologies, les propositions qu'on
25 fait chez nos clients, ça vient bonifier. Alors,

1 nous ce qu'on dit, c'est tant et aussi longtemps
2 que la mission, c'est de contribuer à l'effacement
3 puis d'avoir un regard réseau sur la gestion de la
4 demande, par rapport à, par opposition ou par
5 rapport au regard micro sur le bâtiment, bien ça
6 fait une complémentarité.

7 Ce qu'on ne veut pas, bien « ce qu'on ne
8 veut pas », ce qui serait dommage, c'est de
9 gaspiller l'expertise en solutions d'efficacité
10 énergétique en venant se substituer aux
11 fournisseurs que nous sommes tous déjà. C'est un
12 peu en ce sens-là qu'on vise la complémentarité
13 plutôt que de se faire avaler par le grosse bête
14 là.

15 Q. **[128]** Je vous remercie, je n'aurai pas d'autres
16 questions.

17 Me LOUISE ROZON :

18 Q. **[129]** Bonjour aux membres du Panel. Bonjour, Maître
19 Charlebois. Je voudrais juste faire peut-être du
20 chemin sur la question de ma collègue. Donc, vous
21 percevez Hilo comme un catalyseur plutôt que comme
22 un compétiteur et vous y voyez une façon de
23 collaborer. Est-ce que vous constatez cette
24 ouverture à la collaboration avec les joueurs du
25 marché, lorsque... j'imagine que vous avez eu des

1 échanges avec Hilo au cours des dernières semaines?

2 R. Oui. Dernières semaines, absolument. On a voulu en
3 savoir un peu plus long, bon. Vous me direz :
4 l'enfer est pavé de bonnes intentions, mais ce
5 qu'on voit, c'est vraiment une très bonne
6 intention, d'agir comme un catalyseur, d'agir comme
7 en complémentarité.

8 Mais c'est sûr qu'on est devant une filiale
9 d'Hydro-Québec qui a des moyens énormes, puis on
10 est au courant, ce n'est pas un secret, là, on est
11 au courant qu'il y a eu une prise de position dans
12 une entreprise déjà qui est un fournisseur en
13 produits d'automatisation.

14 Bon, donc oui, il y a de... Hilo fait des
15 démarches en ce moment qui peuvent susciter des
16 questionnements, mais pour le moment, en tout cas,
17 jusqu'à preuve du contraire, on ne voit pas ça
18 comme quelque chose de menaçant, on voit ça comme
19 quelque chose qui va stimuler l'activité puis peut-
20 être accélérer l'atteinte de certains objectifs.

21 Q. [130] O.K. Parfait, j'avais peut-être une question
22 pour madame Gauthier. Quand vous avez fait
23 allusion, bon, aux programmes évidemment
24 d'efficacité énergétique qui sont plus
25 traditionnels, mais vous avez aussi parlé des

1 programmes de gestion de la puissance, est-ce que
2 pour vous ces programmes de gestion de la puissance
3 font partie de la grande famille des programmes
4 d'efficacité énergétique et des interventions en
5 efficacité énergétique ou on devrait les percevoir
6 comme étant quelque chose comme distinct, là, de
7 cette grande famille?

8 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

9 R. Oui, c'est une bonne question. Donc, aux yeux, là,
10 du client qui a mandaté Econoler dans le balisage,
11 évidemment, là, l'effacement de la pointe et
12 l'effacement de la consommation d'énergie font
13 partie, là, de ce qui devait être balisé, de ce qui
14 doit être regardé.

15 Ceci étant dit, en tant qu'expert,
16 j'aimerais amener une nuance par rapport à votre
17 question qui n'est pas en lien avec le secteur
18 d'activité des membres du CQ3E, c'est que ce ne
19 sont pas tous les projets, toutes les initiatives
20 en gestion de puissance qui améliorent la
21 consommation d'énergie.

22 Ça dépend, c'est du cas par cas, mais c'est
23 pas systématiquement qu'on fait de la gestion de
24 puissance, qu'on améliore soit le bilan GES, soit
25 la consommation d'énergie, puis un des exemples,

1 c'est une des mesures qui a été assez populaire
2 dans le programme gestion de la demande en
3 puissance, c'était l'utilisation de génératrices au
4 diesel.

5 Donc, on est dans un cas extrême, on est
6 dans un cas où ça n'a pas du tout changé le
7 portrait de la... ou pratiquement peu le portrait
8 de consommation électrique et puis que ça a
9 augmenté les gaz à effet de serre. Donc,
10 évidemment, efficacité énergétique et gestion de la
11 demande, là, il y a un terrain de jeu qui est
12 commun. On peut faire de l'efficacité énergétique
13 et contribuer à la réduction de la demande et vice-
14 versa, mais ce n'est pas systématiquement, le cas.

15 Et ce que j'ai dit est aussi vrai où on
16 peut avoir des programmes d'efficacité énergétique
17 qui vont réduire la consommation d'énergie, mais ne
18 pas avoir d'impact aussi, là, sur la pointe.

