

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 15 JUILLET 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 9

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

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

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

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

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

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

Me HÉLÈNE SICARD
Avocate de l'Union des consommateurs.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
PLAIDOIRIE PAR Me SIMON TURMEL	5
PLAIDOIRIE PAR Me STEVE CADRIN	122
PLAIDOIRIE PAR Me SYLVAIN LANOIX	184
PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS DUBÉ	248

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quinzième
2 (15e) jour du mois de juillet :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du quinze (15)
8 juillet deux mille vingt et un (2021) par
9 visioconférence. Dossier R-4110-2019, Phase 1 :
10 Demande d'approbation du Plan d'approvisionnement
11 2020-2029 du Distributeur. Poursuite de l'audience.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Bonjour à tous. Alors, nous sommes prêts à entendre
14 l'argumentation de HQD.

15 PLAIDOIRIE PAR Me SIMON TURMEL :

16 Oui. Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour
17 Mesdames les Régisseurs. Donc, Simon Turmel pour le
18 Distributeur. Tout d'abord vous mentionner que
19 l'engagement numéro 11, donc qui répond aux
20 différentes questions que madame la Régisseur
21 Durand a posées avant-hier, vient d'être déposé sur
22 le SDÉ. Notre argumentation a également été déposé
23 sur le SDÉ un peu plus tôt ce matin. Donc voilà!
24 Nous pouvons débiter.

25 Donc, nous y sommes à cette dernière étape.

1 du dossier, étape attendue peut-être plus que
2 d'habitude pour certains qui attendent peut-être
3 simplement la fin des audiences pour débiter leurs
4 vacances, les chanceux.

5 Donc, voilà! Donc, je vous cite tout
6 d'abord, dans le plan d'argumentation, l'article 72
7 de la loi, l'article 72 de la Loi sur la Régie de
8 l'énergie, un article que vous connaissez sans
9 doute tous. En fait, c'est l'article applicable qui
10 décrit, qui encadre finalement l'exercice qu'est le
11 plan d'approvisionnement, donc un exercice de
12 planification axé sur l'équilibre offre-demande.

13 On ne se le cachera pas, le présent dossier
14 s'inscrit dans un contexte particulier. Tout
15 d'abord, il y a eu la pandémie, donc un phénomène
16 exceptionnel. Un phénomène qui a changé brutalement
17 beaucoup de choses puis qui a obligé des remises en
18 question. En fait, c'est un phénomène qui a eu pour
19 effet d'ouvrir une sorte de grande parenthèse dans
20 nos vies et de tout mettre en pause pendant un peu
21 plus d'un an en plus d'induire un certain nombre de
22 changements dans nos habitudes.

23 Un autre élément de contexte relativement à
24 ce plan d'approvisionnement, c'est la transition
25 énergétique. En fait, on en parle de la transition

1 énergétique depuis plusieurs années. On en parle
2 dans différents dossiers. Mais c'est la réalité. En
3 fait, nous sommes dedans, ce qui finalement nous
4 amène, nous mène vers un nouveau paradigme à bien
5 des égards et oblige à revoir nos façons de faire.

6 Autre élément de contexte, on a parlé de
7 l'échéance de certains contrats d'approvisionnement
8 sur l'horizon du Plan. On en a peu parlé, mais
9 c'est quand même un élément assez important,
10 notamment au niveau des bilans. Puis c'est une
11 situation qui mène justement à contribuer justement
12 aux besoins en puissance et en énergie qui sont
13 également identifiés dans le cadre du dossier.

14 Autre élément également, le lancement
15 prochain d'appel d'offres, tel qu'il a été
16 mentionné par les témoins. Et je reviendrai sur
17 cette question un petit peu plus tard.

18 Je vous ai parlé de transition énergétique,
19 du nouveau paradigme, de la nécessité de revoir nos
20 façons de faire. En fait, le prochain élément de
21 contexte que je vais vous mentionner s'inscrit
22 également dans cette transition. En fait, ce Plan,
23 ce Plan d'approvisionnement a constitué, a été une
24 occasion pour discuter de long en large d'Hilo.

25 Le Distributeur a profité de ces audiences

1 pour tenter de mieux expliquer pourquoi Hilo, mieux
2 expliquer le modèle d'affaires, mieux expliquer le
3 véhicule qu'est Hilo, mieux expliquer que c'est un
4 véhicule justement pour permettre de privilégier et
5 de développer les efforts en matière de gestion de
6 la demande. On a donc un Plan qui répond à
7 l'équilibre offre-demande et c'est ce qui est le
8 plus important, c'est-à-dire s'assurer de la
9 sécurité énergétique.

10 Finalement, comme dernier élément
11 d'introduction, les réseaux autonomes. On en a
12 peut-être un peu moins parlé durant les audiences,
13 durant la première semaine d'audiences, mais c'est
14 quand même très important ce qui se passe au niveau
15 des réseaux autonomes.

16 Il y a plusieurs initiatives de conversion
17 qui sont en cours vers des sources moins polluantes
18 et moins chères. Donc, le Distributeur est vraiment
19 en marche, là, dans ces projets de conversion.

20 Et on aura également la phase 2 du plan
21 pour parler de façon spécifique de la conversion
22 des Iles-de-la-Madeleine. Donc, on pourra se
23 rattraper et parler davantage justement des réseaux
24 autonomes à l'occasion de cette Phase 2.

25 Je suis maintenant au paragraphe 6 du plan

1 d'argumentation à la page 3. Plan d'argumentation,
2 dans un premier temps, relativement au réseau
3 intégré. Prévision de la demande. Donc, c'est
4 toujours un élément important d'un plan
5 d'approvisionnement la question de la prévision de
6 la demande. Donc, le Distributeur a intégré la
7 prévision de la demande la plus récente dans son
8 État d'avancement 2020 qui a été déposé à l'automne
9 dernier.

10 En fait, le suivi de la demande réelle
11 depuis a permis de constater justement que la
12 prévision qui a été déposée à l'automne est
13 toujours d'actualité. Donc, tous les signaux
14 économiques sont encore en lien avec ceux qui
15 avaient été constatés au moment du dépôt de l'État
16 d'avancement.

17 Bien sûr, on a parlé, puis je l'ai
18 mentionné, j'en ai parlé en introduction, on a
19 parlé de l'impact de la pandémie qui est un
20 événement qui est quand même assez d'une ampleur
21 assez exceptionnelle. Toutefois, ce qu'on a
22 constaté, c'est que l'impact à la baisse sur les
23 ventes, qui ont pu découler justement de ce
24 phénomène, a été compensé par d'autres phénomènes,
25 l'électrification, conversion des carburants

1 fossiles à l'électricité, également la question du
2 Plan d'économie verte. Au final qu'est-ce qu'on
3 constate, c'est que malgré la pandémie, les besoins
4 à approvisionner sont importants sur la période du
5 Plan.

6 Également, puis ça revient encore, c'est
7 encore en lien avec la pandémie, la pandémie, comme
8 je le mentionnais, a eu des impacts quant à nos
9 comportements, quant à des changements dans les
10 façons de faire, dans les habitudes. Donc, le
11 Distributeur à cet effet est tout à fait conscient
12 de ces événements-là et poursuit de façon continue
13 l'amélioration de ses modèles de prévision de la
14 demande pour notamment mieux capter l'impact du
15 télétravail sur les comportements, sur le profil de
16 recharge des véhicules à domicile, et mieux prévoir
17 justement quel pourra être l'impact du télétravail
18 notamment au niveau des prochaines années.

19 On a également la prévision du taux de
20 pertes globales qui repose sur les données
21 historiques des dernières années qui ont fait
22 l'objet de travaux notamment de la part du
23 Transporteur qui ont été effectués conjointement
24 avec l'IREQ. Puis le Distributeur, je ne vous lirai
25 pas le paragraphe 10, mais le Distributeur

1 considère que sa prévision de taux de pertes
2 globales est adéquate aux fins de l'établissement
3 de ses besoins.

4 Parlons maintenant d'efficacité
5 énergétique. Au paragraphe 11, Madame la Greffière.
6 Les économies d'énergie sont prises en compte dans
7 la prévision des besoins, car le Distributeur n'a
8 pas le contrôle des mesures appliquées par les
9 clients qui sont davantage de nature
10 comportementale. Puis c'est également cohérent avec
11 l'article 72 qui réfère à la satisfaction des
12 besoins après application des mesures d'efficacité
13 énergétique.

14 Ceci étant, le contexte énergétique du
15 Distributeur a changé, notamment depuis le Plan
16 d'approvisionnement précédent. Le Distributeur fait
17 face à des besoins importants, tel qu'on l'a
18 mentionné tout à l'heure, et les économies
19 d'énergie représentent un potentiel intéressant, un
20 très grand potentiel. Donc, le Distributeur à ce
21 niveau, au niveau de l'efficacité énergétique, est
22 ambitieux, a de grandes ambitions. Il s'est donné
23 un objectif en fait de huit point deux
24 térawattheures (8,2 TWh) à l'horizon vingt vingt-
25 neuf (2029).

1 Puis juste pour vous donner une idée aussi,
2 en vingt vingt (2020), les programmes du
3 Distributeur ont permis de réalisé cinq cents
4 gigawattheures (500 GWh) d'économies d'énergie.
5 Donc, on peut constater ici la volonté réelle de la
6 part d'Hydro-Québec, du Distributeur de maximiser
7 le potentiel en efficacité énergétique et de
8 contribuer par le fait même à stimuler l'économie
9 du Québec et encourager de bonnes habitudes de
10 consommation.

11 En fait, on comprend que l'efficacité
12 énergétique, surtout dans un contexte justement de
13 besoins plus pressants, c'est un vecteur pour
14 réduire les besoins à approvisionner, donc un
15 vecteur important.

16 Le Distributeur est également en réflexion
17 et en développement de nouveaux programmes
18 d'efficacité énergétique. Il y en a certains autres
19 qui ont également vu le jour depuis le Plan. On
20 peut penser à ceux qu sont mentionnés au paragraphe
21 13 : Solutions efficaces pour la clientèle
22 affaires avec des bonifications et l'ajout de
23 nouvelle mesures; la rémunération incitative aux
24 agrégateurs pour la promotion de l'efficacité
25 énergétique; programme d'aide financière pour les

1 thermopompes, et caetera.

2 Je suis rendu, Madame la Greffière, à la
3 page... au paragraphe 15. En fait, une section qui
4 est intitulée « De nouveaux besoins ». En fait, il
5 y a deux phénomènes auxquels on fait face ici. Dans
6 un premier temps, il y a la fin de certains
7 contrats, des contrats notamment avec le
8 Producteur, des contrats éoliens. Mais également il
9 y a l'augmentation de la demande... de la demande,
10 donc tout ça laisse poindre justement la nécessité
11 de lancer de nouveaux appels d'offres.

12 Puis tel qu'il a été annoncé au courant du
13 Plan, le Distributeur va déposer dans les
14 prochaines semaines sa demande pour approuver les
15 caractéristiques, ainsi que la grille de
16 pondération pour ce nouvel appel d'offres. Vous
17 avez certainement vu le communiqué de presse hier.
18 En fait, il y a deux projets de règlement qui ont
19 été annoncés, qui sont parus... sous forme de
20 projet, qui sont parus dans la Gazette officielle.
21 Donc, un pour un bloc de trois cents mégawatts
22 (300 MW) d'énergie éolienne et un pour un bloc de
23 quatre cent quatre-vingt mégawatts (480 MW)
24 d'énergie renouvelable. Donc, ce sont des appels
25 d'offres qui devraient être lancés d'ici la fin de

1 l'année conformément à ces... à ces règlements et
2 qui permettront justement de combler une partie des
3 besoins identifiés.

4 Maintenant j'aborde une autre section sur
5 la question de la poursuite des activités de
6 développement de marchés et l'offre du TDÉ. Donc,
7 c'est encore en lien justement avec l'augmentation
8 des besoins. Puis en fait ici c'est la FCEI qui
9 soutient notamment que le Distributeur devrait, en
10 raison du contexte de fin des surplus, cesser ses
11 activités de développement de marché et cesser
12 d'offrir le TDÉ, donc le Tarif de développement
13 économique.

14 En fait, le Distributeur souligne - puis je
15 pense que c'est important de le souligner - que le
16 développement de marché fait partie de ses
17 activités de base et inclut... ça comprend
18 notamment l'accompagnement des clients dans
19 l'implantation au Québec de leurs activités, car le
20 Distributeur a une obligation de desservir.

21 Toutefois, et ça a été mentionné par les
22 témoins du Distributeur, il se recentre
23 actuellement vers ses clients établis. Donc, il est
24 en situation où il récolte les fruits de son
25 démarchage des années antérieures. Parce qu'il faut

1 comprendre justement, ces démarches-là, ce
2 démarchage-là, ça se déroule sur plusieurs années,
3 c'est un travail de longue haleine, donc le
4 Distributeur est à même de constater le succès des
5 démarches passées.

6 Également ça amène tout ça... ça amène le
7 Distributeur à devoir accompagner ses clients le
8 mieux possible afin de s'assurer de l'efficacité
9 énergétique des ventes additionnelles de manière à
10 mitiger également l'impact tarifaire de ces ventes-
11 là.

12 Quant au TDÉ, de façon plus précise, le
13 Distributeur rappelle qu'il procède à un exercice
14 de validation de la neutralité tarifaire en amont,
15 un exercice qui se fait annuellement, selon la
16 méthode et l'horizon qui avait été demandé à
17 l'époque par la Régie dans sa décision D-2015-018.
18 Puis oui, il y a encore de nouveaux clients qui
19 sont abonnés au TDÉ. Toutefois, celui-ci est
20 octroyé avec parcimonie.

21 D'ailleurs, c'est important aussi de se
22 rappeler - puis ça rentre en ligne de compte -
23 qu'en raison de ces modalités le tarif devient de
24 moins en moins intéressant pour les nouveaux
25 clients puisque le rabais est dégressif et vise à

1 revient à peu près à chaque plan. Bien, en fait,
2 les deux premiers paragraphes de cette section sont
3 à peu près un copier-coller aussi des deux
4 paragraphes de la même section du plan
5 d'approvisionnement précédent. Donc, le
6 Distributeur, ici, réitère qu'une contribution de
7 onze cents mégawatts (1100 MW) au bilan de
8 puissance représente ce qui est le plus réaliste et
9 prudent, considérant notamment la nécessité pour le
10 Distributeur de planifier d'une façon à assurer la
11 sécurité énergétique du Québec.

12 Puis le onze cents mégawatts (1100 MW),
13 finalement, c'est la contribution maximale que le
14 Distributeur estime réalistement possible des
15 marchés de court terme. Donc, tant pour les marchés
16 de la zone de réglage du Québec que les marchés
17 extérieurs. Puis quand je vous dis « estime
18 réalistement possible », c'est sur la base de la
19 connaissance des marchés de la part des employés du
20 Distributeur affectés justement à ces questions.

21 Donc, comme je le mentionnais, c'est
22 important pour le Distributeur de s'assurer de la
23 disponibilité des ressources, et donc de la
24 fiabilité des approvisionnements, afin de ne pas
25 mettre à risque la clientèle. Surtout que cette

1 puissance-là est utilisée l'hiver lorsque les
2 besoins se font sentir en chauffage, donc il n'y a
3 pas de risques à prendre.

4 Donc, la capacité maximale en puissance
5 tient compte du fait que le Distributeur doit être
6 en mesure de se procurer des produits de puissance
7 de type UCAP avec des tiers et d'acheminer, au
8 besoin, l'énergie.

9 Donc, ce n'est pas un simple exercice
10 arithmétique, théorique comme... comme, dans le
11 fond, certains intervenants tentent de démontrer,
12 qui consiste à regarder ni plus ni moins que la
13 capacité des interconnexions. En fait, la capacité
14 des interconnexions doit être interprétée en toute
15 connaissance de cause. Donc, il y a différentes
16 contraintes qui s'appliquent.

17 Puis en fait, j'attire votre attention sur
18 le deuxième paragraphe, c'est la citation de
19 monsieur Franche, parce qu'ici monsieur Franche
20 nous dit concrètement ce que ça veut dire
21 « sécuriser de la puissance ». Concrètement, c'est
22 quoi l'exercice, là? Donc, on quitte la théorie.
23 Avec monsieur Franche, on est dans le concret, dans
24 la vraie vie. Ça veut dire - puis je le cite ici :

25 Ça veut dire aller réserver une

1 centrale ou une partie d'un système
2 pour nous, pour nos besoins où on
3 vient acheter l'assurance qu'on est
4 capables d'appeler cette centrale-là
5 et que cette centrale-là, si elle est
6 sur un marché voisin, va venir
7 contribuer, là, à la fiabilité puis à
8 la puissance à la pointe au Québec.

9 Donc, ici, il s'agit d'une question qui est au
10 coeur de la fiabilité des approvisionnements. Les
11 employés du Distributeur sont au coeur de l'action.
12 C'est eux qui ont une connaissance pratique du
13 marché. Et le onze cents mégawatts (1100 MW)
14 demeure ce qui est réaliste à inscrire au bilan. Et
15 rappelons que ce sont eux qui ont la responsabilité
16 ultime d'assurer la fiabilité des
17 approvisionnements.

18 Prochaine section, en fait on est au
19 paragraphe 30, Madame la greffière, sur les
20 conventions d'énergie différée. En fait, on en a
21 parlé un petit peu durant l'audience, la question
22 des conventions d'énergie différée. Puis j'ai
23 tendance à dire que ça, également, c'est un autre
24 sujet qui revient de plan en plan. Donc, ici, le
25 Distributeur rappelle que ces conventions d'énergie

1 servent à combler les besoins en énergie et qu'il
2 les optimise pour les besoins en puissance.

3 Donc, dans la planification, d'ici la fin
4 des contrats, il s'agit pour le Distributeur de
5 répartir de façon optimale les rappels d'énergie,
6 afin qu'ils soient présents les mois où les besoins
7 sont les plus importants sur toutes les années,
8 tout en considérant également que le solde doit
9 être mis à zéro en deux mille vingt-sept (2027).
10 Ça, c'est l'article 71.2 de la Loi qui prévoit la
11 mise à zéro du solde.

12 Donc, oui, c'est certain, avant d'engager
13 des rappels d'énergie, le Distributeur réalise des
14 analyses détaillées sur sa planification avec les
15 informations les plus à jour dont il dispose,
16 notamment la prévision de la demande, les prix de
17 marché et le contexte énergétique. Et chaque année,
18 il prend sa décision avant le quinze (15)
19 septembre.

20 En fait, si j'ai abordé cette question-là
21 dans le plan, c'est parce qu'il y a un intervenant
22 qui a soumis que le Distributeur devrait faire
23 approuver par la Régie chaque rappel, chaque
24 décision de procéder à un rappel en vertu de ses
25 conventions d'énergie. Donc, j'imagine que suivant

1 cette suggestion, il faudrait déposer un dossier
2 presque annuellement relativement à ça.

3 En fait, le Distributeur rappelle que la
4 Régie a approuvé les dernières modifications
5 apportées aux contrats pertinents en deux mille dix
6 (2010) dans sa décision D-2010-099. Une fois le
7 contrat approuvé, il s'agit de le gérer. Et c'est
8 ce que le Distributeur fait. Donc, le Distributeur
9 n'a pas à déposer un dossier ou une demande à la
10 Régie pour obtenir son autorisation préalablement à
11 chaque rappel afin de faire approuver ce dernier.

12 D'ailleurs, ce serait très difficile à
13 faire parce que ça impliquerait justement qu'un
14 dossier devrait cheminer au complet, entre le
15 quinze (15) septembre, c'est-à-dire la date à
16 laquelle il doit donner sa décision de procéder ou
17 non à un rappel et le premier (1er) décembre,
18 c'est-à-dire la date du début de l'hiver. Donc, on
19 comprend que cette suggestion-là, non seulement
20 d'un point de vue juridique ne tient pas la route,
21 mais n'est pas réaliste d'un point de vue pratique,
22 d'un point de vue calendrier.

23 Prochain sujet maintenant, parlons des
24 coûts évités aux heures les plus chargées. Donc,
25 oui, les coûts évités aux heures les plus chargées.

1 Dans sa décision, alors c'était une décision, je
2 crois tarifaire, D-2019-027, au paragraphe 329, la
3 Régie avait demandé au Distributeur de présenter
4 une proposition de coûts évités en énergie de court
5 terme pour les cent (100) et trois cents heures
6 (300 h) de plus grande charge pour des programmes de
7 gestion en puissance.

8 Donc, un, le coût évité qui doit permettre
9 de refléter la valeur de l'énergie pour les
10 périodes où la demande est la plus forte. Le
11 Distributeur soumet que sa proposition permet
12 d'atteindre l'objectif qui consiste à refléter la
13 valeur du coût de l'énergie pour les périodes de
14 plus forte charge, tout en étant finalement
15 flexible, puis également d'une large palette
16 d'utilisation.

17 Donc, c'est une proposition qui permet
18 d'évaluer la valeur d'un déplacement d'un
19 kilowattheure (1 kWh) d'une heure (1 h) vers une
20 autre, et qui permet une meilleure évaluation de
21 certains moyens de gestion de la demande de
22 puissance. Ce qui était un autre souhait d'ailleurs
23 que la Régie avait déjà exprimé.

24 Donc, en utilisant un profil horaire basé
25 sur un historique de prix sur cinq ans, elle

1 favorise une certaine stabilité du signal de prix,
2 car les profils horaires... Puis ici, je parle de
3 profils horaires et non pas de prix, sur une base
4 historique. Les profils horaires utilisés dans la
5 méthodologie du Distributeur, eux, sont stables
6 d'une année à l'autre, ce qui n'est pas le cas avec
7 l'utilisation directe des prix historiques.

8 Également, l'autre élément important dans
9 la proposition du Distributeur, c'est sa cohérence
10 avec les coûts évités déjà utilisés, parce qu'elle
11 pondère finalement le coût évité de court terme en
12 énergie qui est déjà approuvé par la Régie et qui
13 est déjà reconnu par la Régie. Donc, c'est une
14 proposition qui a comme avantage d'être stable,
15 simple, utile, flexible et orientée vers l'avenir.

16 Puis, oui... En fait, le Distributeur
17 rappelle aussi que les prix passés ne sont pas
18 garants des prix futurs. Donc effectivement, il y a
19 certains intervenants qui nous arrivaient avec des
20 propositions qui prennent appui sur des prix
21 passés, mais ces prix-là ne sont pas, comme je le
22 mentionnais, garants des prix futurs, parce que les
23 prix passés justement peuvent être la conséquence
24 de différents éléments et il peuvent être... il
25 peut y avoir un hiver froid, ils peuvent aussi en

1 fonction des différentes stratégies, puis ils
2 peuvent être... ça peut les affecter, les
3 différentes stratégies qui vont être utilisées.

4 Donc, ce n'est pas la bonne approche
5 d'utiliser une méthode qui est basée sur les prix
6 passés. Donc, le Distributeur soumet que sa
7 proposition est la plus solide et la mieux à même
8 de répondre à la demande qui avait été exprimée par
9 la Régie. Je vous laisse lire également la longue
10 citation de madame Giaume que l'on retrouve à la
11 page 9 et en début de page 10 de l'argumentation
12 qui répète le point sur la proposition du
13 Distributeur puis également ses avantages par
14 rapport à une autre des propositions qui a été
15 faite par un intervenant.

16 Puis aussi, il ne faut pas perdre de vue
17 qu'essentiellement les coûts évités visent à
18 soutenir la prise de décisions et que pour prendre
19 de bonnes décisions sur des projets futurs, encore
20 faut-il un signal de prix tourné vers le futur,
21 donc un signal de prix stable qui est tourné vers
22 l'avenir.

23 La question de la valorisation des moyens
24 de gestion et de la puissance, en fait, on a
25 beaucoup parlé du fameux comité. En, fait on en

1 parle dans différents dossiers. On en a également
2 parlé dans le présent dossier. Il y a eu un certain
3 nombre de questions relativement justement à
4 l'avancement des travaux du comité en question,
5 puis c'est important de rappeler qu'effectivement
6 les travaux sont en cours afin d'analyser l'impact
7 des différents moyens de gestion sur les besoins
8 d'investissement des réseaux de transport et de
9 distribution. Puis ce sont... En fait, c'est un
10 comité pour lequel la direction d'Hydro-Québec
11 accorde beaucoup d'importance et un grand intérêt
12 justement à ces travaux-là.

13 Donc, c'est important de s'assurer de
14 mettre en place les conditions pour bénéficier de
15 ce que les moyens de gestion peuvent apporter sur
16 les investissements sur les réseaux. C'est vrai,
17 les travaux demandent un certain nombre de temps,
18 mais il y a des explications qui ont été données
19 qui permettent de mieux comprendre et qui
20 permettent d'expliquer justement pourquoi ces
21 travaux-là peuvent prendre un certain nombre de
22 temps.

23 Notamment, le fait que ceux-ci s'appuient
24 entre autres sur les résultats réels des moyens de
25 gestion en période hivernale. Également, du fait

1 qu'il faut, pour bien examiner, pour bien pousser
2 ces travaux-là, quand même une masse critique de
3 participants à la tarification dynamique, à Hilo,
4 sur les différents postes et plusieurs années... un
5 certain nombre d'années d'historique justement pour
6 bien statuer sur l'efficacité des moyens de gestion
7 sur le report des investissements en transport et
8 distribution.

9 C'est important de le souligner, il y a un
10 certain nombre d'étapes du comité, un certain
11 nombre d'étapes des travaux qui ont déjà été
12 franchies. Donc, oui, ça avance. Donc, on parle
13 notamment du développement des prévisions horaires
14 pour l'ensemble des postes.

15 Donc, oui, on peut comprendre l'impatience
16 de certains... l'importance d'avoir des résultats,
17 mais je pense aussi que c'est important de laisser
18 au temps de faire son oeuvre - pour reprendre
19 l'expression - de s'assurer que les travaux soient
20 aboutis, de s'assurer que le temps nécessaire
21 justement pour arriver à la fin de ces travaux-là
22 soit laissé pour que ceux-ci soient le plus
23 pertinents possible.

24 Et c'est mentionné au paragraphe 45, les
25 résultats justement des travaux seront soumis en

1 temps opportun à la Régie de l'énergie.

2 Le prochain sujet, je crois que c'est un
3 sujet que beaucoup attendent, Hilo. En fait, on a
4 énormément parlé d'Hilo depuis... je vais dire
5 depuis deux semaines, depuis le début des
6 audiences, mais je me rectifie tout de suite,
7 depuis le dépôt du dossier, donc il y a maintenant
8 un peu moins de deux ans. Donc on a beaucoup parlé
9 d'Hilo, et avec raison.

10 Le Distributeur estime justement dans le
11 cadre du Plan d'approvisionnement avoir eu
12 l'opportunité d'apporter un nouvel éclairage sur
13 Hilo. Tel que je le mentionnais en introduction, un
14 éclairage sur le modèle d'affaires, un éclairage
15 sur le choix de faire affaire avec une filiale en
16 propriété exclusive. En fait, au dernier plan, le
17 Distributeur faisait état de sa motivation à
18 développer ses programmes de gestion de la
19 puissance. Puis la Régie aussi, dans sa décision, a
20 fait référence au grand potentiel qu'offrait la
21 gestion de la demande en puissance, et donc de
22 l'importance de regarder ces créneaux et de
23 développer ces créneaux.

24 Hilo s'inscrit là-dedans. Hilo s'inscrit
25 dans le développement de ce créneau, dans cette

1 mots sur l'expertise de monsieur Woolf. En fait,
2 c'est très intéressant comme expertise, mais ce
3 qu'on constate, c'est qu'elle n'adresse aucunement
4 les motifs, les raisons pour lesquelles le
5 Distributeur a choisi de procéder, de faire affaire
6 avec une filiale en propriété exclusive. En fait,
7 les conclusions de monsieur Woolf sont déconnectées
8 de la réalité du marché québécois, de la réalité du
9 Distributeur.

10 Monsieur Woolf nous l'a dit, il n'a pas
11 écouté les autres, il n'a pas écouté les
12 explications qui ont été fournies, les explications
13 qui ont été données, pourquoi le Distributeur
14 voulait faire affaire avec une filiale en propriété
15 exclusive dans un premier temps. En fait, il y a
16 peut-être un élément qu'on peut retirer de cette
17 expertise. C'est qu'il n'y a pas de solution
18 unique, même dans les différentes utilités que
19 monsieur Woolf a examinées, on constate qu'il n'y a
20 pas de solution unique, il n'y a pas de modèle,
21 qu'il n'y a pas de modèle qui peut être reproduit
22 d'une place à l'autre.

23 Chaque utilité met sur pied, peut mettre
24 sur pied une solution adaptée à sa réalité, à ses
25 besoins, à ce qu'il désire accomplir. Puis c'est

1 exactement ce que le Distributeur a fait. Donc,
2 oui, c'est intéressant les balisages, mais il y a
3 quand même un certain nombre de limites.

4 Puis je dirais aussi qu'il n'est pas
5 toujours opportun de copier les modèles qui se font
6 ailleurs. En fait, il peut être tout à fait
7 opportun d'être innovateur, d'être en avant de la
8 parade. Si Hydro-Québec n'avait pas été innovateur,
9 nous n'aurions peut-être pas de ligne à 735 kV.
10 Être innovateur, c'est ce qu'Hilo permet.

11 Et je suis toujours dans la section
12 introduction relativement à Hilo. On a beaucoup
13 parlé... peut-être moins en audience, mais on a
14 beaucoup parlé, notamment dans les DDR, du contrat
15 avec Hilo. Ainsi, c'est un autre avantage de faire
16 affaire avec une filiale en propriété exclusive. On
17 n'a pas le formalisme et la rigidité de la relation
18 standard qui peut exister entre un client et un
19 fournisseur. C'est un partenariat. Faire affaire
20 avec une filiale facilitera l'apprentissage parce
21 que c'est beaucoup plus facile de s'ajuster que
22 dans le cadre d'un contrat conclu avec un tiers.
23 Donc, comme je le mentionnais c'est une approche
24 facilitante, souple, qui permet d'apprivoiser cette
25 nouvelle réalité qui fait partie intégrante de la

1 transition énergétique. Donc, il s'agit ici
2 d'établir des bases solides. Donc, on n'est pas
3 cadenassé en faisant affaire avec une filiale en
4 propriété exclusive. On n'est pas cadenassé dans
5 une relation balisée, stricte, contractuelle.

6 Un autre élément qui avait été considéré
7 par le Distributeur, c'est l'importance de pouvoir
8 offrir une expérience enrichie au client.
9 Expérience qui se traduit par le déploiement d'une
10 infrastructure technologique en aval du compteur et
11 donc traditionnellement à l'extérieur des limites
12 du périmètre des activités réglementées, selon une
13 lecture de l'article 2 de la Loi sur la Régie de
14 l'énergie. Ici, Hilo nous permet de faciliter cette
15 atteinte.

16 Le Distributeur rappelle finalement qu'il
17 souhaite développer un portefeuille diversifié de
18 moyens de gestion de la demande en puissance afin
19 de répondre à ses besoins en puissance à moindre
20 coût par rapport à un contrat de long terme. Hilo
21 fait partie de ce portefeuille en ciblant la
22 clientèle résidentielle. Donc, ça s'inscrit dans la
23 stratégie de développer des moyens de gestion de la
24 puissance.

25 Le Distributeur souligne également que

1 puisqu' les mesures demandent un délai de
2 développement et d'implantation, le programme
3 effectivement doit être construit petit à petit
4 pour aller chercher un potentiel grandissant et
5 apporter une contribution significative au bilan de
6 puissance.

7 Je suis rendu au paragraphe 59, Madame la
8 Greffière. En fait, ici c'est une courte section
9 sur la nature de l'offre. Je pense que c'est
10 important de revenir parce qu'il y a peut-être eu
11 un... il y a peut-être eu un petit peu de confusion
12 justement sur cette question-là, sur la nature...
13 sur la nature de l'offre. Parce que quand même ici
14 avec Hilo, il y a deux niveaux de relation. Il y a
15 la relation Distributeur-Hilo, puis ensuite la
16 relation Hilo et ses clients.

17 Donc, par rapport au Distributeur Hilo est
18 un agrégateur qui offre un service finalement
19 d'agrégation, tel que c'est décrit au contrat de
20 service... je ne me souviens plus, je n'ai pas
21 mentionné, je n'ai pas noté le numéro d'article,
22 mais tel qu'on le voit dans la section... tel qu'on
23 le voit ici au paragraphe 59 au contrat de service.

24 Par rapport aux clients d'Hilo, Hilo c'est
25 une filiale qui est spécialisée dans le

1 développement d'une offre de produits et services
2 en aval du compteur. Donc, elle offre à ses clients
3 un service de domotique. Donc, Hilo est responsable
4 des choix de technologies, d'usage, de segments de
5 clients ou de types d'habitation qui sont visées
6 pour atteindre les cibles de réduction de puissance
7 convenues avec le Distributeur.

8 Donc, on le sait, on l'a mentionné, l'usage
9 du chauffage de l'espace a été visé prioritairement
10 par Hilo et d'autres usages seront visés
11 ultérieurement, dont la question des chauffe-eau,
12 dans le respect naturellement du critère
13 antilégionnelle.

14 Maintenant abordons la question de la
15 légalité de la démarche d'Hilo c'est une question
16 que différents intervenants ont soulevé dans leur
17 mémoire. Ils nous ont annoncé qu'ils allaient
18 soulevé en plaidoirie et j'ai très hâte de les
19 écouter d'ailleurs. Mais c'est une question
20 important puis c'est une question, je pense, sur
21 laquelle je me dois de revenir pour rassurer la
22 Régie, pour dire : il n'y en a pas de problèmes au
23 niveau de la légalité de la démarche. Donc, ici on
24 va revoir différents éléments qui ont été soulevés
25 par les intervenants aux différentes... au niveau

1 de la légalité, puis...

2 Premier élément que je vais aborder, c'est
3 la question de l'appel d'offres. Donc, de l'appel
4 d'offres suivant la Loi sur la Régie de l'énergie,
5 donc l'article 74.1 de la Loi. Le Distributeur
6 soumet qu'il n'avait pas à procéder à un appel
7 d'offres, suivant l'article 74.1 de la Loi sur la
8 Régie.

9 L'obligation de procéder à un tel appel
10 d'offres, suivant la Régie... la Loi sur la Régie,
11 s'applique pour les contrats d'approvisionnement en
12 électricité qui sont requis pour satisfaire les
13 besoins des marchés québécois qui excèdent
14 l'électricité patrimoniale. Ce n'est pas le cas
15 avec Hilo. Hilo est un agrégateur.

16 Le service que Hilo rend au Distributeur
17 vise une économie dans l'utilisation des ressources
18 énergétiques présentement disponibles chez les
19 clients du Distributeur, nous permettant ainsi de
20 repousser un appel d'offres pour des
21 approvisionnements en puissance.

22 Puis, je suis rendu au paragraphe... En
23 fait, c'est ça, à partir du paragraphe 65, on
24 réfère beaucoup à la décision D-2019-164, qui avait
25 été rendue dans le cadre du dossier GDP Affaires.

1 Décision qui, ici, est très intéressante, parce
2 qu'elle nous permet effectivement de confirmer que
3 ce n'est pas un approvisionnement.

4 En fait, puis je suis au milieu du
5 paragraphe 66 du plan d'argumentation, tant le
6 programme GDP Affaires... puis, c'est la même chose
7 avec les services offerts par Hilo, il s'agit dans
8 les deux cas... Ici, on reprend... on reproduit un
9 extrait de la D-2019-164, au paragraphe 168 :

10 [...] [d'une] contribution en
11 puissance marginale...

12 Et c'est le bout intéressant, important :

13 ... et dérivée des sources
14 d'approvisionnement existantes.

15 Qui permet de contribuer à repousser le recours à
16 de nouveaux appels d'offres.

17 Donc, tout comme le programme GDP Affaires,
18 quand c'était... alors que c'était un programme,
19 Hilo, c'est des produits de puissance qui résultent
20 de l'effacement ou de l'interruption à la pointe
21 des participants. Donc, extraits des ressources
22 déjà disponibles.

23 Puis, toujours dans cette décision, la
24 Régie avait indiqué que le simple fait qu'il
25 s'agisse d'un produit extrait des ressources déjà

1 disponibles suffit pour justifier l'exemption du
2 programme de la procédure d'appel d'offres. Donc,
3 le fait que ce ne soit pas des électrons
4 supplémentaires.

5 Le fait, ici, que le service provienne
6 d'une filiale en propriété exclusive ne change
7 absolument rien au fait qu'il s'agit d'effacement,
8 d'interruption à la pointe des participants,
9 extraits des ressources déjà disponibles. Le fait
10 de passer par une propriété en filiale exclusive ne
11 change donc rien à la nature du service qui est
12 rendu. Et le fait qu'il s'agisse toujours
13 d'effacement.

14 Puis, dans sa décision D-2019-164, la Régie
15 avait également considéré, au paragraphe 162, comme
16 pertinent le fait que les participants au programme
17 GDP n'étaient pas des producteurs ou des négociants
18 d'électricité, mais des clients existants du
19 Distributeur, ou encore - puis ça, c'est un extrait
20 très important - ou encore des agrégateurs
21 utilisant les capacités d'effacement de clients
22 existants du Distributeur.

23 C'est ça, Hilo. C'est un agrégateur qui
24 utilise les capacités d'effacement des clients
25 existants du Distributeur. Le service offert par

1 Hilo n'est donc clairement pas visé par l'article
2 74.1 de la Loi sur la Régie de l'énergie.

3 Je suis maintenant rendu à la section
4 « Tarif » du plan... du plan d'appro... en fait, du
5 plan... pas du plan d'approvisionnement, mais du
6 plan d'argumentation, au paragraphe 73.

7 Je vous l'ai mentionné, Hilo, c'est un
8 agrégateur. Ce ne peut donc pas être un... Il ne
9 peut pas y avoir de tarifs d'impliqués, ça ne peut
10 pas être un tarif.

11 L'article 31 de la Loi sur la Régie est
12 également clair, il parle de compétence de la Régie
13 pour fixer les tarifs de distribution par le
14 Distributeur. D'ailleurs, dans la décision D-2019-
15 164, on se rappelle que la Régie avait invité le
16 Distributeur à rechercher une alternative qui
17 conciliait le rôle des agrégateurs et la nature
18 tarifaire qu'elle avait considérée pour le
19 programme confirmant du même coup la portée d'un
20 tarif. Donc, qu'un abonnement est conclu entre le
21 Distributeur et son client puis à la livraison
22 d'électricité, ce n'est pas ça.

23 J'arrive maintenant dans la section
24 « Impartition », paragraphe 74 du Plan
25 d'argumentation. Le Distributeur est d'avis que les

1 activités de conception et de développement de
2 programmes de gestion de la demande en puissance
3 destinés aux clientèles résidentielle, commerciale,
4 institutionnelle et industrielle, ainsi que le
5 déploiement de tels programmes et le contrôle des
6 objets connectés peuvent effectivement faire partie
7 de ses responsabilités. Toutefois, il demeure que
8 ces activités peuvent également être imparties, en
9 tout ou en partie, pour des raisons diverses qui
10 relèvent de sa gestion interne, qui relèvent de ses
11 choix.

12 On peut penser à une optimisation des
13 ressources humaines internes, la possibilité d'une
14 offre plus complète de produits et services aux
15 clients, comme c'est le cas avec Hilo, l'agilité
16 pour répondre rapidement aux conditions changeantes
17 du marché.

18 Le ROEÉ a mis de l'avant dans son mémoire
19 un critère, critère que l'on ne retrouve pas dans
20 la Loi, mais en fait qui découle plutôt d'un
21 document qui date des débuts de la réglementation -
22 je crois que le document date de mil neuf cent
23 quatre-vingt-dix-neuf (1999) - puis leur
24 argumentation sur l'impartition, dans le fond,
25 prend appui sur ce document-là. Et je vous lis un

1 extrait du document et de l'extrait pertinent sur
2 lequel, justement, leur raisonnement s'appuie. Ça
3 dit :

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

14 Donc, ce qu'on comprend de l'argument ou du
15 critère mis de l'avant par l'Intervenant, c'est que
16 l'activité est réglementée et ne peut être impartie
17 si son abandon est susceptible d'affecter la
18 fourniture et la qualité de l'alimentation.

19 En fait, en tout respect, les choses ont
20 évolué depuis quatre-vingt-dix-neuf (99), la
21 réglementation a évolué, le contexte a évolué. Et
22 j'ai l'impression que les arguments du ROÉÉ ne
23 tiennent pas compte de cette évolution-là.

24 Je reviens encore sur la question des
25 poteaux dont on a parlé dans les demandes de

1 renseignements. Et en fait, ce n'est pas seulement
2 pour prononcer le mot « poteau » avec mon accent de
3 Québec que je reviens sur cette question, d'autant
4 que nous n'avons pas vraiment de raison de parler
5 de « baleine » avec l'accent de Québec, ici non
6 plus. Donc, en fait, la comparaison avec le
7 plantage des poteaux et l'exploitation du parc de
8 poteaux devrait suffire à répondre aux critères
9 avancés par le ROÉÉ et démontrer que celui-ci,
10 comme je mentionnais, est désincarné de la réalité,
11 ne trouve pas écho dans la Loi.

12 Et je pourrais également vous parler de
13 souterrain, de réseaux souterrains, de gestion de
14 ressources humaines, car le fait d'avoir des
15 employés est tout aussi nécessaire à la prestation
16 du service. Je pourrais vous parler de gestion de
17 la paie, et cetera.

18 Le plantage des poteaux et le maintien du
19 parc sont des activités essentielles pour la
20 fourniture et la qualité de l'alimentation, on en
21 conviendra. Dit autrement, pas de poteaux, pas
22 d'électricité qui se rend chez vous.

23 Et les poteaux existent depuis beaucoup
24 plus longtemps que la gestion de la demande en
25 puissance. Or, depuis très longtemps, le

1 Distributeur impartit le plantage presque en
2 totalité - je pense qu'il en fait encore un petit
3 peu à certains endroits - mais presque en totalité
4 le Distributeur impartit le plantage de poteaux.

5 Puis je vais même plus loin, c'est de la
6 connaissance de faits de la part de la Régie,
7 propriétaire de l'ensemble du parc de poteaux. Il
8 est propriétaire d'environ soixante pour cent
9 (60 %) du parc de poteaux et usager du quarante
10 pour cent (40 %) restant qui appartiennent aux
11 télécoms Telus, Bell, et cetera.

12 Si on se fie à la logique du ROEÉ, si on se
13 fie aux arguments du ROEÉ, aux critères que le ROEÉ
14 soumet, le Distributeur devrait tout garder à
15 l'interne à être propriétaire de l'ensemble du
16 parc, puisqu'une telle impartition est contributive
17 à la prestation du service et que si on abandonne
18 les poteaux, on affecte la qualité du service. En
19 fait, on ne peut même plus rendre le service. Donc,
20 il devrait tout planter lui-même.

21 Donc, on voit à quel point le critère du
22 ROEÉ ici est déconnecté de la réalité. Parlons de
23 la maîtrise de la végétation. C'est la même chose.
24 On le sait, c'est une des principales causes des
25 pannes. Donc, la qualité du service. Les pannes

1 c'est relié à la qualité du service. Donc, c'est
2 imparti à l'externe, mais ça fait partie intégrante
3 des activités d'entretien du réseau qui sont
4 nécessaires à la qualité de l'alimentation malgré
5 tout.

6 Ce qui m'amène à dire que le ROEE
7 n'approche pas la question de la bonne façon. En
8 fait, il ne s'agit pas de dire « activités
9 réglementées, activités non réglementées » et
10 tenter de mettre chaque activité dans une case bien
11 délimitée. Surtout pas à partir d'un document qui
12 date des débuts de la réglementation et tirer
13 certaines conclusions à partir de celui-ci.

14 En fait, le point de départ de l'examen, le
15 point de départ de la réflexion devrait plutôt être
16 la loi, la Loi sur la Régie de l'énergie. Quand on
17 regarde la loi, on constate quelles sont les
18 compétences de la Régie et quelles sont les
19 situations où le Distributeur n'a pas le choix que
20 de s'adresser à la Régie pour pouvoir agir.

21 Alors, c'est l'article 31 pour fixer des
22 conditions de service - on parle au chapitre 8 -
23 pour examiner des plaintes, soumettre son plan
24 d'approvisionnement suivant l'article 72, approuver
25 un contrat d'approvisionnement suivant 74.2.

1 On peut penser que pour le Transporteur...
2 Ça ne s'applique plus pour le Distributeur, mais on
3 peut penser pour le Transporteur obtenir une
4 autorisation pour procéder à un projet
5 d'investissement suivant l'article 73, au-delà d'un
6 certain seuil. Ceci étant dit, est-ce que ça
7 signifie que la Régie n'a absolument aucun droit de
8 regard sur les autres activités? Certainement pas.
9 Au contraire.

10 Dans le cadre d'une décision tarifaire,
11 donc une décision qui vise l'établissement des
12 revenus requis, la Régie pourra procéder à un
13 examen détaillé, un examen poussé des activités qui
14 sont reliées à la prestation des services, incluant
15 si ces activités-là sont réalisées par une filiale,
16 comme Hilo.

17 Donc, lorsqu'elle devra approuver le budget
18 qui sera soumis à l'occasion de la dossier
19 tarifaire de deux mille vingt-cinq (2025), la Régie
20 aura un droit de regard. La Régie pourra examiner
21 de fond en comble justement les activités d'Hilo
22 justement pour voir si le budget qui est demandé
23 par le Distributeur est correct, si le budget est
24 raisonnable.

25 Dans le cadre d'un plan

1 d'approvisionnement, même chose. La Régie peut
2 examiner Hilo, poser les questions relativement à
3 Hilo sous l'angle des approvisionnements, sous
4 l'angle de la stratégie du Distributeur que la
5 Régie devra approuver.

6 Et d'ailleurs, je crois que depuis deux
7 ans, il y a beaucoup de questions relativement à
8 Hilo qui ont été posées, ce qui démontre
9 effectivement... ce qui illustre que la Régie a un
10 droit de regard, que la Régie peut poser des
11 questions et que la Régie peut mieux comprendre le
12 tout.

13 Puis là je viens de parler d'Hilo, mais je
14 fais le lien avec ce que j'ai mentionné tout à
15 l'heure. Rappelons-nous certains dossiers
16 tarifaires où la Régie a procédé à des examens en
17 profondeur de certaines activités du Distributeur
18 parce que le Distributeur demandait certains
19 budgets particuliers pour ces activités-là.

20 J'ai en tête un tarifaire il y a peut-être
21 quatre, cinq ans où il y avait... où on a parlé
22 énormément de maîtrise de la végétation, des
23 stratégies du Distributeur en matière de maîtrise
24 de la végétation, des efforts supplémentaires qui
25 étaient liés au fait qu'il y avait l'agrile du

1 frêne qui était une problématique à ce moment.

2 J'ai également mémoire d'un autre tarifaire
3 où on a parlé énormément de rémunération, ou encore
4 des programmes en efficacité énergétique. Dans les
5 tarifaires, la Régie pouvait poser plein de
6 questions relativement aux programmes en efficacité
7 énergétique. Et ce sera encore le cas dans les
8 prochains tarifaires lorsque le Distributeur fera
9 des demandes relativement à des budgets. Et je vous
10 dis ça dans l'optique effectivement où l'article
11 85.41 a été modifié par le PL-44. Donc, on revient
12 à l'ancienne approche où ce sont des examens
13 suivant l'article 49.