19 Q. **[131]** Et en ce qui a trait au programme d'Hilo en
20 fait, selon les modalités qui sont offertes
21 actuellement, est-ce que vous considérez que ça
22 fait partie d'un programme de gestion... que ça
23 fait partie de la grande famille des interventions
24 en efficacité énergétique?

25 R. Définitivement, ça peut faire partie de ça, oui.

1 Q. **[132]** Parfait, je n'aurai pas d'autres questions.

2 Merci beaucoup.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Q. **[133]** Donc, peut-être une question complémentaire.

5 Par contre, pour ce qui est du balisage que vous
6 avez fait, je comprends que ça portait plus
7 spécifiquement sur l'efficacité énergétique par des
8 moyens de réduction de consommation et non pas de
9 gestion de puissance.

10 R. Oui, vous avez raison de le mentionner, là, dans le
11 mandat qui a été donné par le CQ3E à Econoler, le
12 focus était l'efficacité énergétique, donc si dans
13 mon propos, là, je vous ai laissé croire le
14 contraire, je m'en excuse. Ce que j'essaie
15 d'exprimer c'est que la gestion de la demande fait
16 partie aussi des services qui sont offerts, là, par
17 les membres du CQ3E.

18 Q. **[134]** Puis... bien écoutez, vous êtes... à travers
19 votre... vos propos, vous avez mentionné : bon,
20 quand on se compare avec d'autres provinces, il
21 semble qu'on n'accorde pas autant d'importance, là,
22 relative à l'efficacité énergétique. Vous avez
23 mentionné que vraisemblablement on n'exploite pas
24 le plein potentiel qui est disponible, là. Est-ce
25 que vous pouvez nous donner à titre d'illustration,

1 nous donner un secteur où vous considérez que
2 vraiment, là, que c'est flagrant qu'il y aurait des
3 possibilités beaucoup plus importantes puis qu'on
4 laisse, dans le fond, des opportunités sur la
5 table?

6 R. Oui, bien moi je me spécialise plus dans le
7 commercial, institutionnel, industriel donc je ne
8 pourrai pas commenter dans le résidentiel qui n'est
9 pas un secteur sur lequel j'ai porté beaucoup
10 d'attention. Je vous dirais que par nos pratiques,
11 que là c'est... Econoler dans sa pratique et moi
12 dans ma pratique, on travaille avec des
13 consommateurs d'énergie, là, on voit, quand on
14 évalue les potentiels, là, d'efficacité
15 énergétique, puis François pourrait être plus
16 précis à propos de ça, mais facilement on peut voir
17 des économies réalisables chez le client, qui sont
18 financièrement rentables sur la durée de vie des
19 mesures, là, qui vont aller à vingt-cinq (25 %) ou
20 trente pour cent (30 %) de la consommation.

21 Donc, est-ce qu'on peut appliquer ce trente
22 pour cent (30 %) là à l'ensemble de leur clientèle?
23 Éventuellement, là, on devra en arriver là, mais
24 bon c'est pas comme ça nécessairement puis je
25 comprends que ça doit se calculer. Mais disons que

1 je ne pense pas avoir vu aucun bâtiment ou aucune
2 industrie qui n'avait pas à sa portée...
3 économiquement rentable, puis là je ne parle pas
4 d'une PRI, période de récupération de
5 l'investissement de un ou trois ans, mais je parle
6 d'une rentabilité sur un cycle de vie de mesures,
7 donc plus un indicateur de la valeur actuelle
8 nette, j'ai rarement vu, sinon j'avais vu, là, des
9 endroits où il n'y avait pas un potentiel de
10 réduire de quinze (15 %) à quarante-cinq pour cent
11 (47 %) dans ces balises, là. Puis peut-être,
12 François, de ton point de vue de praticien, là, je
13 te laisserais compléter, là, le propos.

14 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

15 R. Bien oui, je peux... je peux corroborer. Par
16 contre, je peux difficilement répondre à la
17 question précise sur qu'est-ce qui est flagrant par
18 rapport à d'autres juridictions. J'avoue que j'ai
19 pas assez... j'ai pas assez fait ces analyses-là.
20 C'était plus le mandat justement d'Econoler. Mais
21 je pense que le fait qu'au Québec on a une
22 électricité propre et considérée comme une énergie
23 verte, ça nous... ça nous démarque complètement des
24 autres marchés.

25 On Ontario, en Alberta, partout c'est les

1 combustibles qui sont... ils sont utilisés pour la
2 chauffe. Et puis même quand on parle à des gens de
3 ces provinces-là ou de ces régions-là, des fois ils
4 ont même du mal à comprendre qu'on puisse avoir
5 l'idée de faire de la chauffe avec de
6 l'électricité. Tandis que chez nous c'est tout le
7 contraire. Nous, on veut migrer le combustible vers
8 l'électricité efficace, comme on l'a dit maintes
9 fois, là, de l'électrification efficace par des
10 procédés de pompe à chaleur, par des procédés de
11 récupération d'énergie. Donc, c'est vraiment là
12 qu'est notre impact. Donc, l'électrification
13 efficace c'est quelque chose qui est assez unique
14 chez nous, mais qu'il faut pousser encore
15 davantage.