14 Donc, comme je le disais, au présent plan
15 d'approvisionnement, je pense qu'on peut dire qu'il
16 y a eu un examen important des activités d'Hilo
17 puisque la contribution d'Hilo fait partie de la
18 stratégie du Distributeur inscrite à son plan
19 d'approvisionnement.

20 Tout ça pour vous dire que les notions
21 d'activités réglementées et non réglementées sont
22 loin d'être étanches, comme le prétend le ROÉÉ, et
23 ce n'est certainement pas la bonne façon d'aborder
24 la question. Et également, que l'interdiction
25 d'impartir n'est prévue nulle part dans la Loi.

1 Mais en fait, je vais même plus loin dans
2 l'argumentation, puis c'est là que j'ai de la
3 misère encore plus à comprendre le ROÉÉ.

4 Si le Distributeur avait procédé à un appel
5 d'offres, suivant 74.1 ou suivant un autre... -
6 puis je maintiens notre position à l'effet
7 qu'effectivement il n'avait pas à le faire - et que
8 c'est un contrat de service avec un tiers qui
9 aurait été signé, donc un contrat béton, loin
10 d'offrir la latitude d'évaluer comme on a discuté
11 plus tôt, dans un tel cas, la Régie n'aurait pas
12 une telle capacité, elle n'aurait pas une telle
13 capacité d'examiner justement les activités de ce
14 tiers-là, que ce soit à l'occasion d'un plan
15 d'approvisionnement ou d'un tarifaire, donc
16 d'examiner avec la même profondeur ces
17 activités-là.

18 Donc, la décision, l'approche qui a été
19 prise par le Distributeur d'y aller avec une
20 filiale en propriété exclusive est celle qui
21 constitue le mieux la possibilité d'être agile,
22 réactif, souple, et la visibilité pour la Régie
23 ainsi que les intervenants quant à cette activité,
24 donc qui répond le mieux, je dirais, aux
25 inquiétudes soulevées par plusieurs.

1 Je suis rendu à la page 17 de mon
2 argumentation. Un autre argument qui a été avancé,
3 qui a été soulevé, c'est un argument sur la
4 territorialité, donc basé sur l'article 29 de la
5 Loi sur Hydro-Québec.

6 C'est toujours le même intervenant qui a
7 procédé à une interprétation du dernier alinéa de
8 l'article 29 de la Loi sur Hydro afin de soutenir
9 une thèse qui voudrait que l'article que l'article
10 29 de la Loi ne confère pas explicitement le
11 pouvoir de créer une filiale pour la prestation de
12 service énergétique au Québec, alors que le
13 législateur mentionne explicitement qu'Hydro peut,
14 par l'entremise d'une filiale, agir comme
15 conseiller ou fournir des services hors Québec.
16 Donc, l'intervenant soutient qu'aucune autre
17 mention de la sorte n'est prévue pour les autres
18 pouvoirs.

19 En fait, si on fait juste un historique des
20 dispositions 22 et 29 de la Loi, si on remonte dans
21 le temps des différentes modifications qui ont eu
22 lieu, on a notre réponse et on voit que cet
23 argument-là du ROÉÉ ne tient pas la route. En fait,
24 le dernier alinéa de 29 a été introduit en mil neuf
25 cent soixante-dix-huit (1978) par la Loi modifiant

1 la Loi d'Hydro-Québec et la Loi sur le
2 développement de la région de la Baie James.

3 Puis c'est une époque où les objets et les
4 pouvoirs spéciaux d'Hydro-Québec se limitaient au
5 seul territoire du Québec. Donc, il y avait... Et
6 ici, on a justement au paragraphe 82, je vous
7 produis les articles tels qu'ils se lisaient à
8 cette époque. En quatre-vingt-trois (83) toutefois,
9 le concept de territorialité est disparu par la
10 modification de ces articles. Donc, la portion de
11 cette province est disparue.

12 Donc, en conséquence, depuis quatre-vingt-
13 trois (83), la contrainte territoriale a disparu
14 des objets et des pouvoirs spéciaux d'Hydro-Québec,
15 sauf en ce qui concerne sa capacité d'agir à titre
16 de conseiller qui est demeurée limitée à des
17 travaux ou des services hors Québec en vertu du
18 dernier alinéa de l'article 29. Donc, tout ça pour
19 vous dire qu'il n'y a aucune contrainte pour
20 Hydro-Québec ou une filiale en propriété exclusive,
21 telle Hilo, à œuvrer au Québec.

22 Également, d'autres intervenants suggèrent,
23 soumettent qu'ils se basent beaucoup... en tout
24 cas, ils réfèrent beaucoup à l'article 4 du contrat
25 que celui-ci devrait faire l'objet d'une

1 approbation par la Régie et que... Dans le fond,
2 ils disent que le Distributeur serait peut-être en
3 train de demander à la Régie d'approuver le
4 contrat. Ce qui n'est pas le cas.

5 Je vous ai reproduit l'article 4 ici. Puis
6 je rappelle simplement aussi que le contrat a été
7 signé avant la Loi sur la simplification, avant
8 l'entrée en vigueur sur la Loi sur la
9 simplification, époque où le Distributeur devait
10 faire approuver ses budgets annuellement. Donc,
11 c'est la seule lecture possible justement de cet
12 article 4. Puis, par ailleurs, la Régie étant un
13 tribunal statutaire, il ne pouvait être question de
14 lui conférer une juridiction par l'entremise d'un
15 contrat.

16 La prochaine section du plan
17 d'argumentation, je suis à la page 19, concerne le
18 prix. En fait, je vais passer très rapidement sur
19 cette section, parce que... En fait, c'est ressorti
20 assez clairement des audiences. Ce n'est pas au
21 présent dossier qu'on doit discuter, qu'on doit
22 traiter du prix, qu'on doit traiter de la
23 méthodologie qui permet de déterminer si, oui, le
24 coût évité et tout.

25 En fait, le Distributeur ne fait pas

1 approuver le prix au présent dossier. Ce sera en
2 deux mille vingt-cinq (2025) que les budgets
3 seront, que les budgets relativement à Hilo seront
4 soumis à l'occasion de sa demande tarifaire, et que
5 la Régie aura à ce moment-là à exercer sa
6 juridiction et à examiner ceux-ci. Donc, c'est à ce
7 moment-là que le Distributeur aura le fardeau de
8 démontrer... Puis, effectivement, il y a un échange
9 au courant des audiences entre madame la régisseur
10 maître Rozon et madame Caron relativement justement
11 au fardeau et à la preuve à laquelle la Régie
12 s'attend à ce moment-là relativement au budget qui
13 sera requis.

14 Donc, il ne s'agit donc pas, pour la
15 présente formation, de porter un jugement sur le
16 prix ou de reconnaître celui-ci. En fait, je vous
17 dirais que la décision que vous allez rendre au
18 présent dossier ne présume en rien non plus de la
19 reconnaissance des coûts en deux mille vingt-cinq
20 (2025). Ce sera un tout autre débat qui devra se
21 faire en temps opportun. Un débat qui aura lieu,
22 puis c'est ça qui est intéressant aussi, c'est ça
23 qui est pertinent, un débat qui aura lieu alors
24 qu'Hilo aura gagné quelques années d'expérience et
25 qu'on aura un portrait plus clair de son évolution.

1 J'en suis au paragraphe 94. La Régie avait
2 demandé au Distributeur de revenir sur la question
3 des recours possibles d'un client qui serait
4 insatisfait des services offerts par Hilo. Tout
5 d'abord, le Distributeur rappelle qu'il s'agit
6 d'une filiale en propriété exclusive. D'ailleurs,
7 dans ses activités promotionnelles, la filiale fait
8 référence à Hilo par Hydro-Québec.

9 Donc, de ce simple fait et du fait que ce
10 soit sa filiale, pas du simple fait qu'on fasse
11 référence à Hilo par Hydro-Québec, mais du simple
12 fait que ce soit sa filiale et que ce soit une
13 filiale qui est associée à Hydro-Québec, le
14 Distributeur s'assure de l'importance et de la
15 rigueur qu'Hilo accorde, et doit accorder, au
16 service à la clientèle et au traitement des
17 plaintes de ses clients. D'ailleurs, Hilo a son
18 propre processus de plaintes qui a été mis en
19 place. Donc, oui, si un client devait être
20 insatisfait, il peut effectivement s'adresser à
21 Hilo et il y aura un processus, un recours à
22 l'interne de prévu chez Hilo. Ceci étant, s'il
23 devait y avoir des plaintes relatives à Hilo au
24 Distributeur, naturellement le Distributeur va
25 s'assurer du suivi de celles-ci. Il va s'assurer

1 qu'elles fassent l'objet d'un traitement rigoureux.
2 Il peut également y avoir des plaintes avec...
3 qu'on pourrait qualifier de mixtes, donc par
4 exemple, je ne sais pas, un problème de mesurage
5 puis un client qui conteste les récompenses
6 obtenues, puis également ce serait lié à un
7 problème de mesurage. Le Distributeur va également
8 s'assurer que la plainte soit traitée dans on
9 intégralité dans ces cas-là puis sur l'aspect
10 problème de mesurage, erreur de mesurage, c'est
11 certain que la Régie va conserver à ce moment-à sa
12 juridiction sur ces aspects-là de plainte, qui
13 relèvent des Conditions de service et des tarifs.

14 Donc tout ça pour vous dire que le fait ici
15 qu'Hilo demeure dans le giron du Distributeur est
16 de nature... devrait être de nature à rassurer
17 quant à un traitement adéquat des insatisfactions
18 possibles.

19 La prochaine question concerne la demande
20 de traitement confidentiel de certains documents
21 qui ont été déposés. C'est une section qui est un
22 petit peu plus longue. Je ne passerai pas à travers
23 ici, mais je vais quand même survoler certains
24 éléments. En fait, nous avons eu un huis clos... en
25 fait, il y a déjà une semaine, le temps passe... le

1 temps passe vite. Justement, il y a un certain
2 nombre de... il y a une preuve supplémentaire qui a
3 été déposée relativement aux demandes de traitement
4 confidentiel des documents liés à Hilo. Également
5 deux témoins, un témoin d'Hilo, madame Lemieux et
6 monsieur Aucoin du Distributeur, qui sont venus
7 répondre aux différentes questions de la part de la
8 Régie, mais également les questions de la part des
9 intervenants relativement aux ordonnances demandées
10 de confidentialité.

11 Puis je précise ici justement que ce
12 complément de preuve-là s'ajoute aux affirmations
13 solennelles déjà déposées et ne vient pas les
14 remplacer. Il s'ajoute, donc ce sont des éléments
15 supplémentaires, que la Régie devra considérer. En
16 plus naturellement du témoignage des deux témoins.

17 En fait, je vous dirais que le Distributeur
18 et Hilo ont fait des efforts importants afin de
19 concilier ici les objectifs de divulgation, de
20 transparence et de protection des intérêts visés
21 par les renseignements en question. Ils ont fait
22 les efforts pour que le minimum soit gardé
23 confidentiel. On peut le voir notamment de façon un
24 peu plus particulière, là, dans les différents
25 rapports qui ont été déposés, les annexes de la

1 pièce B-0047, qui accompagnaient les réponses à la
2 DDR numéro 1 du ROEÉ. Le strict minimum a été
3 caviardé.

4 Il a été également permis au plus grand
5 nombre de participants possible de pouvoir
6 consulter l'information confidentielle, dès qu'un
7 participant attestait ne pas avoir quelque intérêt
8 direct ou indirect dans toute entreprise,
9 association ou autre groupement actif dans la
10 recherche, le développement, la commercialisation
11 de produits ou solutions ou services visant à gérer
12 ou/et réduire ou optimiser la consommation
13 d'électricité. Donc, dit autrement : dès qu'un
14 client attestait ne pas être en compétition avec...
15 dans le domaine d'Hilo, il pouvait consulter les
16 documents après signature d'un engagement de
17 confidentialité.

18 En fait, le Distributeur constate que ceux
19 qui ont déjà indiqué vouloir contester la
20 confidentialité de ces documents-là, ne sont pas
21 fait refuser l'accès aux documents. Ils ont pu les
22 consulter. Le ROEÉ a demandé à consulter les
23 documents, a signé les engagements nécessaires, a
24 eu accès aux documents. Donc, il ne subit
25 absolument aucun préjudice. On peut même se

1 questionner justement dans les circonstances à un
2 tel intérêt pour une contestation.

3 Quant au RTIÉE qui nous a également dit
4 qu'il voulait contester, ce qui est encore plus
5 surprenant c'est que le procureur du ROEE (sic)
6 nous a demandé l'accès aux documents que la veille
7 de l'audience à huis clos. Il est donc difficile
8 d'alléguer quelque préjudice que ce soit ou quelque
9 refus que ce soit de la part du Distributeur de
10 fournir ces documents. Les documents n'ont été
11 demandés que la veille du huis clos, alors qu'ils
12 avaient même déjà déposé leur preuve.

13 En fait, à la page 7, une lettre du vingt-
14 cinq (25) mai deux mille vingt (2020), le RTIÉE
15 indique qu'elle conteste la confidentialité, afin
16 d'éviter qu'une décision de la Régie n'acquière
17 force pro... précédent entraînant des conséquences
18 sur les réseaux autonomes. En fait, c'est
19 « précédent », ici, et non pas « procédant ».

20 Regardez. Hilo n'est pas en réseau
21 autonome, actuellement. Puis, l'intervention de
22 l'intervenant est pour les réseaux autonomes.
23 Donc... La position du RTIÉE est, en tout respect,
24 à sa face même, ici... et l'intérêt non fondé.

25 Un autre élément important que la Régie

1 devra considérer lorsqu'elle rendra sa décision sur
2 la confidentialité, c'est qu'une partie importante,
3 justement, de l'information confidentielle,
4 concerne le prix payé par le Distributeur à Hilo.

5 Or, je vous le rappelle, le présent dossier
6 n'est pas de nature tarifaire. Le Distributeur ne
7 demande rien à la Régie, par rapport au prix. Le
8 Distributeur ne demande pas à la Régie de
9 reconnaître quelque coût que ce soit, relativement
10 à Hilo, aux fins de fixation des tarifs. En fait,
11 ce n'est même pas un élément, justement... Ce sont
12 des éléments que la Régie devra examiner en deux
13 mille vingt-cinq (2025). Ce n'est pas un élément
14 qui devra faire l'objet de la décision, le prix,
15 dans le cadre du présent dossier.

16 Donc, considérant le type de dossier dans
17 lequel nous sommes actuellement, un plan d'appro,
18 il n'y a pas un intérêt public particulier de
19 rendre le prix public, ou à rendre le prix
20 accessible, puisque le dossier ne porte pas sur
21 l'examen de celui-ci.

22 Paragraphe 106, en fait, ici, je réfère à
23 la jurisprudence de la Régie, relativement,
24 justement, au test applicable, relativement... au
25 test applicable quant aux demandes de

1 confidentialité. Donc, c'est une décision qu'il y
2 avait ici... la décision D-2016-086, qui avait fait
3 une revue assez importante, justement, des critères
4 applicables et qui applique les critères de l'arrêt
5 Sierra Club.

6 Ce que... Je ne passerai pas à travers les
7 paragraphes 107 et suivants... Essentiellement, les
8 paragraphes 107 et suivants, on reprend chacun des
9 éléments concernant Hilo, pour lesquels on demande
10 la confidentialité et on soumet, justement, les
11 différents arguments, à la lumière du test de
12 Sierra Club, pour en arriver à la confirmation
13 que... qu'il n'y a aucun élément... il n'y a aucun
14 argument qui ne justifie pas, ici, de garder le
15 tout confidentiel.

16 Donc, je suis au paragraphe 108. En résumé,
17 les motifs au soutien de la demande de
18 confidentialité sont sérieux et légitimes. D'autant
19 que le Distributeur a tout mis en oeuvre pour
20 minimiser les effets découlant du maintien
21 confidentiel de certains... du caviardage de
22 certaines informations. Il y a des intérêts
23 commerciaux sérieux de la part de Hilo, notamment
24 leur capacité à atteindre les effacements qu'ils
25 doivent rendre.

1 Lorsqu'elle doit déterminer si les
2 renseignements sont confidentiels, la Régie doit
3 soupeser les avantages et les inconvénients
4 d'accorder une telle ordonnance. Ici, le fardeau a
5 été rencontré de la part du Distributeur. Les
6 avantages l'emportent grandement sur les
7 inconvénients. En fait, je vous dirais qu'il n'y a
8 eu absolument aucune preuve qui a été faite
9 relativement à quelque inconvénient que ce soit.
10 Donc, sur cette section-ci le seul élément que vous
11 devriez retenir c'est qu'il n'y a eu aucune preuve
12 de faite, de la part des intervenants, quant à un
13 quelconque inconvénient, résultant du maintien
14 confidentiel de ces informations.

15 Donc, ma conclusion sur Hilo... Je suis
16 rendu au paragraphe 111 du plan. Le Distributeur a
17 démontré les raisons, expliqué, démontré les
18 raisons qui soutiennent sa décision d'avoir mis sur
19 pied une filiale en propriété exclusive pour, dans
20 un premier temps, s'occuper de la gestion de la
21 demande en puissance chez la clientèle
22 résidentielle.

23 Donc, oui, comme je le mentionnais, il
24 s'agit de bien comprendre et d'appriivoiser cette
25 nouvelle réalité. Le recours à une filiale permet

1 la souplesse pour ce faire. Elle permet le recours
2 d'apporter les ajustements qui pourraient s'avérer
3 nécessaires beaucoup plus rapidement qu'un
4 fournisseur de service traditionnel.

5 Je constate également que les intervenants
6 ont critiqué, mais aucun n'a fait de proposition
7 concrète pour un autre modèle qui serait plus
8 optimal. Donc, ils ont beaucoup crié au loup mais
9 rien de concret, aucune proposition.

10 Puis comme je le mentionnais, il ne s'agit
11 pas de copier ou de répliquer les modèles présents
12 ailleurs. Il s'agit plutôt d'avoir un modèle qui
13 répond à la réalité et aux besoins du Distributeur
14 et de sa clientèle. Hilo est ce modèle, Hilo le
15 permet.

16 Ensuite, aux paragraphes 115 et 117, je
17 vais passer rapidement, mais ça répond à une
18 question que vous avez posée, Monsieur le
19 Président, relativement à l'affirmation solennelle
20 de la firme ESAI. Donc ça, c'est selon les
21 informations qui nous ont été transmises,
22 justement, par cette firme et ce que l'État du
23 Massachussetts requiert relativement à ce genre de
24 déclaration solennelle.

25 Ensuite, j'en suis au paragraphe 118. En

1 fait, j'ai l'impression, au paragraphe 118, dans
2 les différents dossiers que j'ai faits depuis un
3 an, j'ai l'impression que c'est une question qui
4 revient constamment : créer un nouveau forum, un
5 nouveau dossier, garder le dossier ouvert, Phase 2,
6 Phase 3, Phase 4, Phase 5, ajouter des phases...
7 J'ai l'impression, c'est une question qui revient
8 systématiquement, ce qui revient de façon
9 permanente dans chaque dossier.

10 Ici, de façon plus précise, on a l'AHQ-ARQ
11 qui demande la création d'un forum réglementaire
12 annuel afin de débattre des coûts évités, la
13 stratégie d'utilisation des conventions ainsi que
14 des moyens de gestion de la demande en puissance.

15 Le RTIEÉ, pour sa part, souhaite que le
16 dossier demeure ouvert afin que se tienne une
17 audience publique à la suite du dépôt du prochain
18 état d'avancement. Bon. Le Distributeur est d'avis
19 que ces demandes ne sont pas opportunes.

20 La LRÉ ne prévoit pas le forum
21 réglementaire annuel demandé par l'AHQ-ARQ. Donc,
22 en tout respect, il s'agit une fois de plus d'une
23 tentative de contourner les effets de la Loi sur la
24 simplification. L'encadrement réglementaire est
25 clair, le dépôt d'un plan d'approvisionnement aux

1 trois ans suivi de deux états d'avancement. Donc,
2 il n'existe aucune justification pour ajouter un
3 autre forum qui est non prévu.

4 Quant au souhait du RTIEÉ, le déroulement
5 d'une audience n'est pas prévu suite à l'état
6 d'avancement. On intègre à ça un Plan
7 d'approvisionnement si une audience devait être
8 prévue. Ou si ce n'est pas une approche efficiente,
9 je pense à un moment donné, on doit quand même tous
10 rechercher une certaine efficacité réglementaire,
11 alors qu'ici ça apporterait au contraire une
12 lourdeur réglementaire. On serait constamment en
13 train d'étudier le Plan d'avancement.

14 À un moment donné, il faut laisser vivre
15 aussi. Il faut laisser vivre les états
16 d'avancement, laisser vivre les dossiers. Il faut
17 qu'ils se ferment. Il faut qu'ils puissent se
18 terminer un jour. Il ne s'agit pas non plus de
19 transformer les plans d'approvisionnement, comme le
20 souhaite également le RTIEÉ pour examiner les
21 investissements sur les centrales diesels en
22 réseaux autonomes. En fait, ça ressemble à une
23 tentative de faire revivre l'article 73 à travers
24 le Plan d'approvisionnement.

25 Donc, le Distributeur vous soumet justement

1 ses différentes suggestions ou demandes sont non
2 fondées. Donc, je pensais que ça complétait pour le
3 réseau intégré, mais non, il me reste un élément à
4 aborder, c'est-à-dire la question que maître Rozon
5 m'a posée avant-hier relativement à la bonification
6 de l'électricité interruptible qui apparaît au
7 bilan du Distributeur.

8 En fait, la réponse que je vais vous donner
9 est assez simple. Le Distributeur souhaite déposer
10 effectivement une proposition tarifaire d'eau et
11 d'option d'électricité interruptible qu'on pourrait
12 qualifier de 2.0, donc en revoyant ces modalités au
13 courant de l'année deux mille vingt-deux (2022).

14 Pour ce faire, il utilisera tout simplement
15 le véhicule procédural qui est prévu par l'article
16 48.4 de la Loi sur la Régie de l'énergie.
17 C'est-à-dire rapport au ministre, décret suivant
18 d'un dossier déposé à la Régie de l'énergie.

19 Ce qui m'amène maintenant à parler de
20 réseau autonome. Je le mentionnais en introduction.
21 On n'en a pas tant parlé des réseaux autonomes,
22 mais bon, on va certainement se rattraper avec la
23 Phase 2 du présent dossier, parce que ça va plutôt
24 bien. C'est peut-être la raison pour laquelle on
25 n'en a pas parlé. En fait, on a un plan qui a

1 démontré les avancées importantes au niveau de la
2 conversion des réseaux autonomes vers des sources
3 d'énergie moins émettrice de GES.

4 Plusieurs projets sont actuellement en
5 cours de réalisation. On peut penser au
6 raccordement du village de La Romaine. On peut
7 penser à Inukjuak. On a eu un dossier sur Inukjuak
8 il y a à peu près deux ans. Donc, la centrale est
9 actuellement en construction et tout va bon train
10 et tout devrait se faire dans les délais prévus.

11 On a Dune-du-Nord aux Îles-de-la-Madeleine.
12 Dune-du-Nord, là, qui nous permet déjà... d'une
13 baisse d'environ seize pour cent (16 %) des GES sur
14 l'île. On a également toute la modernisation des
15 automatismes des centrales dans la majorité des
16 réseaux, puis ça c'est quand même important parce
17 que c'est ce qui va permettre aussi de préparer les
18 installations à l'intégration d'énergie
19 renouvelable.

20 On a une nouvelle centrale diesel, mais qui
21 inclut... qui intègre l'énergie solaire à Tasiujaq
22 dont la mise en service fin deux mille vingt-deux
23 (2022). Puis au-delà de ces projets que je vous ai
24 mentionnés, bien le Distributeur continue de
25 tester, de développer des technologies en

1 situations réelles, puis c'est quand même important
2 de le souligner.

3 En fait, on a parlé des quatre critères.
4 La fiabilité fait partie de ces quatre critères-là.
5 Puis la fiabilité, c'est quelque chose de
6 particulièrement important, vital, nécessaire. Mais
7 plusieurs de ces réseaux autonomes, c'est des
8 conditions climatiques extrêmes, des conditions
9 climatiques qui ne sont pas nécessairement faciles.

10 Donc, c'est important de bien tester ces
11 solutions-là avant de pouvoir les déployer, de bien
12 les développer, de bien pouvoir les comprendre,
13 puis de s'assurer justement qu'en conditions
14 réelles, elles vont pouvoir être là, elles vont
15 répondre.

16 Bon. Ça ne va peut-être pas aussi
17 rapidement que certains le souhaitaient, mais le
18 Distributeur rappelle aussi que la concrétisation
19 d'un projet de conversion, c'est quelque chose de
20 complexe, quelque chose qui demande du temps. On se
21 souvient au plan précédent, il y a eu effectivement
22 l'intervention d'un village également au présent
23 dossier. Il y a des discussions avec le milieu, des
24 discussions des fois qui peuvent effectivement
25 prendre du temps - partenariat.

1 Donc, ce sont des solutions... des projets
2 qui présentent des défis, notamment au point de vue
3 technique et sur le plan de l'acceptabilité. Donc,
4 on est présentement dans une situation de « one
5 size fits all ».

6 Donc, tel que je le mentionnais,
7 l'acceptabilité du milieu est un élément essentiel
8 à la réussite d'un tel projet. Pour le
9 Distributeur, c'est important de travailler en
10 collaboration avec les communautés afin de
11 s'assurer que les solutions répondent bien aux
12 différentes parties.

13 Donc, le Distributeur continue ses travaux,
14 ses discussions avec le milieu, notamment au
15 Nunavik, puis notamment au Whapmagoostui, Tasiujaq,
16 Kujjuarapik. Également, des discussions qui
17 concernent Port-Menier. Quant à Obedjiwan, le
18 Distributeur réitère son désir de procéder à la
19 conversion du réseau en respect des quatre critères
20 et de travailler en collaboration avec la
21 communauté pour ce faire.

22 Donc, d'ailleurs - et on l'a entendu hier
23 dans le cadre du témoignage - les parties
24 travaillent à conclure un contrat
25 d'approvisionnement et un tel contrat sera déposé

1 en temps opportun à la Régie de l'énergie pour
2 approbation.

3 Donc, en conclusion, le Distributeur vous a
4 présenté ses stratégies, son plan
5 d'approvisionnement. Celui-ci s'inscrit dans la
6 perspective de l'atteinte de l'équilibre en
7 demande. S'inscrit également dans le cadre de la
8 transition énergétique émise sur la gestion en
9 puissance. Le tout dans le contexte particulier du
10 Québec. Donc, il demande à la Régie d'approuver
11 celui-ci. Je vous remercie.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci beaucoup, Maître Turmel, pour votre
14 présentation. Alors, nous allons faire une pause et
15 revenir à dix heures quinze (10 h 15).

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17

18 REPRISE DE L'AUDIENCE

19 LE PRÉSIDENT :

20 Rebonjour à tous. Alors, nous allons poursuivre
21 avec des questions.

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Bonjour à tous. Sylvie Durand pour la formation.

24 Bonjour Maître Turmel.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Bonjour.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 J'aurai pour vous des questions principalement sur
5 Hilo. En fait, je dirais, bon, un peu comme vous
6 l'avez mentionné, vous avez mentionné beaucoup de
7 choses dans votre argumentation, là. J'essaie de
8 les intégrer à mes questions, là, mais dans la
9 mesure du possible. Mais je comprends que, Hilo,
10 c'est un agrégateur d'effacement des besoins en
11 puissance des clients du Distributeur.

12 Et comme vous l'avez mentionné, ça suscite
13 beaucoup de questions parce que, bon, vous avez
14 pris le modèle, les mots « c'est un modèle
15 d'affaires différent de ce qui a été fait » moi, ce
16 que j'en comprends, de ce qui a été fait « par le
17 passé ». Et c'est sûr que quand on regarde ce
18 modèle d'affaires là, nous ici, on réglemente les
19 monopoles énergétiques. On sort notre loi puis on
20 relit la loi pour savoir comment ce nouveau modèle
21 d'affaires là s'intègre dans la loi, dans la
22 réglementation d'HQD.

23 Et puis là, quand il y a des...

24 (PROBLÈME TECHNIQUE)

25

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Alors, donc je reviens. Quand on lit la loi, je
3 vais... je vais faire... j'aimerais ça faire un peu
4 des définitions avec vous parce qu'on se questionne
5 sur des mots qu'on utilise depuis longtemps puis
6 qu'on... pour lesquels on ne se questionnait PAS.
7 Puis là on se dit « Woop! Mais ça veut dire quoi
8 exactement. »

9 Alors, j'aimerais d'abord préciser avec
10 vous, on parle d'approvisionnement,
11 d'approvisionnement en électricité, des moyens
12 d'approvisionnement, des services
13 d'approvisionnement, puis on parle aussi
14 d'efficacité énergétique. Bon. Efficacité
15 énergétique, je comprends que c'est une grande
16 famille qui peut regrouper toutes sortes de choses.

17 J'aimerais que vous me définissiez, selon
18 vous, qu'est-ce que vous entendez par
19 « approvisionnement ». Est-ce que des moyens
20 d'approvisionnement, c'est de l'approvisionnement,
21 l'approvisionnement en électricité, un peu ces
22 concepts de base là?

23 Me SIMON TURMEL :

24 En fait, c'est sûr, déjà il y a plusieurs des
25 concepts de base auxquels vous faites référence,

1 dont on retrouve les définitions qui sont déjà
2 définies à l'article 2 de la Loi sur la Régie de
3 l'énergie.

4 Donc, les concepts d'approvisionnement,
5 fourniture... puis on peut peut-être regarder. On a
6 le contrat d'approvisionnement en électricité déjà
7 qui est défini à l'article 2. C'est la première
8 définition. C'est :

9 [...] contrat intervenu entre le
10 distributeur d'électricité et un
11 fournisseur dans le but de satisfaire
12 les besoins en électricité des marchés
13 québécois;

14 Fournisseur d'électricité, un petit peu plus loin :

15 [...] quiconque...

16 je l'ai perdu

17 ... quiconque étant producteur ou
18 négociant en électricité fournit de
19 l'électricité;

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Mais je vous arrête tout de suite, Maître Turmel.

22 Dans le premier « contrat d'approvisionnement en
23 électricité », juste si on prend celui-là...

24 Me SIMON TURMEL :

25 Oui.

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Contrat intervenu entre le
3 distributeur d'électricité...

4 donc c'est HQD

5 ...et un fournisseur [...]

6 fournisseur, il n'y a pas « fournisseur
7 d'électricité », c'est un fournisseur

8 ... dans le but de satisfaire des
9 besoins en électricité des marchés
10 québécois;

11 Donc, déjà là, on se dit « Woop! c'est un
12 fournisseur d'électricité? C'est-tu un
13 fournisseur... »

14 Me SIMON TURMEL :

15 En fait, un fournisseur, c'est :

16 Quiconque étant un producteur ou
17 négociant d'électricité fournit de
18 l'électricité;

19 Fournisseur d'électricité est défini à l'article 2.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Oui. Oui, oui.

22 Me SIMON TURMEL :

23 C'est ça.

24 Mme SYLVIE DURAND :

25 Je vois « fournisseur d'électricité » est défini,

1 mais fournisseur, on parle d'un contrat
2 d'approvisionnement et un fournisseur...

3 Me SIMON TURMEL :

4 Oui.

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 ... pas un fournisseur d'électricité. Donc, est-ce
7 qu'il y a... est-ce qu'on doit comprendre que
8 « fournisseur » là fait référence à un fournisseur
9 d'électricité ou ça pourrait être un fournisseur...
10 Mais en tout cas, c'est un peu dans ce sens-là que
11 j'aimerais vous entendre, là.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Oui, mais en fait, il faut comprendre, le contrat
14 d'approvisionnement, c'est dans le but de
15 satisfaire les besoins en électricité des marchés
16 québécois. Puis j'imagine, votre question est
17 également en relation avec l'article 74.1 de la Loi
18 sur la Régie qui est finalement l'article qui
19 détermine dans quelle situation le Distributeur
20 doit procéder par appel d'offres.

21 En fait, ici, c'est une question qui a été,
22 à mon avis, réglée notamment dans le cadre de la
23 décision GDP Affaires où la formation, dans la
24 décision GDP Affaires, en est arrivée à dire
25 essentiellement, puis, là, je vous dis de... je

1 paraphrase, je paraphrase des phrases. C'est quand
2 il s'agit de l'effacement, que ce soit directement
3 comme... Souvenons-nous, dans GDP Affaires, il y
4 avait deux types de clients qui faisaient affaire
5 avec la GDP Affaires. Il y avait les clients qui
6 faisaient affaire... Je parle à l'époque où c'était
7 un programme, pas depuis que c'est rendu un tarif,
8 je parle à l'époque où c'était un programme. Il y a
9 des clients qui faisaient affaire directement avec
10 le Distributeur et des clients qui passaient par
11 l'entremise d'un agrégateur. Donc, c'est
12 l'agrégateur qui avait sa relation avec le
13 Distributeur. Et ensuite, il y avait différents
14 clients du Distributeur qui passaient justement par
15 cet agrégateur-là.

16 Ce que la Régie est venue nous dire dans la
17 décision de GDP Affaires, c'est que c'était... dans
18 les deux cas, c'était de l'effacement, c'était à
19 partir... de l'effacement à partir des ressources
20 déjà installées. Donc, ce n'était pas de la
21 fourniture d'électricité, ce n'était pas des
22 producteurs d'électricité, ce n'était pas
23 finalement des électrons supplémentaires. Donc, on
24 n'entrait pas dans le cadre justement de ces
25 définitions-là qui nous aident à déterminer dans

1 quelle circonstance on doit recourir à un appel
2 d'offres pour un approvisionnement supplémentaire.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Maître Turmel, vous mettez des questions, mais ce
5 n'était pas là que je voulais...

6 Me SIMON TURMEL :

7 O.K.

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 ... vous amener. Avec l'appel d'offres, j'ai très
10 bien compris votre point relativement au fait
11 qu'Hilo ne devrait pas être assujettie aux appels
12 d'offres dans la mesure où c'est des
13 approvisionnements existants et qu'ils viennent
14 avant justement l'appel d'offres. Don, ce n'est pas
15 là que je m'en vais. Je veux juste bien comprendre
16 les concepts, par exemple...

17 Me SIMON TURMEL :

18 Oui.

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 ... je vais être plus précise avec vous, parce que
21 ce qu'on voit dans le Plan d'appro, le Plan d'appro
22 est là pour faire l'équilibre offre-demande.

23 Me SIMON TURMEL :

24 Exact.

25

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Il y a la prévision des besoins. Puis pour répondre
3 à ces besoins-là, je vais vous résumer ça bien
4 simplement, il y a deux options. Soit qu'on va
5 chercher des mégawatts ou des mégawattheures
6 additionnelles, on va chercher l'électron
7 additionnel, soit, on va chercher, comme disait
8 madame Caron, des mégawattheures ou des mégawatts
9 d'effacement. On pourrait appeler ça... Il y en a
10 qui appellent ça des négawatts.

11 Me SIMON TURMEL :

12 Oui.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Donc, il y a comme ces deux options-là. Bon. Aller
15 chercher des mégawatts additionnels, on associe ça
16 à des approvisionnements, général de long terme, de
17 court terme, hein. On le voit dans le Plan d'appro.
18 Tandis que des mégawatts d'effacement,
19 traditionnellement c'est également des moyens
20 d'approvisionnement, mais... C'est ça, c'est des
21 moyens d'approvisionnement, mais c'est quoi la
22 nature de ça exactement? C'est un peu là que... En
23 fait c'est, est-ce que la nature d'une... En fait
24 ce que j'aimerais vous entendre parler, c'est, des
25 kilowatts ou des négawatts, que ce soit en électron

1 ou en effacement, est-ce que, pour vous, ça a la
2 même valeur d'un point de vue légal? C'est un peu
3 là-dessus que j'aimerais vous entendre.

4 Me SIMON TURMEL :

5 En fait, ce n'est pas le même traitement d'un point
6 de vue légal. En fait, la seule exception, je vous
7 dirais, par rapport à ça, ce serait vraiment les
8 situations très précises du dernier alinéa de
9 l'article 74.1. Enfin, non, pas du dernier alinéa.
10 Du avant-avant-dernier alinéa qui prévoit que si le
11 Distributeur doit lancer un appel d'offres, donc si
12 on est dans une situation de 74.1 et que le
13 Distributeur lance un appel d'offres, uniquement
14 aux fins de cet appel d'offres-là, un projet
15 d'efficacité énergétique peut dans certaines
16 circonstances être considéré comme pouvant
17 soumissionner. Mais, ça, ce n'est uniquement que
18 dans les circonstances où un appel d'offres devait
19 être lancé, il serait en compétition avec les
20 autres soumissionnaires.

21 Ceci étant, pour revenir à votre question.
22 Effectivement, c'est une question qui n'est pas
23 nécessairement, qui n'est pas nouvelle à savoir
24 comment on traite... est-ce qu'on traite les
25 négawatts et les mégawatts de façon différente? On

1 a le traitement qui est prévu pour les mégawatts,
2 donc les approvisionnements supplémentaires, on a
3 effectivement c'est prévu à la loi un encadrement
4 très précis par rapport à ça. Pour les autres, bien
5 je vous dirais que ça s'inscrit dans la logique de
6 l'efficacité énergétique. Je pense que ça fait
7 partie de la grande famille de l'efficacité
8 énergétique.

9 Maintenant, oui, on parle peut-être plus de
10 produits en puissance, mais ça fait quand même... à
11 mon avis, ça fait partie de la grande famille de
12 l'efficacité énergétique, que la Régie a quand même
13 toujours traité sous l'angle... traité que ce soit
14 dans le cadre d'un dossier tarifaire sous l'angle
15 des coûts, que ce soit dans un plan d'appro sous
16 l'angle de la contribution que ça peut prendre au
17 bilan. Donc, c'est vrai qu'il n'y a pas le même...
18 et effectivement, on n'a pas dans la loi le même
19 encadrement pour l'efficacité énergétique puis
20 cette... que pour les nouveaux approvisionnements,
21 mais la Régie l'a quand même toujours traitée,
22 toujours considérée. Puis effectivement, dans notre
23 cadre on est habitué puis ça fait plusieurs
24 d'années qu'on parle d'efficacité énergétique et
25 que c'est traité par la Régie.

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 O.K. Donc, en fait juste pour comprendre, là,
3 finalement dans le Plan d'appro on a deux options :
4 soit des mégawatts additionnels ou des... des
5 mégawatts d'effacement et l'effacement ferait plus
6 partie d'une grande famille, on s'entend,
7 d'efficacité énergétique, bien que l'ensemble des
8 moyens-là soit prévu au bilan... à l'équilibre
9 offre-demande dans le Plan d'approvisionnement.

10 Me SIMON TURMEL :

11 Oui, je suis d'accord avec... je suis d'accord ça,
12 oui.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 O.K. Donc, je vous amène à la pièce B-0114, qui est
15 justement le bilan en puissance du Plan
16 d'approvisionnement, que j'aimerais qu'on examine
17 ensemble.

18 Me SIMON TURMEL :

19 Oui.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Puis qui reflète essentiellement ce qu'on vient de
22 discuter. Vraiment, je suis vraiment à un niveau
23 très macro. On voit qu'il y a les besoins en... les
24 besoins en puissance qui sont là pour satisfaire la
25 clientèle, duquel sont réduits l'efficacité

1 énergétique structurelle, celle qui... qui dépend
2 des mesures comportementales, des équipements et
3 tout. Et ensuite on a les moyens
4 d'approvisionnement pour répondre à cette demande-
5 là. Et dans les moyens essentiellement on a les
6 approvisionnements de long terme, comme je
7 qualifiais tantôt, des mégawatts additionnels, qui
8 ont été contractés avec la procédure d'appel
9 d'offres. Tout ça, c'est encadré par un encadrement
10 assez strict d'appel d'offres.

11 Et ensuite vous avez les moyens de la
12 gestion de la demande en puissance, dans lesquels
13 on retrouve... ici, c'est essentiellement des
14 tarifs. Si on exclut Hilo, ce sont des moyens
15 d'effacement, donc des kilowatts effacés de la
16 clientèle existante du Distributeur, qui se sont
17 traditionnellement matérialisés par le biais
18 d'application des tarifs, qui sont soumis... qui
19 sont soumis à l'approbation de la Régie.

20 Alors là j'ai entendu tantôt... en fait, ce
21 que j'aimerais que vous m'expliquiez c'est :
22 pourquoi, bon, quand il s'agit d'approvisionnement,
23 donc des... des outils qui sont mis à la
24 disposition du Distri... les outils qu'acquiert le
25 Distributeur pour satisfaire la demande, il y a un

1 processus d'appel d'offres qui est mis en place
2 dans la loi à travers l'article 74.1. Pourquoi, à
3 votre avis, ce processus d'appel d'offres-là
4 s'applique uniquement aux approvisionnements en
5 électricité et non pas au contrôle de la végétation
6 ou à d'autres éléments des activités du
7 Distributeur?

8 Me SIMON TURMEL :

9 Bien en fait je vous dirais le processus d'appel
10 d'offres qui est prévu là c'est que déjà c'est
11 prévu puis c'est mentionné à l'article même que
12 c'est pour les besoins qui excèdent l'électricité
13 patrimoniale. Donc, déjà dans un premier temps à
14 l'article même, 74.1... on ne pourrait pas utiliser
15 l'article 74.1 pour lancer un appel d'offres pour
16 la maîtrise de la végétation. C'est un article
17 spécifique...

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 Non.

20 Me SIMON TURMEL :

21 C'est un article qui est...

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 C'est pas le but de ma question, là.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Non, je le sais, je le sais, mais c'est un article

1 qui est vraiment dans la section des
2 approvisionnements puis qui s'applique... en fait,
3 c'est une procédure... c'est un article qui
4 s'applique à des situations particulières
5 mentionnées dans la loi, c'est-à-dire vraiment pour
6 satisfaire les besoins qui excèdent l'électricité
7 patrimoniale ou qui sont satisfaits par un bloc
8 d'énergie déterminé par un règlement.

9 Ceci étant, par rapport à votre question, à
10 un moment donné, je pense qu'il faut faire aussi
11 une distinction entre le bilan, la façon dont le
12 bilan est confectionné et les obligations
13 juridiques, d'autre part. Les obligations
14 juridiques, eux, tirent leurs sources dans la Loi,
15 ce que la Loi nous oblige à faire, ce que la Loi...
16 les encadrements que la Loi met.

17 Ensuite, à savoir, un moyen quelconque, où
18 on le met dans le bilan... Puis il faut comprendre,
19 également... Regardez. L'efficacité énergétique,
20 c'est vrai que ce n'est pas défini dans la Loi.
21 L'efficacité énergétique, j'ai l'impression que
22 plus le temps avance, plus on évolue, plus
23 effectivement, c'est une famille qui peut prendre
24 plusieurs... c'est une famille qui peut avoir
25 plusieurs visages, des visages nouveaux. Peut-être

1 qu'au moment que la loi a été rédigée, on ne
2 connaissait pas, donc...

3 Il faut... C'est ça, donc il faut, je vous
4 dirais... Oui, il y a les moyens, il y a la façon
5 dont le bilan est fait, mais c'est distinct des
6 obligations qui peuvent découler de la Loi,
7 notamment quant aux circonstances où on doit lancer
8 un appel d'offres.

9 Donc, ce n'est pas parce qu'on va préférer
10 dans le bilan, on va penser que c'est opportun de
11 mettre une ligne qui va s'appeler « Hilo », une
12 ligne qui s'appelle « GDP Affaires » ou
13 « tarification dynamique » pour fins de
14 compréhension du bilan, pour fins de... dans le
15 fond, pour répondre aussi aux règles qui peuvent
16 encadrer la confection de ce bilan-là, qu'on doit
17 nécessairement tirer une inférence juridique quant
18 à la méthode nécessaire pour approvisionner ce
19 moyen. Ce sont des exercices, ici, distincts.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 O.K. Alors, je continue avec la pièce du bilan de
22 puissance, là. Comme vous me l'avez confirmé, les
23 outils, au-delà de l'électricité patrimoniale, sont
24 acquis par le Distributeur via une procédure
25 d'appel d'offres. C'est une procédure qui est assez

1 stricte et rigoureuse, hein, qui est définie par
2 règlement, par la Loi, et qui permet d'assurer la
3 Régie et les consommateurs que le prix obtenu c'est
4 le meilleur prix possible. En fait, c'est ça,
5 l'objectif.

6 Ensuite, quand on regarde les tarifs de
7 gestion de la puissance, si j'exclus pour l'instant
8 Hilo... - excusez - pas les tarifs, mais les moyens
9 d'approvisionnement de gestion de la puissance, ce
10 sont des tarifs, comme j'ai dit, qui font l'objet
11 d'un examen par la Régie, hein, évidemment, c'est
12 un examen qui peut être assez détaillé. Et là tout
13 à coup, il y a Hilo.

14 Donc, ce que je comprends, quand je regarde
15 le bilan en puissance qui est présenté, c'est
16 que... En fait, c'est que, bon, pour les
17 approvisionnements, ou les approvisionnements en
18 électrons, ou les approvisionnements en effacement,
19 il y a quand même ce que je pourrais qualifier, là,
20 dans mes termes à moi, un certain processus de
21 surveillance qui garantit qu'on a les meilleurs
22 prix.

23 Et vous avez expliqué dans votre
24 argumentation que Hilo, c'est un coût qui pourrait
25 être examiné par la Régie dans le cadre du dossier

1 tarifaire. Mais j'aurais aimé ça avoir votre avis
2 sur ce que vous nous avez amené en argumentation :
3 le processus que vous avez un peu mis en place,
4 versus le processus d'appel d'offres puis le
5 processus de fixation des tarifs qui est prévu par
6 la Loi. Comment vous comparez, ce que je mettrais
7 en guillemets, les processus de surveillance des
8 prix, des moyens autres que Hilo qui sont au bilan
9 en puissance versus Hilo?

10 Me SIMON TURMEL :

11 En fait, regardez, ce sont différents moyens qui
12 répondent à différents processus. Effectivement,
13 c'est sûr que lorsqu'on parle d'un tarif, oui, la
14 Régie fixe le tarif. La Régie va, suite à un
15 examen, va fixer le tarif.

16 Hilo, comme je vous le mentionnais,
17 effectivement, ça va être à l'occasion d'une
18 demande tarifaire que le Distributeur devra faire
19 la démonstration des coûts liés à Hilo, devra faire
20 toute cette... devra faire l'ensemble de cette
21 démonstration et devra convaincre la Régie à ce
22 moment que les coûts sont opportuns.

23 Ceci étant, ce qui est important de voir
24 aussi, c'est que la Loi... le cadre réglementaire
25 applicable ne restreint pas la possibilité pour le

1 Distributeur à ne lancer que des initiative qui
2 seraient par exemple tarifaires que lancer les
3 tarifs. Ça pourrait être un programme, comme GDP
4 Affaires a été un programme pendant plusieurs
5 années et la Régie examinait... pouvait examiner, à
6 l'occasion d'une demande tarifaire. Ce sera la même
7 chose avec Hilo. Et c'est un examen qui est tout
8 aussi poussé, qui est tout aussi exhaustif que si
9 ça devait être de fixer un tarif.

10 Ce qui est important de voir aussi... Puis
11 le Distributeur a parlé d'un bouquet de solutions.
12 À un moment donné, ce qui est important aussi d'un
13 point de vue, je dirais commercial, mais d'un point
14 de vue d'être capable d'aller chercher l'ensemble
15 de ce que le marché peut offrir comme gestion de la
16 demande, comme possibilité de gestion de la
17 demande. C'est important d'avoir une variété
18 d'offres. Puis par là, je veux dire, oui,
19 effectivement, il y a certaines offres qui peuvent
20 être tarifaires, certaines autres offres qui
21 peuvent prendre qui peuvent prendre une autre
22 forme, une forme comme Hilo par exemple.

23 C'est important pour le Distributeur
24 d'avoir un bouquet... je vais appeler ça un
25 « bouquet » pour pouvoir couvrir le plus large

1 possible dans le marché puis aller chercher tout le
2 potentiel qui est possible, là.

3 Donc, la Loi le permet, la Loi ne l'empêche
4 pas. Et dans tous les cas, comme je le mentionnais,
5 la Régie va pouvoir, dans des cadres distincts -
6 c'est sûr c'est pas le même cadre dans un cadre
7 tarifaire que de fixer un tarif - mais la Régie va
8 pouvoir examiner le tout. Le Distributeur doit dans
9 tous les cas faire les démonstrations nécessaires.
10 Que ce soit sous l'angle... sous un angle tarifaire
11 ou d'un budget dans le cadre d'un tarifaire, que ce
12 soit dans le cadre d'un plan d'appro, le
13 Distributeur doit faire les démonstrations
14 tarifaires auprès de la Régie, auprès de l'entité
15 qu'il réglemente, des bienfaits de sa démarche et
16 des budgets, le cas échéant.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 O.K. Donc, je comprends. Bien là vous venez de dire
19 que l'examen peut être fait soit dans le cadre
20 de... - est-ce que j'ai bien compris? - dans le
21 cadre d'un dossier tarifaire ou dans le cadre d'un
22 plan d'appro?

23 Me SIMON TURMEL :

24 Ça dépend de... en fonction de l'angle sur lequel
25 on fait l'examen. C'est certain que, comme je le

1 mentionnais en argumentation dans le présent
2 dossier, le Distributeur ne demande pas de
3 reconnaissance de coûts, ne demande pas de budget
4 aux fins de fixation des tarifs.

5 Donc ça, ici, la reconnaissance des coûts,
6 le budget aux fins de fixation des tarifs, c'est un
7 exercice qui se fait dans le cadre tarifaire. Puis
8 d'ailleurs, ici... Le cadre tarifaire fait
9 également en sorte que... - puis je pense, c'est un
10 commentaire que maître Rozon avait fait à un
11 intervenant - fait en sorte que d'ici deux mille
12 vingt-cinq (2025), les clients n'auront aucun
13 risque relativement à Hilo.

14 Par contre, rendu en deux mille vingt-cinq
15 (2025), oui, il va y avoir un examen qui va être
16 fait à l'occasion de ce dossier-là.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 O.K.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Deuxième aspect de ma réponse c'est que dans...
21 ici, effectivement, il peut y avoir un examen
22 d'Hilo qui est fait. Puis il doit y avoir un examen
23 d'Hilo qui est fait. Puis il y a un examen d'Hilo,
24 je dirais même, qui est fait dans le cadre du
25 présent dossier, mais sous l'angle

1 approvisionnement. Parce qu'on est dans le cadre
2 d'un plan d'approvisionnement, donc faire approuver
3 les stratégies du Distributeur au niveau de ses
4 approvisionnements.

5 Donc, oui, il y a un examen qui est fait,
6 un examen important des aspects d'Hilo, de la
7 contribution d'Hilo au bilan, là.

8 Me SYLVIE DURAND :

9 O.K. Maintenant, quand aux coûts... de l'examen des
10 coûts qui pourrait être fait par la Régie, bon, que
11 ce soit dans le cadre d'un dossier tarifaire,
12 j'aimerais vous entendre, les pouvoirs de
13 surveillance de la Régie, que ce soit pour Hilo qui
14 serait un affilié non réglementé ou n'importe quel
15 autre tiers non réglementé, qu'est-ce que la Régie
16 peut demander en termes de détails de coûts... En
17 fait, quels sont les pouvoirs de la Régie par
18 rapport à de telles entités?

19 Me SIMON TURMEL :

20 En fait, je vous dirais, la Régie, son plus grand
21 pouvoir qu'elle va avoir, c'est d'approuver ou de
22 ne pas approuver le budget qui va être demandé par
23 le Distributeur à l'occasion de la demande
24 tarifaire de deux mille vingt-cinq (2025). Ça c'est
25 le plus grand pouvoir. Puis pour déterminer ça,

1 c'est d'examiner justement les justificatifs que le
2 Distributeur va amener, d'examiner la preuve que le
3 Distributeur va amener. Puis c'est des
4 justificatifs qui doivent, dans le fond...

5 Le Distributeur va devoir faire la
6 démonstration que ce qu'il paie à Hilo fait du
7 sens, que le service qui est rendu fait du sens,
8 puis qu'on en a pour notre argent - utilisons cette
9 expression-là - et que tout est justifiable en
10 regard justement à des objectifs et des quantités
11 qu'on veut aller chercher notamment.

12 Puis en fait, c'est le même genre d'examen
13 que la Régie fait pour les budgets en efficacité
14 énergétique. C'est le même genre d'examen depuis
15 les débuts de la réglementation au début des années
16 deux mille (2000).

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Mais donc est-ce que je comprends que le
19 Distributeur va justifier le coût qui va être mis
20 au revenu requis, puis bien il va présenter toutes
21 sortes d'argumentaires bon pour justifier la
22 raisonnablement du coût, mais est-ce que je dois
23 comprendre, là, la même chose que les programmes en
24 efficacité énergétique?

25 Est-ce que je dois comprendre qu'on ne

1 pourra pas avoir de détails sur la composition du
2 coût. T'sais, il va y avoir les stratégies pour
3 justifier le coût, mais comme ça serait pour
4 n'importe quel tiers, c'est ce coût-là qui va être
5 analysé, justifié et on ne pourra pas, par exemple,
6 dire « Veuillez indiquer quels sont les coûts de
7 marketing inclus dans Hilo ». T'sais, on n'ira pas
8 à ce niveau de détails là comme on fait dans, par
9 exemple, les dépenses de distribution du
10 Distributeur dans le revenu requis, là.

11 Est-ce que la Régie a le pouvoir de
12 surveillance de ces coûts-là à ce niveau de détails
13 là ou c'est vraiment juste globalement? C'est
14 là-dessus que je me questionnais.

15 Me SIMON TURMEL :

16 Je vous dirais, puis regardez, c'est une filiale
17 qui est exclusive, donc il y a le code de conduite
18 qui s'applique. C'est réglementé, c'est encadré.
19 Donc, je vous dirais que la Régie va avoir un
20 pouvoir de surveillance... On n'a pas encore
21 préparé notre preuve pour deux mille vingt-cinq
22 (2025), mais la Régie va avoir un pouvoir de
23 surveillance, je vous dirais, assez important, puis
24 un pouvoir de contrôle assez important par rapport
25 à ces éléments-là, là, donc, puis beaucoup plus que

1 si c'était un tiers.

2 En fait, c'est le Distributeur qui aura le
3 fardeau, puis le fardeau devra répondre aux
4 attentes de la Régie que la Régie pourra avoir à ce
5 moment-là. Et je suis persuadé que vous aurez plein
6 de DDR auxquelles nous ferons un plaisir de
7 répondre.

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 Juste, je vous pose la question...

10 Me SIMON TURMEL :

11 Oui.

12 Mme SYLVIE DURAND :

13 ... parce qu'en fait, il y a eu beaucoup de DDR
14 hein?

15 Me SIMON TURMEL :

16 Oui.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Vous l'avez dit vous-même. Mais c'est vrai qu'il y
19 en a eu beaucoup et dans plusieurs de ces
20 réponses-là, on a eu des réponses qui mentionnaient
21 que le Distributeur n'était pas au courant de ce
22 que faisait Hilo. Et on peut comprendre, là, c'est
23 une entité non réglementée. C'est un peu dans ce
24 sens-là que je vous posais la question.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 O.K. Je comprends votre question, mais on a bien
3 écouté aussi. Ça évolue, hein? La situation évolue.
4 On a évolué depuis le début du dossier. Je pense
5 que les témoignages qui ont été donnés par les
6 témoins du Distributeur quant à l'encadrement par
7 rapport à Hilo ont été très probants à cet
8 effet-là.

9 On suit Hilo. On leur parle. On les
10 rencontre. Pas moi, mais les témoins du
11 Distributeur le rencontre très fréquemment, font
12 des suivis, s'assurent que le déploiement, que tout
13 se passe bien, tout se fasse de façon efficace.
14 Puis tous sont conscients de l'importance du
15 rendez-vous de « 2005 » (sic). Tous sont conscients
16 de l'importance qu'aura la justification, qu'aura
17 la décision que la Régie devra rendre « 2005 »
18 (sic) et du fardeau que le Distributeur devra
19 rencontrer à cet effet.

20 On vous l'a dit, l'avantage d'une filiale,
21 c'est la capacité d'évoluer, c'est la souplesse. On
22 est dans ce processus-là d'évolution, de souplesse.
23 De jour en jour, on évolue, on s'adapte, on donne
24 des tours de roue, puis à cet effet, je pense que
25 les témoignages qui ont été donnés par les témoins

1 du Distributeur dans la première semaine d'audience
2 témoignent de cet élément-là et justement de
3 l'évolution effectivement qu'on a eue depuis le
4 début du dossier, là.

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 O.K. Maintenant, je vais changer de ligne de
7 questions, mais toujours je vais rester sur Hilo.
8 Ce que je comprends c'est que, bon, Hilo c'est un
9 moyen de gestion d'approvisionnement de la pointe
10 au même titre que les autres programmes de GDP
11 et... mais ce qui distingue Hilo, en fait, des
12 autres programmes de la GDP, c'est qu'Hilo va
13 installer les équipements de domotique chez les
14 clients. Juste un instant.

15 Mais ce qui distingue Hilo en fait des
16 autres programmes de la GDP, c'est qu'Hilo va
17 installer les équipements de domotique chez les
18 clients. Et aussi c'est la relation qui existe
19 entre le client, Hilo ou Hilo, le Distributeur. En
20 fait, c'est assez différent pour les tarifs de GDP,
21 la relation est essentiellement entre le
22 Distributeur et le client. Et pour Hilo, d'une
23 certaine façon, c'est lui qui va rétribuer les
24 clients pour l'effacement.

25 Donc, ça, la relation qui existe entre Hilo

1 et le client, c'est la rétribution et la relation
2 qui va exister entre Hilo et le Distributeur où
3 Hilo va devenir un agrégateur puis il va vendre, je
4 dis ça comme ça, des mégawatts d'effacement agrégés
5 au Distributeur, soit un contrat puis un prix.

6 J'aimerais vous entendre sur le fait que,
7 d'une part, la Régie, elle a une compétence
8 exclusive pour fixer les tarifs du Distributeur,
9 dont notamment pour les tarifs de gestion de la
10 consommation comme la GDP, et, d'autre part, on
11 voit qu'Hilo va faire sensiblement le même travail
12 quand il va rétribuer les clients pour l'effacement
13 de pointe. D'ailleurs, il y a un intervenant qui a
14 mentionné que le modèle d'effacement puis de
15 rétribution est très similaire à celui du crédit
16 hivernal de la tarification dynamique.

17 Comment on peut interpréter ça d'un point
18 de vue juridique? D'une part, la Régie, elle a
19 vraiment une compétence exclusive pour ça puis,
20 avec Hilo, c'est comme transféré entre Hilo et le
21 client? J'aimerais vous entendre là-dessus.

22 Me SIMON TURMEL :

23 Entre Hilo et le client, ce n'est pas un tarif. Ça
24 ne peut pas être un tarif. En fait, l'article 31
25 prévoit que la Régie fixe les tarifs auxquels

1 l'électricité est distribuée par le Distributeur
2 d'électricité. Donc, déjà, au sens de la Loi, ça ne
3 peut pas être un tarif. Autre élément...

4 Mme SYLVIE DURAND :

5 Attendez! Pouvez-vous reprendre? Je ne suis pas
6 sûre que j'ai bien compris ce que vous venez de
7 dire.

8 Me SIMON TURMEL :

9 Suivant l'article... Entre Hilo et ses clients, ce
10 n'est pas un tarif. Ça ne peut pas être un tarif.
11 Entre Hilo et ses clients, ça ne peut pas être un
12 tarif suivant l'article 31.1 de la Loi sur la
13 Régie. La compétence de la Régie, au niveau de la
14 fixation des tarifs, c'est des tarifs auxquels
15 l'électricité est distribuée par le Distributeur
16 d'électricité. Donc, déjà, sous l'angle
17 Hilo/client, ça ne peut pas être un tarif.

18 Autre élément, dans la décision GDP... En
19 fait, à l'époque lorsque c'était un programme, ce
20 n'était pas plus un tarif. C'était en lien avec
21 l'effacement, mais ce n'était pas plus un tarif.
22 Puis c'est une situation avec Hilo qui, ici, je
23 vous dirais, est davantage semblable à celle des
24 agrégateurs à l'époque du programme GDP. Puis la
25 Régie, dans sa décision dans GDP, n'est jamais venu

1 dire, l'agrégation est impossible, l'agrégation
2 n'est pas possible, l'agrégation est illégale en
3 vertu de la Loi.

4 Non. C'est exactement le même genre de...
5 En fait, la Régie ce qu'elle a dit, c'est que, dans
6 le dossier GDP Affaires relativement aux
7 agrégateurs, effectivement, ça ne peut pas être un
8 tarif, il faudrait trouver une façon de pouvoir
9 continuer à conserver les agrégateurs parce que,
10 effectivement, ils rendent un service utile, ils
11 rendent un service contributif, mais ça ne peut pas
12 être dans une relation tarifaire. En fait, ce que
13 le Distributeur a fait, c'est abaisser le seuil
14 d'admissibilité pour l'option tarifaire GDP
15 Affaires. Mais la Régie, dans cette décision-là, a
16 reconnu quand même que les agrégateurs avaient un
17 rôle et que c'était contributif.

18 Puis je ferais également un parallèle avec
19 l'efficacité énergétique. L'efficacité énergétique,
20 puis notamment avec 74.1 puis l'efficacité
21 énergétique qui... C'est ça. Un programme
22 d'efficacité énergétique dans certaines
23 circonstances pourra soumissionner, pourra
24 soumissionner un appel d'offres lancé suivant 74.1,
25 mais ça va être... ce qu'ils vont offrir, ça va

1 être des kilowatts ou des kilowattheures effacés,
2 ça va être un agrégateur finalement.

3 Donc, on est dans une situation où,
4 effectivement, ce n'est pas... ce n'est pas
5 rattaché nécessairement au tarif en tant que tel.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 Merci. D'ailleurs, là vous parlez du cas où un
8 programme d'efficacité énergétique pourrait
9 soumissionner à un appel d'offres. Dans le cas
10 d'une demande, par exemple, de besoins en
11 puissance, là, si je comprends bien c'est un peu
12 l'interprétation que vous nous aviez donnée en
13 réponse à des demandes de renseignements.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Mais ce promoteur-là d'efficacité énergétique,
16 lorsque vous soumissionnez, ce qu'il va offrir
17 c'est des kilowattheures effacés nécessairement.

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 Exact.

20 Me SIMON TURMEL :

21 Ou des kilowatts si c'est de la puissance.

22 Mme SYLVIE DURAND :

23 Mais...

24 Me SIMON TURMEL :

25 Ça ne peut pas être autre chose.

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 C'est ça, donc c'est pas un tarif, c'est... c'est
3 un...

4 Me SIMON TURMEL :

5 C'est ça.

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 ... un service d'agrégation de... d'effacement. Et
8 j'aimerais que vous élaboriez davantage sur cette
9 option-là parce que pour qu'un... un agrégateur
10 soumissionne à un appel d'offres, il faudrait qu'il
11 y ait un appel de... un appel d'offres de puissance
12 qui soit lancé par le Distributeur. Puis évidemment
13 que le Distributeur, il lancerait un tel appel
14 d'offres, là. Vous me corrigerez si je me trompe,
15 mais dans la mesure où il y aurait des besoins en
16 puissance qui ne seraient pas satisfaits par les
17 moyens qui sont en place ou par les programmes de
18 GDP qui existent déjà. Et est-ce... est-ce que ma
19 compréhension est bonne?

20 Me SIMON TURMEL :

21 En fait, j'apporterais la nuance suivante. Si on
22 devait lancer un appel d'offres suivant 74.1 parce
23 qu'il y a des besoins en puissance, le promoteur
24 d'un projet d'efficacité énergétique peut
25 soumissionner s'il rencontre les différents... les

1 différentes conditions qui sont prévues. Mais il
2 soumissionnerait au même titre que... une centrale,
3 par exemple, il serait en compétition avec une
4 centrale, par exemple, avec un autre promoteur ou
5 avec... donc, ça ne pourrait pas être un appel
6 d'offres que suivant 74.1, que pour un programme
7 d'efficacité énergétique de ce type. Donc, ce
8 serait toutes sources, toutes sources, c'est ça.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 En fait, vous êtes en train de dire que dans tel
11 cas, un agrégateur pourrait offrir des mégawatts
12 effacés au même titre qu'une centrale et que
13 lorsque... ce que je comprends, c'est que les
14 mégawatts, qu'ils soient effacés ou ajoutés,
15 pourraient avoir la même valeur dans un... un tel
16 appel d'offres en puissance.

17 Me SIMON TURMEL :

18 Que dans ces... que dans le cadre d'un appel
19 d'offres en puissance.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 O.K.

22 Me SIMON TURMEL :

23 C'est la condition préalable, c'est-à-dire qu'il y
24 ait un tel appel d'offres qui soit lancé. En même
25 temps, il ne faut pas se...

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Allez-y.

3 Me SIMON TURMEL :

4 L'objectif du Distributeur c'est de... justement,
5 c'est de développer la gestion de la demande en
6 puissance, de valoriser tout ça. Ici, 74.1
7 permettrait peut-être effectivement même pas de le
8 faire, d'arriver à cette fin parce qu'effectivement
9 un tel promoteur serait en compétition avec une
10 centrale, par exemple. Donc, il n'y a rien qui nous
11 dit que, justement, un tel promoteur dans un projet
12 d'efficacité énergétique dans le cadre d'un le
13 appel d'offres, c'est lui qui l'emporterait. Ce
14 serait peut-être une centrale au charbon ou... ce
15 serait... ce serait toutes sources.

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 Oui, exactement.

18 Me SIMON TURMEL :

19 C'est ça.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 On comprend la même chose. O.K. Mais en fait c'est
22 que dans... en tenant compte de ce qu'on vient de
23 dire c'est que... là, je vois que Hilo est au bilan
24 de puissance.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Oui.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Sans qu'il y ait eu d'appel d'offres, là, puis bon
5 je comprends très bien, là, votre motivation en
6 lien avec pourquoi il n'y a pas d'appel d'offres,
7 mais si Hilo n'avait pas été là... en fait, il y
8 aurait eu lieu probablement de faire un appel
9 d'offres en puissance parce qu'il y avait des
10 besoins qui n'auraient pas été comblés par Hilo. Et
11 à ce moment-là... en fait, ce que j'essaye de
12 comprendre c'est : dans quel cas - je vais... je
13 vais essayer d'être plus précise - vous procéderiez
14 à un appel de puissance? Parce que là ici il y a
15 Hilo qui est apparue au bilan, sans qu'il y ait eu
16 d'appel d'offres pour les besoins en puissance.
17 Mais ce que je comprends c'est qu'un tel appel
18 d'offres aurait pu avoir lieu, mais il n'a pas eu
19 lieu. Donc, en fait la question c'est : quand est-
20 ce qu'il peut y avoir des appels d'offres en
21 puissance... c'est ça, dans la mesure où d'autres
22 agrégateurs que Hilo pourraient soumissionner ou
23 participer à de tels appels d'offres? C'est quoi
24 les conditions qui vont faire que HQD va lancer des
25 appels d'offres en puissance?

1 Me SIMON TURMEL :

2 Quand il aura vraiment un besoin en puissance au
3 bilan et qu'il... le Distributeur n'aura pas le
4 choix que de lancer un appel d'offres, c'est à ce
5 moment-là qu'il le fera.

6 Mais ce... ça... On ne doit surtout pas
7 voir, justement, 74.1, puis cette possibilité-là,
8 pour les promoteurs d'efficacité énergétique, de
9 soumissionner lorsqu'un appel d'offres est lancé,
10 comme une obligation que toute l'efficacité
11 énergétique se fasse par appel d'offres.

12 Il ne faut pas pousser le raisonnement
13 jusque-là, parce que si on devait pousser le
14 raisonnement jusque-là, ça fait en sorte que... le
15 Distributeur ne pourrait même plus faire
16 d'efficacité énergétique, 74.1 s'appliquerait dans
17 toutes les situations. Non. Il faut trouver une
18 façon cohérente de lire la Loi.

19 Puis, la façon cohérente, c'est de dire :
20 « Regardez. Un promoteur, ce n'est vraiment que
21 dans des situations précises, particulières... »
22 Puis, d'ailleurs, on le voit, c'est pour... c'est
23 le dernier alinéa :

24 Pour l'application du présent article,
25 le promoteur d'un projet d'efficacité

1 énergétique est considéré comme un
2 fournisseur.

3 Donc, la présomption ne s'applique que dans le
4 cadre de 74.1.

5 Mais dans tous les cas, il faut continuer
6 de promouvoir l'efficacité énergétique, il faut
7 interpréter de façon... la Loi de façon à
8 promouvoir ces programmes de gestion de la demande
9 en puissance, les programmes d'efficacité
10 énergétique.

11 Et c'est ma réponse, là, il faut continuer
12 d'interpréter ça de façon cohérente, et non pas
13 d'une façon qui nous empêche de faire l'efficacité,
14 qui nous obligerait à aller en appel d'offres à
15 chaque fois.

16 Mme SYLVIE DURAND :

17 Merci. Bon, j'aurais une... Là, je vais changer de
18 sujet. Je voudrais juste vérifier avec vous, tenant
19 compte de la preuve qui a été présentée hier par
20 Opitciwan...

21 Me SIMON TURMEL :

22 Oui.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 ... sur la centrale au... à la biomasse. Est-ce que
25 vous confirmez la volonté commune? Parce qu'eux ont

1 parlé d'une volonté commune, HQD-Opitciwan, pour la
2 mise en place d'une centrale à la biomasse. Est-ce
3 que vous confirmez cette...

4 Me SIMON TURMEL :

5 Oui, je confirme... je vous confirme,
6 effectivement, qu'il y a une volonté commune de
7 travailler en ce sens.

8 Mme SYLVIE DURAND :

9 Bon, bien, je vous remercie beaucoup, je n'aurai
10 pas d'autres questions.

11 Me LOUISE ROZON :

12 Bonjour, Maître Turmel. Louise Rozon pour la
13 formation. J'ai juste quelques petites questions.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Bonjour, Maître.

16 Me LOUISE ROZON :

17 Concernant le... bon, la demande qui devrait être
18 déposée dans quelques semaines, en ce qui a trait
19 aux caractéristiques d'un nouvel appel d'offres en
20 puissance et... on comprend, ultérieurement, en
21 énergie... On en a... il y a eu un échange pour...
22 avec le Distributeur, pendant les audiences, pour
23 voir, bon, est-ce que ce qui est plus importun,
24 c'est vraiment de déposer un dossier distinct ou
25 est-ce qu'il ne serait pas plus efficient de

1 demander cette approbation dans le cadre du présent
2 dossier.

3 Si la Régie vous invitait à demander
4 l'approbation des caractéristiques dans le cadre du
5 présent dossier, à des fins d'efficience
6 réglementaire - on n'a pas besoin de repartir la
7 machine de reconnaissance des intervenants et tout,
8 ça pourrait se faire éventuellement sur dossier ou
9 par audience - mais, est-ce que... comment
10 réagirait le Distributeur à une telle invitation?

11 Me SIMON TURMEL :

12 Regardez... Nous accepterions... nous accepterions
13 l'invitation. Nous réagirions positivement. Il n'y
14 aurait pas de problème à...

15 Me LOUISE ROZON :

16 Il y a des invitations plus le fun que ça, mais...

17 Me SIMON TURMEL :

18 Ça pourrait faire l'objet d'une phase 3, par
19 exemple...

20 Me LOUISE ROZON :

21 Oui.

22 Me SIMON TURMEL :

23 La phase 2 étant déjà « bookée » pour toutes fins
24 utiles.

25

1 Me LOUISE ROZON :

2 C'est bon. J'aimerais juste revenir rapidement...

3 Me SIMON TURMEL :

4 Dans le fond, je vous dirais peut-être... En
5 fait...

6 Me LOUISE ROZON :

7 Oui?

8 Me SIMON TURMEL :

9 Je me permettrais peut-être... La seule petite
10 nuance que j'apporterais, peut-être...
11 Effectivement, c'est sûr qu'il y a des intervenants
12 qui sont déjà reconnus au dossier.

13 Par contre, peut-être que ça pourrait...
14 C'est un petit peu... c'est un peu l'idée, aussi...
15 juste pour expliquer, c'est un petit peu l'idée
16 avec un nouveau dossier. C'est qu'il pourrait quand
17 même y avoir, peut-être, d'autres gens, d'autres
18 intervenants qui pourraient être intéressés à avoir
19 leur mot à dire, donc...

20 Effectivement, dans le cadre d'une phase 3,
21 je comprends, effectivement, on peut gagner du
22 temps, parce qu'il y a quand même un certain nombre
23 d'intervenants qui sont déjà là. Est-ce qu'il
24 pourrait être opportun, dans un tel cas, qu'il y
25 ait un avis aux personnes intéressées qui soit

1 publié, si jamais il devait y avoir d'autres...
2 d'autres intervenants, bien... qui pourraient
3 vouloir réagir, qui pourraient vouloir participer
4 au débat, bien, c'est peut-être le genre de choses
5 qui pourraient quand même... j'imagine, être
6 faisables, même si le dossier est déjà en cours,
7 là, mais qui pourraient effectivement être
8 considérées.

9 Puis, c'est ce qu'on avait un peu en tête,
10 là...

11 Me LOUISE ROZON :

12 O.K.

13 Me SIMON TURMEL :

14 ... lorsque la réponse a été fournie initialement
15 de faire ça dans un nouveau dossier, là.

16 Me LOUISE ROZON :

17 O.K. Un bon point. J'aimerais revenir rapidement
18 sur la notion de la compréhension du Distributeur
19 entre activités réglementées, non réglementées.
20 Vous avez fait référence à l'article 2, donc que le
21 déploiement d'infrastructures en aval du compteur
22 ne serait pas d'un point de vue... en interprétant
23 de façon littérale la Loi, une activité
24 réglementée, mais que ses interventions en aval -
25 puis on peut inclure là-dedans toutes les

1 interventions en efficacité énergétique, là, qui
2 sont des interactions au même titre que des
3 programmes de gestion de puissance à la pointe - ce
4 qui est réglementé, c'est le coût, mais pas
5 nécessairement l'activité comme telle?

6 En fait, il faut dire qu'on en perd notre
7 latin nous-mêmes, là, entre ce qui est réglementé,
8 pas réglementé, puis bon, tu as des activités, tu
9 as des coûts qui sont réglementés, bref. Peut-être
10 juste m'aider à mieux comprendre.

11 Me SIMON TURMEL :

12 Bien, oui, effectivement, je suis d'accord qu'on
13 opère notre... qu'on peut assez facilement en
14 perdre notre latin, mais je pense, il faut éviter
15 de complexifier les choses, puis je pense qu'il
16 faut regarder ça de façon plus...

17 C'est un peu l'objet de mon argumentation
18 puis l'objet de ma plaidoirie. Oui, il y a
19 certaines activités pour lesquelles le
20 Distributeur, le Transporteur Énergir n'ont pas le
21 choix pour opérer, n'ont pas le choix que de venir
22 voir la Régie pour obtenir une autorisation. Fixer
23 des tarifs suivant 73 pour... pas le Distributeur,
24 mais pour le Transporteur, pour Énergir, et pour
25 obtenir une autorisation pour procéder à un

1 investissement suivant un certain seuil. Pour faire
2 approuver le Plan d'approvisionnement.

3 En approvisionnement aussi, on ne peut
4 pas... on ne peut pas commencer la construction
5 d'une centrale... Inukjuak, on n'a pas pu faire
6 approuver le contrat avec de débiter les travaux,
7 parce que le contrat est nécessairement... le
8 contrat d'approvisionnement est nécessairement
9 conditionnel à l'approbation de la Régie.

10 Donc, moi, de la façon que je le vois,
11 c'est qu'effectivement, il y a cette première
12 sphère là d'activités qu'on pourrait qualifier de
13 purement réglementée, mais... et après, tout ce qui
14 tourne autour et qui contribue justement à la
15 prestation du service puis pour lequel le
16 Distributeur n'a pas le choix que de venir à la
17 Régie aussi.

18 Donc, dans le fond, c'est tout ce qui est
19 inclus dans les dossiers. Donc, dans un tarifaire,
20 oui, la Régie fixe les tarifs, mais elle fixe les
21 tarifs pourquoi? C'est pour aller récupérer un
22 revenu requis. Pour aller... Le revenu requis
23 découle de quoi? Découle de l'ensemble des
24 activités que le Distributeur doit faire pour
25 rendre le service.

1 Donc, planter les poteaux, émonder les
2 arbres, puis tout. Donc, du fait que le
3 Distributeur se doit de venir justifier auprès de
4 la Régie et convaincre la Régie du bien-fondé de
5 ses demandes tarifaires ici, de ses demandes de
6 budget, bien nécessairement, effectivement, la
7 Régie a un droit de regard sur ces activités-là,
8 sur tout ça, pour pouvoir apprécier la
9 raisonnablement et la justesse des demandes du
10 Distributeur.

11 Me LOUISE ROZON :

12 C'est bon, merci beaucoup... Je n'ai pas terminé.
13 Mais je n'ai pas beaucoup d'autres choses.
14 Attendez. D'accord, O.K. Ça, ça va.

15 O.K. Vous avez dit, au paragraphe 90, bon,
16 que le budget d'Hilo sera... devra être approuvé
17 pour l'année vingt vingt-cinq (2025) par la Régie,
18 dans le cadre de notre prochain rendez-vous
19 tarifaire. Que la décision que l'on va rendre dans
20 le présent dossier ne présume en rien de la
21 décision qui sera rendue en deux mille vingt-cinq
22 (2025).

23 Le fait que le contrat soit d'une durée de
24 dix (10) ans, est-ce que ce n'est pas une situation
25 qui peut être un peu plus complexe là que, bon, si

1 jamais la Régie, dans sa grande sagesse,
2 considérerait que les coûts pour le service offert
3 par Hilo est trop élevé, puis c'est un service qui
4 n'est pas nécessaire, bon, bref... et puis qu'on ne
5 reconnaît pas?

6 Est-ce que ça... Bien c'est ça, en fait, je
7 veux juste être certaine que dans la perspective du
8 Distributeur, le fait d'accepter que la
9 contribution d'Hilo soit incluse dans le Plan
10 d'approvisionnement n'a pas de conséquences
11 juridiques quant à la reconnaissance des coûts
12 futurs.

13 Me SIMON TURMEL :

14 Bien, ce sont deux exercices distincts. D'inclure
15 Hilo au plan et la reconnaissance des coûts en deux
16 mille vingt-cinq (2025), ce sont deux exercices
17 distincts. Ce sont les mêmes justificatifs, les
18 mêmes éléments qui doivent être mis de l'avant au
19 niveau de la justesse. Puis comme je vous le
20 disais, c'est un des avantages aussi de faire
21 affaires avec une filiale. Donc, on a cette
22 souplesse-là qui permet d'évoluer, qui permet de
23 s'adapter en fonction des circonstances, là, en
24 fonction de ce qui pourra se passer durant les dix
25 (10) prochaines années.

1 Mme LOUISE ROZON :

2 Bon. Dernière question. Concernant la bonification
3 de l'option d'électricité interruptible. Bon, vous
4 avez fait référence à 48.4, mais 48.4 part d'un
5 nouveau tarif qui n'est pas prévu à l'annexe, alors
6 qu'une modification à cette option en quoi ça
7 pourrait être... Alors que 48.3 parle... pour faire
8 une demande de modification d'un tarif existant, la
9 côte à remonter est pas mal plus grande que juste
10 celle d'obtenir un décret. Le Distributeur doit
11 démontrer au gouvernement qu'il n'est plus capable
12 de rencontrer ses coûts, finalement, qu'il est en
13 train d'avoir des pertes, là. Alors, c'est ça, là,
14 je voulais bien comprendre. Vous allez demander un
15 nouveau tarif ou une modification au tarif?

16 Me SIMON TURMEL :

17 Oui, en fait, on va demander un nouveau tarif. En
18 fait, ça va être la même... Comme le dossier des
19 serres, c'est-à-dire qu'on va bonifier ça sur des
20 nouvelles modalités. Ce sera élargi par rapport à
21 ce qu'on connaît actuellement. Puis c'est vraiment
22 par rapport à 48.4.

23 48.3 de façon dont on a lit - parce que
24 vous venez d'y faire référence... Moi, mon
25 interprétation de 48.3 c'est davantage - puis c'est

1 ce que j'avais mentionné aussi, je pense que
2 j'avais plaidé dans le dossier des serres - c'est
3 davantage de l'ordre d'une clause de sortie plus
4 générale. Mais pour un nouveau tarif, c'est
5 effectivement... C'est ce que prévoit la Loi sur la
6 simplification, puis c'est le fardeau de 48.4 qui
7 devra effectivement être rencontré. On en est tout
8 à fait conscient.

9 Mme LOUISE ROZON :

10 O.K. Dans le dossier portant sur les serres, bon,
11 il y avait une option existante, mais on
12 prévoyait...

13 Me SIMON TURMEL :

14 On s'arrangeait, on changeait sa portée...

15 Mme LOUISE ROZON :

16 ... à un nouveau tarif, mais à une nouvelle
17 clientèle. Alors que de modifier la contribution
18 qui est offerte par exemple à la clientèle
19 existante... Bon, c'est peut-être plus difficile à
20 démontrer que si c'était un nouveau tarif, mais
21 vous aurez la chance de nous faire cette preuve-là
22 le cas échéant.

23 Me SIMON TURMEL :

24 C'est ça. Nous vous ferons la plaidoirie. On en est
25 tout à fait conscients et nous ferons la preuve

1 nécessaire pour rencontrer...

2 Mme LOUISE ROZON :

3 Cet obstacle.

4 Me SIMON TURMEL :

5 ... pour rencontrer le critère de 48.4.

6 Mme LOUISE ROZON :

7 Parfait. Bien, c'est tout. Ça termine mes
8 questions. Merci, Maître Turmel.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci. D'abord, une question de détails, là. On
11 vous avait demandé précédemment de préciser la
12 durée souhaitée de l'ordonnance, là, pour les
13 documents du « Conference Board ». Alors,
14 allez-vous nous revenir là-dessus éventuellement?

15 Me SIMON TURMEL :

16 Je dois vous admettre que ça m'a échappé. Donc,
17 parfait. Donc, nous vous reviendrons là-dessus
18 idéalement en réplique, sinon... Puis si ce n'est
19 pas en réplique, au pire ce sera une lettre qu'on
20 pourra envoyer à la Régie. J'imagine que...

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui. Tout à fait. Merci. Je veux revenir sur la
23 demande de traitement confidentiel de certains
24 documents.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Plus particulièrement, évidemment, ceux qui sont
5 relatifs à Hilo. Évidemment, le prix, là, qui
6 serait payé par mégawatt effacé. Et dans votre
7 argumentation, bien vous avez rappelé dans le fond
8 la méthodologie qui est habituellement utilisée,
9 là, pour juger du bien-fondé d'une telle demande.
10 Soit l'application des critères de l'arrêt Sierra
11 Club, puis le premier volet du test qui consiste à
12 se demander si le risque en cause est réel et
13 important. Donc, il faut qu'il s'agisse d'une
14 risque réel et important et qui menace grandement
15 l'intérêt commercial en question.

16 Alors, dans le fond, le test ici c'est de
17 se demander : est-ce qu'il existe un marché ou il
18 n'y en a pas de marché? Est-ce qu'il y a des
19 concurrents réels à Hilo? Est-ce qu'il existe
20 présentement au Québec des agrégateurs? Bon,
21 certains intervenants ont dit : « Oui, oui, oui, il
22 y a plusieurs agrégateurs qui vont être
23 intéressés », mais il n'y a personne qui a été
24 capable d'en nommer un seul.

25 Par ailleurs, de ce que je comprends des

1 interventions de madame Robitaille - puis là je
2 vais paraphraser de façon très libérale - mais je
3 comprends que la stratégie qu'on a choisie de
4 déployer c'est d'y aller vraiment prudemment, par
5 étape, justement parce que c'est un marché en
6 émergence. Puis dans le fond, le marché, il ne peut
7 pas se développer tout seul, là. Il dépend vraiment
8 de la bonne volonté du Distributeur de poser des
9 gestes pour le développer ce marché-là, parce que
10 vous êtes les seuls à être en mesure, dans le fond,
11 d'y faire appel.

12 Alors, quand je regarde ce que j'ai devant
13 moi comme preuve, je dois dire franchement, j'ai
14 beaucoup de difficulté à me convaincre qu'il y a un
15 risque qui est vraiment réel et important et qui
16 menace l'intérêt commercial d'Hilo, là, au moment
17 où on se parle. Alors, si vous pouviez élaborer un
18 peu là-dessus.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Bien, ça va plus loin que le simple intérêt
21 commercial aussi, c'est une question d'intérêt
22 public aussi. Rappelons, Hilo a mentionné - puis ça
23 a été mentionné dans le complément de preuve - Hilo
24 est également actuellement en discussion avec
25 différents partenaires potentiels, puis si on

1 devait rendre le prix payé à Hilo public, le prix
2 incluant toutes les questions qui ont pu être
3 posées par rapport à ça, bien on est capable... on
4 serait capable de... probablement assez facilement
5 d'avoir une bonne approximation, une bonne idée de
6 la structure de prix d'Hilo.

7 Donc, quelqu'un qui veut discuter, qui veut
8 négocier pour un contrat avec Hilo, en sachant
9 c'est quoi sa structure de prix, ce serait quoi sa
10 marge de profit, ce serait quoi... ça ne permet pas
11 d'avoir des négociations qui sont équilibrées et
12 des négociations justement qui sont justes. Donc, à
13 ce niveau-là, il y a un intérêt commercial de la
14 part d'Hilo qui pourrait être affecté. Également...

15 LE PRÉSIDENT :

16 Je m'excuse. Je m'excuse.

17 Me SIMON TURMEL :

18 Oui.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Dans ce cas-ci, vous parlez de négociations avec
21 des fournisseurs d'Hilo?

22 Me SIMON TURMEL :

23 Oui, c'est ça, avec des fournisseurs d'Hilo. C'est
24 ça.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 D'accord.

3 Me SIMON TURMEL :

4 Oui, c'est ça. Puis également, je vous l'ai
5 mentionné pour... on l'a mentionné pour le
6 Distributeur, vous l'avez dit, effectivement il y a
7 peut-être d'autres agrégateurs qui pourraient être
8 intéressés, des agrégateurs d'ici, des agrégateurs
9 qui viendraient d'ailleurs. Le Distributeur l'a
10 très bien mentionné dans... en fait, et dans son
11 premier affidavit et dans son complément de preuve.
12 Si jamais il devait... Puis c'est une possibilité
13 que le Distributeur regarde sur la table.

14 S'il devait aller dans un... je vais dire,
15 dans un passé ou dans un futur proche, vouloir
16 pousser encore plus loin au niveau de la GD puis
17 ouvrir à d'autres agrégateurs, bien je pense, c'est
18 dans l'intérêt public que ça se fasse sans à
19 priori, que ça se fasse... que ça ne se fasse pas
20 sur la base du prix du contrat avec Hilo.

21 Donc, que ça puisse se faire dans un
22 marché, je vous dirais, plus libre à ce niveau-là,
23 plus compétitif avec ce genre d'assurance et qu'on
24 ne fasse pas ça en fonction du prix qui est... du
25 prix prévu avec Hilo. Donc, il y a une question

1 d'intérêt public aussi ici qui peut entrer en ligne
2 de compte.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Oui, je comprends très bien, mais il me semble que
5 pour le moment, les autres agrégateurs, là, ça
6 semble... c'est hypothétique.

7 Me SIMON TURMEL :

8 Oui, mais regardez. Il y a quand même différents
9 intervenants qui nous ont quand même mentionné
10 qu'effectivement qu'il en existe d'autres
11 agrégateurs, là.

12 Puis c'est sûr, c'est l'effet d'une demande
13 d'ordonnance de confidentialité, c'est de répondre
14 à un préjudice qui n'est pas arrivé aussi. Le
15 préjudice est... c'est prévenir un préjudice
16 potentiel. Donc, il y en a d'autres agrégateurs
17 puis qui pourraient effectivement répondre, qui
18 pourraient être intéressés si jamais le
19 Distributeur devait vouloir ouvrir.

20 Donc, c'est de prévenir le préjudice
21 potentiel. C'est ça l'idée aussi de l'ordonnance de
22 confidentialité qui est demandée et non pas
23 attendre que le préjudice se soit réalisé.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Non, je comprends, mais effectivement, le préjudice

1 potentiel, il est très clair, mais pour qu'il se
2 matérialise, ça prend des concurrents. Et pour le
3 moment, c'est pas clair qu'il y a des concurrents.

4 Me SIMON TURMEL :

5 Non, mais je vous dirais, à l'inverse, on peut...
6 Je ne pense pas que ce soit le fardeau non plus de
7 l'article 30 d'être obligé d'ouvrir juste pour
8 s'assurer... d'ouvrir aux marchés juste pour
9 s'assurer qu'il y ait des concurrents pour faire la
10 démonstration qu'effectivement il pourrait y avoir
11 des concurrents.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Je vous remercie. Ça va conclure pour vous. Oui. Un
14 complément de madame Rozon.

15 Me LOUISE ROZON :

16 Maître Turmel, pour faire un peu de chemin sur les
17 questions de... - voyons - de Jocelin Dumas. Vous
18 nous avez dit au paragraphe 105 que la Régie devra
19 considérer... qu'il y a une partie importante de
20 l'information qui est confidentielle dans le cadre
21 du présent dossier parce qu'on n'est pas dans un
22 dossier tarifaire, on n'a pas à reconnaître les
23 coûts. Est-ce que, au moment où le Distributeur va
24 demander la reconnaissance des coûts pour le
25 service offert par Hilo, les coûts vont devenir à

1 ce moment-là publics ou...?

2 J'essaie de comprendre la distinction, là,
3 entre l'examen dans le cadre du plan d'appro que
4 les coûts qui ne sont peut-être pas nécessaires de
5 les rendre publics là, mais...

6 Me SIMON TURMEL :

7 Je comprends. Mon point c'est que dans le présent
8 dossier, ça ne cause aucun préjudice parce que,
9 dans le cadre du présent dossier la Régie n'a pas à
10 reconnaître ce coût-là, n'a pas à fixer le budget
11 du Distributeur qui prend en compte ce coût-là.
12 Donc, ce coût-là n'est pas un des éléments
13 décisionnels du présent dossier.

14 Alors que dans un plan d'appro... un
15 dossier tarifaire, c'est beaucoup plus clairement
16 un élément décisionnel parce que vous allez devoir
17 vous prononcer sur la justesse des coûts, des coûts
18 en question. Donc, c'est... c'est le sens de ma
19 remarque au présent dossier. En n'ayant pas à
20 examiner ce coût-là, c'est un élément, je dirais,
21 accessoire du dossier en tant que tel du présent
22 dossier. Donc, ça ne porte pas préjudice de le
23 garder confidentiel puisqu'il n'est pas l'objet de
24 l'examen.

25 Ensuite, quelle sera notre position en deux

1 mille vingt-cinq (2025), on verra rendu là.

2 Me LOUISE ROZON :

3 O.K.

4 Me SIMON TURMEL :

5 On verra rendu là. Mais dans le cadre du présent
6 dossier, il nous reste encore quatre ans avant deux
7 mille vingt-cinq (2025).

8 Me LOUISE ROZON :

9 Oui.

10 Me SIMON TURMEL :

11 Puis les choses peuvent effectivement évoluer.

12 Me LOUISE ROZON :

13 Évoluer.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Ou beaucoup d'eau qui peut couler sous les ponts et
16 beaucoup de... de journées froides, de défis Hilo
17 qui peuvent être relevés. Donc, je vous dirais que
18 cette question-là, en deux mille vingt-cinq (2025),
19 comment on voudra traiter le tout, ça dépendra du
20 contexte tel qu'il le sera rendu là.

21 Me LOUISE ROZON :

22 Parfait. Merci beaucoup. Ça termine.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci beaucoup. Alors, vous êtes libéré.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Pas tout à fait, il reste la réplique.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Oui, oui, oui. On va passer à la présentation de
5 l'argumentation de AHQ-ARQ. Maître Cadrin, vous
6 êtes sur « mute »

7 Me STEVE CADRIN :

8 Est-ce que je suis correct? Maintenant vous
9 m'entendez, je pense.

10 LE PRÉSIDENT :

11 On vous entend très bien.

12 DISCUSSION HORS DOSSIER

13 PLAIDOIRIE PAR Me STEVE CADRIN :

14 Alors, nous avons déposé déjà le plan
15 d'argumentation tout à l'heure à peu près pendant
16 la pause que nous avons eue. J'aurai quelques
17 commentaires en lien, évidemment, avec le plan
18 d'argumentation du Distributeur que nous n'avons
19 pas avant qu'il soit fourni tout à l'heure à
20 l'écran. Alors, donc nous allons ajuster certains
21 éléments en cours de route. Donc, vous me permettez
22 peut-être de bouger les papiers en cours de route
23 pour plaider ces éléments-là.

24 Alors, donc, madame la greffière a affiché
25 à l'écran en ce moment le plan d'argumentation en

1 question, donc nous sommes prêts à commencer. Et la
2 première remarque que j'aimerais faire. En fait,
3 c'est une remarque préliminaires, là. Je veux
4 simplement mentionner tout d'abord, avant même de
5 rentrer dans ces éléments préliminaires-là, une
6 avant remarque préliminaire.

7 Le Distributeur cible dans son plan
8 d'argumentation l'article 72 de la Loi sur la Régie
9 de l'énergie. Et vous allez voir nulle part
10 ailleurs dans son argumentation, au niveau des
11 articles qui sont cités de la Loi sur la Régie de
12 l'énergie, les autres articles qui sont pertinents,
13 mais notamment l'article 31, 31.2 et 2.1 que, vous
14 la Régie avez repris d'ailleurs dans votre décision
15 procédurale, reconnaissance de statut
16 d'intervenant, des enjeux et tout ça, la D0-2020-
17 0018, au paragraphe 21. Décision que vous avez
18 rendue en février deux mille vingt (2020).