16 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

17 R. J'aimerais juste préciser quelque chose à propos de
18 ça. Ce que dit monsieur Dussault est vrai.
19 Nonobstant ça, il y a deux autres provinces qui ont
20 un mix énergétique quand même assez similaire au
21 Québec qui sont la Colombie-Britannique et le
22 Manitoba. Puis j'ai les chiffres devant moi puis
23 s'il faut... qui viennent du rapport Efficiency
24 Canada, qu'on pourra déposer en complément si
25 nécessaire, mais en deux mille dix-neuf (2019) le

1 pourcentage de l'efficacité électrique, le
2 pourcentage de réalisation de l'efficacité
3 électrique sur le pourcentage des ventes au Québec
4 était de point trente-trois pour cent (0,33 %).
5 Alors au Manitoba, qui est une province qui a une
6 situation que je dirais quand même assez similaire
7 à celle du Québec, était trente pour cent (30 %)
8 plus élevée, donc elle était à point quarante-
9 quatre pour cent (0,44 %). Puis, en Colombie-
10 Britannique, qui est également une province
11 majoritairement hydroélectrique, était à point
12 soixante-trois pour cent (0.63 %) sur une base
13 annuelle.

14 Donc, là, évidemment, on ne peut pas faire
15 des comparaisons boiteuses sur les types de
16 marchés, et caetera, mais il n'y a pas de raison
17 évidente, là, qui fait en sorte qu'au Québec, on ne
18 pourrait pas faire autant que dans ces provinces-
19 là.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien. Merci, ça complète de mon côté. Alors...
22 Oui, vous avez une intervention? Pouvez-vous mettre
23 votre micro?

24 Me NICOLAS DUBÉ :

25 Ah! Est-ce que vous m'entendez?

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui.

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 Parfait. Monsieur le Président, si vous me
5 permettez, j'aurais simplement une question, très
6 rapide, de précision, en suivi d'une réponse que
7 monsieur Dussault a donnée à maître Rozon.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Oui, allez-y

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

11 Q. **[135]** Donc, très rapidement, Monsieur Dussault,
12 est-ce que parmi vos membres, il y a des
13 agrégateurs de charge similaires à Hilo, ou vos
14 membres sont plutôt constitués d'entreprises qui
15 fournissent, je dirais, des produits ou des
16 équipements à des agrégateurs de charge de type...
17 comme Hilo?

18 M. FRANÇOIS DUSSAULT :

19 R. Je ne voudrais pas dire de faussetés, là, mais je
20 pense que je peux affirmer qu'il n'y a aucun
21 agrégateur à la... à la façon de Hilo, parmi nos
22 membres. Il y a des fournisseurs de services, de
23 solutions, de technologies, d'équipements qui
24 peuvent...

25 Bon, là, je veux faire une petite... je

1 prends un petit pas de recul. Je pense que dans le
2 contexte de... du programme de la GDP, GDP permet
3 que des fournisseurs agrègent des clients pour
4 aller chercher une ristourne, ou quelque chose
5 comme ça, là, je ne suis pas certain de la formule.
6 Geneviève, peut-être que tu le sais plus que moi,
7 mais... Mais, à ma connaissance, c'est ce qui se
8 rapproche le plus d'être un agrégateur, chez nos
9 membres, là, c'est de « pooler » des clients pour
10 la GDP. Mais autrement, il n'y a pas d'agrégateurs
11 en propre.

12 Q. [136] Merci. Ça complète, Monsieur le Président.

13 Merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 D'accord.

16 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

17 Alors, Monsieur le Président, de notre côté, il n'y
18 aura pas de réinterrogatoire, alors ça compléterait
19 la preuve pour le CQ3E.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien. Alors, on va pouvoir libérer vos
22 témoins.

23 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

24 Merci beaucoup, Monsieur le Président. Merci,
25 Mesdames les Régisseuses. Merci aux témoins.

1 Mme GENEVIÈVE GAUTHIER :

2 Merci à tous et à toutes.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci bien. Alors, à moins que l'AQCIÉ insiste
5 beaucoup pour débiter son dépôt de preuve, cela
6 mettrait fin à nos travaux pour aujourd'hui.

7 Me SYLVAIN LANOIX :

8 Alors, il n'y a pas de problème de notre côté.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Alors, on se revoit lundi matin prochain, à huit
11 heures trente (8 h 30). Merci beaucoup à tous et
12 bonne fin de semaine.

13 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

14

15

1

2

SERMENT D'OFFICE:

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque d'une retransmission en

8

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

14

Claude Morin, sténographe officiel

15

Tableau #200569-7.