19 C'est important parce que, à quelques
20 reprises, on a eu des objections en cours de route.
21 Et je pense notamment à maître Fraser qui
22 s'objectait en disant « bien, tout ce que vous avez
23 à faire aujourd'hui, c'est de vous assurer
24 l'équilibre offre-demande. » Là je ne retournerai
25 pas dans les notes sténographiques, là. On occulte

1 souvent la question des coûts, des tarifs et des
2 impacts tarifaires qui vont découler de ça. Vous
3 avez compris que notre clientèle restaurateurs
4 hôteliers, c'est une clientèle qui est très
5 sensible à l'impact financier de ces
6 approvisionnements-là qui sont une composante
7 énormes, évidemment, des tarifs, comme vous le
8 savez déjà.

9 Alors, ce sont des dossiers qui sont très
10 importants, des dossiers de plan d'argumentation.
11 Et on a recouru au service d'un expert sur ce
12 sujet-là pour pouvoir discuter avec vous de
13 l'optimalité des moyens d'approvisionnement qui
14 nous sont présentés. Et évidemment, en bout de
15 piste, des coûts qui vont nous être transférés à
16 nous, la clientèle.

17 Alors, en partant, je m'étonne, je me
18 déçois que, pour le Distributeur, les articles qui
19 sont pertinents pour l'évaluation du cadre
20 aujourd'hui devant vous se limitent à un article,
21 qui est l'article 72 qui, dans le fond, ne dit pas,
22 ne touche pas l'aspect optimalité de cette
23 question-là et l'aspect tarifaire. Alors, vous
24 l'avez déjà dit dans votre décision. Moi, je pense
25 que, effectivement, ça a toujours été au coeur des

1 plans d'approvisionnement. Ce n'est pas le premier
2 dont nous discutons ensemble. Et c'est là où on
3 doit faire cet exercice additionnel, d'aller se
4 poser des questions et de simplement discuter
5 autres choses que simplement, excusez-moi,
6 l'équilibre offre-demande, comme on l'a mentionné à
7 quelques reprises, pour nous éviter d'aller trop
8 loin dans des questions ou dans des précisions ou
9 dans des documents ou des années antérieures
10 d'études, ou ces choses-là.

11 C'est important pour moi de le mentionner
12 d'entrée de jeu, pour nous, l'article 31.2 et 2.1
13 particulièrement font partie du cadre très
14 important que vous devez considérer. Ils font
15 partie du cadre d'ailleurs que nous avons donné
16 comme mandat à notre expert, monsieur Raymond.
17 Monsieur Raymond n'en a pas parlé beaucoup dans le
18 cadre de l'audience de cet aspect-là. Le statut
19 d'expert n'a pas été contesté. En fait, monsieur
20 Raymond a bénéficié de quatre fois dans le passé
21 exactement le même statut, à savoir un expert en
22 planification et optimisation des
23 approvisionnements en électricité.

24 Alors, c'est ça son travail, qu'il a fait
25 d'ailleurs. Et vous l'avez comme une expérience de

1 trente-deux (32) ans chez Hydro-Québec, mais après
2 son expérience chez Hydro-Québec a continué à
3 travailler dans le milieu, puis continue à
4 conseiller à l'extérieur d'Hydro-Québec et ailleurs
5 qu'au Québec différents réseaux à l'extérieur et à
6 différents producteurs également à l'extérieur. Et
7 tout ça porte sur cette discussion de planification
8 des approvisionnements et de l'optimisation.

9 Donc, ce qui est important de mentionner,
10 c'est que vous avez, et je vous ai donné les
11 références évidemment. On n'a pas fait le tour avec
12 vous. Vous connaissez déjà monsieur Raymond depuis
13 un certain temps. Peut-être que, vous, Monsieur le
14 Président, un peu moins parce que vous êtes plus
15 récemment avec nous dans nos discussions. Mais vous
16 connaissez déjà monsieur Raymond pour l'avoir
17 entendu, je pense.

18 Et il est important de mentionner, parce
19 que cette preuve-là qui a été présentée par
20 monsieur Raymond visait à démontrer, et on va
21 tourner la page, si vous lui permettez, dans votre
22 cas dérouler la page, pour aller voir la portion en
23 emphase. Dans le fond, puis je vais résumer en
24 termes plus vulgarisés, là, « en d'autres mots »,
25 c'est ce qui est en gras dans l'énoncé qui est tiré

1 du rapport d'expertise :

2 En d'autres mots, on nous demande de
3 vérifier si le Plan représente la
4 solution au moindre coût pour la
5 clientèle afin de rencontrer les
6 besoins auxquels le Distributeur fait
7 face.

8 Évidemment, la question de rencontrer les besoins
9 du Distributeur est importante. Je ne l'occulte pas
10 du tout. Ce qui est étrange, c'est d'occulter le
11 moindre coût. Et pour ça, monsieur Raymond a traité
12 de cette question-là. Donc, en lien avec votre
13 décision rendue en tout début de dossier, la
14 D-2020-18 paragraphe 21 dont je vous parlerais tout
15 à l'heure.

16 Ce qui, malheureusement, survient
17 rapidement dans les recommandations, vous l'avez
18 tout de suite après, au paragraphe 4, il y aura une
19 série de constats qui découlent de démonstrations
20 faites dans la preuve par l'expert pour les énoncés
21 qui y apparaissent. Je les regarde très rapidement
22 avec vous. Vous êtes dans le bas de page et vous
23 avez une portion en grisé. Simplement pour vous
24 mentionner qu'est-ce qui est en grisé, c'est un
25 aspect qui a été ajouté dans le complément de

1 rapport qui a été fait en deux mille vingt et un
2 (2021) par rapport à la version deux mille vingt
3 (2020). Ce qui est en blanc était là dès le début
4 dans le rapport de juillet deux mille vingt (2020).

5 Alors, en mars deux mille vingt et un
6 (2021), on a eu un petit ajout. Et, là, vous le
7 voyez pour la question d'usage cryptographique à
8 l'écran. Mais commençons par regarder rapidement
9 les teintes ou les entrées de chacun des points.
10 Alors, une surestimation de la prévision de la
11 demande. On avait parlé d'usage cryptographique. Ça
12 a été corrigé cette surestimation-là. C'est ce
13 qu'on mentionne dans le grisé. Prévision de la
14 demande très important, évidemment on veut vous
15 parler de l'équilibre offre-demande.

16 Sous-estime le potentiel de la tarification
17 dynamique. Sur-estime la réserve requise en
18 puissance. Sous-estime la contribution des marchés
19 de court terme, et principalement en provenance de
20 la zone de contrôle du Québec. Sous-optimise la
21 gestion des rappels, la convention d'énergie
22 différée.

23 En fait dans ce point-là, peut-être pour
24 mentionner, on nous a appris en cours d'audience
25 dans les questions que nous avons posées, que ce

1 n'était plus des rappels pour des rappels
2 maintenant, mais qu'on optimisait les rappels.
3 C'est une première fois où on entend cette
4 expression-là qui a été utilisée par un témoin
5 d'Hydro-Québec Distribution, en lien avec les
6 conventions d'énergie différée où on avait plutôt
7 l'idée de liquider des conventions d'énergie
8 différée dans un délai X, soit à la fin des
9 conventions. Alors, arrivé à la fin avec un zéro.
10 Et la question d'optimalité était un peu écartée.
11 Ceci étant dit, on nous parle d'optimisation. On
12 est content d'entendre cette expression, cet
13 élément-là.

14 Ensuite, on possède une fiabilité
15 suffisante en puissance et en énergie. C'est le
16 constat qu'on fait au niveau de l'expert. On
17 surestime, par contre, les coûts évités de la
18 puissance à court terme et à long terme. On sous-
19 estime les coûts évités en énergie pour les cent
20 heures (100 h) et les trois cents heures (300 h) de
21 plus forte demande. C'est beaucoup de constats.
22 C'est pas des constats qui sont lancés de type
23 affirmation, c'est des constats qui sont
24 systématiquement démontrés dans la preuve.

25 Alors on vous dit et c'est ce que j'ai mis

1 en gras : à la suite de ces démonstrations, nous
2 avons revu les bilans en puissance et en énergie et
3 nous constatons ainsi qu'essentiellement aucun
4 besoin pour des approvisionnements de long terme
5 additionnels ne serait requis avant deux mille
6 vingt-huit (2028) en énergie et avant l'hiver deux
7 mille vingt-sept-deux mille vingt-huit (2027-2028)
8 en puissance. On y reviendra dans quelques
9 instants.

10 Mais c'est important parce que l'ensemble
11 de ces démonstrations que je vous mentionne,
12 évidemment ont un impact pour faire glisser dans le
13 temps les besoins, déporter dans le temps les
14 besoins et nous permettre de mieux évaluer, en se
15 rapprochant évidemment dans le temps, de la
16 nécessité d'aller vers les appels d'offres, d'avoir
17 cette certitude de cette nécessité-là. Alors c'est
18 très important parce que tous ces constats-là ce
19 sont des constats qui ont été - puis on va le dire
20 dans quelques instants donc - non contestés dans la
21 preuve, non discutés, non questionnés. Alors je
22 vais vous permettre de dérouler la page.

23 Alors je dis au paragraphe 6, mais je pense
24 qu'on peut effectivement... on peut constater, il
25 n'y a aucune question qui a été posée par l'expert

1 Raymond. Aucune par le Distributeur. Évidemment, la
2 Régie en a posées. Alors ni en demande de
3 renseignements, ni en contre-interrogatoire. Il n'y
4 a aucune contre-preuve qui a été présentée par le
5 Distributeur visant à démontrer un caractère
6 irrégulier, dans les exercices de démonstration
7 dont je viens de vous parler, par l'expert Raymond.

8 Aucune contre-preuve. On s'est borné à
9 répéter notre preuve originale du Distributeur,
10 alors que monsieur Raymond s'est borné à expliquer
11 les erreurs de ces preuves-là. Il aurait fallu
12 certainement critiquer, revenir, démontrer que
13 monsieur Raymond a fait des erreurs dans sa
14 critique, dans sa démonstration. C'est un expert,
15 c'est un expert sur le sujet.

16 Donc, on en conclut et c'est ce qu'on voit
17 au paragraphe 7 : aucune contre-preuve donc n'ayant
18 été présentée, on vous parlait déjà... puis en plus
19 je vous fais mention que déjà le vingt-trois (23)
20 juillet deux mille vingt (2020), donc l'année
21 passée on savait déjà qu'il y avait ce glissement,
22 donc la non-nécessité d'aller en appel d'offres de
23 long terme avec les bilans corrigés et déposés par
24 monsieur Raymond dans le cadre de sa preuve,
25 révisés par monsieur Raymond dans le cadre de sa

1 preuve. Alors c'était déjà un long moment qui
2 permettait aussi au Distributeur de se - permettez-
3 moi l'expression - de se virer de bord et de
4 prendre le temps, de prendre la mesure du rapport
5 d'expertise, d'y répondre, de déposer une preuve
6 additionnelle, un complément de preuve, ne sais-je,
7 quelque chose qui vise à démontrer que monsieur
8 Raymond fait erreur.

9 À défaut, c'est parce qu'on fait fi de
10 l'existence du rapport ou qu'on n'en parle pas ou
11 qu'on l'effleure à peine dans l'argumentation, j'y
12 reviendrai dans quelques instants, que le rapport
13 est contredit. C'est une preuve qui est probante,
14 non contredite au dossier et qui pose de très
15 sérieuses questions sur le lancement d'appels
16 d'offres avec des coûts importants, comme on vous
17 l'a démontré dans le cadre des présentations.

18 Arrive maintenant... ça, c'était en deux
19 mille vingt (2020). C'était aussi en mai deux mille
20 vingt et un (2021), le complément de rapport déposé
21 d'expertise, ça va de soi. Arrive maintenant le
22 décret d'hier. Alors publié le quatorze (14)
23 juillet, donc le Décret n'est pas décrété hier, il
24 est décrété depuis le trente (30) juin, comme vous
25 pouvez le voir dans le plan d'argumentation. Mais

1 il est dans la Gazette officielle, excusez-moi, le
2 quatorze (14) juillet deux mille vingt et un
3 (2021). Alors on vous dit... pour les fins de la
4 discussion, je vais juste relire simplement donc le
5 Décret en question, qui est le Décret 906-2021,
6 adopté le trente (30) juin deux mille vingt et un
7 (2021), mais publié le quatorze (14) juillet deux
8 mille vingt et un (2021). Nous sommes au paragraphe
9 8 de mon argumentation. Alors c'est un Décret
10 concernant les préoccupations économiques, sociales
11 et environnementales indiquées à la Régie de
12 l'énergie à l'égard du Plan d'approvisionnement
13 deux mille vingt-deux mille vingt-neuf (2020-2029)
14 d'Hydro-Québec. Notre dossier en cours en ce
15 moment, là maintenant. Et je vais faire du pouce,
16 là, donc la citation de l'article 72 de mon
17 confrère maître Turmel dans son argumentation pour
18 Hydro-Québec, donc lorsqu'il nous dit ça c'est le
19 dernier paragraphe de 72. On vient de vous ajouter
20 un ingrédient important à ce stade-ci, selon moi.
21 Il est d'autant plus important qu'il va exactement
22 dans le sens, comme on le disait déjà, qu'il n'y a
23 aucun appel d'offres de long terme qui est requis.
24 S'ajoutent à ça maintenant deux appels d'offres
25 obligatoires. Je vais les appeler comme ça ou

1 imposés par le gouvernement, donc les
2 préoccupations que vous indique au gouvernement.
3 Donc, ce que je dis au paragraphe 9 ça vient, ça,
4 avec deux règlements, ce décret-là, alors ça change
5 tout. Parce que là on a des approvisionnements qui
6 s'en viennent. Alors on a le règlement sur un bloc
7 de trois cents mégawatts (300 MW) d'énergie
8 éolienne, dans la même Gazette officielle du
9 quatorze (14) juillet. On a également un règlement
10 sur un bloc de quatre cent quatre-vingt mégawatts
11 (480 MW) d'énergie renouvelable.

12 Je vous explique au paragraphe 10 - mais
13 avec le bénéfice de monsieur Raymond qui m'a fait
14 les calculs, parce que parfois, je peux me tromper
15 au niveau des quarante pour cent (40 %) - Mais le
16 bloc de trois cents mégawatts (300 MW) de puissance
17 installée éolienne aurait une contribution en
18 puissance de cent vingt mégawatts (120 MW), si on
19 retient l'hypothèse actuelle de crédit de puissance
20 de quarante pour cent (40 %) de l'entente
21 d'intégration éolienne en vigueur avec Hydro-Québec
22 Production.

23 Quant au bloc de quatre cent quatre-vingt
24 mégawatts (480 MW) d'énergie renouvelable, le
25 règlement précité mentionne qu'il s'agit déjà d'une

1 contribution en puissance de quatre cent
2 quatre-vingt mégawatts (480 MW). Ainsi, les deux
3 blocs totaliseraient une contribution en puissance
4 de six cents mégawatts (600 MW).

5 C'est très important de vous le mentionner,
6 parce que - tout à l'heure, on y reviendra, dans
7 quelques instants - mais au niveau de la puissance,
8 c'est là que l'appel d'offres de long terme vient
9 plus vite. Au niveau de l'énergie, il était déjà en
10 deux mille vingt-sept (2027), selon le
11 Distributeur. Nous, on vous dit deux mille
12 vingt-huit (2028). Mais au niveau du Distributeur,
13 on vous parlait de la puissance, d'un appel
14 d'offres qui était requis beaucoup plus tôt.

15 Alors là, on a six cents mégawatts (600 MW)
16 de puissance qui apparaissent, et dans un délai
17 relativement court, parce qu'on doit tout faire ça,
18 là - je parle de lancer ou de traiter cette
19 question d'appel d'offres là - d'ici le trente et
20 un (31) décembre deux mille vingt et un (2021). On
21 peut imaginer, donc, qu'on aura des appels d'offres
22 et on aura des projets retenus au courant de
23 l'année deux mille vingt-deux (2022) qui vont nous
24 permettre de combler ces besoins identifiés par le
25 gouvernement et qu'on souhaite voir contractés par

1 le Distributeur, et dont la Régie, donc, doit tenir
2 compte nécessairement dans le cadre du Plan
3 d'approvisionnement, comme le législateur... bien,
4 le « gouvernement », excusez-moi, vient de vous
5 l'indiquer, là, dans le cadre du communiqué de
6 presse.

7 Alors, le communiqué de presse en
8 provenance du gouvernement - on est à au paragraphe
9 12 maintenant - indique que ces appels d'offres
10 pour de nouveaux approvisionnements pourraient
11 permettre de répondre, dès deux mille vingt-six
12 (2026), aux besoins à long terme en énergie et en
13 puissance.

14 Alors, l'AHQ-ARQ est d'avis que la Régie
15 pourra, lors de l'examen du dossier à être présenté
16 par le Distributeur, déterminer les dates du début
17 des livraisons découlant de ces appels d'offres en
18 fonction des véritables besoins de
19 l'approvisionnement.

20 Ça va de soi, on vous a demandé d'en tenir
21 compte, mais vous pourrez éventuellement, lorsque
22 ce sera le temps de traiter de ces
23 approvisionnements et de ces appels d'offres là,
24 discuter de la date effective d'entrée en vigueur.
25 Mais ils seront disponibles ou ils pourront être

1 disponibles dès deux mille vingt-six (2026). C'est
2 ça le but du produit qu'on nous demande d'aller
3 chercher auprès du gouvernement et avec les
4 règlements en question pour l'éolien et pour
5 l'énergie renouvelable.

6 Comme je vous le mentionne, c'est évident
7 et ça va de soi, inutile de dire que ces
8 approvisionnements imposés par le gouvernement
9 viendront affecter encore plus les bilans de
10 puissance et d'énergie présentés par le
11 Distributeur dans le dossier, qui n'ont pas été mis
12 à jour. Qui ont été d'abord, d'une part, corrigés
13 par monsieur Raymond sans contre-preuve à l'égard
14 de ses corrections. Et deuxièmement, on y ajoute en
15 plus de ça... et je vous parlais du six cents
16 mégawatts (600 MW) au niveau de la puissance,
17 notamment. Et il n'y a pas de mise à jour qui est
18 déposée et qui est faite aujourd'hui, on n'en parle
19 pas vraiment.

20 Parce qu'il y a une mise à jour requise de la
21 part de HQD à ce stade-ci, à ce niveau-là, bien
22 vous pourrez le faire, on a fait l'exercice, là.
23 Vous voyez que ça a des impacts. Évidemment, vous
24 le verrez rapidement que ça a des impacts
25 évidemment au niveau des bilans. Mais est-ce que ça

1 va changer quelque chose, il va falloir qu'on en
2 discute plus longtemps et aller plus loin.

3 Mais de tels approvisionnements
4 s'ajouteraient, donc, à compter de deux mille
5 vingt-six (2026) à la fameuse marge de manoeuvre
6 additionnelle - et donc, on a présenté cette
7 discussion-là - donc, cette marge de manoeuvre
8 additionnelle que veut avoir le Distributeur va
9 dépasser les marchés de court terme.

10 Le mille cent mégawatts (1100 MW) des
11 marchés de court terme disponible, on va dire :
12 « Bien là, on arrive à 1100 MW, donc comme on
13 arrive à la limite, nous dit le Distributeur, il y
14 aurait lieu d'avoir une marge de manoeuvre
15 additionnelle. »

16 Bien, si elle était nécessaire - nous
17 soumettons que non - mais si elle était nécessaire,
18 elle viennent d'exister par le biais du décret et
19 les deux règlements mentionnés qui viennent
20 s'ajouter, dans le fond, notamment au niveau du
21 bilan de puissance.

22 De plus, les résultats de ces appels
23 d'offres permettront de mieux connaître les coûts
24 évités à long terme en puissance et en énergie.
25 Vous avez vu que c'est une critique importante du

1 rapport d'expertise de monsieur Raymond, ici. On en
2 a fait état relativement longuement, on en a
3 discuté. Alors donc, on a une problématique à ce
4 niveau-là, et on vous le mentionne. Et donc, ces
5 appels d'offres là nous permettra d'avoir une
6 information beaucoup plus contemporaine au niveau
7 des prix, beaucoup plus intéressante pour les fins
8 de regarder le futur de tous les moyens également
9 que nous avons engagés; les moyens de gestion de
10 puissance, mais également les moyens, Hilo par
11 exemple, où on parle également de coûts évités.

12 Donc, ce qu'on vous dit essentiellement,
13 c'est que le prochain rapport... - excusez-moi - le
14 prochain plan d'approvisionnement doit être déposé
15 le premier (1er) novembre deux mille vingt-deux
16 (2022). Ce n'est pas demain matin, mais c'est très
17 bientôt. Et à ce stade-ci, les besoins n'ont pas
18 besoin... le client n'a pas nécessité d'engager des
19 moyens additionnels - excusez-moi - d'ici le
20 prochain plan d'approvisionnement, qui va être
21 déposé très bientôt maintenant, parce qu'on a
22 avancé dans le temps. Et nous sommes maintenant
23 rendus à l'été deux mille vingt et un (2021) et
24 votre décision n'est toujours pas rendue, ceci
25 étant dit.

1 Le prochain Plan d'approvisionnement, c'est
2 ce que je mentionne au point suivant. Au risque de
3 se répéter, l'AHQ-ARQ soumet bien humblement
4 qu'aucun lancement d'appels d'offres pour des
5 approvisionnements de long terme - énergie et
6 puissance - n'est requis dans le cadre du présent
7 Plan d'approvisionnement. Je vous dis à l'horizon
8 et avant de déposer le prochain Plan
9 d'approvisionnement, il n'est pas nécessaire de
10 s'engager dans ce processus-là, d'aucune façon. On
11 l'a démontré de façon concrète avec une preuve
12 probante dans un rapport d'expertise.

13 Rappelons que cette conclusion a été
14 formulée avant l'adoption du Décret, donc
15 maintenant, davantage, je vous dirais, c'est encore
16 plus évident, nous n'avons pas besoin de nous
17 lancer dans ces appels d'offres de long terme,
18 alors que nous avons déjà deux appels d'offres à
19 gérer à très court terme pour des
20 approvisionnements long terme. Bon, bien je
21 m'excuse du « court terme » et du « long terme »,
22 mais vous comprenez les produits qu'on nous demande
23 d'aller contracter.

24 Je termine en vous disant, au paragraphe
25 17, que nous avons critiqué - et on va y revenir

1 dans quelques instants, mais très peu longtemps -
2 qu'il y a des études en cours, il y a des
3 discussions en cours. On n'est pas encore capable
4 d'identifier les coûts évités, à titre d'exemple,
5 concrètement. La tarification dynamique pose
6 certaines problématiques qu'on veut évaluer encore.
7 Hilo, on saura en novembre qu'est-ce qu'on
8 obtiendra effectivement d'Hilo. La valeur de Hilo
9 sera plus claire en novembre deux mille vingt et un
10 (2021).

11 On ne sait pas à l'heure actuelle, alors on
12 y reviendra, mais le prochain Plan d'appro au
13 premier (1er) novembre deux mille vingt-deux
14 (2022), quand il sera déposé, nous aurons ces
15 informations-là et nous ne lancerons pas à
16 l'aveugle dans des appels d'offres ou enfin, dans
17 des moyens que nous allons mettre en place sur la
18 base d'informations incomplètes, imprécises puis
19 dans ce cas-là, dans certains cas, qu'on sait
20 erronées.

21 Toujours dans la Gazette officielle et je
22 vous amène un petit peu plus loin - Merci, Madame
23 la Greffière - toujours dans la Gazette officielle
24 du quatorze (14) juillet, se trouve également le
25 Décret 874-2021, portant sur une approche

1 complémentaire entre les deux sources d'énergie que
2 sont l'électricité et le gaz naturel. Ça, ça a été
3 adopté le vingt-trois (23) juin deux mille vingt et
4 un (2021), mais ça fait partie de la même Gazette
5 d'hier. Sans présumer de rien, il sera certainement
6 intéressant d'en savoir plus long sur la solution
7 conjointe - dont on parle spécifiquement dans ce
8 Décret - et l'entente négociée qu'on demande entre
9 le Distributeur et Énergir, puis dans le contexte
10 énoncé au décret.

11 Je n'en dis pas plus, mais c'est une
12 évidence qu'il y aura certainement des impacts sur
13 le Plan d'appro, sur les approvisionnements, sur la
14 puissance, sur l'énergie requise. Et je laisse de
15 ce côté cet élément-là.

16 Un autre élément qui sera travaillé, on
17 espère rapidement, avec des réponses concrètes puis
18 des pistes de solution exposées, donc une
19 « solution conjointe » et une « entente négociée »,
20 dit le décret, très bientôt et que nous
21 obtiendrons, nous l'espérons, avant le premier
22 (1er) novembre deux mille vingt-deux (2022) pour le
23 dépôt du prochain Plan d'approvisionnement pour
24 votre étude.

25 Nous aurons un autre élément d'informations

1 qui est évidemment pertinent pour les besoins
2 au-delà du premier trois ans, donc les besoins à
3 plus long terme, lorsqu'on vous parle de deux mille
4 vingt-quatre (2024), vingt-cinq (25) ou vingt-sept
5 (27) pour l'énergie.

6 Je tourne la page de mon côté et je vous
7 amène un peu plus loin, dans les recommandations de
8 AHQ-ARQ. Alors, évidemment, on commence par la fin,
9 là, mais dans le cadre des numéros des
10 recommandations, mais j'insisterai sur certaines
11 recommandations seulement, les autres demeurent
12 toutes en vigueur bien sûr, demeurent toutes
13 pertinentes. Monsieur Raymond vous a dit : « Même
14 certaines ont été adoptées ou du moins complétées
15 ou engagées par Hydro-Québec Distribution en cours
16 de route, là, favorablement, là, qu'on a reconnues,
17 qu'on a levé le chapeau pour dire : « Merci. Bien
18 fait. » Mais par contre, lorsqu'on parle des bilans
19 de puissance et d'énergie, effectivement, on a un
20 sérieux problème.

21 Recommandation 24, c'est la recommandation
22 qui traite du bilan en puissance. Hydro-Québec nous
23 parle de besoins engagés maintenant d'appels
24 d'offres de long terme pour l'hiver deux mille
25 vingt-quatre, deux mille vingt-cinq (2024-2025).

1 Les démonstrations nous montrent - et je ne tiens
2 même pas compte du décret dont je viens de vous
3 parler en ce qui a trait à l'éolien ou à l'énergie
4 renouvelable - qu'il fallait reporter à l'hiver
5 deux mille vingt-sept (2027), deux mille vingt-huit
6 (2028) ces besoins-là.

7 Nous vous exhortons, nous vous prions d'en
8 prendre acte et d'ordonner effectivement de
9 conclure, effectivement, que ce besoin-là doit être
10 reporté, minimalement - à l'heure actuelle et avec
11 ce qu'on connaît - en deux mille vingt-sept, deux
12 mille vingt-huit (2027-2028), hiver deux mille
13 vingt-sept-deux mille vingt-huit (2027-2028), pour
14 la puissance et ne pas reconnaître la nécessité
15 d'aller chercher des appels d'offres et des
16 contrats de long terme par le biais d'appels
17 d'offres qui seraient lancés la semaine prochaine
18 ou dans deux semaines ou je ne sais trop encore.

19 Je pense qu'on parlait d'appels d'offres
20 qui devaient être lancés, sauf erreur, en juin, là,
21 si je ne m'abuse, mais je me trompe peut-être,
22 là... Ceci étant dit, bref, nous ne nierons pas à
23 l'heure où on se parle, mais on vous suggère que ce
24 n'est pas nécessaire, c'est évident, puis on a
25 démontré que ce n'était pas nécessaire et on pourra

1 revoir au prochain Plan d'approvisionnement, dès le
2 premier (1er) novembre deux mille vingt-deux
3 (2022), où nous en sommes rendus avec tout ce qui
4 vient de se passer, ne serait-ce que le quatorze
5 (14) juillet, mais également dans toutes les
6 démonstrations de l'expert Raymond.

7 La recommandation 25 traite de la question
8 en énergie, donc au niveau du bilan en énergie. On
9 part de deux mille vingt-sept (2027) à deux mille
10 vingt-huit (2028). Ce n'est pas magistral, là,
11 comme différence, mais c'est important de le
12 mentionner également et on vous a expliqué
13 longuement pourquoi. Vous le voyez au paragraphe 19
14 de notre argumentation juste en dessous.

15 Donc, on vous dit, les contrats
16 actuellement en vigueur avec le Producteur, en
17 matière d'approvisionnement long terme, prendront
18 fin seulement en deux mille vingt-sept (2027). On
19 va a déjà dit, puis évidemment, c'est une évidence,
20 un vérité de La Palisse, les centrales
21 hydroélectriques vont demeurer en service.

22 Le Producteur va toujours disposer de ses
23 capacités de nous livrer ses contrats, donc, les
24 énergies prévues à ses contrats également et
25 également les puissances qui sont là. Alors, les

1 centrales ne seront pas « déconstruites » - pour
2 utiliser une expression populaire si je peux me
3 permettre de le dire comme ça.

4 Donc, il n'y a pas de panique à chercher à
5 obtenir ces contrats-là, les sécuriser dans le
6 futur, parce que les centrales disparaîtraient ou
7 seraient engagées ailleurs, sachant déjà qu'il y a
8 un certain niveau de surplus.

9 Ainsi, il ne serait pas nécessaire
10 d'entrevoir le lancement d'un appel d'offres de
11 long terme avant l'adoption du prochain plan
12 d'approvisionnement - on se répète - à être déposé
13 le premier (1er) novembre deux mille vingt-deux
14 (2022).

15 C'est sûr que vous avez à regarder, puis il
16 y a un point qui a été soulevé par plusieurs
17 intervenants, mais nous, c'est un cheval des
18 bataille que nous avons eu à quelques reprises déjà
19 - au pluriel - donc, cette contribution des marchés
20 de court terme, que ce selon nous est
21 systématiquement sous-estimée, voire occultée par
22 le Distributeur; la contribution des marchés de
23 court terme en puissance, particulièrement parce
24 que c'est ce qui vient plus vite et c'est qui
25 nécessiterait, selon le Distributeur, un appel

1 d'offres très bientôt pour les contracter à plus
2 long terme.

3 Nous, ce qu'on vous mentionne c'est que
4 l'ensemble des moyens contractés, on parle du mille
5 cent mégawatts (1100 MW), ce sont les marchés
6 limitrophes du Québec, excluant le Québec, ce que
7 nous a confirmé le Distributeur, lorsqu'il l'a
8 inscrit dans les contributions de marchés de court
9 terme.

10 Alors, la ligne mille cent mégawatts
11 (1100 MW) exclut le Québec, mais tient compte
12 uniquement des marchés limitrophes. Donc, des
13 interconnexions, des problématiques de congestion
14 aux interconnexions, des choses que nous avons
15 amplement discuté dans d'autres plans
16 d'approvisionnement et même lors des dossiers de
17 tarifaire dans le temps où il y en avait.

18 On vous dit qu'au Québec, il y a
19 minimalement sept cents mégawatts (700 MW) dont on
20 doit tenir compte. Et quand je dis
21 « minimalement », je ne citerai pas davantage
22 monsieur Raymond. Je vous inventerais à revoir son
23 témoignage sur ce point-là, mais également la
24 longue démonstration sur ce sujet-là. Alors, c'est
25 les surplus annoncés par Hydro-Québec dans la zone

1 de réglage du Québec.

2 Ce n'est pas des informations que nous
3 avons prises de notre tête ou que nous avons
4 calculées en faisant des suppositions ou des
5 hypothèses. Nous les avons prises, ces
6 informations-là, d'Hydro-Québec elle-même dans la
7 zone de réglage du Québec qui inclut le Québec.

8 Alors, toutes les recommandations formulées
9 par notre expert ont été intégrées, résumées en
10 deux tableaux lors de la présentation du treize
11 (13) juillet deux mille vingt et un (2021). C'est
12 des tableaux qui effectivement vous donnaient
13 beaucoup de chiffres. Je me permettrais d'ajouter
14 un autre élément. On a parlé du mille cent
15 mégawatts (1100 MW) sur lequel on peut compter dans
16 les zones limitrophes au Québec. Donc, à
17 l'extérieur du Québec.

18 Donc, ce mille cent mégawatts (1100 MW) que
19 considère le Distributeur puis il vous dit :
20 « Bien, écoutez, quand on arrive proche du 1100 » -
21 je me répète de ce que je disais tout à l'heure -
22 il faut aller chercher une marge additionnelle,
23 parce qu'il y a un risque que ce mille cent
24 (1100 MW) soit complètement engagé, puis là, il n'y
25 en a pas d'autres mégawatts après le mille cent

1 (1100 MW). Alors, le mille cent un mégawatts
2 (1100 MW), le un (1) additionnel, on ne pourra pas
3 le trouver nulle part. Il n'existera pas selon
4 notre évaluation. C'est ce qu'on nous dit.

5 Alors, on doit aller chercher une marge
6 additionnelle - ce qu'on n'est pas d'accord du tout
7 avec - mais il faut comprendre qu'au NPCC, on
8 déclare qu'on peut... le NPCC considère qu'on peut
9 compter sur la contribution des marchés limitrophes
10 à la hauteur de deux mille six cents mégawatts
11 (2600 MW). Pas mille cent (1100 MW). Pas mille deux
12 cents (1200 MW) et ainsi de suite. Deux mille six
13 cents mégawatts (2600 MW).

14 Et je résume, parce que je pense que le
15 chiffre est beaucoup plus précis que le deux mille
16 dix cents mégawatts (2600 MW). Il y a des chiffres
17 qui vont jusqu'à une unité. Alors, le NPCC regarde
18 l'ensemble du marché autour limitrophe au Québec et
19 considère qu'on peut compter sur deux mille six
20 cents mégawatts (2600 MW) de contribution des
21 marchés de court terme. Hydro-Québec dit : « Non. »
22 On va aller contracter quelque chose pour couvrir
23 entre mille cent (1100 MW) et le chiffre X, Y, Z de
24 confort qu'on veut avoir au cas où que.

25 Alors, vous avez les références au rapport

1 d'expertise, parce que je serai certain moins
2 éloquent que ce que monsieur Raymond a mentionné
3 dans son rapport d'expertise et dans sa
4 présentation également. Alors, je conclus en disant
5 que c'était le point fondamental premier du rapport
6 d'expertise.

7 Donc, il y a un décalage dans le temps et -
8 pour paraphraser monsieur Raymond qui l'a dit
9 souvent - plus on va se rapprocher de la date à
10 laquelle on doit pouvoir contracter, plus on va
11 être sûr que le contrat qu'on va prendre va être
12 pertinent et va être utile et va être engagé pour
13 les bonnes choses. On en a parlé en termes d'heures
14 au niveau des rappels... pas des rappels, mais des
15 taux de... des délais d'appels, pardon, des
16 différents moyens d'interruption, là. Mais je le
17 paraphrase ici pour vous l'amener également au
18 niveau de lancer des appels d'offres de long terme.
19 Si on peut le décaler dans le temps d'un an, deux
20 ans ou trois ans, nous y gagnons possiblement des
21 millions de dollars pour les Québécois, les
22 consommateurs.

23 Pourquoi dans ces appel d'offres-là? Et je
24 ne rentre même pas dans les autres considérations
25 qui entourent également ces appels d'offres-là et

1 tout ce qu'on doit peut-être construire autour de
2 ça, les impacts globaux qui pourraient en découler,
3 qui pourraient devenir inutiles au final. Parce
4 que, en s'approchant d'un an ou deux ans ou en
5 attendant un an ou deux ans, en décalant dans le
6 temps le lancement de cet appel d'offres-là, on
7 pourra se dire, on n'en a pas besoin finalement, on
8 en a besoin de la moitié ou on a besoin de plus,
9 parce que ça va dans les deux sens.

10 Nous le ferons quand il sera nécessaire de
11 le faire. Et plus près de la date à laquelle on
12 devra le faire, on va le lancer, pour éviter de se
13 mettre dans une situation d'impossibilité de
14 l'obtenir, bien, mieux on sera. Ce n'est pas
15 d'attendre à la dernière minute, mais d'attendre à
16 la dernière minute, je dirais, raisonnable pour le
17 faire. Donc, attendre au moment où c'est pertinent
18 de prendre la décision, pas la prendre d'avance,
19 simplement pas la prendre d'avance en disant, ça
20 sera fait, ça sera réglé, ce sera derrière nous, on
21 sera sûr.

22 Le point suivant, vous allez voir que le
23 reste de mon argumentation est plus court au niveau
24 des points suivants. Les liens entre les besoins à
25 alimenter et la planification des réseaux de

1 transport et de distribution. Alors, pour avoir
2 participer à plusieurs dossiers devant vous la
3 Régie dans différents domaines, et particulièrement
4 au niveau des investissements, on s'est étonné de
5 voir l'absence, pas l'absence, mais le manque
6 d'arrimage entre les informations fournies, d'une
7 part, par le Distributeur puis ce qu'en fait le
8 Transporteur de l'autre côté ou comme il le traite.

9 Vous vous souviendrez qu'on a parlé du
10 fameux quatre-vingts pour cent (80 %) que considère
11 le Distributeur, alors que le Distributeur
12 considère cent pour cent (100 %). Retenez cette
13 phrase-là! Il faut regarder la recommandation
14 numéro 3 qu'on voit à l'écran.

15 Nous recommandons à la Régie
16 d'encadrer les travaux amorcés par le
17 Distributeur afin de mieux tenir
18 compte de l'apport des moyens de
19 gestion de la puissance dans la
20 projection des besoins des réseaux de
21 transport et de distribution et dans
22 la planification des investissements
23 de ces réseaux.

24 Pourquoi mieux encadrer? Bien, parce qu'il va
25 falloir avoir un encadrement. On va y venir. Dans

1 l'attente de l'obtention de ces résultats, la
2 recommandation suivante, on vous suggère :

3 [...] de retirer les moyens de gestion
4 de la puissance lorsqu'il fournit une
5 prévision de la demande au
6 Transporteur [...].

7 Lorsque le Distributeur envoie l'information au
8 Transporteur, le Transporteur, et dans tous les
9 dossiers, le Transporteur va nous dire, bien, nous,
10 là, la prévision de la demande, ce n'est pas nous
11 qui la faisons, ce n'est pas nous qui la
12 critiquons, ce n'est pas nous qui devons la
13 valider, c'est le Distributeur qui l'adopte. Je
14 comprends. C'est ce que le Distributeur nous donne.
15 On y viendra dans deux secondes.

16 Alors, il y a ici une problématique de
17 planification des travaux. Il y a ici une
18 problématique qui n'a pas été gérée, je parle des
19 moyens de gestion de la puissance, dans les
20 informations transmises au Transporteur. Le
21 Transporteur prend plus que ce qu'il a besoin de
22 transporter, parce qu'il ne tient pas compte des
23 moyens de gestion de puissance, point à la ligne.
24 Il obtient l'information, mais il prend cent pour
25 cent (100 %) du besoin de prévision de demande sans

1 tenir des effacements.

2 Autrement dit, il construit l'autoroute
3 pour passer plus d'autos qu'il est nécessaire d'en
4 passer. Parce que ça sert à ça nos moyens
5 d'effacement, nos moyens d'interruption. C'est
6 d'éviter, et d'ailleurs c'est comme ça qu'on
7 calcule leur valeur à ces moyens de gestion de
8 puissance-là en coûts évités. Or, si on dit que ça
9 vaut X dollars, parce qu'on évite des coûts de
10 transport Y, bien, il faut nécessairement qu'on
11 tienne compte que le réseau de transport va donc
12 être construit, planifié avec le bon nombre de
13 voies d'autoroute, si vous me permettez
14 l'expression.

15 On n'a pas besoin d'une autoroute à quatre
16 voies. S'il y a une des voies qui n'est pas
17 utilisée à chaque fois que ça deviendrait
18 problématique, on pourra l'effacer. Donc, on pourra
19 diminuer le trafic d'automobiles sur l'autoroute et
20 on aura bien assez de trois voies. Et parfois on
21 aura bien assez de l'équipement en place, des
22 transformateurs en place, et caetera, et caetera,
23 et caetera.

24 Mais à ce stade-ci ce qu'il faut savoir,
25 c'est que le Transporteur ne pose pas de critiques

1 sur la prévision et tient compte de cent pour cent
2 (100 %) de la prévision de la demande sans tenir
3 compte d'effacement. C'est majeur. C'est comme si
4 on payait deux fois. C'est aussi simple que ça.
5 D'un côté, on va payer à titre d'exemple les
6 interruptibles pour une certaine contribution qu'on
7 va leur demander au moment critique pour éviter de
8 surcongestionner le réseau, on va leur dire, bien,
9 on va les payer en fonction des choses qu'on n'aura
10 pas besoin de construire, les coûts évités de
11 transport, et même de distribution aussi en
12 passant.

13 Mais quand viendra le temps de faire les
14 investissements en transport, la prévision de la
15 demande qu'on reçoit du Distributeur, on va la
16 regarder avec une lunette je dirais aveugle, là. On
17 va prendre le chiffre de la colonne, de la ligne en
18 haut, puis on ne lira pas la note de bas de page
19 dans laquelle il est mentionné : oh, soit dit en
20 passant, puis région par région, soit dit en
21 passant, là, vous pouvez le savoir région par
22 région, puis poste par poste même. Voici tous les
23 raccordements, les effacements possibles, les
24 interruptibles. Je ne veux pas nommer aucune
25 catégorie particulièrement. Nous venons de le voir

1 dans le dossier 4147, on n'en tient pas compte, on
2 va construire comme s'il n'y avait pas
3 d'effacement, comme s'il n'y avait pas
4 d'interruption. Dans 4147, c'est le constat.
5 Pourquoi? Parce qu'on dit : on n'a pas d'autre
6 information qui provient du Distributeur.

7 Alors on sait que le Distributeur nous
8 dit : bien, moi, je fournis l'information de tous
9 les clients qui s'effacent dans la région, dans la
10 zone de contrôle X, derrière le poste untel. Et
11 tous les besoins au poste untel. Donc, vous
12 devriez, vous, le Transporteur, êtes capable de
13 calculer la grosseur de l'autoroute que vous avez
14 besoin de construire sur la base des informations
15 que je vous ai fournies.

16 Mais comme le Transporteur ce qu'il nous
17 dit : « Bien, moi, je n'ai pas à faire cet
18 exercice-là de note de bas de page. Moi, je prends
19 la ligne d'en haut », soit tout ce qui est
20 contracté, toute la prévision de la demande, sans
21 tenir compte de l'effacement. Nous avons un
22 problème. Nous construisons inutilement des lignes.
23 Nous construisons inutilement des postes, des
24 transfos, et caetera, et caetera, notamment au
25 niveau du transport. Et là, c'est un gros problème

1 parce qu'on peut pas questionner le Distributeur
2 dans les dossiers de transport. C'est pour ça que
3 c'est un gros problème, là, c'est pour ça que je
4 vous en parle beaucoup aujourd'hui. Parce qu'on
5 sait jamais dans quel forum il faut en parler,
6 alors quand on est dans le forum transport, on nous
7 dit qu'on devrait en parler en distribution. Quand
8 c'est en distribution, on dit : bien c'est en
9 tarifaire. Ou d'autres fois c'est dans le Plan
10 d'approvisionnement.

11 Là, maintenant on est dans le Plan
12 d'approvisionnement, on va vous en parler. D'autant
13 plus que dans ce cas-ci, là, ça fait quatorze (14)
14 mois qu'on attend l'étude, là. La problématique est
15 toujours identifiée. On le sait qu'il y a une
16 problématique au niveau des moyens de gestion de la
17 puissance, qui sont inclus dans la demande qui est
18 fournie au Transporteur.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître Cadrin, je vous interromps juste pour une
21 fin de clarification pour tout le monde. Paragraphe
22 20, est-ce qu'il n'y aurait pas une coquille dans
23 la deuxième ligne, là, vous dites « la charge est
24 actuellement incluse », ce ne serait pas plutôt
25 « est actuellement exclue »?

1 R. Non, bien... oui... oui et non. Bien dans le
2 sens... bien je vais l'expliquer, ça va être plus
3 clair. Je vais essayer de vous l'expliquer la
4 phrase. En fait ce qu'on fait, c'est qu'on tient
5 compte de cent pour cent (100 %) de la prévision de
6 la demande, sans tenir compte de l'effacement ou de
7 l'interruption. Alors c'est ça que vous devez
8 comprendre de la phrase. Quand on vous dit qu'elle
9 est incluse, c'est que le bout effacement fait
10 partie de la prévision de la demande. C'est comme
11 si on n'effaçait jamais. Mais je comprends ce que
12 vous dites, là, vous avez bien raison de le dire
13 comme ça. Maintenant que vous comprenez ce que je
14 veux dire, là, c'est que dans le fond on n'en tient
15 pas compte. C'est ce que ça veut dire cette phrase-
16 là, donc on laisse en place dans la prévision de la
17 demande ce qui s'appellerait l'effacement, qu'on a
18 contracté et qu'on paye pour.

19 Alors vous avez raison d'amener l'espèce
20 d'incongruité ou du moins la façon de l'écrire
21 peut-être porte à confusion, là, j'en conviens.

22 Alors donc, entraînant une mauvaise
23 planification, vous étiez juste à côté, là, une
24 mauvaise planification au niveau des
25 investissements faits pour le réseau de transport,

1 mais aussi distribution. Mais au niveau de
2 distribution c'est un petit peu facile parce que
3 là, on a une chance d'en parler avec le bon joueur.
4 On s'assoit avec le Distributeur, puis on peut...
5 si jamais les choses sont mal calculées ou mal
6 discuté, bien on peut avoir des discussions avec
7 lui sur ce niveau d'information-là, la prévision de
8 la demande, les effacements, les clients qui sont
9 effectivement reliés ou pas dans cette section-là,
10 cette région-là du Québec, derrière tel poste ou
11 peu importe. Ça peut se faire un peu plus
12 facilement.

13 Mais cela étant dit, si on les laisse dans
14 la prévision de la demande, comme on le fait
15 aujourd'hui, sachant qu'il y a une erreur à
16 l'avance dans l'apport des moyens de gestion de la
17 puissance. On crée une erreur et on fausse les
18 données. Alors vous voyez que j'ai un commentaire,
19 juste un instant s'il vous plaît. On me suggère
20 donc, Monsieur le Président, pour répondre un peu à
21 votre question d'en rajouter un petit peu, donc à
22 la deuxième ligne on dit :

23 Associé au fait que la charge des
24 moyens de gestion de la puissance est
25 actuellement incluse dans la prévision

1 de la demande

2 Et non pas « de la prévision de la demande ».

3 Alors :

4 dans la prévision de la demande en
5 puissance fournie au Transporteur.

6 Alors c'est ce qui entraîne la problématique que je
7 vous écris. Alors on est tous d'accord que ça fait
8 quatorze (14) mois qu'on travaille sur le problème.
9 On est tous d'accord qu'en ce moment il n'y a pas
10 de solution. D'accord. Acceptons ça.

11 Mais en attendant, ne rien faire n'est pas
12 une option parce que je vous confirme qu'on
13 construit trop gros pour rien. C'est une évidence.
14 Du moins on n'utilise pas les bons chiffres pour le
15 faire... pour rendre votre décision et c'est ce qui
16 est présenté. Avec la problématique - puis je me
17 répète puis je termine là-dessus, sur ce point-là -
18 que le Distributeur n'est pas assis avec nous,
19 devant le Transporteur, lorsque vient le temps de
20 regarder la prévision de la demande. Avec tous les
21 problèmes que ceci peut causer quand vient le temps
22 de faire l'exercice.

23 Et on vous dira, puis on le voit un peu
24 plus loin, donc l'impact de ces moyens de gestion
25 de puissance-là est quand même majeur. Majeur comme

1 une ligne de Chamouchouane-Bout-de-Île. Majeur
2 comme Micoua-Saguenay, par exemple. On parle
3 d'investissements d'un milliard (1 M) dans ces cas-
4 là. Dans les cas de Micoua-Saguenay puis de
5 Chamouchouane-Bout-de-Île, quand on va faire
6 l'exercice, encore une fois on fait l'exercice pour
7 regarder encore la prévision de la demande du
8 Distributeur, sans tenir compte, sans réduire
9 l'effacement possible des différents clients
10 contractés, qu'on paye pour être capable d'effacer
11 quand vient le temps de l'effacer, peu importe le
12 moyen qui est utilisé.

13 Je ne veux pas entrer dans aucun
14 spécifiquement, là. Il y en a qui ne sont pas
15 payables tant qu'on ne les utilise pas, il y en a
16 qu'on paye déjà pour juste simplement réserver,
17 pour pouvoir effacer en temps et lieu.

18 Mais, quand on vous justifie Micoua-
19 Saguenay, qu'on vous justifie ensuite
20 Chamouchouane-Bout-de-l'Île, un milliard (1 G)
21 d'investissements, ou huit cents quelque millions
22 dans le cas de Micoua-Saguenay, sauf erreur, là...
23 on vous donne une prévision de la demande brute,
24 pas nette. C'est un problème majeur. Parce qu'après
25 ça, évidemment, on construit sur la base qu'on a

1 besoin de ça, parce qu'il va manquer de voies sur
2 l'autoroute pour rendre les autos à temps, là où on
3 veut les envoyer.

4 Le problème n'est pas d'hier matin, là, ça
5 fait quelques années qu'on en parle de ce problème-
6 là. On en a parlé dès les dossiers dont je viens de
7 parler, d'investissement, là, nous-mêmes, là,
8 l'AHQ-ARQ, et monsieur Raymond. Moi-même, je me
9 souviens de l'avoir déjà même plaidé. Et on ne
10 parle pas du taux de perte, là, parce que ça, c'est
11 une autre question qui va venir juste après.

12 Alors, il y a ce problème-là, donc, de ne
13 pas avoir les bonnes informations dans les mains du
14 Transporteur, puis de ne pas avoir le Distributeur
15 pour en parler rendu là. Alors, nous, on peut le
16 dire, là, mais évidemment, on va nous répondre :
17 « Bien, nous, on prend le chiffre qu'on nous a
18 donné. » C'est le chiffre qui vient du
19 Distributeur, donc qui vient d'une autorité suprême
20 qu'on ne peut pas questionner, parce qu'elle n'est
21 pas devant nous. On n'est pas d'accord, évidemment,
22 avec cette question-là.

23 Alors, l'AHQ-ARQ... Donc, je descends
24 jusqu'en bas, pour vous amener, donc... J'ai
25 mentionné qu'on pourrait éviter certains

1 investissements ou du moins les reporter dans le
2 temps parce que certains vont dire : « Ah! Bien,
3 vous savez, Maître Cadrin, si ce n'est pas
4 aujourd'hui qu'on en a de besoin,
5 Chamouchouane-Bout-de-l'Île, ça va être demain. »
6 Demain, après-demain ou dans l'autre après-demain.
7 Alors, dans quelle année ça va être nécessaire
8 d'avoir cet investissement-là, bien, c'est sûr que
9 plus on va s'éloigner dans le temps, plus on va se
10 rapprocher de la date à laquelle on va en avoir
11 vraiment besoin, plus on va construire la bonne
12 affaire, le réseau en termes vulgarisés : on va
13 construire la bonne grosseur de ligne, elle va être
14 à la bonne place, puis elle va desservir les bonnes
15 choses. En attendant, on peut sur-construire, on
16 peut sous-construire, on peut faire... on peut se
17 tromper, tout simplement. Et c'est ça qu'on veut
18 éviter, éliminer. Et là, à coups de milliards,
19 peut-être que ça devient une question qui est
20 hautement importante, de se préoccuper rapidement.

21 Alors, je vous ai demandé d'encadrer les
22 travaux amorcés par le Distributeur afin de mieux
23 tenir compte de l'apport des moyens de gestion de
24 la puissance, recommandation numéro 3, je vous
25 sou mets qu'il est impératif que ces résultats

1 soient produits rapidement, le plus rapidement
2 possible. Puis, si j'étais méchant, je vous dirais
3 qu'on n'autorise aucun projet, tant et aussi
4 longtemps que ces travaux-là ne sont pas complétés.
5 Mais je ne suis pas la Régie, puis je n'irai pas
6 jusque-là, puis je ne me mettrai pas à risque
7 d'avoir un approvisionnement électrique convenable
8 partout au Québec.

9 Je vous voyais sourciller, Madame Rozon...
10 Maître Rozon. Alors, vous avez... Je vous vois,
11 là... Bon, alors, donc... Non, mais je n'irai pas
12 jusque-là, mais je veux dire, je pense que le
13 Distributeur reconnaît l'importance. Je ne pense
14 pas qu'il dit que ce n'est pas important. Puis, je
15 pense que le Transporteur reconnaît l'importance.
16 Puis, je pense qu'à ce stade-ci, évidemment...
17 puis, il y a beaucoup de choses à faire.

18 Mais s'il y avait une chose à faire, puis
19 qui est très urgente, c'est celle-là. Et ça, il
20 faut accoucher du bébé, si vous me permettez
21 l'expression, parce que ces coûts évités de
22 transport et de distribution appropriés sont
23 fondamental dans un paquet d'argent qu'on va
24 investir dans les prochaines années, dans les
25 prochains mois, dans des dossiers qui sont même

1 déjà en délibéré. C'est fondamental que ce soit
2 fait.

3 Alors, vous devez les encadrer, je le
4 suggère. Parce qu'évidemment, il faudra... comment
5 dirais-je... mettre un calendrier serré et forcer
6 le Distributeur, et le Transporteur, dans ce cas-
7 ci, à nous livrer la marchandise.

8 Et sinon, on va avoir... puis, on l'a vu,
9 là, dans certains dossiers, même, on va essayer de
10 s'objecter à ce que le Distributeur soit amené
11 comme témoin pour répondre à certaines questions
12 quand c'est le dossier du transport. Ça devient un
13 peu malaisant, si vous me permettez l'expression, à
14 ce niveau-là.

15 Alors, pourquoi ne pas avoir les bons
16 chiffres, les bonnes choses, avec des travaux qui
17 sont complétés, puis un chiffre robuste. C'est ce
18 qu'on vous suggère, ce qu'on vous dit. Puis, au
19 final, en attendant, il faut nécessairement enlever
20 la portion d'effacement possible des... de la
21 prévision de la demande. Si vous ne faites pas ça,
22 on paie en double.

23 Alors, en attendant, je ne dis pas de
24 refuser les projets, je vous dis : la
25 recommandation... excusez-moi, j'ai oublié le

1 numéro, là... la 4. Je vous dis d'enlever, dans la
2 prévision de la demande, tout ce qui s'appelle
3 effacement possible. Comme ça, il n'y a plus
4 d'erreurs, il n'y a pas de chicane. En attendant,
5 on ne construit pas pour rien.

6 Et si... Inquiétez-vous pas que s'ils ont
7 besoin... ils s'aperçoivent qu'il y a une
8 problématique, le Distributeur, le Transporteur,
9 ils vont s'empressez de compléter les travaux et
10 vous allez avoir la bonne réponse. Et on va avoir
11 la bonne réponse, tous, puis le dossier va durer
12 beaucoup moins de temps. Je parle du dossier
13 d'investissement, bien sûr, pas nécessairement
14 celui de planification qu'on fait en ce moment.

15 Alors, les coûts évités, donc, on continue
16 sur ces éléments-là. Je ne veux pas les répéter,
17 vous avez les différentes recommandations en
18 montants d'argent qu'on vous suggère de prendre,
19 basés sur des informations, je dirais, plus
20 pertinentes, plus probantes que ce qui est utilisé
21 à ce stade-ci.

22 Donc, tout d'abord, coût évité de puissance
23 à court terme de dix kilowatts-hiver (10 kW-hiver)
24 et de revoir ces valeurs à la baisse au court des
25 prochaines années si les coûts demeurent sous la

1 barre des deux dollars kilowatt-hiver
2 (2 \$/kW-hiver) des trois derniers hivers
3 persistent. On a ajouté un quatrième hiver, là,
4 dans la preuve, là.

5 Donc, la tendance se maintient, là, qu'on
6 se trouve en-dessous de deux dollars (2 \$), là.
7 Alors, quand on suggère de le mettre à dix dollars
8 (10 \$), on est hautement conservateur et... - si je
9 peux me permettre de le dire comme ça - voir qu'on
10 aurait peut-être dû commencer à se corriger à deux
11 dollars (2 \$) depuis un certain temps déjà. Ceci
12 étant dit, je comprends qu'il y a des tendances qui
13 ne sont pas sur une année ou sur cinq minutes.

14 Recommandation 30. Alors, donc, le bilan de
15 puissance au bilan de puissance au chapitre 9 de ce
16 rapport - donc, on l'a mentionné - nous
17 recommandons plutôt à la Régie de fixer à l'hiver
18 deux mille vingt-sept, deux mille vingt-huit
19 (2027-2028) la date d'application du signal de coût
20 évité de puissance de long terme. C'est un point
21 important dans tous les dossiers dont on vient de
22 parler, d'investissement, bien sûr. Alors, cette
23 date à fixer vient de vous et va être utile pour
24 les dossiers à venir au niveau du transport tantôt,
25 parce que vous allez l'avoir validé, notamment.

1 À la suite des changements, nous proposons
2 donc au bilan d'énergie, cette fois-ci. Là tantôt,
3 c'était la puissance. Là, on parle de l'énergie, la
4 recommandation 31. C'est l'année deux mille
5 vingt-huit (2028) pour l'application du signal de
6 coût évité de l'énergie à long terme, il va de soi.

7 Bon, une série de recommandations, par la
8 suite, qui sont mentionnées donc à la
9 recommandation 32, là : de ne pas retenir la
10 proposition du Distributeur pour l'établissement
11 des coûts évités en énergie pour les heures de plus
12 grandes charges. Il y a un débat qui s'est mis
13 là-dessus - et aussi complété, je pense, par le
14 témoignage de monsieur Raymond, notre expert
15 là-dessus - et vous avez les éléments, je n'y
16 reviens pas trop longtemps.

17 Mais sur la base des explications
18 contenues - et je suis au paragraphe 23 - au
19 rapport de notre expert, nous considérons que la
20 Régie devrait adopter les recommandations, donc la
21 série de recommandations précédentes qui sont, à
22 notre avis, fondamentales et très utiles pour ce
23 que nous avons à faire devant vous.

24 Ensuite, taux de réserve des moyens de
25 gestion de la puissance. Parce que le taux de

1 réserve a été une discussion dont nous avons
2 discuté. On a d'ailleurs fait état qu'on pouvait
3 passer de dix-sept (17) à trente pour cent (30 %).
4 Je me souviens de la question de madame Durand,
5 pour donner cet exemple-là, vous disiez : « Bien,
6 c'est choquant quand on voit le chiffre exploser
7 comme ça - je ne sais pas si c'est le bon mot -
8 mais disons augmenter de façon importante. » Puis
9 on vous disait : « Inquiétez-vous pas, ça devrait
10 être 60 % dans le fond. » Alors, ça pourrait être
11 plus pire, comme dirait l'autre, là. Alors, et ça,
12 ce n'est pas basé sur nous, là, c'est basé sur ce
13 qu'on nous a dit en Californie également.

14 Alors, c'est certain qu'il y a un exercice
15 derrière ça, là, c'est simplifié de vous dire
16 aujourd'hui dix-sept (17), trente pour cent (30 %),
17 ces choses-là, mais ce qu'on recommande à la Régie,
18 et c'est ce qu'on mentionne à la recommandation
19 numéro 12, là, dans le fond, qu'il faut tenir
20 compte de prendre acte que les taux de réserve
21 apparaissant au bilan de puissance du Distributeur
22 et servant à la base à leur rémunération sont
23 sous-estimés, étant donné que les délais d'appel ne
24 sont pas pris en compte.

25 On a compris que les délais d'appel, donc

1 plus on appelle longtemps d'avance, plus il y a un
2 risque; plus on appelle proche, le moment où on en
3 a besoin, moins il y a de risque. On s'entend tous
4 là-dessus. Même moi je comprends comment ça
5 fonctionne. Mais maintenant, calculez ça en
6 chiffres puis en taux de réserve, c'est tout un
7 autre exercice et on l'a vu que ça peut exploser
8 beaucoup, les chiffres.

9 Mais ce étant dit, il existe présentement
10 un modèle à l'interne chez Hydro-Québec. Ce n'est
11 pas parce que c'est monsieur Raymond qui vous en
12 parle, qui a écrit un article sur le sujet il y a
13 de cela même quelques années maintenant; article
14 qui n'a été jamais décrié, démenti, ou nié par qui
15 que ce soit depuis, mais qui vous en parle
16 aujourd'hui, puis ça n'a jamais été décrié, menti
17 ou nié; on vous dit : on ne veut pas utiliser le
18 FEPMC, on ne veut pas ça. Parce que ça, c'est un
19 modèle à la maison qu'on a fait nous-mêmes chez
20 Hydro-Québec, qui a servi pendant des décennies,
21 des années, mais aujourd'hui on ne peut pas s'en
22 servir parce qu'il n'est pas reconnu à l'industrie,
23 ça fait qu'on ne va rien faire.

24 On ne va pas tenir compte des délais
25 d'appel sur un taux de réserve. On va se mettre une

1 lunette, un aveuglement volontaire de l'impact des
2 délais d'appel dans le taux de réserve. C'est
3 grave. Parce qu'on est en train de développer un
4 modèle qui va venir à un moment donné avec mars,
5 avec GE, un modèle que l'industrie, semble-t-il,
6 reconnaîtra peut-être mieux, semble-t-il...

7 Je ne sais pas pourquoi puis à quelle
8 industrie on fait référence puis comment cette
9 industrie-là doit nous aider au niveau des taux de
10 réserve de nos moyens de gestion, mais admettons
11 pour les fins de la discussion, que mars sera
12 peut-être tantôt. Mais en attendant, zéro, ce n'est
13 pas une réponse. Ne pas tenir compte des délais
14 d'appel, ce n'est pas une réponse. On peut les
15 calculer, et simplement, avec FEPMC, et on vous
16 suggère fortement qu'on doit le faire.

17 Alors, je ne rentrerai pas dans chacune des
18 recommandations qui tournent un peu autour de cet
19 élément par la suite, là. Donc, vaut mieux faire
20 quelque chose qui demeure une estimation ou une
21 approximation, comme dirait le Distributeur, mais
22 une approximation mathématiquement pour prouver,
23 défendable, basée sur des chiffres qui font du sens
24 versus ne rien faire alors qu'on sait que ça a un
25 impact. Ça a un impact même relativement important,

1 voire très important. Je pense que la réponse
2 s'impose d'emblée.

3 Alors, on ne prend pas en compte ces
4 moyens-là. Vous voyez ça au paragraphe 24, il est
5 important de régler donc cette question des délais
6 d'appel. Ça presse et ça doit être utilisé. C'est
7 une utilisation du modèle FEPMC, ça devrait être
8 ordonnancé par la Régie, parce qu'on ne le fait pas
9 en ce moment, point. Puis qu'on ne sait pas quand
10 est-ce qu'on va avoir la réponse de GE.

11 Si on vous disait « C'est le mois
12 prochain », on vous dirait « Bon. Parfait.
13 Attendons le mois prochain ». Mais là, on vous
14 dit : « On n'a aucune idée. » Un jour, nous allons
15 avoir quelque chose de GE. On n'a pas de rapport en
16 cours de route. On n'a pas de rapport d'étapes non
17 plus là-dessus. On ne sait pas trop où est-ce qu'on
18 est rendu. On n'a aucune échéance qui nous est
19 présentée à la Régie, puis on vous dit : « En
20 attendant on va rien faire » sur quelque chose
21 qu'on sait qui est erroné. Ça ne marche pas.

22 Avec beaucoup de respect, ça ne peut pas
23 fonctionner. Il faut que ça cesse et je n'ai pas de
24 problème, on verra mars en temps et lieu. Vous
25 savez qu'on a un expert qui va pouvoir vous en

1 parler et vous faire part de sa critique si mars a
2 des problèmes de modèle adapté, là, pour tenir
3 compte des délais d'appel en temps et lieu. En
4 attendant, on en a un modèle, on devrait
5 l'utiliser. Ne pas l'utiliser n'est pas une option.

6 Le dernier point qui apparaît au plan
7 d'argumentation c'est le traitement réglementaire
8 des décisions ayant un impact à long terme. Alors,
9 je ne sais pas si on nous accuse de vouloir créer
10 des dossiers pour le plaisir de se garder en
11 contact avec vous et de vous voir le plus souvent
12 possible, je ne sais pas si c'est ça l'idée, mais
13 ceci étant dit, il y a un problème majeur et on
14 n'essaie pas de contourner la Loi sur la
15 simplification.

16 On essaie de comprendre que la Loi sur la
17 simplification prévoit des choses qui vont nous
18 créer peut-être tout à l'heure des casse-têtes ou
19 des maux de tête importants parce qu'on va être
20 placés devant un fait accompli.

21 Alors, c'est une chose de dire que les
22 tarifs de distribution vont augmenter à un certain
23 rythme d'inflation pendant un certain nombre
24 d'années, puis qu'on ne regardera pas comment
25 l'argent sera dépensé par le Distributeur.

1 « Fine. » C'est ça la Loi. Mais en attendant, tout
2 ce que vous allez faire qui va avoir un impact qui
3 va dépasser le trente et un (31) deux mille
4 vingt-cinq (2025) doit nécessairement pouvoir faire
5 l'objet d'une revue par la Régie, voire une
6 décision.

7 Je donne un exemple tout simple - puis je
8 pense que je l'ai donné d'ailleurs dans le cadre du
9 contre-interrogatoire - les conventions d'énergie
10 différée. On a de l'argent dans notre de banque,
11 puis si on le dépense tout la première année, bien
12 on n'en aura plus à cinquième année. Et on sait que
13 les conventions d'énergie différée nous amènent
14 au-delà du trente et un (31) deux mille vingt-cinq
15 (2025).

16 On nous a dit qu'on les utilisait de façon
17 optimale. Je parle ici des rappels de notre compte
18 de banque d'énergie différée. D'accord. On est très
19 contents de l'entendre. On le validera en temps et
20 lieu. Mais il faut nécessairement que vous ayez une
21 revue là-dessus, parce que, entre guillemets - puis
22 je ne dis pas ça méchamment - mais entre
23 guillemets, on va pouvoir vider le compte de banque
24 en attendant, puis on n'en aura plus de compte de
25 banque, alors qu'on pourrait en avoir après le

1 trente et un (31) mars deux mille vingt-cinq
2 (2025). Mais peut-être qu'on devrait en avoir si on
3 les avait utilisées de façon optimale. À nous de
4 voir.

5 Alors, c'est moyens, ces éléments-là...
6 Puis je donne cet exemple-là, mais il y en a
7 d'autres, là. Sinon, le coût évité. Également, la
8 mise en place des moyens de gestion de puissance.
9 Ce sont tous des éléments qui nous placent devant
10 un certain nombre de faits accomplis qui vont
11 au-delà du trente et un (31) mars deux mille
12 vingt-cinq (2025), puis qui vont nous laisser pris
13 avec des investissements dans certains cas, des
14 constructions de lignes, des constructions de
15 postes, des constructions de moyens même au niveau
16 de la distribution qui sont inutiles à ce stade-ci.

17 Alors ça, ce sont... Je donnais un exemple,
18 là. Mais effectivement, vous avez donc cette
19 suggestion. Et ce n'est pas la première fois qu'on
20 en parle. Alors, ce n'est pas la première fois
21 qu'on en parle, mais effectivement, il doit y avoir
22 un forum qu'on a mentionné. Et sur ce point-là...
23 Et nous ce qu'on suggérerait, c'est de faire ça sur
24 dossier tout simplement, comme on vous l'a
25 mentionné, là.

1 Je pense qu'on ne reviendra pas sur la
2 méthode, là. C'est une méthode qui est simple, qui
3 est simplifiée et qui nous permet aussi de voir
4 venir les coûts et qui nous permet aussi de nous
5 assurer qu'il ne soit pas trop tard, lorsqu'on aura
6 la chance d'en discuter pour la première fois et
7 qu'on aura la chance de donner notre aval le trente
8 et un (31) mars deux mille vingt-cinq (2025) et
9 suivant.

10 Je termine avec un mot sur Hilo, là, puis
11 ça complétera ma plaidoirie. Nous n'avons pas
12 attaqué Hilo sur l'aspect réglementaire légal,
13 l'appel d'offres public ou autres. Ça ne veut pas
14 dire qu'on n'entache pas l'opinion ou les craintes
15 du moins qui ont été exprimées par plusieurs à ce
16 niveau-là.

17 Nous avons voulu notre rapport en lien avec
18 l'expertise de monsieur Raymond, un rapport
19 essentiellement économique, un rapport
20 essentiellement en ligne avec son expertise en
21 planification et comment on doit considérer Hilo
22 dans ce contexte-ci.

23 Alors, il y a les coûts évités, il y a un
24 prix à payer, il y a les conditions, il y a ces
25 choses-là. Alors, on a voulu vous apporter notre

1 image à nous, là, si je peux dire, notre pertinence
2 à nous. Donc, notre point sur les éléments sur
3 lesquels nous sommes experts - Je ne dis pas
4 « nous », là. « Nous » excluant la personne qui
5 parle - Mais monsieur Raymond dans le fond est
6 expert.

7 On vous le dit, monsieur Raymond vous le
8 dit, ce n'est pas nécessaire pour le bilan Hilo. Le
9 bilan corrigé revu par monsieur Raymond, puis
10 excluant le décret n'inclut pas Hilo, puis on n'en
11 a pas besoin plus avant deux mille vingt-sept
12 (2027), deux mille vingt-huit (2028) de lancer
13 quelque appel d'offres de long terme que ce soit en
14 puissance ou en énergie en deux mille vingt-huit
15 (2028).

16 Plus, on vous dira - puis on ne veut pas
17 rentrer dans aucun élément confidentiel - on pense,
18 ne sachant pas trop au niveau des coûts évités où
19 on s'en va puis qu'est-ce qu'on a, qu'on ne paye
20 peut-être pas le bon prix. Et là, la sagesse de la
21 Régie décidera un jour du prix payé... et de la
22 raisonnablement du prix payé.

23 Mais nous sommes hautement préoccupés de
24 savoir que le contrat a été signé sans connaître
25 les coûts évités réels, sans connaître les

1 avantages pécuniaires et en connaissant,
2 d'ailleurs, que les coûts évités posent problème,
3 d'entrée de jeu, je devrais dire, là, les coûts
4 évités actuels qu'on utilise. Mais en plus, quand
5 on vous demande c'est quoi les avantages
6 pécuniaires, on ne les a toujours pas chiffrés.

7 Moi, ça me préoccupe énormément. Ça
8 préoccupe énormément mes clients de savoir qu'on va
9 payer ça. Et en bout de piste, on a bien hâte de
10 savoir si le prix est bon ou pas bon. On comprend
11 qu'un jour vous aurez à discuter de cette
12 question-là, de ce que vous allez intégrer ou pas
13 dans les tarifs. On a tout compris l'argumentation
14 sur ce sujet-là. C'est pour ça qu'on ne s'est pas
15 lancé là-dessus. On s'est dit, on se revoit tantôt.

16 Mais avant de se revoit tantôt, nous sommes
17 hautement préoccupés si la Régie l'inclut dans le
18 bilan. Parce que si vous les mettez dans les bilans
19 de puissance Hilo, l'apport de Hilo, c'est comme si
20 vous reconnaissez que ces coûts-là sont justifiés,
21 qu'ils sont engagés.

22 Alors, à ce stade-ci, là, face à la
23 situation qui nous est présentée, dans le contexte
24 légal dans lequel on est, mettons de côté Hilo. On
25 ne peut pas les regarder les coûts, on ne peut pas

1 aller jusque-là, on ne peut pas regarder... mais on
2 ne veut pas la connaître tout de suite puis en
3 considérer, parce que si tantôt vous ne la
4 reconnaissez pas, ils vont disparaître, hein.

5 Le lendemain matin de votre décision en
6 deux mille vingt-cinq (2025) et suivants - parce
7 que je ne sais pas à quelle date vous allez rendre
8 la décision, évidemment, là - mais au lendemain de
9 l'application de la Loi sur la simplification,
10 quand on va faire le « rebasing », là, si vous les
11 enlevez de là, Hilo va disparaître.

12 Alors, on va avoir construit ou pas
13 construit, pris les décisions ou pas pris les
14 décisions, basé sur le fait qu'Hilo est là, dans le
15 bilan, à perpétuité et à... pas à perpétuité, mais
16 disons à l'horizon du plan, excusez-moi. La
17 perpétuité est dans dix (10) ans pour les fins de
18 la discussion aujourd'hui, mais... donc d'Hilo.

19 Moi, je vous suggère, on n'a pas le choix
20 d'enlever Hilo du bilan. On doit le faire
21 absolument. Il n'y a pas de reconnaissance
22 aujourd'hui qui est faite. Le Distributeur dit :
23 « Bien, vous n'avez rien à reconnaître aujourd'hui,
24 juste à prendre acte. » Bien prenons acte, puis
25 enlevons-le des bilans parce que ça n'a pas sa

1 place.

2 Alors, je termine en vous disant, dans le
3 fond, qu'aussi on a vu dans ce... ça nous a aussi
4 préoccupé, là, puis je vous suggère de regarder les
5 pages... - Ça a comme coupé. - Alors, pages 70 à 72
6 du rapport d'expertise complément, là, donc dans le
7 fond, le 46. C-AHQ-ARQ-0046.

8 Moi, quand j'ai vu la version zéro, comme
9 avocat, ça m'a beaucoup énervé, là, quand on m'a
10 fait remarquer, soit dit en passant, je ne
11 comprends pas pourquoi on a une version zéro. Mais
12 je comprends qu'il y a une seule version du
13 document qui existe, le fameux contrat provenant de
14 cet exemple-là. Et vous allez voir le nombre
15 d'erreurs qu'on a relevées dans la rédaction du
16 contrat.

17 Ça fait qu'au-delà des coûts qu'on a
18 peut-être pas calculés correctement, complètement.
19 L'avantage pécuniaire qu'on a parlé. Même les non
20 pécuniaires qu'on n'a pas évalués. Qu'on nous dit
21 qu'on n'a pas évalués, qu'on va évaluer à quelque
22 part en novembre bientôt, là. On va avoir plus de
23 chiffres là-dessus, là. Mais en attendant, là, on
24 n'a rien à mettre dans Hilo.

25 En plus d'avoir un contrat puis qui, avec

1 beaucoup de respect, comporte des lacunes puis des
2 problématiques de coquilles qui nous laissent assez
3 perplexes sur la façon dont ça s'est fait, la
4 vitesse à laquelle ça s'est fait, et surtout le
5 travail en amont pour s'assurer que nous sommes en
6 train de, éventuellement, payer quelque chose de
7 juste et raisonnable tout à l'heure et qu'on
8 s'engage à l'horizon des gains ou des éléments qui
9 sont applicables dans nos bilans, sur un moyen qui
10 a été mis en place, je vous dirais, peut-être pas
11 sur les bonnes prémisses.

12 Alors, Monsieur le Président, vous avez eu
13 quelques questions puis ça m'a fait réagir. Dire :
14 « Bien, pour l'information confidentielle, des
15 agrégateurs, il n'y en a pas sur le marché
16 québécois. Du moins, on ne me l'a pas démontré à
17 l'heure où on se parle. Il n'y a pas d'autres
18 compétitions. Alors, à qui on va donner les
19 chiffres compétitifs de Hilo, dans le fond? »

20 Moi, ce que je vous dis puis ce que j'ai
21 entendu, puis je pense que c'est monsieur Woolf,
22 là, mais je peux me tromper, c'est qu'il n'y a
23 pas... C'est sûr que s'il n'y a pas de marché, vous
24 n'aurez pas d'agrégateur au Québec. Si le marché du
25 Québec est fermé et est monopolistique également au

1 niveau du service que Hilo peut offrir...

2 Je veux dire, moi, je ne partirai pas de
3 business, je vous le dis tout de suite, là. Si vous
4 ne mangez pas de hot-dogs, là, vous ne vendrez pas
5 de hot-dogs. Je ne viendrai pas installer une
6 cantine à hot-dogs chez vous, à côté de chez vous,
7 c'est évident.

8 Alors, le simple fait que ça se joue en
9 chasse gardée dans une filiale d'Hydro-Québec qu'on
10 a voulu la plus proche possible d'une entité
11 réglementée, mais en restant de l'autre bord de la
12 ligne, comme vos paravents en ce moment, là, devant
13 vous à côté de vous, là, bien madame Rozon ne peut
14 pas dépasser le paravent de votre côté, Monsieur
15 Dumas, là, parce qu'elle va empiéter dans votre
16 rôle de président puis, elle, elle est
17 vice-présidente... Alors, donc, vous savez là on
18 est proche, là. Il ne faut pas que son ombre
19 dépasse non plus. On est tellement proche de la
20 ligne qu'on se demande pourquoi on a fait tout cet
21 exercice-là avec un contrat version zéro lancé
22 comme ça.

23 Alors, écoutez, moi, je pense qu'on mérite
24 de voir s'il y a des agrégateurs sur le marché. On
25 mérite d'aller voir plus loin que le goût de ce

1 qu'on a pu penser à ce stade-ci, avec beaucoup de
2 respect. Et j'ai cru comprendre que dans d'autres
3 marchés où il n'y a pas de monopole, ça existe des
4 agrégateurs, là. C'est ce que j'ai retenu de la
5 preuve. C'est sûr qu'au Québec... c'est ça, si on
6 ne mange pas de hot-dogs, on n'en fera pas. Alors,
7 je ne veux pas faire de la publicité de Highgrade,
8 là, mais c'est... des saucisses et tout ça.

9 Alors, je vous remercie du temps que vous
10 avez consacré à m'écouter. Et je m'excuse déjà de
11 mes paraboles ou des images qui sont inadéquates
12 possiblement. Mais moi, je trouve effectivement
13 qu'au niveau de Hilo, il y a lieu de sérieusement
14 se questionner et de le considérer, mais de ne pas
15 le laisser dans nos bilans. Merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Alors, Maître Cadrin, vous avez été très clair et
18 très efficace dans votre présentation. Il n'y aura
19 pas de questions de la formation. Alors, merci
20 beaucoup. Et on se retrouve à treize heures vingt
21 (13 h 20) pour la présentation de l'argumentation
22 d'AQCIE-CIFQ. Bonne pause.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24 _____

25

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 (13 h 20)

3 LE PRÉSIDENT :

4 Désolé, nous avons eu des petits ennuis techniques
5 ici qui sont réglés maintenant. Alors, on va
6 poursuivre avec la présentation de l'argumentation
7 d'AQCIE, Maître Lanoix.

8 PLAIDOIRIE PAR Me SYLVAIN LANOIX :

9 Merci, Monsieur le Président. Bonjour, Monsieur le
10 Président; bonjour, Mesdames les Régisseurs. Alors,
11 d'abord, l'AQCIE-CIFQ désire aborder la question de
12 l'approvisionnement en énergie sur les marchés de
13 court terme. Nous avons produit un plan
14 d'argumentation au soutien de la présente
15 plaidoirie. Alors, je vais suivre l'ordre du plan
16 d'argumentation qui vous a été produit ce matin.

17 Concernant l'approvisionnement en énergie
18 sur les marchés de court terme. Et peut-être,
19 Madame la Greffière, que vous jugerez utile de le
20 faire défiler pendant la présentation. Dans la
21 confection de son bilan d'énergie pour son Plan
22 d'approvisionnement 2020-2029, le Distributeur a
23 fixé, pour fins de planification selon des
24 conditions climatiques normales à trois
25 térawattheures (3 TWh) en hiver la contribution

1 annuelle maximale en énergie en provenance des
2 marchés de court terme.

3 Selon l'analyste Paul Paquin, c'est la
4 première fois que le Distributeur, au soutien d'un
5 plan d'approvisionnement, énonce une telle limite
6 de contribution, en hiver, des marchés de court
7 terme en énergie.

8 Le Distributeur a également fixé à six
9 térawattheures (6 Twh) sa dépendance maximale aux
10 marchés de court terme hors Québec dans le critère
11 de fiabilité en énergie qu'il propose, ce qui
12 correspond à la capacité historique d'achat
13 d'énergie auprès des marchés voisins pour quatre-
14 vingt-dix pour cent (90 %) des heures d'hiver.

15 L'AQCIE et la CIFQ considèrent que pour
16 fins de planification, ces deux limites de
17 contribution en énergie en provenance des marchés
18 de court terme sont beaucoup trop basses et mènent
19 à une prédiction de besoins d'approvisionnement de
20 long terme prématurée et trop élevée. Cela a un
21 impact sur le coût de la fourniture considérant
22 l'écart de prix important entre ces deux types de
23 marché.

24 En ce qui concerne tout d'abord la limite
25 de trois térawattheures (3 TWh) pour la période

1 hivernale, les témoins du Distributeur ne
2 prétendent pas ici qu'il s'agisse d'une capacité
3 maximale d'approvisionnement sur les marchés de
4 court terme durant la période hivernale.
5 Lorsqu'interrogés sur les raisons de la fixation de
6 cette limite de contribution des marchés à court
7 terme pour fins d'élaboration du bilan d'énergie,
8 ceux-ci ont invoqué seulement les motifs suivants.
9 Alors, j'ai retranscrit à la page 2 de mon plan
10 d'argumentation les éléments de réponse qui nous
11 ont été fournis à cette question qui a été posée
12 dans le cadre de notre contre-interrogatoire.
13 Tout d'abord, on a répondu : Trois térawattheures
14 (3 TWh) pour un hiver, c'est déjà beaucoup de
15 planification. Madame Stéphanie Giaume déclare :
16 Mais un trois térawattheures (3 TWh)
17 en conditions climatiques normales,
18 c'est déjà beaucoup. Ça prend beaucoup
19 de... C'est de la planification. C'est
20 ça qu'il faut comprendre. C'est que
21 c'est quasiment mille mégawatts
22 (1000 MW) à aller chercher toutes les
23 heures de l'hiver, sur les trois mille
24 heures (3000 h) de l'hiver.
25 Ensuite, le panel a également mentionné qu'il

1 n'avait jamais acheté plus de trois térawattheures
2 (3 TWh) l'hiver sur les marchés de court terme.

3 Monsieur Charles-David Franche déclare :

4 Ça reste quand même le maximum qu'on a
5 fait historiquement, là, dans les
6 années deux mille quatorze (2014),
7 deux mille quinze (2015). Donc, on n'a
8 jamais procédé à plus d'achats court
9 terme que ce volume-là non plus.

10 Le Distributeur indique également qu'il veut se
11 préserver une marge de manœuvre pour les aléas
12 climatiques. Alors monsieur Franche, toujours le
13 cinq (5) juillet à la page 200 des transcriptions
14 déclare :

15 Puis, effectivement, il ne faut pas
16 oublier que ce trois térawattheures
17 (3 TWh) là, bien, c'est à climatique
18 normale. Donc, les aléas climatiques
19 d'un hiver pourraient nous forcer à
20 aller jusqu'au six térawattheures
21 (6 TWh). Puis on ne voudrait pas non
22 plus aller... toujours être au maximum
23 de ce qu'on a pour pouvoir justement
24 avoir une marge de manoeuvre à la
25 hausse si ces aléas se produisent.

1 Et finalement dans l'énonciation de ses motifs, le
2 Distributeur nous indique qu'il ne veut pas se
3 trouver dans une situation d'être un « price
4 taker ». Monsieur Franche déclare :

5 Il ne faudrait pas non plus se
6 retrouver dans une situation où Hydro-
7 Québec Distribution est obligée
8 d'acheter chacun des mégawatts pour
9 répondre à ses obligations. Là, à ce
10 moment-là, effectivement, si on
11 regarde le coût moyen, c'est quand
12 même plus faible, mais si on se
13 retrouve à être... on va dire preneur
14 pour toutes les quantités à n'importe
15 quel prix ça pourrait avoir un impact
16 qui est quand même assez important,
17 là, sur les coûts au niveau
18 d'Hydro-Québec Distribution. Le fait
19 d'être, excusez l'anglicisme, là, mais
20 d'être « price taker » parce que, bon,
21 on a beaucoup de quantité puis on est
22 obligé d'aller chercher ces mégawatts
23 là parce qu'on n'a pas assez
24 d'approvisionnement autre. Je pense
25 que c'est pas une bonne chose, ce ne

1 serait pas une bonne chose pour nous.
2 C'est l'ensemble des motifs qu'on vous soulève pour
3 justifier le trois térawattheures (3 TWh) maximum
4 d'hiver qui est fixé comme contribution maximale
5 dans le présent dossier.

6 Par ailleurs, bien qu'on ait évalué à six
7 térawattheures (6 TWh) la capacité d'importation en
8 énergie l'hiver, aucune évaluation de la
9 disponibilité d'énergie durant la période hivernale
10 sur les marchés de court terme en provenance du
11 Québec n'a été faite, alors que pourtant de
12 l'énergie est actuellement disponible en provenance
13 de ce territoire durant la période hivernale.

14 Le Distributeur a d'ailleurs acheté de HQP
15 des quantités significatives d'énergie sur une base
16 de court terme, alors... entre point un (0,1 TWh)
17 et trois térawattheures (3,0 TWh) par année entre
18 deux mille quatorze (2014) et deux mille dix-neuf
19 (2019), représentant soixante point deux pour cent
20 (60,2 %) de l'énergie achetée sur les marchés de
21 court terme par le Distributeur durant cette
22 période. Donc, c'est significatif. Ces achats se
23 sont faits d'ailleurs très majoritairement en
24 période hivernale. Vous avez les références au Plan
25 d'argumentation à la page 4.

1 Les apports nets de HQP étant de deux cent
2 douze point un térawattheures (212,1 TWh) en deux
3 mille dix-huit (2018), ledit Producteur a une
4 disponibilité d'énergie sur les marchés de court
5 terme variant entre vingt-neuf point trois
6 térawattheures (29,3 TWh) et trente-cinq point huit
7 térawattheures (35,8 TWh) pour la durée du plan
8 d'approvisionnement, sous réserve du contrat
9 d'exportation de neuf point quarante-cinq
10 térawattheures (9,45 TWh) vers la
11 Nouvelle-Angleterre en cours d'autorisation.

12 HQP a exporté ces cinq dernières années la
13 plus grande partie de cette énergie disponible,
14 selon toute vraisemblance sur les marchés de court
15 terme. À notre connaissance, le Producteur n'a pas
16 de contrat de long terme hors Québec, sous réserve
17 du contrat en voie d'autorisation vers la Nouvelle
18 Angleterre.

19 Ainsi, l'AQCIE et le CIFQ soumettent que
20 les motifs soulevés par le Distributeur ne sont pas
21 suffisants pour justifier de limiter à seulement
22 trois térawattheures (3 TWh) dans le bilan
23 d'énergie l'approvisionnement pouvant provenir des
24 marchés de court terme en période hivernale.

25 Considérant les économies importantes de

1 coût en jeu, l'effort supplémentaire de
2 planification que cela impliquerait pour le
3 Distributeur ne devrait pas empêcher un recours
4 accru aux marchés de court terme. C'était le
5 premier motif qui nous a été énoncé en contre-
6 interrogatoire.

7 On nous a également dit que le fait... on
8 nous a parlé également du fait que c'était jamais
9 arrivé d'acheter plus de trois térawattheures
10 (3 TWh) dans les années passées l'hiver. Alors le
11 fait que le Distributeur n'ait jamais acheté plus
12 de trois térawattheures (3 TWh) en période
13 hivernale sur les marchés de court terme hors
14 Québec n'explique pas en soi pourquoi il ne devrait
15 pas, pour l'avenir, planifier davantage d'achat
16 d'énergie en provenance de ces marchés durant
17 l'hiver, ni pourquoi il ne devrait pas tenir compte
18 du potentiel d'achat sur les marchés à court terme
19 québécois.

20 Ensuite, quant à l'autre argument soulevé,
21 le Distributeur n'a pas fait la démonstration de la
22 marge de manoeuvre requise en énergie, par rapport
23 à la capacité totale des marchés de court terme,
24 pour prévenir les aléas climatiques et que cette
25 marge n'existerait plus si on augmentait jusqu'à

1 six térawattheures (6 TWh) au bilan d'énergie
2 l'apport des approvisionnements planifiés en
3 énergie provenant des marchés de court terme hors
4 Québec durant la période hivernale.

5 Finalement le Distributeur n'a pas fait non
6 plus la démonstration qu'un approvisionnement
7 planifiée en énergie, s'il atteignait en hiver
8 jusqu'à six térawattheures (6 TWh) sur les marchés
9 de court terme hors Québec, le mettrait dans une
10 situation d'être un « price taker » et éliminerait
11 les économies d'achat par rapport à un
12 approvisionnement de long terme découlant
13 actuellement d'un écart de prix très important.

14 Alors ce qui concerne la limite de six
15 térawattheures (6 TWh) par année en provenance des
16 marchés de court terme hors Québec énoncée dans le
17 critère de fiabilité en énergie proposé, celle-ci
18 devrait donc être augmentée afin de tenir compte
19 également de la capacité d'achat sur les marchés de
20 court terme hors de la période hivernale et non
21 seulement de la capacité en énergie pour quatre-
22 vingt-dix pour cent (90 %) des heures de l'hiver.

23 La limite par année énoncée dans le critère
24 de fiabilité en énergie devrait également tenir
25 compte de l'énergie disponible sur le marché du

1 Québec et non seulement en provenance des marchés
2 hors Québec.

3 Alors le Distributeur reconnaît lui-même
4 dans le bilan d'énergie proposé qu'il aura recours
5 aux marchés de court terme en dehors de la période
6 hivernale et que les quantités d'énergie hors hiver
7 augmenteront jusqu'à deux point trois
8 térawattheures (2,3 TWh). Les approvisionnements
9 additionnels de long terme prévus au bilan
10 d'énergie n'étant requis que pour la période
11 hivernale, selon ce qui nous a été confirmé lors du
12 contre-interrogatoire des représentants de HQD.
13 Dans ce contexte, le critère de fiabilité en
14 énergie ne devrait pas être limité à six
15 térawattheures (6 TWh) par année en provenance des
16 marchés de court terme hors Québec puisque ce
17 chiffre provient d'une capacité d'approvisionnement
18 uniquement hivernale, en plus de ne pas tenir
19 compte du marché de court terme québécois.

20 L'analyste Paul Paquin considère de manière
21 très conservatrice que la capacité d'énergie sur
22 les marchés de court terme en provenance du Québec
23 peut facilement s'élever à dix térawattheures
24 (10 TWh).

25 Ainsi, le Distributeur n'a pas fait la

1 démonstration que la capacité en énergie des
2 marchés de court terme ne permettra pas de combler
3 de manière fiable les besoins d'énergie
4 additionnelle requise jusqu'en deux mille vingt-
5 neuf (2029) à meilleur prix que les
6 approvisionnements à long terme.

7 Alors comme première recommandation,
8 l'AQCIE et le CIFQ recommandent à la Régie de ne
9 pas reconnaître une limitation en énergie de trois
10 térawattheures (3 TWh) par hiver, ni de six
11 térawattheures (6 TWh) par année en provenance des
12 marchés de court terme, au Québec et hors Québec,
13 dans la planification du bilan d'énergie et de
14 confirmer que l'énergie additionnelle requise pour
15 la durée du plan d'approvisionnement pourra être
16 comblée par les marchés de court terme sans recours
17 à des approvisionnements de long terme.

18 Advenant que la Régie ne soit pas
19 convaincue que les marchés de court terme suffiront
20 afin de combler l'énergie additionnelle requise
21 pour la durée du plan d'approvisionnement, l'AQCIE
22 et le CIFQ recommandent d'exiger que le
23 Distributeur justifie, au moyen des analyses
24 appropriées, les limitations qu'il propose à
25 l'égard desdits marchés de court terme dans la

1 confection de son bilan d'énergie, considérant les
2 économies importantes qui découlent d'un
3 approvisionnement sur les marchés de court terme,
4 plutôt que de long terme.

5 Et comme recommandation numéro 2, l'AQIC
6 et le CIFQ recommandent que le critère de fiabilité
7 en énergie ne soit pas autorisé tel que proposé par
8 le Distributeur et qu'il soit exigé du Distributeur
9 qu'il propose un critère de fiabilité en énergie
10 pour l'hiver et un autre pour le reste de l'année,
11 en tenant compte autant des marchés de court terme
12 hors Québec que des marchés de court terme du
13 Québec.

14 Avant de passer à l'approvisionnement en
15 puissance sur les marchés de court terme, je
16 voulais peut-être juste vérifier avec madame la
17 greffière, est-ce qu'il y a un petit problème
18 technique qui fait que la... le plan
19 d'argumentation ne peut pas être diffusé?

20 LA GREFFIÈRE :

21 Non, je croyais que ça l'était. Donc, vous ne le
22 voyez pas?

23 Me SYLVAIN LANOIX :

24 Je ne le vois pas. Bien, peut-être... J'espère que
25 je suis le seul...

1 LA GREFFIÈRE :

2 O.K.

3 Me SYLVAIN LANOIX :

4 ... seul à ne pas le voir.

5 LA GREFFIÈRE :

6 Je vais recommencer. Ah! D'autres personnes me
7 disent qu'ils le voient. En tout cas, je vais...

8 Je vais arrêter, puis je vais le... pas
9 recommencer, mais je veux dire, je vais juste le...

10 Me SYLVAIN LANOIX :

11 Si les autres le voient, c'est ça l'important.

12 LA GREFFIÈRE :

13 D'accord.

14 Me SYLVAIN LANOIX :

15 Vous me direz quand vous serez prête, Madame la
16 Greffière. Je le vois, maintenant. Alors, merci,
17 Madame la Greffière, c'est apprécié.

18 Alors, concernant maintenant
19 l'approvisionnement en puissance sur les marchés de
20 court terme, dans la confection de son bilan de
21 puissance pour son plan d'approvisionnement deux
22 mille vingt, deux mille vingt-neuf (2020-2029), le
23 Distributeur a fixé, pour fins de planification à
24 des conditions climatiques normales, à mille cent
25 mégawatts (1100 MW) la contribution annuelle

1 maximale en puissance en provenance des marchés de
2 court terme, que ce soit hors Québec ou dans la
3 zone de réglage du Québec.

4 Si on traite tout d'abord du marché de New
5 York, le marché de New York a pourtant, à lui seul,
6 une capacité d'importation en puissance de mille
7 cent mégawatts (1100 MW). Cette capacité
8 d'importation tient déjà compte des facteurs de
9 limitation énoncés à la section 6.2 de la pièce
10 B-0009, qu'on peut résumer ainsi : les différents
11 facteurs de nature technique, comme la
12 configuration des réseaux; la disponibilité des
13 équipements de production dans les zones
14 pertinentes; les règles des différents marchés
15 concernant la fermeté et la priorisation des
16 transactions; et les réservations fermes de
17 transport par des tiers.

18 Cette capacité d'importation est établie à
19 partir de l'expérience du Distributeur en matière
20 d'achat d'énergie non garantie, tel qu'il est
21 déclaré dans la pièce B-0009.

22 À partir de ces facteurs, le Distributeur
23 évalue au tableau 6.1 de B-0009 une capacité
24 maximale en puissance de mille cent mégawatts
25 (1100 MW) pouvant être importée et qui provient

1 exclusivement du marché de New York. C'est en
2 tenant compte de l'ensemble de ces facteurs de
3 limitation que le Distributeur écrit à l'égard du
4 marché de New York :

5 La capacité d'importation est de
6 1000 MW à partir du poste de Massena
7 et de 100 MW du poste Dennison. Le
8 Distributeur possède le transport
9 ferme en importation pour la totalité
10 des deux interconnexions.

11 Or, le Distributeur refuse pourtant d'inclure dans
12 son bilan de puissance la totalité de cette
13 capacité de mille cent mégawatts (1100 MW) en
14 provenance du marché de New York dans la
15 contribution maximale globale pouvant provenir des
16 marchés à court terme hors Québec et de la zone de
17 réglage du Québec.

18 Pour justifier de ne pas inclure la
19 totalité de cette capacité en provenance des
20 marchés de court terme de New York, monsieur
21 Franche répond, au nom du Distributeur, lors du
22 contre-interrogatoire :

23 Ce mille cents mégawatts (1100 MW)-là,
24 par exemple, pour être capable de le
25 sécuriser, il nous faut des joueurs,

1 il nous faut des joueurs qui sont
2 prêts à vendre... à vendre, dans le
3 fond, à nous vendre leur puissance.
4 Donc, qui vont vraiment physiquement
5 se... se soustraire du marché de New
6 York pour nous vendre cette
7 puissance-là. Donc, présentement puis
8 avec les derniers appels d'offres
9 qu'on a faits, cette... ce
10 potentiel-là, il n'est pas suffisant
11 pour garantir un mille cents mégawatts
12 (1100 MW) qui proviendrait de New
13 York. Puis je vous donne, par exemple,
14 là, lors du dernier appel d'offres
15 qu'on a fait, il y avait seulement dix
16 pour cent (10 %) des quantités qu'ils
17 nous ont offertes, qui nous ont été
18 offertes, qui provenaient de New York.
19 Donc, si on... on ne juge pas
20 raisonnable le fait d'aller mettre
21 dans notre bilan de puissance des
22 capacités à la hauteur de mille cents
23 mégawatts (1100 MW) qui viendraient de
24 New York, avec les résultats qu'on a
25 déjà eus dans le passé, ce qu'on fait

1 par exemple, puis c'est une de nos
2 inquiétudes, ce qu'on fait nous c'est
3 qu'on essaie de développer puis
4 d'aller chercher des nouvelles
5 contreparties qui sont actives sur ce
6 marché-là pour essayer justement de
7 bâtir puis d'augmenter les quantités
8 qu'on pourrait avoir en provenance de
9 New York.
10 Mais pour l'instant ces démarches-là,
11 elles n'ont pas abouti à avoir plus
12 d'offres ou en tout cas avoir des
13 quantités soumises qui seraient plus
14 élevées en provenance de New York.
15 Donc, c'est pour ça qu'on ne peut pas,
16 dans notre évaluation, tenir compte
17 d'un potentiel de mille cent mégawatts
18 (1100 MW) de New York, plus des
19 mégawatts qui viendraient de la zone
20 de réglage. Donc, avec ce qu'on a
21 récemment comme appel d'offres puis ce
22 qu'on a eu comme résultat, on n'est
23 pas confiant d'aller jusqu'à ce
24 niveau-là.
25 Pourtant, le Distributeur déclare ne pas être en

1 mesure d'évaluer la contribution maximale en
2 puissance en provenance du marché de New York
3 pouvant être incluse dans le bilan de puissance
4 pour fins de planification au motif
5 qu'historiquement cette contribution a varié
6 beaucoup. On a parlé de dix (10) à cent pour cent
7 (100 %) de l'alimentation qui recourt au marché de
8 court terme, en puissance.

9 Or, un bilan de puissance ne vise pas à
10 refléter une contribution effective passée pour des
11 marchés de court terme pour une année donnée, mais
12 plutôt à évaluer des capacités d'approvisionnement
13 fiables au meilleur prix possible pour les dix
14 prochaines années, peu importe que ce potentiel ait
15 été utilisé ou pas dans les années passées.

16 De plus, il est impossible d'apprécier
17 l'utilité de référer, comme indicateur de la
18 capacité maximale du marché de New York, à la
19 puissance acquise par le Distributeur auprès dudit
20 marché, ici on parle, du dernier appel d'offres qui
21 a donné soixante-quinze mégawatts (75 MW), dix pour
22 cent (10 %) de ses achats totaux, lors du dernier
23 appel d'offres sur les marchés de court terme,
24 puisque cette puissance a été achetée via la bourse
25 pour le service UCAP en fonction d'un prix offert

1 par le Distributeur qui n'a pas été précisé. Or, si
2 le prix offert par le Distributeur lors de son
3 dernier appel d'offres ressemble au prix moyen très
4 bas qu'il a offert lors des encans de l'hiver deux-
5 mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020), un
6 virgule quatorze dollars US par kilowatt-hiver
7 (1,14 \$US/KW-hiver), les quantités de puissance
8 offertes en provenance du marché de New York dans
9 ce contexte ne peuvent servir à évaluer la
10 contribution potentielle maximale de ce marché
11 pouvant être inscrite au bilan de puissance pour
12 fins de planification. Rappelons que le signal de
13 coût évité en puissance est de vingt dollars le
14 kilowatt-hiver (20 \$/KW-hiver) en dollars deux
15 mille dix-neuf (2019).

16 Autre élément important qui nous fait
17 remettre en doute cette limitation-là du marché de
18 New York, c'est que le réseau de New York connaît
19 sa période de pointe durant l'été plutôt que
20 l'hiver. Le profil de consommation du réseau de New
21 York de deux mille vingt (2020), par exemple,
22 démontre que l'écart entre la consommation au mois
23 de janvier et le total des ressources en puissance
24 de ce réseau est de onze mille huit cent onze
25 mégawatts (11 811 MW), ce qui est amplement

1 suffisant pour justifier une capacité maximale de
2 puissance en provenance de ce marché de mille cent
3 mégawatts (1100 MW).

4 Il est pertinent de souligner que la
5 capacité maximale de puissance en provenance des
6 marchés de New York a d'ailleurs déjà été incluse
7 en totalité, donc mille cent mégawatts (1100 MW)
8 aux fins de planification du bilan de puissance
9 dans le plan d'approvisionnement deux mille
10 quatorze-deux mille vingt-trois (2014-2023).

11 Concernant maintenant la zone de réglage du
12 Québec. En ne chiffrant pas la portion de la
13 contribution maximale en puissance de mille cent
14 mégawatts (1100 MW) qu'il prévoit provenir des
15 marchés de New York, le Distributeur se trouve par
16 le fait même à ne pas évaluer la portion de cette
17 contribution maximale en puissance qu'il planifie
18 provenir de la zone de réglage du Québec.

19 Or, les ressources en puissance de HQP sont
20 supérieures à ses engagements et sa réserve
21 requis. Par exemple, ça excédait de mille quatre-
22 vingts mégawatts (1080 MW) en deux mille vingt-
23 deux mille vingt et un (2020-2021).

24 HQP répond régulièrement aux demandes du
25 Distributeur pour de l'énergie à court terme à la

1 pointe de la charge locale, tel qu'il est démontré
2 dans le mémoire de l'AQCIE en page 17, le tableau
3 numéro 6.

4 Alors, il y a également du transport
5 d'électricité de point à point sur le réseau du
6 Transporteur, même en période de pointe de la
7 charge locale, pour quatre mille six cent trente-
8 trois mégawatts (4633 MW) en deux mille vingt
9 (2020), de puissance transportée à cette période-
10 là. On peut présumer que cette puissance provient
11 de HQP et qu'elle est disponible sur les marchés de
12 court terme.

13 Il est pertinent de souligner que la
14 capacité maximale de puissance en provenance de
15 l'extérieur du marché de New York a déjà été fixée
16 à quatre cents mégawatts (400 MW) par le
17 Distributeur aux fins de planification du bilan de
18 puissance dans le plan d'approvisionnement deux
19 mille quatorze-deux mille vingt-trois (2014-2023).

20 Il est également pertinent de souligner que
21 la fin en deux mille vingt-six-deux mille vingt-
22 sept (2026-2027) des contrats d'achat d'électricité
23 de base et cyclable, donc six cents mégawatts
24 (600 MW) et du contrat de puissance rappelée, bon,
25 un quatre cents mégawatts (400 MW) mèneront à une

1 diminution des engagements de HQP de mille
2 mégawatts (1000 MW), ce qui augmentera d'autant la
3 puissance disponible à partir de deux mille vingt-
4 sept-deux mille vingt-huit (2027-2028) dans la zone
5 de réglage du Québec. Il est raisonnable d'estimer
6 qu'au moins cinquante pour cent (50 %) de cette
7 capacité, donc cinq cents mégawatts (500 MW) au
8 moins en puissance sera accessible au Distributeur
9 sur le marché de court terme.

10 Donc, comme recommandation numéro 3, en
11 tenant compte de la totalité de la capacité
12 maximale en puissance du marché de court terme de
13 New York, mille cent mégawatts (1100 MW), et d'une
14 capacité de la zone de réglage du Québec d'au moins
15 neuf cents mégawatts (900 MW) à partir de deux
16 mille vingt-sept deux mille vingt-huit (2027-2028),
17 l'AQCIE et le CIFQ recommandent que la contribution
18 maximale en puissance des marchés en court terme
19 soit fixée à deux mille mégawatts (2000 MW) par
20 année à partir de deux mille vingt-sept deux mille
21 vingt-huit (2027-2028), ce qui viendra diminuer en
22 soi de neuf cents mégawatts (900 MW) annuellement
23 les besoins d'approvisionnement à long terme en
24 puissance pour les années deux mille vingt-sept
25 deux mille vingt-huit (2027-2028) et deux mille

1 vingt-huit et vingt-neuf (2028-2029) actuellement
2 exprimés dans le bilan de puissance soumis par le
3 Distributeur.

4 Monsieur Paquet dans sa présentation évalue
5 cette économie à deux cents deux millions de
6 dollars (202 M\$).

7 Ce que je pourrais dire également en
8 concluant sur ce point c'est que des réponses du
9 Panel d'Hydro-Québec en contre-interrogatoire on a
10 le sentiment qu'Hydro-Québec a une confiance
11 mitigée, hésite à avoir recours à des marchés
12 voisins, alors que ces marchés sont soumis à des
13 bourses, à l'offre et à la demande et que les
14 éléments de capacité, autant des interconnexions
15 que des capacités du réseau de New-York qui ont été
16 établies par monsieur Paquin devraient éliminer les
17 inquiétudes de cette nature dans un cadre d'un
18 libre marché.

19 Troisième élément, Hilo comme moyen
20 d'approvisionnement en puissance. Alors, tout
21 d'abord j'aimerais vous entretenir de la légalité
22 du contrat de service d'Hilo.

23 Alors, le contrat de service conclu entre
24 le Distributeur et Hilo, le vingt et un (21)
25 octobre deux mille dix-neuf (2019) est un moyen

1 d'approvisionnement, tel que le reconnaît lui-même
2 le Distributeur en inscrivant l'effacement de
3 puissance qu'il obtiendra en vertu de ce contrat
4 dans l'offre prévue au bilan de puissance du plan
5 d'approvisionnement sous étude.

6 Étant en présence d'un contrat visant la
7 fourniture d'un moyen d'approvisionnement, celui-ci
8 ne devrait-il être assujetti à l'obligation d'un
9 appel d'offres prévue à l'article 74.1 de la Loi
10 sur la Régie de l'énergie? Nous vous soumettons que
11 oui.

12 La situation est différente que dans le
13 dossier GDP Affaires où le programme de gestion de
14 puissance en cause était plutôt une offre tarifaire
15 auprès de sa clientèle, pouvant ou non agir par
16 l'intermédiaire d'un agrégateur.

17 Le programme GDP Affaires n'impliquait pas
18 la conclusion d'un contrat de service entre le
19 Distributeur et un fournisseur de mégawatts
20 effacés.

21 Pour sa part, le contrat de service conclu
22 avec Hilo ne vise pas à instaurer de lien de droit
23 direct entre le Distributeur et la clientèle eu
24 égard à un appui financier de type tarifaire
25 favorisant l'effacement en puissance.

1 L'article 74.1 de la Loi sur la Régie de
2 l'énergie assujettit les « contrats
3 d'approvisionnement en électricité » à l'obligation
4 d'appel d'offres.

5 La définition du terme contrat
6 d'approvisionnement en électricité est prévue à
7 l'article 2 de la Loi sur la Régie de l'énergie. Un
8 contrat d'approvisionnement en électricité c'est un
9 contrat intervenu entre le distributeur
10 d'électricité et un fournisseur dans le but de
11 satisfaire les besoins en électricité des marchés
12 québécois.

13 Nous vous soulignons également la
14 définition de « fournisseur d'électricité ». Madame
15 Durand a bien noté que dans la définition de
16 « contrat d'approvisionnement » on ne mentionne que
17 « fournisseur », mais je vous cite quand même la
18 définition de « fournisseur d'électricité » :
19 quiconque étant producteur ou négociant
20 d'électricité, fournit de l'électricité.

21 Donc, en l'espèce le contrat de service
22 conclu avec Hilo vise à acquérir un volume de
23 mégawatts d'effacement. C'est d'ailleurs ce qui a
24 été reconnu dans le cadre du contre-interrogatoire
25 de madame Stéphanie Caron par le procureur de la

1 Régie, le huit (8) juillet deux mille vingt et un
2 (2021), pages 57 à 60 des transcriptions
3 sténographiques.

4 À ce titre, Hilo devrait être considéré
5 comme un producteur ou du moins un négociant qui
6 fournit de l'électricité, sans adopter une
7 interprétation indûment littérale de la définition
8 de « fournisseur d'électricité » en supposant que
9 cette définition s'applique à la notion de contrat
10 d'approvisionnement en électricité qui ne parle que
11 de « fournisseur ».

12 Alors, simplement à titre de rappel,
13 lorsqu'on a à interpréter des termes et des
14 concepts, ici par la force des choses, c'est la
15 notion de contrat d'approvisionnement en
16 électricité et possiblement même la notion de
17 fournisseur d'électricité, et bien rappelons que le
18 Principe moderne de l'interprétation contextuelle,
19 qui est un principe qu'on réfère couramment donc de
20 Driedger comme étant la référence dans les cas de
21 difficulté d'interprétation.

22 Alors, tel que traduit par la Cour suprême
23 du Canada dans l'affaire R. McIntosh, j'ai produit
24 mes copies sur le système de dépôt électronique,
25 alors :

1 Il faut lire les termes d'une loi dans
2 leur contexte global en suivant le
3 sens ordinaire et grammatical qui
4 s'harmonise avec l'esprit de la loi,
5 l'objet de la loi et l'intention du
6 législateur.

7 Et l'auteur Driedger ramène ce principe à cinq
8 étapes d'interprétation que je vous résume
9 rapidement :

10 1. Il faut...

11 d'abord

12 ... interpréter l'ensemble de la loi
13 en fonction de son contexte global
14 pour déterminer l'intention du
15 législateur [...] l'objet de la loi
16 [...] et l'économie de la loi [...]

17 2. Il faut ensuite interpréter les
18 termes des dispositions particulières
19 applicables à l'affaire en cause selon
20 leur sens grammatical et ordinaire, en
21 fonction de l'intention du législateur
22 manifestée dans l'ensemble de la loi,
23 de l'objet de la loi et de son
24 économie. S'ils sont clairs et précis,
25 et conformes à l'intention, à l'objet,

1 à l'économie, et à l'ensemble de la
2 loi, l'analyse s'arrête là.

3 3. Si les termes sont apparemment
4 obscurs ou ambigus...

5 si on se pose des questions à savoir s'ils sont
6 concordant avec l'intention, l'économie et l'objet
7 de la loi, il faut alors donner à ces termes-là

8 [...] donner le sens qui est le plus
9 compatible avec l'intention du
10 législateur, l'objet de la loi et son
11 économie, mais un sens qu'ils peuvent
12 raisonnablement avoir.

13 Et les deux dernières étapes, je ne pense pas qu'on
14 ait besoin d'aller, mais :

15 4. Si, malgré que les termes soient
16 clairs et sans ambiguïté lorsqu'ils
17 sont interprétés selon leur sens
18 grammatical et ordinaire, il y a
19 discordance dans la loi, avec les lois
20 qualifiées de *pari materia*, ou avec le
21 droit en général...

22 bien

23 [...] il faut donner aux termes un
24 sens inhabituel pouvant entraîner
25 l'harmonie, s'ils peuvent

1 raisonnablement avoir ce sens.

2 Finalement :

3 5. Si les termes obscurs, ambigus ou
4 discordants ne peuvent être
5 interprétés objectivement en fonction
6 de l'intention du législateur, de
7 l'objet de la loi ou de son économie,
8 alors il faut leur donner
9 l'interprétation qui paraît la plus
10 raisonnable. [...]

11 Alors, on voit que, dans les cinq étapes
12 d'interprétation, ce qui demeure toujours
13 prépondérant et à l'esprit, c'est qu'il faut
14 toujours avoir en tête, même quand on s'attarde au
15 sens ordinaire ou grammatical des mots, il faut
16 toujours avoir en tête l'intention du législateur,
17 l'économie de la loi et le contexte.

18 Et c'est très rare qu'une expression,
19 lorsqu'on prend la face grammaticale ou le sens
20 grammaticale ou un sens ordinaire, il ne peut avoir
21 qu'un seul sens. C'est très rare qu'on ne peut pas
22 concilier et adapter les interprétations de termes
23 en fonction de leur contexte de leur
24 interprétation. Et ça, tout en demeurant, bien sûr,
25 dans la raisonabilité du sens que peuvent avoir

1 les mots.

2 Alors, une fois qu'on a dit ça, en
3 l'espèce, lorsqu'on examine l'article 74.1 de la
4 Loi sur la Régie de l'énergie, dans le contexte de
5 la section II du chapitre VI de la Loi sur la Régie
6 de l'énergie, concernant notamment les obligations
7 du Distributeur, de même que dans le contexte
8 global de cette loi, on constate que l'intention du
9 Législateur, ainsi que l'objet et l'économie de
10 cette section, visent à soumettre les contrats
11 d'acquisitions de moyens d'approvisionnement à une
12 procédure d'appel d'offres sous la surveillance de
13 la Régie, sauf exceptions décrétées notamment par
14 règlement de la Régie.

15 Afin d'accorder un traitement égal à toutes
16 les sources d'approvisionnement, de même qu'à des
17 projets d'efficacité énergétique.

18 Favoriser l'octroi des approvisionnements
19 au prix le plus bas pour la quantité et les
20 conditions demandées, considérant l'impact des
21 coûts de fourniture basés sur les coûts réels des
22 contrats d'approvisionnement durant la fixation du
23 tarif, et l'obligation de la Régie de s'assurer que
24 les tarifs sont justes et raisonnables.

25 Et s'assurer de la stabilité, de la

1 durabilité et de la fiabilité des sources
2 d'approvisionnement.

3 Dans ce contexte-là, il est beaucoup plus
4 logique et cohérent de retenir une interprétation
5 large de l'action de fournir de l'électricité
6 définissant un fournisseur d'électricité, en
7 supposant qu'il s'agit de ce seul type de
8 fournisseur pouvant être partie à un contrat
9 d'approvisionnement en électricité, de manière à
10 inclure les entreprises qui fournissent des
11 mégawatts effacés.

12 Cette interprétation donne un sens aux mots
13 « fournir de l'électricité » qui est le plus
14 compatible avec l'intention du législateur, l'objet
15 de la loi et son économie, tout en donnant à ces
16 mots un sens qu'ils peuvent raisonnablement avoir.

17 Rappelons que la Régie a compétence
18 exclusive pour surveiller les opérations du
19 Distributeur afin de s'assurer que les
20 consommateurs paient selon un juste prix, à
21 l'article 31, au paragraphe 2.1 de la loi.

22 Nous soulignons également qu'il serait
23 incongru et contraire à l'économie de la loi, que
24 les promoteurs d'un projet d'efficacité énergétique
25 soient assujettis à la procédure d'appel d'offres

1 de l'article 74.1 « voir la mention donnée à
2 l'alinéa » mais que cela ne soit pas le cas de
3 plein droit pour les fournisseurs d'un moyen
4 d'approvisionnement par effacement de puissance.

5 L'absence d'appel d'offres ayant mené à
6 l'octroi du contrat de services à Hilo suffit en
7 soi pour justifier la Régie d'exclure ce moyen
8 d'approvisionnement du bilan de puissance et de
9 déclarer dès maintenant que la rémunération prévue
10 à ce contrat ne pourra faire partie des revenus
11 requis dans le cadre du prochain dossier de
12 fixation tarifaire.

13 Alors, comme... comme recommandation numéro
14 4 : il est recommandé que la Régie déclare qu'un
15 contrat de service GDP visant à obtenir un volume
16 d'effacement en puissance est assujetti à la
17 procédure d'appel d'offres selon l'article 74.1 de
18 la loi et que, pour ce motif, le bilan de puissance
19 ne peut identifier Hilo comme moyen fiable
20 d'approvisionnement et la rémunération prévue au
21 contrat de service d'Hilo ne pourra faire partie
22 des revenus requis lors de... dans le cadre du
23 prochain dossier tarifaire.

24 Maintenant, au-delà de l'argument légal
25 regardons également l'opportunité du recours à Hilo

1 comme moyen d'approvisionnement en puissance. Le
2 plan d'approvisionnement soumis à chaque trois ans
3 joue un rôle important dans le processus de
4 surveillance des opérations du Distributeur par la
5 Régie visant à s'assurer des approvisionnements en
6 tout temps suffisant selon un juste tarif, tel
7 qu'énoncé aux paragraphes pertinents de l'article 31
8 que je vous ai mentionnés plus tôt.

9 Ce processus permet à la Régie de s'assurer
10 d'une planification à long terme afin que
11 l'acquisition des moyens d'approvisionnement requis
12 se fasse en temps voulu et que ces moyens soient au
13 meilleur prix de manière à ce que les consommateurs
14 paient un juste tarif. Cette fonction du Plan
15 d'approvisionnement a pris encore davantage
16 d'importance depuis que la fixation du tarif du
17 Distributeur ne se fait désormais qu'à chaque cinq
18 ans.

19 Dans ce contexte, la Régie a la
20 responsabilité de s'assurer que l'introduction
21 d'une nouvelle source d'approvisionnement soit un
22 choix approprié pour répondre à la demande et que
23 les quantités d'énergie et de puissance qui y sont
24 rattachées respectent le principe d'un juste tarif
25 pour les consommateurs. Dans le cas du nouveau

1 moyen de gestion de puissance Hilo, cela implique
2 donc d'examiner son coût par rapport au coût évité
3 en approvisionnement de puissance additionnelle,
4 ainsi que par rapport au coût d'autres moyens de
5 gestion de puissance qui pourraient au surplus être
6 amenés à être bonifiés.

7 Tout d'abord, la Régie devra se demander si
8 elle doit reconnaître un coût évité pour Hilo qui
9 est calculé différemment de ce qui a été reconnu à
10 l'égard de l'option GDP dans le dossier
11 R-4041-2018. Est-ce que la mise à jour des coûts
12 évités produite sous B-0032 dans le présent dossier
13 répond aux lacunes de preuve que soulevait la Régie
14 dans sa décision D-2019-164? Il s'agit là de deux
15 moyens d'approvisionnement similaires visant un
16 effacement de puissance.

17 Et la Régie doit se pencher sur cette
18 question, à savoir si le complément de preuve vient
19 modifier la décision, le commentaire,
20 l'appréciation qui a été faite par la Régie dans le
21 dossier GDP Affaires. Tel qu'il appert de la
22 comparaison effectuée par l'analyste Paul Paquin
23 avec les appuis financiers versés dans le cadre de
24 l'OÉI et de l'option GDP, la rémunération versée à
25 Hilo n'est pas justifiée.

1 Je tiens également à souligner au niveau de
2 la question de la fiabilité que le contrat de
3 service à l'article 7.2 n'impose aucune obligation
4 à Hilo de soumettre des engagements d'effacement
5 qui soient conformes ou qui reprennent les cibles
6 énoncées dans le bilan de puissance. Et, ça, ça a
7 été confirmé lors du contre-interrogatoire par
8 monsieur Aucoin le cinq (5) juillet dernier lors de
9 son contre-interrogatoire aux pages 214 à 217.
10 C'est un aparté que je vous fais sur le plan
11 d'argumentation.

12 Les quantités de mégawatts effacés en
13 provenance d'Hilo planifiées au bilan de puissance
14 doivent être remplacées donc par une plus grande
15 bonification des autres moyens de gestion de
16 puissance afin que ces derniers atteignent leur
17 pleine capacité.

18 Alors, le fait que les consommateurs
19 n'auront pas à assumer la rémunération d'Hilo dans
20 leurs tarifs avant l'année visée par le prochain
21 dossier tarifaire, n'est pas un motif justifiant
22 d'attendre avant d'exiger du Distributeur qu'il
23 s'abstienne d'avoir recours à Hilo dans les
24 conditions actuelles de son contrat de service de
25 dix ans et ce pour les motifs suivants :

1 D'abord, il ne faut pas attendre que le
2 programme de gestion de puissance résidentielle
3 d'Hilo soit encore davantage implanté auprès de la
4 clientèle du Distributeur avant de soulever son
5 illégalité, qui découle de l'absence d'appel
6 d'offres, et d'exposer Hilo également à des
7 réductions de rémunération qui risquent de mettre
8 en péril l'exécution de ses engagements face à sa
9 clientèle. Attendre le prochain dossier tarifaire
10 dans ce contexte est susceptible de mettre la Régie
11 devant une situation de fait accompli alors qu'elle
12 peut dès maintenant mitiger les impacts sur la
13 clientèle.

14 Il est important que le Distributeur soit
15 immédiatement avisé que la Régie s'attend à ce qu'en
16 prévision du prochain dossier tarifaire, ou même
17 avant si le Distributeur pense être en mesure
18 d'invoquer 48.4 de la Loi sur la Régie de l'énergie
19 à l'égard de nouveaux tarifs. Donc... donc, qu'il
20 soit avisé de soumettre des bonifications aux
21 différents autres moyens de gestion qui n'ont pas
22 encore atteint leur plein potentiel, si cela est
23 requis pour remplacer la puissance rattachée à Hilo
24 dans le bilan de puissance.

25 D'ici là, le Distributeur bénéficie de

1 différentes alternatives moins coûteuses pour
2 remplacer la puissance qui aurait dû provenir
3 d'Hilo, dont notamment un recours plus important
4 aux autres moyens GDP selon les conditions en
5 vigueur et/ou un plus grand recours au marché de
6 court terme.

7 Alors comme recommandations numéro 5,
8 l'AQCIE et le CIFQ recommandent que la Régie exige
9 que les quantités de mégawatts effacés en
10 provenance d'Hilo, telles que planifiées au bilan
11 de puissance, soient remplacées par d'autres moyens
12 de gestion de puissance moins coûteux afin qu'ils
13 atteignent leur pleine capacité.

14 L'ordonnance de confidentialité demandée
15 par le Distributeur. Alors la demande d'ordonnance
16 de confidentialité quant à la rémunération d'Hilo -
17 si on prend l'application que je veux aborder -
18 donc la rémunération d'Hilo prévue au contrat de
19 service est mal fondée considérant que les
20 bénéfices qui pourraient résulter d'un telle
21 ordonnance sur les intérêts commerciaux du
22 Distributeur et d'Hilo ne l'emportent pas sur les
23 effets préjudiciables au droit du public et des
24 consommateurs à la publicité des débats se tenant
25 devant la Régie et à la transparence d'un processus

1 d'approbation qui aura des impacts financiers sur
2 la clientèle du Distributeur.

3 Hilo n'a pas allégué être en processus de
4 conclusion d'autres contrats de services pour un
5 service GDP avec d'autres distributeurs
6 d'électricité. Par ailleurs, la possibilité pour le
7 Distributeur de conclure des contrats de service
8 GDP avec d'autres entreprises est purement
9 hypothétique et en contradiction avec les
10 préoccupations même exprimées de sécurité et de
11 confidentialité des données de sa clientèle
12 invoquées par le Distributeur pour justifier son
13 recours à la filiale Hilo.

14 Et le prix des moyens d'approvisionnement
15 conventionnels sont en général publics. C'est
16 simplement deux exemples, là, de... de dossiers de
17 la Régie où on peut constater la grande majorité
18 des contrats d'approvisionnements, les conditions
19 de rémunération sont... sont publiques. Il y a des
20 références.

21 En ce qui concerne le coût évité, donc la
22 demande d'ordonnance de confidentialité quant au
23 coût évité utilisé pour établir la rémunération
24 d'Hilo, cette demande-là est également mal fondée
25 en fonction du même critère de balance des

1 inconvénients. Les paramètres servant à
2 l'établissement du coût évité d'un service GDP sont
3 déjà tous publics et décrits au complément de
4 preuve B-0032.

5 La rémunération d'Hilo est maintenant fixée
6 pour dix (10) ans dans le cadre d'un contrat de
7 service déjà signé. Et la possibilité pour le
8 Distributeur de conclure des contrats de service
9 GDP avec d'autres entreprises est purement
10 hypothétique et en contradiction avec ses
11 préoccupations exprimées, encore une fois, de
12 sécurité et de confidentialité des données de sa
13 clientèle ayant mené à sa décision de faire affaire
14 avec une filiale qui contrôle... à cent pour cent
15 sous son contrôle.

16 Alors donc, comme recommandation numéro 6,
17 il est recommandé que la Régie rejette les demandes
18 d'ordonnance de confidentialité du Distributeur à
19 l'égard des portions caviardées des pièces B-0056,
20 B-0057, B-0058, B-0060 et B-0143, qui sont les
21 pièces où il y a des mentions caviardées eu égard à
22 la rémunération et eu égard aux coûts évités.

23 Maintenant j'aimerais discuter avec vous de
24 l'impact des moyens de gestion de puissance sur les
25 besoins de transport du Distributeur. Alors les

1 revenus annuels du Transporteur concernant la
2 charge locale correspondent au tarif annuel du
3 Transporteur multiplié par les besoins des services
4 de transport du Distributeur.

5 Le Distributeur fournit au Transporteur la
6 prévision des besoins de l'ensemble de ses clients
7 et les besoins indiqués sont ceux prévus avant
8 réduction pour les mesures de gestion de la demande
9 en puissance.

10 Comme l'indiquait maître Cadrin avant moi,
11 il est incohérent et inéquitable que le
12 Distributeur, d'une part, prenne en considération
13 les coûts évités de transport dans la détermination
14 du prix des mesures GDP et, d'autre part, paie le
15 Transporteur pour des équipements qui ne seront pas
16 nécessaires à la charge locale en raison de
17 l'implantation de ces mesures.

18 Selon l'évaluation des intervenantes, cela
19 représenterait une diminution de la facture de
20 transport que doit assumer le Distributeur de onze
21 millions de dollars (11 M\$) en utilisant les
22 données de deux mille dix-neuf (2019). À supposer
23 une coïncidence à la pointe de quatre-vingt pour
24 cent (80 %), cela représenterait alors une
25 diminution de facture de neuf millions de dollars

1 (9 M\$). Si on appliquait le facteur de quatre-vingt
2 pour cent (80 %) qui est utilisé pour les coûts
3 évités, on arriverait à cet ajustement-là.

4 Il est paradoxal que le Distributeur
5 déclare, en réponse à une question des
6 intervenantes, ne pas réduire ses besoins en
7 puissance communiqués au Transporteur en fonction
8 de l'effacement provenant des moyens GDP, puisque,
9 et je cite :

10 La quantification de l'impact d'une
11 telle réduction à la source des
12 besoins de transport en puissance est
13 un exercice délicat à réaliser.

14 Tributaire de plusieurs facteurs exposés dans sa
15 mise à jour sur les coûts évités, dont la question
16 de la coïncidence entre la pointe d'un poste et la
17 pointe en matière d'approvisionnement, alors que
18 pourtant, il a évalué à quatre-vingts pour cent
19 (80 %) l'impact de ce facteur dans ladite mise à
20 jour et qu'il utilise ce facteur dans ses analyses
21 économiques.

22 Dans le cadre du dossier tarifaire deux
23 mille vingt (2020) du Transporteur, l'AHQ-ARQ avait
24 d'ailleurs demandé que soit retranchée des
25 prévisions de besoin de transport servant à la

1 fixation du tarif dudit Transporteur, la portion
2 effaçable de la puissance des clients de chaîne de
3 blocs. Le Transporteur avait répondu que c'est le
4 Distributeur et non lui-même qui effectue la
5 prévision de la charge locale pour les fins de
6 détermination des besoins de transport. La Régie
7 avait par conséquent déclaré que le forum approprié
8 pour débattre de cet enjeu est dans un dossier du
9 Distributeur. Alors, vous trouverez la référence à
10 la décision 2020-041, aux pages 116 à 118.

11 Alors, le Distributeur déclare que ses
12 travaux de raffinement de sa méthode d'application
13 des coûts évités de transport et de distribution se
14 poursuivent. Nous comprenons que le résultat sera
15 éventuellement présenté à la Régie.

16 Alors, comme recommandation numéro 7 :
17 étant donné que les mesures de gestion de la
18 puissance contribuent à réduire les besoins à la
19 source, ce qui permet de réduire les
20 investissements requis sur le réseau de transport,
21 l'AQCIE et le CIFQ recommandent à la Régie d'exiger
22 que le Distributeur tienne compte de cette
23 réduction lorsqu'il fournit au Transporteur ses
24 besoins de transport. D'ici à ce que les travaux de
25 raffinement des coûts évités en transport soient

1 complétés, un pourcentage de quatre-vingts pour
2 cent (80 %) devrait être appliqué afin de tenir
3 compte du fait que le profil de charge de tous les
4 postes du réseau de transport n'est pas
5 parfaitement coïncident avec celui de l'ensemble du
6 réseau.

7 Recommandation numéro 8, l'AQIC et le CIFQ
8 recommandent à la Régie de fixer un échéancier au
9 Distributeur afin de lui présenter les résultats de
10 ses travaux de raffinement des coûts évités en
11 transport et distribution.

12 Le dernier point que je désire vous exposer
13 concerne le critère de conception du réseau de
14 transport. Alors, le critère de conception du
15 réseau de transport stipule que le réseau de
16 transport est conçu pour acheminer des besoins
17 prévus correspondant à quatre mille mégawatts
18 (4000 MW) de plus que la pointe de la charge
19 normale. Cette valeur de quatre mille mégawatts
20 (4000 MW) correspond à l'impact de l'aléa global,
21 climatique et prévisionnel, sur les besoins en
22 puissance à la pointe, lorsque deux écarts types
23 sont considérés.

24 Par ailleurs, dans un dossier antérieur, le
25 Distributeur confirme que le critère répond aux

1 exigences du NPCC. Alors, selon les vérifications
2 faites par notre analyste, le NPCC définit la
3 condition extrême de la demande comme étant :
4 « Peak load conditions resulting from extreme
5 weather », et vous avez la référence à cette
6 mention. Donc, il apparaît donc que le critère du
7 Distributeur est plus élevé que celui du NPCC,
8 puisque le Distributeur utilise l'aléa global,
9 climatique et prévisionnel, alors que celui du NPCC
10 uniquement le facteur climatique.

11 L'AQCIÉ et le CIFQ constatent que sur une
12 période de dix-sept (17) ans, l'écart maximal entre
13 les besoins réels en puissance à la pointe et la
14 prévision des besoins inscrite au bilan de
15 puissance a été de trois mille deux cent vingt-six
16 mégawatts (3226 MW), soit une valeur largement
17 inférieure à quatre mille mégawatts (4000 MW). Tout
18 indique donc que ce critère de conception du réseau
19 de transport est trop exigeant et engendre des
20 coûts additionnels inutiles se répercutant sur la
21 tarification des clients du Distributeur.

22 Donc, comme dernière recommandation,
23 l'AQCIÉ et le CIFQ recommandent à la Régie de fixer
24 le critère de conception du réseau de transport à
25 une capacité correspondant aux besoins prévus par

1 le scénario de la demande de référence plus trois
2 mille deux cent vingt-six mégawatts
3 (3226 MW), plutôt que quatre mille mégawatts
4 (4000 MW), ce qui correspond à l'écart maximal
5 observé entre les besoins réels et les prévisions
6 du bilan de puissance sur la période de deux mille
7 un (2001) à deux mille dix-sept (2017).

8 Donc, le tout respectueusement soumis, je
9 demeure disponible si vous avez des questions.

10 Mme SYLVIE DURAND :

11 Oui, bonjour. Sylvie Durand pour la Formation.
12 Écoutez, j'aimerais vous ramener aux environs
13 des... ou du paragraphe 40 de votre argumentation,
14 où vous parlez des différences entre le dossier GDP
15 Affaires et puis le programme Hilo. Écoutez,
16 j'aimerais juste être certaine de suivre votre
17 logique, ici.

18 Si je comprends bien, là, bon, il y a le
19 fait que GDP Affaires, c'est rendu un tarif, tandis
20 que Hilo, c'est plutôt un service de mégawatts
21 effacés, mais vous parlez aussi des relations qui
22 existent entre le Distributeur, le client, le
23 Distributeur puis Hilo. J'aimerais ça que vous
24 élaboriez davantage cet élément-là?

25

1 Me SYLVAIN LANOIX :

2 Bien, en fait, cet élément-là découle dans le fond
3 de la notion de la nature tarifaire du GDP versus
4 la nature je vous dirais vraiment contractuelle,
5 contrat de service avec un fournisseur qui est la
6 nature du contrat Hilo.

7 Donc, dans l'option tarifaire, lorsqu'on
8 regarde le tarif, c'est tout simplement un appui
9 financier qui est intégré dans la tarification que
10 le Distributeur offre au premier chef à ses
11 abonnés, à ses clients, mais avec une accommodation
12 si on veut, dans le tarif on intègre la possibilité
13 d'avoir un agrégateur comme intermédiaire.

14 Mais l'agrégateur ne fait que, si on veut,
15 colliger l'appui financier qui est déjà bien établi
16 par le tarif établi par le Distributeur selon les
17 règles applicables pour une autorisation de tarif
18 devant la Régie de l'énergie.

19 Le contrat de service de Hilo, c'est
20 totalement différent. Il n'y a pas de tarification.
21 Il y a une rémunération. Le contrat de service ne
22 prévoit d'aucune manière quelle sera la récompense.
23 Nous, on appelle ça « une récompense », mais ça
24 aurait pu être l'équivalent d'un appui financier.
25 Mais le contrat de service n'établit d'aucune

1 manière de faire apparaître le barème quant à la
2 façon dont les clients d'Hilo devront bénéficier
3 d'un appui financier.

4 C'est vraiment le lien contractuel du
5 Distributeur est uniquement et ça a été répété ad
6 nauseam par le Distributeur dans plusieurs de ses
7 réponses en DDR, est uniquement entre Hilo et le
8 Distributeur et Hilo a le total contrôle de sa
9 relation avec les clients, incluant la
10 détermination des récompenses qui peuvent lui être
11 versées.

12 Donc, dans ce contexte-là, on est vraiment
13 dans un contexte où la relation entre Hilo et le
14 Distributeur est purement contractuelle, alors que
15 dans le GDP Affaires, on est dans un contexte
16 tarifaire.

17 Mme SYLVIE DURAND :

18 Et puis dans la mesure où, bon, vous vous proposez
19 qu'Hilo soit assujettie à l'article 74.1 de la Loi,
20 donc soumis par appel d'offres, mais si on retient
21 la proposition du Distributeur de ne pas passer par
22 appel d'offres, comment voyez-vous la procédure de
23 surveillance de coût qui pourrait être appliquée
24 dans un tel contexte ou quels seraient les pouvoirs
25 de la Régie quant à la surveillance des coûts

1 d'Hilo?

2 Me SYLVAIN LANOIX :

3 Bien, ça serait compliqué, parce que c'est un
4 contrat qui n'aurait jamais subi le test du marché.
5 La meilleure garantie pour tout type de coût qu'on
6 veut imputer dans le tarif pour un distributeur
7 c'est d'établir qu'il a respecté un processus de
8 compétition, que ça soit un processus de
9 compétition dans le cadre des contrats
10 d'approvisionnement qui est dans la loi même ou
11 même dans l'ensemble des coûts qu'il voudrait
12 réclamer, il est toujours en meilleure position de
13 justification, lorsqu'il peut établir qu'il a mis
14 différents fournisseurs en compétition par voie
15 d'appels, d'invitations, de soumissions ou d'appels
16 de propositions.

17 Donc, dans ce contexte-là, c'est pour ça
18 qu'on considère que ne se fier uniquement qu'au
19 processus tarifaire pour contrôler la
20 raisonnable du coût Hilo si on veut ou la
21 rémunération Hilo cause des problèmes autant au
22 niveau du moment et des mêmes périodes qui
23 s'écoulaient entre deux dossiers tarifaires et
24 également par le fait qu'ici on n'aura pas le
25 bénéfice d'un appel d'offres pour pouvoir bien

1 justifier, vérifier et valider la raisonnablement de
2 la rémunération versée par Hilo.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Et puis ma dernière question. Donc, pour vous, la
5 procédure d'appel d'offres est plutôt relative, si
6 je reprends vos termes, à la nature contractuelle
7 entre Hydro-Québec Distribution et le client,
8 plutôt qu'au fait que nous allons chercher des
9 mégawatts additionnels ou que ce soit des mégawatts
10 additionnels ou des mégawatts d'effacement, pour
11 vous, que ce soit des mégawatts additionnels ou de
12 l'effacement, ça doit passer par l'appel d'offres,
13 puisque si je vous comprends bien, c'est la nature
14 contractuelle de la relation qui prévaut?

15 Me SYLVAIN LANOIX :

16 En fait, il y a deux éléments. La première, c'est
17 que d'abord et avant tout, on est en présence
18 d'approvisionnement. C'est vraiment le point de
19 départ de la logique qui nous mène à 74.1, c'est
20 que le Distributeur reconnaît lui-même que c'est de
21 l'approvisionnement, comme la Régie l'a confirmé
22 également dans le dossier GDP Affaires. Quand on
23 parle d'effacement de puissance, c'est un moyen
24 d'approvisionnement. C'est d'ailleurs pour ça qu'il
25 est identifié comme tel dans le bilan de puissance

1 du Distributeur.

2 À partir du moment où ce n'est pas contesté
3 et que c'est indéniable qu'on est en présence d'un
4 moyen d'approvisionnement, le fait que cet
5 approvisionnement-là soit obtenu par contrat auprès
6 d'un fournisseur, quant à moi comble totalement
7 avec l'objectif, le contexte de l'article 74.1, qui
8 vise à mettre en compétition et soumettre à un
9 processus d'appel d'offres les contrats
10 d'approvisionnement en électricité.

11 Alors, le seul argument qu'on pourrait vous
12 opposer pour dire « Bien finalement, ce n'est pas
13 visé par l'appel d'offres », c'est si on vous
14 dirait justement que la fourniture d'électricité
15 n'inclut pas l'effacement, mais... Et c'est pour ça
16 que je vous ai apporté les éléments
17 d'interprétation contextuelle, c'est que tel qu'il
18 a été dit par le panel en contre-interrogatoire de
19 monsieur Legault, ce qu'on achète c'est un volume
20 de mégawatts effacés.

21 Alors quant à moi... Alors ces trois
22 éléments-là sont pas concordants. Ils ne sont en
23 contradiction. Que ce soit un approvisionnement,
24 qu'il y a un contrat et qu'on achète un volume de
25 mégawatts à effacer, ce sont trois éléments qui

1 convergent vers la nécessité d'un appel d'offres en
2 vertu de 74.1, puisque c'est une façon moderne de
3 fournir de l'électricité par voie d'effacement.

4 Alors je vous soumets que si on veut
5 respecter l'intention du législateur et puis donner
6 une définition cohérente à la notion de fournisseur
7 d'électricité, cela doit inclure le fournisseur de
8 mégawatts effacés.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Je vous remercie, je n'aurai pas d'autres
11 questions.

12 Me LOUISE ROZON :

13 Louise Rozon pour la Formation. Bonjour, Maître
14 Lanoix. Pour rester dans le même thème, si on
15 retenait votre argumentation, il faudrait que le
16 Distributeur aille en appel d'offres; est-ce que,
17 selon vous, il pourrait faire un appel d'offres qui
18 s'adresserait qu'à des moyens de gestion de la
19 puissance à la pointe? Ou ça serait à ce moment-là
20 un appel d'offres en approvisionnement de façon
21 générale, et là, bien bonne chance, là, pour les
22 joueurs. Ils seraient tous en compétition, là, il
23 n'y aurait pas de... de choix.

24 Me SYLVAIN LANOIX :

25 C'est en effet une question importante,

1 intéressante, dans le sens que, bien sûr, 74.1,
2 paragraphe 2, impose la contrainte d'accorder un
3 traitement égal à toutes les sources
4 d'approvisionnement. Alors, à partir du moment où
5 je vous dis que le GDP, la mesure de GDP est un
6 moyen d'approvisionnement et qu'il est donc une
7 source d'approvisionnement, il est donc visé par
8 cette obligation-là d'accorder un traitement égal,
9 sauf dans les cas où le gouvernement a besoin d'un
10 bloc d'énergie.

11 Bon. Ceci dit, ça vient peut-être mettre en
12 lumière que le législateur, dans les choix qu'il
13 donne au Distributeur dans les sources
14 d'approvisionnement dans un contexte de GDP, c'est
15 qu'il lui offre essentiellement deux choix. Il lui
16 offre la possibilité de... S'il veut faire affaire
17 avec un fournisseur qui va lui fournir des
18 mégawatts effacés, il faut que ce fournisseur-là
19 fasse... « fasse face » - ça se dit très mal, là -
20 mais soit confronté aux autres potentiels sur le
21 fournisseur d'approvisionnement.

22 Par contre, le Distributeur aurait
23 peut-être avantage à justement plutôt choisir la
24 voie tarifaire qui, elle, n'est pas sujet à aucun
25 type d'appel d'offres, comme l'a reconnu la Régie

1 dans le dossier GDP Affaires. Donc, c'est un peu...
2 c'est un peu la conséquence de la décision du
3 Distributeur ici de... plutôt qu'intégrer les
4 appuis financiers dans sa tarification pour
5 favoriser un effacement dans le domaine
6 résidentiel, a décidé de confier ça à un tiers via
7 un contrat d'approvisionnement. Et il y a une
8 conséquence à ça, c'est que l'article 74.1 exige
9 que les sources d'approvisionnement soient
10 assujetties, sauf exception, à un processus d'appel
11 d'offres.

12 Me LOUISE ROZON :

13 Si je vous comprends bien, vous conciliez la
14 décision dans le dossier de GDP Affaires avec votre
15 point de vue, parce que la décision dans le dossier
16 GDP Affaires considérait qu'il s'agissait d'un
17 moyen d'approvisionnement, mais comme il s'agissait
18 d'un moyen qui vise à effacer des kilowatts plutôt
19 que de chercher à obtenir des kilowatts
20 additionnels, pour cette seule raison, on ne
21 pouvait pas conclure que ce programme-là devait
22 passer par la voie d'un appel d'offres.

23 Ensuite, on a convenu, là, que compte tenu
24 qu'il y avait des clients individuels qui faisaient
25 affaires avec... dans le cadre du programme, donc

1 qu'on a considéré que c'était à ce moment-là un
2 tarif. Mais il y avait des agrégateurs dans le
3 cadre du programme GDP, là, qui jouaient exactement
4 le même rôle que celui d'Hilo, mais dans un cadre
5 qui était effectivement différent, mais...

6 Et tous les intervenants, si j'ai bien
7 saisi la décision, étaient d'accord avec le fait
8 que ce type de programme n'avait pas à passer par
9 un appel d'offres. Là, regardez... En tout cas,
10 j'essaie de...

11 Me SYLVAIN LANOIX :

12 Oui, oui.

13 Me LOUISE ROZON :

14 ... de comprendre, là.

15 Me SYLVAIN LANOIX :

16 Exact. Alors, parce que... Et la grande différence,
17 c'est ça. C'est que dans GDP Affaires, on était en
18 présence d'une option tarifaire, d'une mesure
19 tarifaire, tel que qualifié par la Régie, et dans
20 ce contexte-là, bien sûr que n'ayant pas... n'étant
21 pas dans un contexte de contrat contractuel à un
22 fournisseur bien désigné, bien 74.1 n'avait pas
23 d'application puis les intervenants... l'ensemble
24 des intervenants le reconnaissaient. Donc ça, ça
25 prend une nuance.

1 Maintenant, votre première question qui est
2 en effet importante, je pense que... à savoir :
3 est-ce que le fait que ce soit de l'effacement
4 plutôt que de l'acquisition de nouveaux
5 approvisionnements est déterminant ou comment...?

6 Moi, je pense qu'il faut interpréter la
7 décision de la Régie dans le dossier GDP Affaires
8 dans son contexte. C'est-à-dire que ce qui lui
9 était soumis, c'était initialement un programme où
10 le Distributeur avait lui-même fixé les appuis
11 financiers, mais qu'il donnait la possibilité à des
12 agrégateurs d'intervenir.

13 La Régie a jugé que ce n'était bien sûr pas
14 un contrat, mais plutôt de la nature d'une option
15 tarifaire. Alors, dans ce contexte-là, bien sûr, la
16 question de... la question que ce n'était pas
17 l'acquisition d'un nouveau moyen
18 d'approvisionnement allait de soi puisqu'on était
19 en présence non pas d'un contrat
20 d'approvisionnement, mais d'une option tarifaire.

21 Moi, je pense qu'il faut absolument
22 distinguer la décision GDP Affaires avec le présent
23 dossier. C'est que contrairement à ce dossier-là,
24 ici, on a un vendeur de mégawatts effacés qui vend
25 du volume. Et là, on est dans un cas très concret

1 où ce qui est acheté par le Distributeur, bien...
2 On est dans un cas très concret où le Distributeur
3 utilise la voie contractuelle, sélectionne un
4 fournisseur et achète un volume sans s'ingérer ou
5 intervenir dans la détermination des appuis
6 financiers à sa clientèle.

7 Alors dans ce contexte-là, il y a un témoin
8 d'un intervenant qui a utilisé la notion de
9 centrale virtuelle. Je pense qu'on est dans cette
10 logique-là : volume de mégawatts effacés, centrales
11 virtuelles, capacités virtuelles. Si on interprète
12 la Loi sur la Régie de l'énergie dans son contexte,
13 on ne peut que conclure que l'intention était de
14 viser l'ensemble des contrats d'approvisionnement
15 dans le contexte d'une obligation d'appel d'offres.

16 Me LOUISE ROZON :

17 En fait, si je vous comprends bien, vous nous
18 demandez d'appliquer la méthode moderne
19 d'interprétation, ce qui est une très bonne chose,
20 mais vous nous demandez d'ajouter des mots, là, qui
21 ne sont pas prévus. Essentiellement, c'est un peu
22 ça, là. Non?

23 Me SYLVAIN LANOIX :

24 Non. Bien, si vous me permettez, dans le fond, ce
25 que je vous suggère... Premièrement, deux choses.

1 Ça donne l'occasion de le préciser. Comme madame
2 Durand l'a souligné, dans la définition de contrat
3 d'approvisionnement en électricité, on ne réfère
4 pas à la notion de fournisseur d'électricité.

5 Faut-il en tirer une conclusion? Je pense
6 que c'est une possibilité. On n'a pas pris la peine
7 de dire « contrat intervenu entre le Distributeur
8 d'électricité et un fournisseur d'électricité. »
9 Ensuite...

10 Me LOUISE ROZON :

11 Oui. Mais c'est un contrat en électricité.

12 Me SYLVAIN LANOIX :

13 Oui, ça prend beaucoup d'électricité et j'en
14 conviens. Maintenant...

15 Me LOUISE ROZON :

16 Je ne sais pas, là, mais.

17 Me SYLVAIN LANOIX :

18 Maintenant, prenons la définition « fournisseur
19 d'électricité » parce que c'est sûr que je ne
20 m'arrête pas là dans ce que je vous sou mets.

21 Même en prenant la définition de
22 fournisseur d'électricité et en présumant qu'un
23 contrat d'approvisionnement en électricité doit
24 obligatoirement impliquer comme partie un
25 fournisseur d'électricité au sens de l'article 2,

1 bien on dit : quiconque étant producteur ou
2 négociant - donc déjà on ouvre la porte à des
3 entreprises du genre d'Hilo qui négocie ici des
4 capacités en puissance - donc quiconque étant
5 producteur ou négociant d'électricité, fournit de
6 l'électricité.

7 Alors, ce que je vous soumetts, c'est que
8 selon la méthode moderne d'interprétation,
9 l'intention, l'économie, l'objet de la Loi, fournir
10 de l'électricité, ça doit également inclure la
11 notion de fournir les mégawatts effacés, tel que ça
12 aura été exposé en contre-interrogatoire aux
13 questions de maître Legault.

14 Me LOUISE ROZON :

15 Dernière question. Vous nous dites, bon, si la
16 Régie ne retenait pas votre point de vue et qu'il y
17 a un examen des coûts de ce service-là qui est
18 offert, il serait impossible pour la Régie
19 d'exercer son pouvoir qui est de s'assurer que les
20 coûts sont justes et raisonnables, parce qu'il n'y
21 a pas eu d'appel d'offres. Donc, il n'y a aucun
22 autre moyen qui permettrait à la Régie de juger de
23 la raisonnablement d'un tel service?

24 Me SYLVAIN LANOIX :

25 Il y aurait d'autres moyens, mais ils seraient bien

1 imparfaits à côté... Je n'ai pas souvenir d'avoir
2 dit que c'était impossible, là. Ce que je vous
3 disais, c'est que c'est de meilleurs moyens...

4 Me LOUISE ROZON :

5 Oui.

6 Me SYLVAIN LANOIX :

7 ... et c'est pour ça que le législateur a adopté
8 74.1 en matière d'approvisionnement pour la portion
9 aussi importante que la fourniture de l'électricité
10 en tant que telle dans la dynamique des coûts.
11 Bien, ce n'est pas pour rien que ce volet-là de ce
12 qui est visé par le Tarif fait l'objet de
13 l'obligation d'un appel d'offres.

14 C'est tellement une portion importante de
15 la facture tarifaire que le législateur a jugé
16 d'imposer pour ce type ce volet-là des activités et
17 des dépenses du Distributeur la procédure d'appels
18 d'offres. Donc, ce que j'ai indiqué à madame
19 Durand, c'est que si on était obligé d'aller en
20 dossier tarifaire puis qu'on n'avait pas le
21 bénéfice d'appels d'offres, ce serait beaucoup plus
22 difficile. Il faudrait faire des analyses, utiliser
23 des analyses économiques, la notion des coûts
24 évités. Mais avec très peu de comparables avec,
25 dans le fond, une situation où on n'aura pas passé

1 le test du marché.

2 Me LOUISE ROZON :

3 Parfait. Je n'ai pas d'autres questions. Merci.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui, quelques questions. On va demeurer dans le
6 même registre. Pour ce qui est, dans le fond, votre
7 raisonnement pour le fait que 74.1 devrait
8 s'appliquer également au service Hilo, parce que,
9 bien en 45, on parle effectivement d'un contrat de
10 service, puis 74.1, bien ça s'explique entre la
11 fourniture d'électricité.

12 L'électricité au sens du Code civil, c'est
13 un bien meuble qui peut être transporté. Ce qui, de
14 par sa nature, me semble pas mal différent d'un
15 service d'agrégation. On parle d'un bien meuble
16 comparativement à un service. Dans le fond, vous,
17 vous dites : « Bien un service d'agrégation, c'est
18 la même chose que de l'électricité, donc 74.1
19 devrait s'appliquer. »

20 Me SYLVAIN LANOIX :

21 En fait, le raisonnement est plus basé sur la
22 notion d'approvisionnement. Le contrat de service,
23 je reprends, si je ne m'abuse, les termes au
24 document... Oui. Alors, je ne fais que reprendre la
25 qualification que le Distributeur a jugée

1 appropriée de donner au contrat. Contrat de
2 service, gestion de demande de puissance. Mais il
3 faut aller au-dedans des qualifications que deux
4 parties liées, c'est-à-dire le Distributeur et sa
5 filiale, donnent à un contrat pour déterminer...

6 LE PRÉSIDENT :

7 Il faut regarder ce que dit la Loi.

8 Me SYLVAIN LANOIX :

9 Exact. Et la nature intrinsèque du contrat. Alors,
10 ce que je vous sou mets, c'est qua la nature
11 intrinsèque de ce contrat-là, c'est d'acquérir un
12 moyen d'approvisionnement. La preuve, les cibles
13 qui sont identifiées dans ce contrat-là sont prises
14 verbatim du Plan, les cibles du bilan de puissance
15 du Plan d'approvisionnement initial qui a été
16 soumis. Ce qui démontre qu'on est vraiment, là...
17 il ne peut pas y avoir de meilleure adéquation
18 entre l'approvisionnement projeté au bilan de
19 puissance et l'objet de ce contrat.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Bien, il reste que quand même, l'article 2 de la
22 Loi définit assez précisément de quoi il s'agit,
23 là, lorsqu'on parle de fourniture d'électricité.
24 Puis ça ne tombe pas sous le sens que n'importe
25 quel moyen d'approvisionnement constitue de

1 l'électricité

2 Me SYLVAIN LANOIX :

3 On parle d'approvisionnement d'électricité, donc il
4 faut que ça donne... il faut que ça ait un lien
5 avec soit une puissance ou une quantité d'énergie.
6 Ce que je vous sou mets bien respectueusement, c'est
7 que le législateur quand il a fait sa loi il n'a
8 pas pensé à tous les modes d'approvisionnement qui
9 pouvaient se développer en électricité au fil des
10 ans. Et là, on voit apparaître un mode
11 d'approvisionnement qui prend la forme de mégawatts
12 effacés, et moi je vous sou mets que ça peut être
13 considéré que raisonnablement, sans torturer le
14 sens des mots, dans la notion d'un fournisseur qui
15 fournit de l'électricité. Qu'est-ce qu'il fournit,
16 c'est des mégawatts...

17 LE PRÉSIDENT :

18 À votre connaissance, est-ce qu'il existe de la
19 jurisprudence à cet effet-là qu'un moyen
20 d'approvisionnement, ça constituerait de
21 l'électricité, soit par une décision de la Régie ou
22 un autre tribunal administratif en Amérique du
23 Nord, ou une cour ou je sais pas où?

24 Me SYLVAIN LANOIX :

25 Bien en fait, je me fie sur la définition de

1 l'article 2. Contrat d'approvisionnement en
2 électricité : contrat intervenu entre le
3 Distributeur d'électricité et un fournisseur dans
4 le but de satisfaire les besoins en électricité des
5 marchés québécois. Alors, dès qu'on est en présence
6 d'un contrat qui vise à satisfaire les besoins en
7 électricité des marchés québécois, on est en
8 présence d'un approvisionnement. Et pour satisfaire
9 les Québécois... les besoins du marché québécois en
10 électricité, ça peut vraiment raisonnablement
11 inclure la notion de mégawatts effacés.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Bien enfin, c'est... ce que vous venez de nous
14 indiquer, là, c'est ce que vous soutenez également
15 au paragraphe 49, là, en parlant de l'intention du
16 législateur, qui aurait été effectivement de
17 couvrir... que 74.1 ne couvre pas seulement
18 l'électricité, mais d'autres moyens
19 d'approvisionnement. Une façon, dans le fond, de
20 valider les intentions du législateur, là, c'est de
21 vérifier les échanges au Journal des débats, là,
22 quand il y a l'étude des projets de loi article par
23 article, c'est souvent là qu'on peut voir vraiment
24 c'est quoi l'intention du législateur. Est-ce que
25 vous avez des extraits du Journal de débats de

1 l'époque, là, qui viennent appuyer ce que vous nous
2 présentez?

3 Me SYLVAIN LANOIX :

4 Non, et je soupçonne qu'à l'époque on n'avait
5 peut-être pas en tête la possibilité que le
6 Distributeur accorde un contrat à un tiers pour
7 fournir et vendre et céder des volumes de mégawatts
8 effacés. Alors bref, l'élément que j'ai à vous
9 soumettre c'est vraiment la notion de contrat
10 d'approvisionnement en électricité, tel que défini
11 à l'article, qui permet de viser tout contrat qui
12 vise à satisfaire les besoins en électricité des
13 marchés québécois. Et je vous soumetts quant à moi
14 que ça inclut les questions d'effacement pour nous
15 permettre justement de satisfaire ces besoins.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Très bien, merci.

18 Me SYLVAIN LANOIX :

19 Merci au panel.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Alors on s'excuse, mais on devra prendre une pause
22 parce qu'on a encore quelques problèmes techniques
23 à régler et on vous revient le plus rapidement
24 possible. Alors, nous sommes prêts. Nous pouvons
25 poursuivre avec l'AQPER.

1 PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS DUBÉ :

2 Alors bonjour, Monsieur le Président. Bonjour,
3 Madame... Maître... Madame Durand, Maître Rozon -
4 désolé, c'est la fin de la journée - Monsieur le
5 Président, avant de débiter, j'avais annoncé une
6 heure (1 h), je suis très confiant que je vais m'en
7 tenir à l'heure que j'avais annoncée. Je voulais
8 savoir si c'était correct avec la Formation.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui.

11 Me NICOLAS DUBÉ :

12 Parfait, parce qu'on risque de...

13 LE PRÉSIDENT :

14 On n'aimerait pas...

15 Me NICOLAS DUBÉ :

16 ... on risque de débiter.

17 LE PRÉSIDENT :

18 On préfère toujours la brièveté, mais écoutez vous
19 avez annoncé une heure (1 h), ça va.

20 Me NICOLAS DUBÉ :

21 Parfait. Je vais tenter d'être le plus intéressant
22 et dynamique possible en fin de journée un jeudi
23 après-midi. Donc, ce matin, j'ai déposé sur le SDÉ
24 le plan d'argumentation de l'AQPER, c'est la pièce
25 C-AQPER-0044. Je vois, Madame la Greffière, que

1 vous l'avez affichée à l'écran.

2 Mon plan d'argumentation est assez
3 volumineux, là, environ soixante (60) pages, mais
4 ne vous inquiétez pas, je n'ai pas l'intention de
5 vous en faire la lecture page par page avec vous
6 cet après-midi. Mon intention est plutôt de vous
7 guider à travers mon plan, afin de m'assurer que
8 vous comprenez bien notre position juridique.

9 Et donc, je vais me limiter uniquement aux
10 arguments juridiques que soulèvent nos
11 recommandations et nos commentaires. Je vais
12 également vouloir attirer de manière plus
13 spécifique votre attention sur certains éléments de
14 la preuve. Donc, sans plus tarder, je suis à la
15 page 3 de mon plan d'argumentation, Madame la
16 Greffière.

17 Dans son mémoire amendé, l'AQPER a émis
18 plusieurs commentaires en lien avec ces
19 commentaires-là, elle a émis plusieurs
20 recommandations. Beaucoup de ces commentaires et
21 recommandations ne soulèvent pas d'enjeux
22 juridiques, à mon avis, ils soulèvent plutôt des
23 enjeux d'ordres techniques, si je peux me
24 permettre.

25 Par conséquent, je n'ai pas l'intention de

1 les aborder à nouveau avec vous, je veux éviter les
2 répétitions inutiles, puisque mes deux témoins,
3 monsieur Durany et monsieur Cormier, en ont
4 amplement discuté dans le cadre de leur
5 présentation orale, et vous allez pouvoir vous
6 référer également à la présentation en PowerPoint,
7 aux notes sténographiques et à notre mémoire.

8 Donc, les trois sujets dont je veux
9 discuter avec vous aujourd'hui, et ce ne sera pas
10 une surprise pour vous, c'est Hilo dans un premier
11 temps. Et dans un second lieu, la question
12 entourant le recours accru au marché de court terme
13 à l'horizon du plan pour répondre aux besoins en
14 énergie du Distributeur. Et le troisième sujet,
15 c'est la transition énergétique et les besoins en
16 énergie en puissance pour y arriver.

17 Et, Madame la Greffière, je vois que vous
18 chercher où j'en suis dans mon plan, là, c'est une
19 introduction qui n'est pas écrit dans mon plan,
20 donc je vais vous diriger au fur et à mesure, là,
21 lorsque je vais arriver à des paragraphes plus
22 précis. Quant aux autres sujets, bien que je n'en
23 fasse pas à nouveau état dans mon argumentaire, là,
24 je comprends que vous allez les considérer dans le
25 cadre de votre délibéré.

1 Donc, page 6, Madame la Greffière, s'il
2 vous plaît. Argumentaire de l'AQPER portant sur
3 Hilo. Et je vais vous faire... je vais vous
4 résumer, en guise d'introduction, notre position.
5 Notre positionnement juridique quant à Hilo il est
6 principalement à deux volets. Premièrement, pour
7 l'AQPER, Hilo est tout simplement une nouvelle
8 source d'approvisionnement pour le Distributeur qui
9 fournit de la puissance à ce dernier pour
10 satisfaire les besoins québécois qui excèdent
11 l'électricité patrimoniale.

12 Par conséquent, le contrat conclu entre
13 Hilo et le Distributeur doit être considéré comme
14 un contrat d'approvisionnement au sens de la Loi
15 sur la Régie de l'énergie. Bref, pour l'AQPER, les
16 services qu'offre Hilo doivent être considérés
17 comme une activité réglementée de distribution
18 d'électricité.

19 Il en découle de ceci que les six cent
20 vingt et un mégawatts (621 MW) inscrits au bilan en
21 puissance du Distributeur sous Hilo devraient être
22 offerts via un mécanisme d'appel d'offres, en vertu
23 de l'article 74.1, afin de garantir un
24 approvisionnement au meilleur coût possible et afin
25 d'éviter tout traitement préférentiel entre le

1 Distributeur et ses filiales non réglementées et/ou
2 afin d'éviter ou de prévoir toute apparence de
3 traitement confidentiel.

4 Le deuxième volet de notre position
5 juridique, c'est le suivant : dans le cadre de la
6 décision que vous serez appelés à rendre, vous
7 allez devoir vous prononcer sur la nature
8 réglementée ou non des services offerts par Hilo au
9 Distributeur et aussi sur la nature du contrat, sur
10 sa qualification.

11 Ce qu'on vous dit, c'est que même si vous
12 concluez que les services qu'offre Hilo ne peuvent
13 pas être considérés comme une activité réglementée
14 de distribution, ou même si vous arrivez à la
15 conclusion que le contrat entre Hilo et le
16 Distributeur, eh bien ce n'est pas un contrat
17 d'approvisionnement, il est nécessaire que la
18 puissance inscrite au bilan sous la ligne « Hilo »
19 soit offerte au Distributeur via un mécanisme
20 ouvert, transparent et compétitif, comme un
21 processus d'appel d'offres ou d'appel de
22 propositions.

23 Et pourquoi? Eh bien, afin de vous
24 permettre d'exercer pleinement votre rôle et
25 pleinement votre compétence au moment d'approuver

1 la stratégie d'approvisionnement du Distributeur.

2 Vous le savez, dans le cadre du présent
3 dossier, vous devez exercer un rôle de surveillance
4 sur les activités de distribution du Distributeur.
5 Notamment pour, premièrement, vous assurer que les
6 Québécois aient des approvisionnements suffisants,
7 mais tout en minimisant leurs coûts compte tenu des
8 risques.

9 Et je vous ai mis des décisions à cet
10 égard-là. Dans le Plan, vous allez avoir l'occasion
11 de les lire.

12 Et qu'ultimement, c'est-à-dire lorsqu'on va
13 vouloir intégrer ces approvisionnements-là dans les
14 revenus requis du Distributeur, que ces
15 approvisionnements-là se traduisent par des tarifs
16 d'électricité qui seront justes et raisonnables
17 pour la clientèle.

18 À nos yeux, on ne voit pas comment cela
19 peut être possible s'il y a six cent vingt et un
20 mégawatts (621 MW) à terme qui pourraient être
21 octroyés à une filiale d'Hydro-Québec, en l'absence
22 d'un processus ouvert, transparent, compétitif et
23 exempt de tout favoritisme ou d'apparence de
24 favoritisme.

25 Et ça, comme je l'ai dit, nonobstant qu'il

1 s'agisse d'une activité réglementée de distribution
2 d'électricité ou d'un contrat d'approvisionnement
3 au sens de la Loi.

4 Toujours dans mon introduction, là,
5 d'autant plus que la preuve, elle révèle qu'il y a
6 un marché à l'extérieur du Québec d'agrégateurs de
7 charges et potentiellement au Québec également.

8 La preuve, à cet égard-là, elle n'a ps été
9 contredite et je crois qu'il est important de le
10 dire. Le fait qu'il existe un marché potentiel au
11 Québec d'agrégateurs de charges, je vous sou mets
12 respectueusement, Monsieur le Président, là, que
13 c'est la raison même qui justifie la demande de
14 traitement confidentiel de certaines pièces par le
15 Distributeur.

16 Et c'est la raison même qui fait en sorte
17 que le PDG de l'AQPER et que les membres de l'AQPER
18 n'ont pas pu assister au huis clos ou n'ont pas pu
19 avoir accès aux pièces dont on demande le
20 traitement confidentiel.

21 La représentante d'Hilo a elle-même reconnu
22 l'existence de ce marché potentiel au Québec. Et,
23 là, je vais vous référer au témoignage de madame
24 Lemieux, dans le huis clos, mais je tiens à vous
25 assurer, là, je vais rien divulguer de

1 confidentiel.

2 Aux fins de ma plaidoirie, là, c'est les
3 notes sténographiques du huit (8) juillet vingt
4 vingt et un (2021), volet huis clos, page 15, à
5 partir de la ligne 15 et je vais vous en faire la
6 lecture.

7 Et Madame la Greffière, si vous me le
8 permettez, pourriez-vous aller aux pages 21 et 22,
9 s'il vous plaît. Parfait. Je vais me promener un
10 petit peu dans le plan, durant ma plaidoirie, pour
11 essayer de rendre ça un petit peu plus intéressant
12 et éviter de vous en faire la lecture.

13 Donc, en réponse à une question de maître
14 Legault sur l'existence ou non d'un marché
15 potentiel justifiant l'ordonnance d'un traitement
16 confidentiel, madame Lemieux a répondu, et ça vous
17 retrouvez ça en page 21, au bas de la page. Elle
18 dit :

19 C'est sûr que, en partageant le prix
20 ça permettrait à la compétition qui
21 est dans le marché au niveau des...
22 par exemple, de la domotique, les
23 télécommunications, des gens qui sont
24 intéressés par... par le concept de
25 maison intelligente, là, de

1 déconstruire notre offre et puis
2 d'établir une structure de prix parce
3 que le prix qu'on reçoit évidemment du
4 Distributeur puis le prix qu'on remet
5 à notre clientèle pourrait influencer,
6 c'est ça, l'opinion ou du moins en
7 faire déduire la compétition.

8 Et monsieur Aucoin, poursuit, on va retrouver la
9 citation en page 22, au milieu, les soulignés.

10 Il n'est pas impossible qu'un jour on
11 ne fera pas affaire avec d'autres
12 agrégateurs de biens et services un
13 petit peu du type Hilo. Ça fait que
14 c'est... c'est pour éviter aussi, là,
15 d'envoyer ce signal-là à l'ensemble
16 des agrégateurs potentiels, qui
17 pourraient finalement, là, nous mettre
18 dans une position moins enviable au
19 niveau de la concurrence dans le
20 futur.

21 Donc, monsieur Aucoin parle clairement
22 d'agrégateurs potentiels. Et maître Legault a
23 continué dans la même ligne de questions et, là je
24 vous réfère toujours à la page 22, donc, à partir
25 de la question 10, au milieu de la page, il dit :

1 Les deux mots que vous avez utilisés,
2 c'est ce qui stimule les questions que
3 je vous pose. Le mot « possible que »,
4 « potentiel ». Quand ce matin j'ai
5 posé la question à madame Robitaille
6 et qu'elle nous a dit :
7 Écoutez, aller en appel d'offres, là,
8 c'est pas comme des crayons, ça. Il
9 n'y a pas beaucoup de joueurs dans le
10 marché. C'est très spécial ce qu'on
11 fait en domotique.

12 Essentiellement, actuellement il n'y a que Hilo qui
13 peut nous fournir le service. Je paraphrase.

14 Alors dans quelle mesure c'est une réalité
15 qu'il y aura de la concurrence, qu'il y aura
16 d'autres agrégateurs dans un avenir de trois,
17 quatre, cinq ans et qui ferait en sorte que ces
18 chiffres-là, qui sont entre un monopole qui est
19 Hydro-Québec Distribution et actuellement un autre
20 monopole qui est Hilo, dans cette relation avec le
21 Distributeur, dans quelle mesure il y a un problème
22 de compétition et qu'il y a un problème de
23 concurrence?

24 Et la réponse est intéressante. La réponse va comme
25 suit :

1 Bien à vrai dire, comme ma collègue a
2 mentionné, c'est quand même un marché,
3 là, qui est en émergence. On voit là,
4 d'autres joueurs dans d'autres
5 juridictions, qui pourraient
6 finalement se manifester dans notre
7 juridiction, ça fait que c'est un
8 petit peu, là, c'est... cette vision-
9 là, puis on est quand même prudent,
10 là, pour justement garder cette
11 information-là confidentielle.

12 Donc, Hydro-Québec est tout à fait au fait qu'il y
13 a d'autres joueurs dans d'autres juridictions. Moi,
14 je vous réfère à l'engagement numéro 1 de l'AQPER
15 où on vous a identifié dans le marché de l'Ontario
16 vingt et un (21) agrégateurs de charges.

17 Sur les vingt et un (21), monsieur Cormier
18 a identifié que cinq offraient notamment des
19 services à des charges résidentielles. La réponse
20 se poursuit. Le témoin répond :

21 Il pourrait arriver un moment donné où
22 on aura, là, intérêt à aller chercher
23 avec d'autres... d'autres agrégateurs,
24 là, des quantités supplémentaires. Ça
25 fait que je pense que c'est vraiment

1 dans une optique d'être prudent ici,
2 surtout le fait que c'est des
3 technologies qui sont quand même
4 émergentes, ce qui fait qu'il y aurait
5 peut-être beaucoup d'appétit, là, pour
6 finalement avoir d'autres joueurs qui
7 pourraient se manifester au Québec.

8 Écoutez, Monsieur le Président, la raison de la
9 demande d'ordonnance de confidentialité, c'est
10 qu'il existe d'autres agrégateurs à l'extérieur du
11 Québec qui sont bien établis et qui pourraient
12 avoir beaucoup d'appétit selon les dires du témoin
13 d'Hydro-Québec pour venir concurrencer Hilo au
14 Québec.

15 En réponse à des questions plus tôt ce
16 matin, maître Turmel, le procureur du Distributeur
17 vous a également confirmé qu'il y avait des joueurs
18 potentiels dans d'autres juridictions qui offriraient
19 des service du type Hilo.

20 Donc, avec respect, nous croyons plutôt que
21 la preuve est plutôt à l'effet contraire. C'est
22 qu'il y a des joueurs potentiels dans d'autres
23 juridictions qui pourraient être intéressés à venir
24 concurrencer Hilo.

25 Pour faire allusion à l'exemple des « hot-

1 dogs » soulevé par mon confrère, maître Cadrin, on
2 peut voir qu'en Ontario, il y a des vendeurs
3 « d'hot-dogs » et il y a des consommateurs « d'hot-
4 dogs ».

5 Et monsieur Durany est venu témoigner à
6 l'effet que certains de ses membres pourraient
7 offrir de telles services et pourrait être
8 intéressés à offrir de tels services, mais pour
9 être intéressé et planifier offrir de tels services
10 encore faut-il qu'il y ait un signal clair qu'il va
11 y avoir un marché au Québec.

12 Bien sûr, monsieur Durany n'a pas donné de
13 noms et on peut le comprendre d'un point de vue
14 purement stratégie commerciale.

15 Donc, c'est ça qui est difficile à accepter
16 et à comprendre pour l'AQPER au niveau des
17 principes réglementaires au Québec. Il y a un
18 marché au Québec en émergence j'en conviens et il y
19 a un marché hors Québec qui est bien établi.

20 Monsieur Cormier est venu témoigner qu'il y
21 a peu de barrières pour ces joueurs à l'entrée au
22 Québec. Qu'il s'agit d'entreprises sophistiquées
23 qui seraient en mesure, s'il y a des opportunités,
24 de s'adapter au marché du Québec et aux règles
25 spécifiques du marché du Québec.

1 Or, le Distributeur, bien, il a fait le
2 choix de faire affaires uniquement avec sa filiale
3 non réglementée au détriment de toute autre
4 compétition.

5 En l'absence d'un processus compétitif,
6 comment voulez-vous ou comment pouvez-vous être
7 satisfaits que l'approvisionnement qu'offre Hilo se
8 fasse dans un objectif de minimiser les coûts
9 autant que possible et qu'ultimement, cela se
10 traduira par des tarifs justes et raisonnables pour
11 la clientèle du Distributeur et par un rendement
12 raisonnable pour le Distributeur.

13 C'est ça l'essentiel de notre position sur
14 Hilo et je vais même aller un petit peu plus loin.
15 Hydro-Québec veut ni plus ni moins, à notre avis,
16 s'accaparer un segment du marché, soit celui des
17 agrégateurs de charges au détriment de toute
18 compétition. Une fois le monopole Hilo bien établi,
19 il n'y aura plus de compétition au Québec.
20 Autrement dit, si Hilo, vous en arrivez à la
21 conclusion que ce n'est pas une activité de
22 distribution d'électricité réglementée, et si vous
23 êtes d'avis que ce n'est pas non plus un contrat
24 d'approvisionnement, bien, pourquoi permettrait-on
25 alors à Hilo de devenir un monopole? On viendrait

1 créer ici ni plus ni moins qu'un monopole
2 artificiel. Donc, ça, c'était ma longue
3 introduction sur Hilo.

4 Allons au plan de manière plus spécifique.
5 Et, Madame la Greffière, si vous voulez revenir un
6 petit peu en arrière à la page 6 s'il vous plaît.
7 La section II.1 page 6. Je vais passer rapidement
8 sur cette section-là car, je crois, que ce qui est
9 écrit n'est pas contesté. Pour l'AQPER, Hilo, bien,
10 c'est une nouvelle source d'approvisionnement qui
11 fournit de la puissance au Distributeur, via des
12 services à la clientèle du Distributeur, pour
13 répondre aux besoins québécois qui excèdent
14 l'électricité patrimoniale.

15 Je vous ai mis aux paragraphes 14 et 15, à
16 titre de référence, des extraits du Décret
17 concernant les caractéristiques de
18 l'approvisionnement des marchés québécois en
19 électricité patrimoniale et ainsi que l'article
20 52.1 par rapport au concept d'électricité
21 patrimoniale.

22 Au paragraphe 19, en page 9, le
23 Distributeur reconnaît, en réponse à une question
24 de la Régie, qu'Hilo donne accès au Distributeur à
25 un nouveau moyen d'approvisionnement. Donc, il n'y

1 a pas de doute, selon nous, que c'est un moyen
2 d'approvisionnement. Au paragraphe 18, juste en
3 haut, le Distributeur reconnaît que cette
4 contribution-là, elle est significative. Et
5 finalement au paragraphe 17, on voit clairement du
6 bilan en puissance que la contribution d'Hilo dans
7 les prochaines années fait partie des
8 approvisionnements en électricité postpatrimoniale.

9 Donc, c'est clairement un nouveau moyen
10 d'approvisionnement pour satisfaire des besoins en
11 électricité qui excèdent l'électricité
12 patrimoniale. La question est donc de savoir si
13 Hilo, c'est un contrat d'approvisionnement au sens
14 de la Loi. Et, ça, ça fait l'objet de la prochaine
15 section. Donc, cette question-là est couverte par
16 la section II.2 de mon plan qui débute en page 10.

17 Ce qu'on vous dit à la section II.2, c'est
18 que le contrat entre Hilo et le Distributeur, c'est
19 un contrat d'approvisionnement au sens de la Loi,
20 qui est soumis à l'article 74.1. Et, ici, lorsque
21 je fais référence à « contrat entre Hilo et le
22 Distributeur », j'englobe le contrat de service
23 comme la convention cadre.

24 Je crois que la véritable question qu'il
25 faut se poser dans le dossier est la suivante :

1 à la prestation du service du
2 Distributeur et que l'activité
3 pourrait être abandonnée sans égard à
4 la fourniture et la qualité de
5 l'alimentation électrique [...].

6 Et c'est précisément la raison pour laquelle j'ai
7 demandé au Distributeur, dans le cadre de mon
8 contre-interrogatoire : bien quelle serait la ou
9 les conséquences d'abandonner le service Hilo? Et
10 la réponse se trouve au paragraphe 36 de mon plan.
11 Donc, la réponse vous l'avez... la citation débute
12 au paragraphe 36, se poursuit en page 15 et la
13 réponse vous l'avez en page 15. Et on me dit... ah,
14 désolé, juste revenir en arrière un petit peu,
15 paragraphe 36, question 9. Donc, la réponse va
16 comme suit :

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

1 laisse pas beaucoup de temps pour être
2 capable de... de répondre adéquatement
3 aux besoins en puissance [...]

4 Et à la page 15 la réponse se poursuit :

5 Il faudrait refaire les bilans de
6 puissance voir comment on pourrait en
7 libérer peut-être avec d'autres
8 solutions, mais je vous dirais qu'on
9 est serré, là, avec les... avec les
10 bilans qu'on a présentement et puis la
11 prévision qui est dans le plan... dans
12 l'État d'avancement, pardon.

13 Et à la question 11, je demande :

14 Q. N'est-il pas exact de dire que le
15 fait d'abandonner Hilo voudrait dire
16 devoir devancer l'acquisition de
17 l'approvisionnement de long terme,
18 notamment?

19 Et la réponse :

20 R. Notamment, effectivement.

21 Donc, ce que le Distributeur nous dit, c'est
22 essentiellement qu'il ne peut pas se permettre
23 d'abandonner Hilo. Ce n'est pas envisageable pour
24 lui, car les besoins en puissance sont tellement
25 importants. Abandonner Hilo signifierait revoir les

1 bilans et obliger le Distributeur à trouver
2 d'autres solutions pour libérer de la puissance.

3 Une autre conséquence, on l'a vu, ce serait
4 de devancer l'acquisition d'approvisionnement à
5 long terme. Qu'est-ce que ça, ça témoigne? À mon
6 avis, ça démontre que la ressource qu'est Hilo, qui
7 est qualifiée comme un nouveau moyen
8 d'approvisionnement par le Distributeur, bien elle
9 est essentielle à la prestation du service de ce
10 dernier.

11 Le Distributeur l'a d'ailleurs confirmé en
12 réponse à une demande de renseignements de la Régie
13 et vous retrouvez la réponse au paragraphe 37 au
14 bas de la page 15, où le Distributeur fait
15 référence au fait qu'Hilo effectivement est
16 essentiel à sa prestation de service.

17 R. [...] Au même titre que la
18 tarification dynamique, les options
19 d'électricité interruptible et le
20 programme GDP Affaires [...]

21 Mais ça, je vais... je vais y revenir. Bref, pour
22 l'AQPER, Hilo contribue directement à l'exercice
23 par le Distributeur de son droit exclusif de
24 distribution d'électricité et de son obligation de
25 desservir. Et Hilo, contrairement à ce que prétend

1 le Distributeur, ne s'inscrit pas du tout dans la
2 même logique que le plantage de poteaux ou les
3 ressources humaines, et caetera. Bref, les exemples
4 donnés par maître Turmel plus tôt ce matin.

5 Et ça, on s'en rend compte quand on se
6 penche sur ce que j'appelle la véritable nature
7 d'Hilo et lorsqu'on regarde la Loi sur la Régie de
8 l'énergie. Et en ce sens-là, sur la question du
9 véritable rôle d'Hilo, maître Legault a questionné
10 le Distributeur sur la question de services versus
11 produits offerts par Hilo. Maître Legault cherchait
12 plus précisément à comprendre le véritable rôle
13 d'Hilo. Ce que, moi, j'ai appelé être la véritable
14 nature d'Hilo dans mon Plan d'argumentation. Et...
15 parce que je suis d'accord avec lui, les mots ont
16 leur importance dans le présent dossier. Et je
17 voudrais, Madame la Greffière, si on peut aller à
18 la page 17. Page 17, au paragraphe 40. Donc, maître
19 Legault débute la question comme suit :

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

1 on a parlé qu'Hydro-Québec achetait un
2 service de la part d'Hilo. Ce
3 service-là est d'agréger des charges
4 effacées, en fait, d'agréger de
5 l'effacement chez la clientèle
6 d'Hydro-Québec.

7 Et on va sauter le paragraphe qui suit après.

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

18 Et la question, elle est très intéressante,

19 Monsieur le Président. Réponse :

20 Bien, il s'agit pour... Ce que le
21 Distributeur acquiert, ce sont des
22 kilowatts, des [kilowatts] effacés.
23 C'est ce qu'il acquiert [...].
24 Maintenant, la façon dont Hilo
25 « package » ce produit, et qui devient

1 donc un service, c'est qu'il agrège
2 pour le Distributeur. Acquérir
3 individuellement des kilowatts effacés
4 auprès [de la cliente], ça a une
5 certaine valeur. Mais transformer une
6 partie de sa clientèle en centrale
7 virtuelle par l'agrégation d'un
8 certain nombre de kilowatts qui
9 peuvent être modulés en fonction d'une
10 courbe précise, on peut le qualifier
11 de service. Mais en bout de compte, ce
12 que le Distributeur a acquis, ce sont
13 des kilowatts effacés. Je ne suis
14 pas... je ne [...] suis pas dans votre
15 logique que le Distributeur acquiert.

16 Bien, ce qu'il possédait déjà.

17 Ce qui ressort de cet extrait est clair. Le
18 Distributeur ne rémunère pas Hilo pour un service,
19 il acquiert à la fin de la journée de la puissance
20 de Hilo. Il achète des mégawatts.

21 Madame Caron dit même que Hilo s'assimile à
22 une centrale virtuelle, pour le Distributeur, et
23 monsieur Dussault, pour le RNCREQ, a également fait
24 référence à la notion de centrale virtuelle, et je
25 vous ai mis l'extrait au milieu de la page 18.

1 Donc, pour nous, il ne fait pas de doute
2 que Hilo est un fournisseur, un fournisseur
3 d'électricité. À la fin de la journée, Hilo fournit
4 de la puissance au Distributeur contre
5 rémunération.

6 Madame Caron utilise même le mot
7 « fournisseur », à plusieurs reprises, lorsqu'elle
8 parle de Hilo. Et je vous ai mis un exemple au bas
9 de la page 18, où madame Stéphanie Caron,
10 lorsqu'elle parle de Hilo, fait clairement
11 référence au fait qu'il s'agit d'un fournisseur,
12 lorsqu'elle mentionne :

13 [...] le budget associé au paiement
14 que l'on versera à ce fournisseur.

15 Donc, il est clair qu'aux yeux du Distributeur,
16 Hilo est un fournisseur et que ce fournisseur-là
17 vend des mégawatts, de la puissance. Hilo n'est pas
18 du tout de la même nature que les autres
19 interventions de GDP mentionnées au bilan, qui sont
20 essentiellement des tarifs.

21 Ce qui nous ramène aux définitions que l'on
22 retrouve dans la Loi sur la Régie de l'énergie, et
23 je les ai mises en page 11, Madame la Greffière, si
24 vous voulez bien y aller. Page 11, à partir du
25 paragraphe 26.

1 Donc, mon confrère, maître Lanoix, en a
2 fait longuement état, donc je vais passer assez
3 rapidement sur ces concepts-là, mais on est
4 d'accord avec l'AQCIE-CIFQ, lorsqu'on regarde la
5 définition de contrat d'approvisionnement en
6 électricité, là, c'est un contrat intervenu entre
7 le distributeur d'électricité et un fournisseur,
8 dans le but de faire des... satisfaire les besoins
9 en électricité des marchés québécois. Donc, on
10 retrouve la notion de « fournisseur », il en a été
11 question aujourd'hui :

12 Fournisseur d'électricité : quiconque
13 étant producteur ou négociant
14 d'électricité fournit de
15 l'électricité.

16 Nous sommes également d'avis que Hilo pourrait se
17 qualifier de négociant d'électricité, qui fournit
18 de l'électricité au Distributeur. Et lorsqu'on
19 regarde la fourniture, la définition de fourniture
20 d'électricité :

21 L'électricité mise à la disposition ou
22 vendue au distributeur d'électricité
23 par un fournisseur [...]

24 Nous, à notre avis, Hilo cadre très bien avec ces
25 définitions-là, c'est ce qu'on explique dans le

1 plan et nous sommes d'accord avec les motifs
2 soulevés par maître Lanoix, plus tôt aujourd'hui.

3 Et pour conclure sur cette section-là, et
4 peut-être donner un éclairage additionnel à la
5 Régie, je trouve que notre argument prend tout son
6 sens lorsqu'on considère la phase 2 d'Hilo qui,
7 selon la preuve, va représenter environ quarante
8 pour cent (40 %) des six cent vingt et un mégawatts
9 (621 MW) à l'horizon du Plan.

10 En phase 2, il y aura clairement production
11 d'électricité à partir de nouvelles ressources.
12 Qu'on pense aux panneaux solaires. Donc, les
13 clients résidentiels vont acheter des panneaux
14 solaires qu'ils vont installer sur le toit de leur
15 maison. Ces panneaux solaires-là sont des nouvelles
16 ressources qui vont produire de l'électricité,
17 donc, des nouveaux électrons.

18 Et la puissance qui va être dégagée de
19 cette nouvelle production d'électricité-là qui peut
20 être combinée à du stockage, eh bien, elle va être
21 vendue au Distributeur.

22 Donc, à notre avis, il est faux de
23 prétendre, selon ce que tente de faire le
24 Distributeur, qu'Hilo se limite uniquement au
25 contrôle de charge à partir de nouvelles ressources

1 existantes.

2 À notre avis, dans le Plan d'Hilo, dans son
3 modèle d'affaire, il est prévu qu'il y aura
4 production d'électricité à partir de nouvelles
5 ressources ou de nouvelles technologies qui
6 pourraient être développées par Hilo. Et c'est là
7 qu'on voit que le concept de centrale virtuelle, eh
8 bien, il prend tout son sens. À mon avis et je l'ai
9 dit, Hilo ne peut pas être considéré au même titre
10 que la tarification dynamique, l'option
11 d'électricité interruptible pour les raisons que je
12 vous ai fait état ou du GDP Affaires et j'ai une
13 section spécifique là-dessus.

14 Bon. Madame la greffière, si on peut aller
15 à la page 19, s'il vous plaît. À la section 3.2 qui
16 commence au paragraphe 43.

17 Donc ici, on vous a mis une section sur les
18 exemples tirés des autres juridictions. Je pense
19 que la preuve démontre que certaines juridictions
20 ont développé des mécanismes compétitifs,
21 permettant à plusieurs agrégateurs de charges de
22 répondre à des besoins en puissance d'utilités
23 publiques de distribution d'énergie.

24 Vous avez ça dans notre mémoire, dans notre
25 présentation PowerPoint comme je l'ai dit à

1 monsieur Cormier et monsieur Durany ont témoigné à
2 cet effet-là. J'ai mis les références dans notre
3 Plan. Vous avez également entendu l'expert,
4 monsieur Wolfe témoigner au même effet.

5 Et comme je l'ai dit en guise
6 d'introduction, eh bien, le Distributeur reconnaît
7 lui-même qu'il y a un marché bien établi à
8 l'extérieur du Québec, un marché d'agrégateurs de
9 charges, qui pourrait avoir beaucoup d'appétit pour
10 venir compétitionner Hilo sur le territoire
11 québécois.

12 C'est la raison de la demande de traitement
13 confidentiel.

14 Donc, à notre avis, il y a un processus
15 compétitif, comme cela se fait dans d'autres
16 juridictions, qui permettra au Distributeur
17 d'obtenir des ressources en puissance au plus bas
18 coût possible et ce, au bénéfice de l'ensemble de
19 la clientèle.

20 Et je vous dirais que l'enjeu de la
21 protection des renseignements confidentiels soulevé
22 par le Distributeur, bien, ce n'est pas un argument
23 suffisant, à mon avis.

24 D'ailleurs, madame Robitaille a confirmé,
25 dans le cadre de son témoignage, qu'il arrive que

1 le Distributeur doit externaliser des
2 renseignements personnels et ça, vous retrouvez ça
3 aux notes sténographiques du sept (7) juillet
4 dernier, page 189 et 190.

5 Le Distributeur m'a également confirmé, en
6 contre-interrogatoire, qu'il n'y a rien qui
7 empêcherait techniquement parlant le Distributeur
8 d'aller en appel d'offres ou de propositions pour
9 la totalité ou une partie du six cent vingt et un
10 mégawatts (621 MW) et ça, je vous ai mis ça au
11 paragraphe 48, en page 21.

12 Bref, comme je l'ai dit, c'est une décision
13 corporative. Le Distributeur, il a fait le choix,
14 un choix délibéré de faire uniquement affaire avec
15 sa filiale non réglementée, au détriment de toute
16 compétition.

17 Et je vous ai mis, à cet égard-là, au
18 paragraphe 52, en page 23, un passage de la
19 décision D-2002-095, où la Régie dit qu'elle
20 s'attend à ce que le Transporteur traite ses
21 affiliés comme s'ils étaient des tiers. On fait
22 référence ici au principe de la séparation
23 fonctionnelle, vous l'aurez compris.

24 Moi, ce que je veux simplement souligner
25 ici, c'est que si vous en venez à la conclusion, et

1 je dis bien si et seulement si vous en venez à la
2 conclusion qu'Hilo offre une activité de
3 distribution d'électricité qui est réglementée en
4 vertu de la loi, et bien, je pense que le fait
5 qu'on ait fait un choix délibéré de faire
6 uniquement affaire avec une filiale d'Hilo pour
7 offrir la puissance au Distributeur, et bien, que
8 ça pourrait porter atteinte au principe de la
9 séparation fonctionnelle.

10 Et la question que je me pose est la
11 suivante : si dans le cadre de la stratégie
12 d'approvisionnement du Distributeur, le Producteur
13 qui est un affilié non réglementé et qui offre de
14 la puissance au Distributeur, est considéré comme
15 un concurrent comme tous les autres, alors pourquoi
16 Hilo qui est aussi un moyen d'approvisionnement,
17 qui offre aussi de la puissance au Distributeur,
18 n'est pas traité sur le même pied d'égalité que les
19 autres joueurs potentiels dans le marché?

20 Et ça, je pense que c'est une question dont
21 vous allez devoir répondre dans le cadre de votre
22 délibéré.

23 J'en suis à la page 24, Madame la
24 Greffière, à la section 2.4, qui débute au
25 paragraphe 53. Je vous ai fait une section que j'ai

1 intitulée « Distinctions entre le programme GDP
2 Affaires et Hilo. », la raison étant que le
3 Distributeur en réponse à la question 9.1.1 de la
4 DDR NO 1 de la Régie mentionne qu'Hilo n'est pas un
5 contrat d'approvisionnement au sens de la loi, car
6 il s'assimile à un moyen de GDP.

7 Le Distributeur réfère notamment au
8 programme GDP Affaires et à la décision D-2019-164,
9 plus précisément au paragraphe 173 de celle-ci.
10 Selon le Distributeur, vous le savez, les
11 conclusions de ce paragraphe 173 et bien ils
12 doivent s'appliquer mutatis mutandis dans le
13 présent dossier.

14 Et au paragraphe 54, en page 25, je vous ai
15 mis des extraits de la décision D-2019-164. C'est
16 essentiellement la ratio decidendi de la décision
17 et si on regarde le paragraphe 171 :

18 En effet, d'une part, en toute
19 cohérence avec les principes
20 réglementaires qu'elle a énoncés au
21 fil des différents dossiers, la Régie
22 est notamment d'avis que les
23 participants au Programme ne peuvent
24 être assimilés à des fournisseurs
25 d'électricité, au sens de la Loi.

1 Ici, « les participants », ce sont les clients du
2 Distributeur et non Hilo. Dans notre dossier, nous,
3 ce qu'on prétend c'est Hilo qui est le
4 fournisseurs. Au paragraphe 172 :

5 D'autre part, la Régie note que la
6 position du Distributeur selon
7 laquelle le Programme n'est pas un
8 contrat d'approvisionnement est
9 appuyée par les intervenants. En
10 effet, les participants endossent la
11 prémisse voulant que le Programme
12 puisse être un moyen de gestion de la
13 consommation pour approvisionner en
14 puissance à la pointe, sans être
15 soumis à la procédure d'appel
16 d'offres.

17 Dans notre dossier, ce que je comprends, c'est que
18 la position de la plupart des intervenants n'est
19 pas la même que dans la décision D-2019-164. Et
20 paragraphe 173 :

21 De plus, aux fins de son
22 interprétation, la Régie juge
23 déterminant le fait que le Programme
24 soit, d'une part, un produit de
25 puissance résultant de l'effacement ou

1 de l'interruption à la pointe des
2 participants et, d'autre part, qu'il
3 soit extrait des ressources déjà
4 disponibles.

5 Et c'est là que je voulais apporter un éclairage
6 additionnel à la Régie. À notre avis, Hilo n'est
7 pas essentiellement et uniquement un programme qui
8 génère des économies d'énergies. Donc des mégawatts
9 effacés extraits de ressources déjà disponibles.

10 Je l'ai dit plut tôt, éventuellement, si le
11 modèle d'affaire d'Hilo se déploie pleinement comme
12 il est prévu, il va y avoir production
13 d'électricité, il va y avoir production de nouveaux
14 électrons et l'énergie et la puissance qui va être
15 libérée par la production de cette électricité-là,
16 et bien, Hilo va pouvoir la vendre à titre de
17 fournisseur au Distributeur d'électricité.

18 Paragraphe 188, toujours dans la même décision, la
19 Régie écrit :

20 De plus, l'absence de contrôle du
21 Distributeur pour les interruptions et
22 le caractère non contraignant envers
23 les clients omettant de s'effacer à la
24 pointe ne permettent pas d'affirmer,
25 comme le fait le Distributeur, que le

1 Programme permet l'optimisation de
2 l'utilisation de l'énergie.

3 C'est aussi un autre élément qui avait été
4 considéré par la Régie.

5 Or, dans notre dossier, contrairement au
6 programme GDP Affaires, j'ai contre-interrogé le
7 Distributeur sur la nature contraignante du
8 programme Hilo. Et en réponse, on est venu me
9 dire : « Bien, écoutez, c'est très important pour
10 nous que Hilo puisse contrôler les charges à
11 distance, dans le but d'optimiser son modèle
12 d'affaires. Dans le but d'optimiser son
13 programme. » Donc, encore là, une différence avec
14 le programme GDP Affaires.

15 Et au paragraphe 200, la Régie conclut que
16 le programme GDP Affaires :

17 [...] constitue plutôt une offre
18 tarifaire, de nature optionnelle.

19 Ce qui n'est pas le cas du programme Hilo.

20 Et fait intéressant, au paragraphe 55, à la
21 page 26, on voit que le Distributeur admet lui-même
22 qu'une comparaison entre le programme GDP Affaires
23 et Hilo est très difficile. En réponse à une
24 question... je crois que c'était une question de la
25 Régie, le Distributeur mentionne :

1 Une telle comparaison est difficile
2 puisque le marché visé, la prestation
3 de services offerts et le lien
4 contractuel avec le Distributeur sont
5 complètement différents. Les
6 agrégateurs participant au programme
7 GDP Affaires n'ont aucun engagement de
8 réduction de puissance, n'implantent
9 pas nécessairement des mesures, n'ont
10 pas accès aux compteurs ni aux données
11 des clients et ne concluent aucun
12 contrat avec le Distributeur.

13 Je pense que cela suffit pour démontrer que le
14 paragraphe 173 de la décision D-2019-164 ne peut
15 pas s'appliquer mutatis mutandis au présent
16 dossier. Et je suis tout à fait d'accord avec mon
17 confrère, maître Lanoix, qui a dit plus tôt qu'il
18 faut regarder la décision D-2019-164 dans son
19 contexte particulier.

20 Et, Madame la Greffière, si on peut faire
21 un bond en avant, jusqu'au paragraphe 72, s'il vous
22 plaît, en page 32. Donc, je vais vous laisser le
23 soin, dans le cadre de votre délibéré, de lire
24 attentivement le paragraphe 62, mais ici, vous
25 retrouvez un résumé des pages précédentes, où...

1 c'est au paragraphe 72, Madame la Greffière.

2 Donc, je vous ai mis au paragraphe 72 une
3 liste de toutes les distinctions qui, à mon avis,
4 s'appliquent entre le programme Hilo et le
5 programme GDP Affaires, qui découlent des
6 paragraphes précédents. Mais je vous soumetts que
7 ces distinctions-là s'appliquent tout autant aux
8 autres moyens de GDP qu'on retrouve au bilan en
9 puissance du Distributeur.

10 Donc, allons à la page 34, à la section
11 2.5, au paragraphe 76. Donc, à la section 2.5, je
12 fais simplement un rappel de la législation et de
13 la réglementation applicable. Je ne vais pas les
14 reprendre avec vous, plusieurs de ces articles-là
15 ont été couverts aujourd'hui. Mais je vous cite, à
16 mon avis, l'ensemble des articles de la LRÉ et de
17 sa réglementation qui s'appliquent, à mon... au
18 dossier. Je vais donc vous laisser le soin d'en
19 prendre connaissance.

20 Allons à la page 40, à la prochaine
21 section. Donc, section 2.6. Ce que j'ai fait dans
22 cette section-ci, c'est en fonction des articles de
23 loi et des règlements que je vous ai mis à la
24 section précédente, bien, je vous ai expliqué et
25 énuméré les grands principes et objectifs qui

1 découlent de cette législation et de cette
2 réglementation précédemment citées. Et je vous ai
3 mis quelques décisions, que vous aurez l'occasion
4 de lire dans le cadre de votre délibéré.

5 Mais, essentiellement, si je peux vous
6 résumer cette section-ci, les principes qui se
7 dégagent sont essentiellement les suivants. Lorsque
8 la Régie approuve la stratégie d'approvisionnement
9 du Distributeur, elle doit s'assurer que les
10 Québécois aient des approvisionnements suffisants
11 tout en minimisant leurs coûts compte tenu des
12 risques que représentent ces approvisionnements-là.
13 Pour qu'ultimement, lorsqu'ils vont être intégrés
14 dans les revenus requis, bien que ça se reflète
15 dans des tarifs qui soient justes et raisonnables.

16 Et la procédure d'appel d'offres doit
17 permettre la participation de tous les fournisseurs
18 intéressés de manière équitable, impartiale, exempt
19 de tout favoritisme ou d'apparence de favoritisme.
20 Et ce, dans le but d'obtenir des approvisionnements
21 au meilleur coût possible.

22 Et ce que je vous dis au paragraphe 84
23 c'est qu'en octroyant un contrat
24 d'approvisionnement à sa filiale non réglementée,
25 Hilo, le Distributeur fait fi des objectifs

1 bénéfices que ce dernier compte en
2 tirer.

3 À notre avis, cette réponse-là est tout simplement
4 insuffisante. Et j'ajouterais à cela qu'en
5 audience, on a appris que les seuls bénéfices
6 pécuniaires qui ont été considérés par le
7 Distributeur, ce sont les coûts évités de long
8 terme. Pour ce qui est des autres bénéfices
9 pécuniaires, on ne les connaît pas et ils sont
10 encore à déterminer, aux dires du Distributeur.

11 Je vous dirais que, pire encore, pour ce
12 qui est des autres services qui seront offerts par
13 Hilo au Distributeur, on ne connaît pas encore leur
14 valeur ni les coûts qui seront associés à ce
15 service-là. Il va falloir attendre la fin de la
16 période de rodage pour les connaître. Donc, vous
17 n'avez même pas en main aujourd'hui toutes les
18 informations, à mon avis, pour prendre une décision
19 éclairée.

20 Bien sûr, en deux mille vingt-quatre
21 (2024), vous allez avoir le plaisir, si je peux me
22 permettre, d'examiner l'intégration dans les
23 revenus requis du Distributeur du coût offert à
24 Hilo par le Distributeur pour les fins de fixer les
25 tarifs de distribution d'électricité.

1 Mais si vous considérez qu'Hilo n'est pas
2 une activité réglementée, et bien, vous ne pourrez
3 pas examiner ligne par ligne, si je peux me
4 permettre, entre guillemets, les revenus requis
5 d'Hilo et son rendement.

6 Aussi, si vous considérez ou arrivez à la
7 conclusion que le contrat entre Hilo et le
8 Distributeur n'est pas un contrat
9 d'approvisionnement, et bien, vous ne pourrez pas
10 vous assurer que la puissance vendue au
11 Distributeur par Hilo, elle est au meilleur prix
12 possible.

13 La décision que vous allez rendre dans ce
14 dossier, elle va avoir un impact tarifaire dans
15 quatre ans. Ça va être beaucoup plus difficile de
16 revenir en arrière. On va avoir le bras pris dans
17 le tordeur jusqu'au coude, si je peux me permettre,
18 et il faut éviter de mettre la Régie devant un fait
19 accompli en vingt vingt-quatre (2024). Plusieurs
20 intervenants l'ont dit, on l'a dit.

21 Bref, il faut que vous puissiez vous
22 convaincre, à ce stade-ci, de la raisonnablement des
23 coûts d'Hilo. Et comme je l'ai dit, vous n'avez pas
24 en main tous les éléments requis pour ce faire. Et
25 juste à titre d'exemple, on voit dans le contrat

1 d'Hilo que la rémunération d'Hilo va être indexée
2 de deux pour cent (2 %) par année, alors que
3 monsieur Cormier est venu démontrer en preuve,
4 simplement avec l'exemple de l'Ontario, que les
5 prix ne cessent de baisser.

6 Et comme on vous l'a expliqué, nous sommes
7 d'avis que les coûts évités de long terme en
8 transport et en distribution ne devaient pas être
9 considérés. Hilo ne change pas le fait que le
10 Distributeur doit être capable de répondre à la
11 demande à la pointe et qu'il doit nécessairement
12 disposer des investissements en transport et en
13 distribution pour ce faire. Et on l'a vu dans notre
14 preuve, le coût pour les agrégateurs en Ontario,
15 par exemple, est pas mal moins cher que le coût
16 mentionné en huis clos.

17 Ce qui m'amène à la page 48, Madame la
18 Greffière. Donc, ça, ça conclut mes représentations
19 pour Hilo. Allez à la page suivante, Madame la
20 Greffière, s'il vous plaît, 49, oui. Donc, le
21 deuxième sujet dont je veux discuter avec vous,
22 c'est le recours accru par le Distributeur aux
23 marchés de court terme à l'horizon du Plan, donc
24 dans les dernières années du Plan.

25 Premièrement, ma cliente a fait les

1 constats suivants. Au paragraphe 107, on a
2 reproduit le tableau 5 tiré de notre preuve. Elle
3 constate que les quantités d'énergie achetées sur
4 les marchés de court terme étaient relativement
5 faibles de deux mille douze à deux mille vingt
6 (2012-2020). C'est l'encadré en rouge.

7 Deuxième constat, paragraphe 108, c'est
8 surtout vrai si on compare ces quantités
9 relativement faibles avec le bilan en énergie du
10 Distributeur à partir des années vingt vingt-six
11 (2026), vingt vingt-sept (2027). J'ai reproduit le
12 bilan en énergie. On passe de deux point zéro
13 térawattheures (2,0 TWh) en deux mille vingt-cinq
14 (2025) à deux point quatre (2,4 TWh), trois point
15 six (3,6 TWh), trois point neuf (3,9 TWh) et quatre
16 térawattheures (4 TWh) en période hors hiver, et de
17 un point neuf térawattheure (1,9 TWh) en vingt
18 vingt-cinq (2025) à deux point trois (2,3 TWh),
19 trois point zéro (3,0 TWh) pour la suite. Donc, des
20 quantités en énergie beaucoup plus importantes que
21 les années deux mille douze à deux mille vingt
22 (2012-2020).

23 Au paragraphe 109, on note également que le
24 recours accru aux marchés de court terme pour de
25 l'énergie à partir des années vingt vingt-six

1 (2026), vingt vingt-sept (2027) correspond
2 exactement à la fin des contrats de base et
3 cyclable avec le Producteur, contrats qui
4 totalisent six cents mégawatts (600 MW) et qui
5 produisent de l'énergie, mais fournissent également
6 de la puissance au Distributeur. Contrats qui, par
7 ailleurs, auraient été octroyés au Producteur via
8 un processus d'appel d'offres. Et je vous ai mis la
9 décision D-2003-159 à cet effet-là.

10 Et dernier constat qui se trouve au
11 paragraphe 110. Ma cliente ne peut s'empêcher de
12 noter qu'historiquement c'est le Producteur qui a
13 fourni la majeure partie de l'énergie de court
14 terme au Distributeur. Et on peut raisonnablement
15 penser que le passé est garant du futur.

16 Nous, la question qu'on se pose, c'est la
17 suivante : Est-ce qu'il est approprié de prévoir
18 sur une base prévisionnelle de long terme avoir
19 recours à de telles quantités d'énergie de court
20 terme? Autrement dit, si on sait aussi longtemps à
21 l'avance qu'on va avoir besoin de ces quantités
22 d'énergie, est-ce que la meilleure stratégie
23 d'approvisionnement ne serait pas de prévoir
24 d'emblée acquérir des approvisionnements de long
25 terme qui fourniront de l'énergie mais aussi de la

1 puissance? Pour nous, la réponse c'est oui.

2 Et au paragraphe 112, je vous ai mis les
3 références à la preuve où ma cliente a démontré que
4 les coûts de l'éolien et du solaire étaient en
5 forte baisse. Je vous ai aussi mis les références
6 où monsieur Cormier est venu démontrer que le coût
7 d'un approvisionnement éolien de long terme de
8 mille mégawatts (1000 MW), par exemple, est moins
9 élevé que les coûts de marché de court terme.

10 Il y a eu la démonstration que ça
11 représentait un gain annuel net de quatre-vingts
12 millions (80 M\$) pour le Distributeur. Je pense
13 qu'il est important de le dire. Cette preuve-là,
14 elle n'a pas été questionnée par les procureurs du
15 Distributeur ni contredite. Il n'y a pas eu de
16 contre-preuve. Bref, la preuve au dossier à cet
17 égard-là, elle n'est pas contestée.

18 Donc, pour l'AQPER, le Distributeur devrait
19 favoriser une stratégie d'approvisionnement de long
20 terme en énergie renouvelable via des appels
21 d'offres importants au lieu de recourir à des
22 achats sur les marchés de court terme à l'horizon
23 du plan d'approvisionnement. Et notre position est
24 en ligne avec les récentes annonces du gouvernement
25 et je vais y revenir en conclusion.

1 Page 50, Madame la Greffière, s'il vous
2 plaît. À la section III.2, j'ai mis plusieurs
3 décisions où la Régie est venue expliquer quand et
4 pourquoi il est approprié de recourir au marché de
5 court terme pour répondre aux besoins en énergie.
6 Et essentiellement ce qui ressort des décisions
7 mentionnées dans le Plan c'est ce qui suit :

8 [...] les contrats de court terme
9 visés à l'article 74.1

10 Donc, les contrats exemptés de la procédure d'appel
11 d'offres, donc ceux qui bénéficient d'une dispense,
12 ce sont « des contrats de moins de trois mois ».
13 Ces contrats-là doivent servir essentiellement « à
14 effectuer des ajustements fins » pour répondre à
15 des déséquilibres ponctuels dans l'offre-demande.
16 Soit en raison, par exemple, de pannes
17 d'équipement, d'aléas climatiques, grand froid, par
18 exemple.

19 La Régie est d'avis que le recours à ce
20 genre de contrat de court terme est approprié face
21 à de tels déséquilibres ponctuels, puisque le
22 principe des appels d'offres n'est pas adapté en
23 pareille circonstance, vu le temps de réaction très
24 court que le Distributeur a pour réagir à ces
25 déséquilibres-là.

1 Dans notre cas, on est sept, huit, neuf,
2 dix ans à l'avance. La preuve n'est pas du tout à
3 l'effet que les besoins accrus en énergie à partir
4 de vingt vingt-six (2026) découlent d'une
5 augmentation marquée et prévisible des pannes
6 d'équipement ou d'une augmentation des grands
7 froids à partir de vingt vingt-six (2026).

8 La preuve, elle est plutôt à l'effet que
9 l'augmentation de térawattheures à partir de vingt
10 vingt-six (2026) découle du fait que les contrats
11 de base et cyclables avec le Producteur prennent
12 fin. Il en est de même d'autres contrats éoliens de
13 biomasse, qui découlaient des premiers appels
14 d'offres. Et ça, vous retrouvez ça au paragraphe
15 118. Donc, j'ai questionné le Distributeur sur la
16 réponse du Distributeur à la question 49.3 du
17 RNCREQ et vous retrouvez la réponse de madame
18 Giaume au haut de la page 54... 55, désolé, Madame
19 la Greffière. Oui. Parfait.

20 La réponse en fait, ce qu'elle dit,
21 c'est qu'à partir de deux mille vingt-
22 sept (2027) nous perdons des contrats
23 en approvisionnement. Donc, on a
24 certains contrats qui ne sont plus là
25 et qui ne peuvent plus combler une

1 partie de la demande. Et donc, cette
2 partie de la demande, qui n'est pas en
3 l'absence de ces contrats-là, vont
4 être comblés sur les marchés de court
5 terme en hiver. À concurrence de trois
6 térawattheures (3 TWh).

7 Clairement, les besoins accrus en énergie à
8 partir de vingt vingt-six-vingt vingt-sept (2026-
9 2027) ne sont pas là pour faire face à une
10 augmentation prévisible des aléas climatiques, des
11 pannes, etc. Bref, de déséquilibres ponctuels. Ils
12 sont inscrit au Bilan en énergie en remplacement de
13 contrats qui ont été octroyés via appel d'offres
14 pour répondre aux besoins de la charge locale du
15 Québec. C'est ça, l'essence de la réponse 49.3,
16 donnée par le Distributeur au RNCREQ.

17 Et c'est pour cela qu'on se questionne sur
18 le respect des décisions passées de la Régie,
19 relativement à l'utilisation des marchés de court
20 terme. Qui plus est, on ne peut pas s'empêcher de
21 penser que la stratégie d'approvisionnement du
22 Distributeur, eh bien elle va favoriser son
23 affilié, le Producteur.

24 Et, Monsieur le Président, j'irais
25 maintenant à la page... au paragraphe 121, page 57.

1 C'est le dernier sujet que je vais couvrir avec
2 vous en cinq minutes. La pandémie et la transition
3 énergétique. Je vous ai mis les références, à la
4 preuve, au paragraphe 124. Essentiellement,
5 l'AQPER, elle est d'avis que la pandémie va
6 occasionner des changements structuraux à moyen et
7 long terme, et que les changements vont
8 potentiellement accroître les besoins en énergie et
9 en puissance. Du moins, plus que ce que semble
10 penser le Distributeur.

11 L'AQPER est aussi d'avis que la stratégie
12 d'approvisionnement du Distributeur, eh bien, elle
13 ne prend pas assez en considération l'importance
14 des mesures qui seront nécessaires pour atteindre
15 les cibles fixées par le gouvernement en deux mille
16 trente (2030).

17 Bref, l'AQPER soumet à la Régie qu'il
18 existe un risque que les approvisionnements soient
19 insuffisants pour répondre à ses besoins accrus.
20 Par exemple, la cible du gouvernement était un
21 point cinq million (1.5 M) de véhicules
22 électriques, mais la stratégie d'approvisionnement
23 ne considère qu'un million (1 M) de véhicules
24 électriques. Et on a vu qu'une augmentation de
25 trois cent mille (300 000) véhicules électriques,

1 c'était une augmentation de un térawattheure
2 (1 TWh). Donc, on peut penser qu'une augmentation
3 de cinq cent mille (500 000) véhicules électriques
4 va résulter en une augmentation de térawattheure
5 qui est significative.

6 La stratégie éolienne... La stratégie
7 d'approvisionnement du Distributeur ne considère
8 pas, également, l'énergie électrique qui sera
9 nécessaire à l'hydrogène vert. Or, le PEV et le
10 plan de mise en oeuvre du gouvernement, l'hydrogène
11 vert fait partie d'un des quatre piliers identifiés
12 par le gouvernement pour la transition énergétique.
13 Ce ne sont que deux exemples, on a mis beaucoup
14 d'autres exemples dans notre mémoire, aux
15 références qui sont indiquées au paragraphe 124.

16 Et pour conclure, j'aimerais attirer juste
17 votre attention au paragraphe 127 de notre plan.

18 Donc, je crois que tout le monde a lu le
19 communiqué de presse et le décret qui ont été
20 publiés hier. Hydro-Québec mentionne - et je suis
21 au deuxième paragraphe de l'extrait, là - où le
22 ministre Julien écrit :

23 Le décret, publié ce jour dans la
24 Gazette officielle du Québec, est une
25 première étape menant au lancement,

1 par Hydro-Québec, d'un appel d'offres
2 pour de nouveaux approvisionnements
3 permettant de répondre, dès 2026, aux
4 besoins [de] long terme en énergie et
5 en puissance.

6 Donc, c'est en ligne avec ce qu'on dit dans le
7 dossier depuis le tout début : il doit y avoir des
8 appels d'offres de long terme pour remplacer les
9 contrats d'approvisionnement qui venaient à
10 échéance en deux mille vingt-six (2026), et qu'on
11 ne doit pas les remplacer par le recours accru au
12 marché de court terme.

13 Paragraphe qui suit :

14 Ces nouveaux approvisionnements sont
15 requis dans le contexte du
16 développement de nouveaux marchés,
17 comme les serres agricoles et les
18 véhicules électriques. De plus, des
19 approvisionnements sont nécessaires
20 pour atteindre les objectifs de
21 réduction des gaz à effet de serre et
22 de carboneutralité du Plan pour une
23 économie verte 2030, lancé l'automne
24 dernier [...]

25 Donc, c'est exactement ce que nous disons depuis le

1 tout début du dossier, qu'il y a un risque accru...
2 qu'il y a un risque que les approvisionnements du
3 Distributeur, inscrits dans son bilan en puissance,
4 qu'ils sont insuffisants.

5 Et on voit, au paragraphe suivant, qu'en
6 plus des... du trois cents mégawatts (300 MW)
7 d'appel d'offres, et éventuellement du quatre cent
8 quatre-vingt-quatre mégawatts (484 MW), que le
9 gouvernement prévoit des besoins supplémentaires à
10 l'horizon du plan, pour au moins mille quatre cents
11 mégawatts (1400 MW).

12 Dans l'exemple qui avait été donné par
13 monsieur Cormier, monsieur Cormier avait utilisé
14 une hypothèse, là, d'un appel d'offres long terme
15 de mille mégawatts (1000 MW) en éolien.

16 Et en page... à la page suivante, je vous
17 ai simplement mis des références à l'article 5 et à
18 la récente décision D-2020-057, où à l'article...
19 Bien, vous connaissez l'article 5, là. Dans le
20 cadre de vos fonctions, vous devez considérer les
21 politiques énergétiques du gouvernement, donc on
22 vous invite à le faire.

23 Et dans la toute récente décision D-2020-
24 057, impliquant Énergir, la Régie est venue dire
25 que l'article 5 constituait donc un véritable

1 nouveau paradigme que la Régie se doit de
2 considérer dans ses propres actions et décisions.

3 Puis, peut-être, juste en guise de
4 conclusion, un dernier élément que j'ai oublié de
5 vous dire sur Hilo. Je voulais simplement dire
6 qu'en l'absence d'un processus compétitif, que ce
7 soit par appel d'offres en vertu de 74.1 ou appel
8 de propositions, je vois mal comment vous allez
9 être en mesure de concilier l'intérêt public et la
10 protection des consommateurs, ce qui est prévu à
11 l'article 5, parce qu'à la fin de la journée, bien
12 on va venir créer un monopole artificiel. Donc, ça
13 met fin à mes représentations. Merci à la Formation
14 de m'avoir écouté jusqu'à trois heures quarante-
15 cinq (15 h 45) un jeudi après-midi.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Ah mais vous n'avez pas fini. Les questions s'en
18 viennent.

19 Me NICOLAS DUBÉ :

20 Je vous écoute.

21 Mme SYLVIE DURAND :

22 Je n'aurai pas de questions. Merci.

23 Mme LOUISE ROZON :

24 Oui, bonjour. Louise Rozon pour la Formation. Je
25 n'ai pas beaucoup de questions. Par rapport à Hilo,

1 est-ce que vous êtes d'accord que... En fait, par
2 rapport au programme de gestion de la puissance à
3 la pointe que le but de ces programmes-là c'est
4 d'éviter un approvisionnement additionnel en
5 puissance?

6 Me NICOLAS DUBÉ :

7 Bien, moi, je suis un peu d'accord avec... Je vais
8 reprendre maître Legault quand il dit que les mots
9 ont de l'importance dans le dossier.

10 Si on regarde la preuve, Hydro-Québec
11 définit Hilo comme étant un nouveau moyen
12 d'approvisionnement, flexible et adapté à ses
13 besoins. Donc, à notre avis, c'est clairement un
14 nouveau moyen d'approvisionnement.

15 Mme LOUISE ROZON :

16 Ce n'est pas pour éviter un approvisionnement de
17 long terme finalement? Parce que c'est quand même
18 expliqué à quelques reprises...

19 Me NICOLAS DUBÉ :

20 Oui.

21 Mme LOUISE ROZON :

22 ...mais vous considérez que ce n'est pas vrai que
23 c'est pour éviter un approvisionnement de long
24 terme?

25

1 Me NICOLAS DUBÉ :

2 Oui. En fait, c'est notre position que, je suis
3 d'accord... Hydro-Québec est venue dire dans le
4 cadre de sa preuve et dans le cadre des témoignages
5 que si on a abandonnait Hilo par exemple on devrait
6 devancer l'acquisition d'approvisionnement de long
7 terme.

8 Donc, en ce sens-là, je suis d'accord avec
9 vous, mais ça ne fait pas à mon avis en sorte
10 qu'Hilo ne doit pas être considérée comme un moyen
11 d'approvisionnement. Pour le Distributeur Hilo est
12 clairement un moyen d'approvisionnement. Il l'a
13 défini comme étant un nouveau moyen
14 d'approvisionnement qui est plus adapté à ses
15 besoins et qui est plus flexible.

16 Moyen qui, si on utilise ce moyen-là, va
17 nous permettre d'éviter de recourir à des
18 approvisionnements de long terme. J'espère que je
19 répons bien à votre question.

20 Mme LOUISE ROZON :

21 Oui. Non. C'est bon. Dans le cadre du plan
22 d'approvisionnement, les mégawatts effacés qui sont
23 prévus, en tout cas la contribution d'Hilo, c'est
24 des mégawatts effacés via un programme auprès de la
25 clientèle résidentielle.

1 Quand vous faites référence à d'autres
2 activités, peut-être qu'Hilo pourrait mettre de
3 l'avant du stockage, de l'énergie solaire, est-ce
4 qu'on n'est pas ailleurs? On n'est plus vraiment
5 dans le cadre de ce qui nous est présenté à tout le
6 moins dans un premier temps, mais s'il y avait une
7 production d'électricité à partir de sources
8 renouvelables dans un avenir proche ou lointain...

9 Me NICOLAS DUBÉ :

10 Bien...

11 Mme LOUISE ROZON :

12 ...on ferait face à un autre produit, un autre
13 service.

14 Me NICOLAS DUBÉ :

15 Oui.

16 Mme LOUISE ROZON :

17 J'avais de la misère à vous suivre dans...

18 Me NICOLAS DUBÉ :

19 Non. Je comprends très bien.

20 Mme LOUISE ROZON :

21 ...quand vous faites ce lien-là.

22 Me NICOLAS DUBÉ :

23 Je comprends très bien votre question. Je vais
24 tenter d'être plus clair. Premièrement, Hilo c'est
25 un contrat de dix (10) ans et j'ai posé en contre-

1 interrogatoires des questions au Distributeur et
2 j'ai mis les références dans le plan
3 d'argumentation. J'ai parlé de la Phase 1 et de la
4 Phase 2.

5 Donc, on comprend que la Phase 1 d'Hilo,
6 bien ça va être le contrôle des thermostats à
7 distance pour le chauffage de l'air
8 essentiellement. Donc, les économies d'énergie vont
9 provenir de l'implantation de cette phase-là.

10 Mais il y a aussi une Phase 2 à Hilo et la
11 Phase 2, bien ça va être l'ajout dans le modèle
12 d'affaire d'Hilo d'autres technologies. Par
13 exemple, la technologie découlant de la mobilité
14 électrique, du stockage électrique, de la
15 production solaire. Et ça, ça se retrouve dans la
16 preuve et j'ai posé la question au Distributeur :
17 dans les six cent vingt et un mégawatts (621 MW)
18 qu'on voit à l'horizon du Plan, est-ce que la Phase
19 2, le déploiement de la Phase 2, fait partie de ces
20 six cent vingt et un mégawatts-là (621 MW) et la
21 réponse fut « Oui. ».

22 Donc, dans la ligne Hilo, dans les six cent
23 vingt et un mégawatts (621 MW), clairement, on a le
24 déploiement de la Phase 1 et de la Phase 2 et ce
25 qu'on nous dit dans la preuve, c'est que la Phase

1 2, bien ça va être notamment la production
2 d'électricité à l'aide de panneaux solaires.

3 Donc, moi, je voulais juste vous amener un
4 angle différent, un élément additionnel à
5 considérer dans votre cadre de votre délibéré. Si
6 on prend le déploiement d'Hilo sur un horizon de
7 dix (10) ans tel qu'il est décrit par le
8 Distributeur, bien à un moment donné il va y avoir
9 des clients résidentiels qui vont installer des
10 panneaux... des panneaux solaires sur leur toit,
11 qui vont produire de l'électricité.

12 Et les économies d'énergie que ces
13 consommateurs-là vont... parce qu'en consommant de
14 l'électricité produite par leurs panneaux solaires,
15 c'est de l'électricité qu'ils ne consommeront pas
16 du Distributeur, bien ces mégawatts-là vont pouvoir
17 être vendus par Hilo au Distributeur. Donc, je ne
18 pense pas que... je pense que ça fait déjà partie
19 du dossier. C'est déjà dans les six cent vingt et
20 un mégawatts (621 MW), puis vous devez déjà vous
21 questionner là-dessus.

22 Me LOUISE ROZON :

23 Mais ce sont tous des mégawatts effacés. C'est pour
24 ça que j'ai de la misère à faire le lien, mais
25 écoutez, probablement qu'en relisant les notes

1 sténos ça va m'éclairer davantage.

2 Me NICOLAS DUBÉ :

3 Si vous me permettez de compléter rapidement. Si
4 Hilo contrôle à distance le chauffage, ça peut être
5 un mégawatt effacé, je suis d'accord avec vous,
6 mais je pense qu'il y a une nuance puis une
7 différence importante entre un mégawatt effacé qui
8 provient du contrôle à distance d'Hilo sur un
9 thermostat versus un mégawatt qu'un client
10 résidentiel ne consommerait pas parce qu'il y a eu
11 production d'électricité dû à l'installation de
12 panneaux solaires sur le toit de sa maison.

13 Me LOUISE ROZON :

14 D'accord. Dernier... dernier commentaire, en fait
15 question plutôt. Quand vous dites que les
16 participants au Programme GDP Affaires c'étaient
17 que des clients du Distributeur, on a... on nous a
18 quand même précisé que presque soixante-quinze pour
19 cent (75 %) des clients étaient en lien avec un
20 agrégateur. Donc, les petits clients... les
21 participants au Programme GDP, il y avait à la fois
22 des... des clients individuels, mais il y avait
23 aussi des agrégateurs. Là, vous pensez que les
24 agrégateurs n'étaient pas des participants au
25 Programme GDP?

1 Me NICOLAS DUBÉ :

2 Je vais retrouver la citation dans... Bien
3 effectivement, à l'époque on a vu en preuve qu'il y
4 avait des agrégateurs de charge qui participaient
5 au Programme GDP Affaires, puis il y avait aussi
6 des... des clients directement avec Hydro-Québec.

7 Moi, ce que j'ai voulu faire ressortir,
8 puis je pense que je l'ai mis au paragraphe 72, je
9 pense que lorsque vous allez vouloir comparer le
10 Programme Hilo avec le Programme GDP Affaires, il
11 faut regarder l'ensemble des distinctions entre...
12 entre les deux. Donc... il est vrai que dans
13 certains cas il y avait des agrégateurs, mais je
14 pense qu'il y a beaucoup de distinctions entre le
15 Programme GDP Affaires et Hilo.

16 J'ai tenté de vous en faire la liste au
17 paragraphe 72. Et je n'ai pas voulu vous les lire
18 pour une économie de temps, mais la conclusion de
19 tout ça c'était au paragraphe... je ne me souviens
20 plus c'était quel paragraphe, là, en réponse à une
21 question de la Régie, où le Distributeur est venu
22 dire : bien écoutez, considérant toutes ces
23 différences-là, c'est difficile de comparer les
24 deux. En fait, c'est très difficile de comparer les
25 deux parce qu'il y a beaucoup de différences.

1 Donc, moi, où je voulais vous amener c'est
2 juste : on ne peut pas tout simplement comparer
3 Hilo au Programme GDP Affaires pour se référer à...
4 utiliser la décision D-2019-164 pour justifier le
5 fait que ce n'est pas un contrat
6 d'approvisionnement.

7 Me LOUISE ROZON :

8 D'accord. Merci beaucoup, Maître Dubé. Je... cela
9 termine mes questions.

10 Me SYLVIE DURAND :

11 J'avais une petite question, j'avais oublié.
12 Bonjour, Sylvie Durand pour la Formation. Je vous
13 cite, là, vous mentionniez qu'Hilo c'est une
14 nouvelle source d'approvisionnement qui fournit de
15 la puissance pour satisfaire les besoins québécois
16 post-patrimoniaux. Quand vous marquez ici qu'il
17 fournit de la puissance, vous faites... vous ne
18 faites pas... en fait, vous ne faites pas de
19 distinction, que ce soit des mégawatts additionnels
20 ou que ce soit des mégawatts d'effacement? Pour
21 vous, est-ce qu'il y a lieu de faire une
22 distinction ou cette distinction-là n'a pas lieu?
23 Dans votre définition, de fournir...

24 Me NICOLAS DUBÉ :

25 Mais...

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 ... de fournisseur de puissance.

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 Oui, puis je suis passé rapidement sur les articles
5 de la loi parce que maître Lanoix les avait
6 couverts de manière extensive juste avant moi, mais
7 je suis à la même place que maître Lanoix. Pour
8 moi, je ne fais pas de différence, donc on
9 fournit... Hilo fournit de la puissance au
10 Distributeur. Il vend des mégawatts au Distributeur
11 pour répondre aux besoins en puissance. Et c'est
12 comme ça que le Distributeur décrit le service.

13 Et simplement, je tiens à le préciser, si
14 on regarde ce qui se fait sur... par exemple, en
15 Ontario, à la IESO, l'ensemble des entités qui
16 fournissent de la puissance aux utilités publiques
17 de distribution de l'électricité, eh bien elles
18 sont traitées sur un même pied d'égalité. Si vous
19 regardez la pièce qu'on a mis, qui est les
20 résultats de l'encan de l'IESO, autant les
21 producteurs que les agrégateurs de charge sont
22 traités sur le même pied d'égalité pour fournir de
23 la puissance.

24 Et c'est pour ça que le Distributeur...
25 c'est pour ça que maître Legault a posé la

1 question, mais j'essaye de comprendre la différence
2 entre « service » versus « produit », parce que des
3 fois, vous utilisez « produit » dans votre langage.
4 Puis je vous ai mis un extrait que je trouvais
5 pertinent où le Distributeur vient dire : « Bien,
6 écoutez, c'est un produit qu'on offre, là. On vend
7 des mégawatts. » À la fin de la journée, c'est ça
8 qu'on fait. Hilo va venir vendre des mégawatts, de
9 la puissance au Distributeur, puis il y a une
10 valeur associée à ce mégawatt-là.

11 Mme SYLVIE DURAND :

12 Je vous remercie, je n'aurai pas d'autres
13 questions.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Oui, alors, je suis au paragraphe 104. Votre
16 recommandation, là, à l'effet que la contribution
17 de Hilo, là, devrait être octroyée par appel
18 d'offres.

19 Alors, disons que je... Prenons pour
20 hypothèse, vous m'avez convaincu, là, que la Régie
21 a un pouvoir d'ordonnance, puis je peux ordonner à
22 Hydro-Québec d'aller en appel d'offres, là, pour la
23 contribution de Hilo au bilan en puissance, comment
24 est-ce qu'on va structurer ça, là? Parce que vos
25 bilans en puissance, ce sont des mégawatts effacés.

1 Puis là, j'ai... bon, vingt-deux (22),
2 vingt-trois (23)... j'en ai cent vingt-quatre
3 (124)... l'année suivante, deux soixante-quinze
4 (275), quatre vingt-huit (428)... Alors, dans le
5 fond, je fais un appel d'offres. Je dis aux gens :
6 « Bien, organisez-vous pour être capable de me
7 livrer ça quand je vais en avoir besoin. » Puis là,
8 est-ce que c'est de toutes sources de mégawatts
9 effacés confondues ou c'est seulement le secteur
10 résidentiel ou...? Ça va être quoi l'objet de
11 l'appel d'offres?

12 Me NICOLAS DUBÉ :

13 Si vous me permettez, je vais consulter mon
14 analyste avant de vous répondre, Monsieur le
15 Président.

16 O.K. Bien, on pense que vous avez... vous
17 avez certainement, à mon avis, le pouvoir
18 d'ordonner un appel d'offres. Que ça soit par
19 exemple uniquement pour le résidentiel, on le voit
20 dans les décrets, on l'a vu hier, le trois cents
21 mégawatts (300 MW), c'est uniquement l'énergie
22 renouvelable dans le secteur de l'éolien. Donc, je
23 pense qu'il n'y a rien qui vous empêcherait
24 d'ordonner un appel d'offres uniquement dans le
25 secteur résidentiel, par exemple.

1 Je tiens toutefois à souligner que si on
2 regarde encore le modèle en Ontario, les encans ne
3 ciblent pas un domaine particulier, ça englobe
4 plusieurs... autant des agrégateurs de charge que
5 des producteurs, par exemple, où on veut avoir le
6 plus de joueurs possibles pour avoir le meilleur
7 coût possible.

8 Mais admettons que vous émettez une
9 ordonnance pour un appel d'offres uniquement dans
10 le secteur résidentiel, il n'y a rien, à mon avis,
11 qui vous empêcherait, comme dans le cadre des
12 appels d'offres qui découlent de 74.1, là,
13 d'émettre des conditions ou des caractéristiques
14 que vous voudriez... que la Régie voudrait
15 retrouver dans cet appel d'offres là et une fois
16 que les soumissionnaires seraient retenus, bien de
17 vous assurer que ces contrats-là respectent les
18 caractéristiques et conditions qui ont été
19 ordonnées par la Régie.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Donc, idéalement, le plus ouvert possible, mais
22 vous dites que la Régie pourrait ordonner les
23 modalités.

24 Me NICOLAS DUBÉ :

25 Oui, bien, de deux choses l'une. Si vous en venez à

1 la conclusion que Hilo... l'entente entre Hilo et
2 le Distributeur, c'est un contrat
3 d'approvisionnement au sens de la LRÉ, bien là vous
4 allez être soumis à la procédure de 74.1 et tout ce
5 qui s'en suit. Donc là, ça va vous permettre
6 adéquatement d'exercer pleinement votre rôle de
7 surveillance, parce que vous allez devoir approuver
8 la procédure, approuver les caractéristiques des
9 contrats, approuver les contrats par la suite et
10 vous assurer qu'ils respectent les
11 caractéristiques.

12 Moi, ce que je dis, c'est que si vous en
13 venez à la conclusion que ce n'est pas un contrat
14 d'approvisionnement, bien pour s'assurer que ce
15 soit au meilleur coût, il faudrait quand même aller
16 en procédure... processus d'appel d'offres. Je
17 pense que vous avez le pouvoir de le faire. Ça
18 cadre à l'intérieur de votre pouvoir de
19 surveillance des activités du Distributeur.

20 Donc, je pense que vous avez le pouvoir
21 d'émettre les ordonnances pour vous assurer
22 d'exercer pleinement ce rôle de surveillance là. Et
23 vous pourriez très certainement calquer un peu ce
24 qui se fait en vertu de l'article 74.1.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Bien, enfin, c'est le Distributeur qui devrait
3 revenir faire approuver...

4 Me NICOLAS DUBÉ :

5 Oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 ... des caractéristiques, puis que là présumément,
8 serait une espèce de calque de ce qu'on retrouve
9 dans le contrat négocié gré à gré, mais sans le
10 prix.

11 Me NICOLAS DUBÉ :

12 Oui.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Quelque chose du genre.

15 Me NICOLAS DUBÉ :

16 Exactement.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Bon. Puis disons, là, que...

19 Me NICOLAS DUBÉ :

20 Je pense que vous avez la latitude pour le faire.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Puis disons qu'on procède assez rapidement, là, je
23 prends pour hypothèse qu'on rend une décision en
24 septembre puis là on dit « Bien, revenez faire
25 approuver des caractéristiques pour livraison telle

1 date, là », ça pourrait venir... Disons que l'appel
2 d'offres est lancé à quelque part début deux mille
3 vingt-deux (2022), d'après vous, quelles sont les
4 entreprises les plus susceptibles de présenter des
5 propositions? Pouvez-vous nous en nommer deux,
6 trois?

7 Me NICOLAS DUBÉ :

8 C'est une bonne question, Monsieur le Président.
9 Malheureusement, je ne connais pas personnellement
10 les entreprises qui font de l'agrégation de
11 charges. Nous, ce qu'on a mis en preuve, c'est
12 qu'en Ontario, il y a des entreprises sérieuses.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Il y en a en Ontario. Oui.

15 Me NICOLAS DUBÉ :

16 Oui. Tout à fait.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui.

19 Me NICOLAS DUBÉ :

20 Il y en a en Ontario. Alors, vous nous avez posé
21 une question à titre d'engagement, on a déposé la
22 réponse hier, là. Parmi les vingt et un (21)
23 agrégateurs de charges retenues dans le l'encan de
24 l'AESO, il y en a cinq, de mémoire, qui faisaient
25 notamment de l'agrégation de charges

1 résidentielles.

2 Et ce qu'on dit, puis ce qui est appuyé par
3 le Distributeur, c'est qu'il n'y a pas de barrière
4 pour ces joueurs-là de venir au Québec. Donc, c'est
5 des entreprises - si vous regardez les noms, on a
6 mis les sites Internet - c'est des entreprises
7 sérieuses, sophistiquées qui sont d'affaires...

8 LE PRÉSIDENT :

9 Oui, oui. Je comprends de votre réponse que les
10 entreprises ontariennes seraient très bien
11 positionnées pour venir occuper le marché au
12 Québec?

13 Me NICOLAS DUBÉ :

14 Oui. Bien, c'est ce qui ressort de la preuve et...

15 LE PRÉSIDENT :

16 Parfait. Bien, merci bien.

17 Me NICOLAS DUBÉ :

18 Parfait. Merci.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Moi, je n'ai pas d'autres questions.

21 Me NICOLAS DUBÉ :

22 Merci.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci beaucoup. Merci beaucoup pour votre
25 présentation. Ça met un terme à nos travaux pour

1 aujourd'hui et on se revoit demain matin à huit
2 heures trente (8 h 30) pour présentation de
3 l'argumentation du CQ3E. Merci beaucoup.

4

5 AJOURNEMENT

6

7

8 SERMENT D'OFFICE :

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

15

16 ET J'AI SIGNE:

17

18

19

Sténographe officiel. 200569-7