

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

HQD-ÉNERGIR - DEMANDE RELATIVE AUX MESURES
DE SOUTIEN À LA DÉCARBONATION DU
CHAUFFAGE DES BÂTIMENTS

DOSSIER : R-4169-2021 Phase 2

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
M. FRANÇOIS ÉMOND
M. PIERRE DUPONT

AUDIENCE DU 27 MARS 2023
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 9

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL
Me ANNIE GARIÉPY
avocates de la Régie

DEMANDERESSES :

Me PHILIP THIBODEAU
avocat d'Énergir, s.e.c. (Énergir)

Me JOELLE CARDINAL
avocate 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 ANDRÉ TURMEL
avocat de l'Association québécoise du propane
(AQP);

Me GAËLLE OBADIA
avocate de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET
avocate du Groupe de recommandations et d'action
pour un meilleur environnement (GRAME);

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

Me JOCELYN OUELLETTE
avocat du Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat du Regroupement pour la transition,
l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE HQD-ÉNERGIR	
STÉPHANIE CARON	
FRÉDÉRIC PELLETIER	
ÉTIENNE ST-CY	
CAROLINE DALLAIRE	
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
MATTHIEU STRUB	
VINCENT POULIOT	
MARC-ANTOINE CHARBONNEAU	
INTERROGÉS PAR Me JOELLE CARDINAL	14
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX	80
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA	107
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	146
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	170
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	184

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (HQ-ÉNERGIR)	Déposer la pièce HQD-8, Document 1, révisé en fonction des prix indexés au 1er avril 2023 (demandé par AHQ-ARQ)	33
------------------	--	----

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce vingt-
2 septième (27e) jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour et bienvenue à tous. Nous vous accueillons
8 aujourd'hui à audience tenue par visioconférence du
9 lundi vingt-sept (27) mars deux mille vingt-trois
10 (2023) dans le cadre du dossier R-4169-2021 Phase
11 2 : Demande relative aux mesures de soutien à la
12 décarbonation du chauffage des bâtiments.

13 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
14 Louise Rozon, présidente de la formation, de même
15 que monsieur François Émond et monsieur Pierre
16 Dupont.

17 Les avocates de la Régie sont maître Amélie
18 Cardinal et maître Annie Gariépy.

19 Les demanderesses sont :

20 Énergir représentée par maître Hugo Sigouin-Plasse
21 et Philip Thibodeau;

22 Hydro-Québec représentée par maître Joelle Cardinal
23 et maître Jean-Olivier Tremblay;

24 Les intervenants qui participent à la présente
25 audience sont :

1 Association hôtellerie Québec et Association
2 restauration Québec représentées par maître Steve
3 Cadrin;
4 Association québécoise des consommateurs
5 industriels d'électricité et Conseil de l'industrie
6 forestière du Québec représentés par maître Sylvain
7 Lanoix;
8 Association québécoise du propane représentée par
9 maître André Turmel;
10 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
11 représentée par maître Gaëlle Obadia;
12 Groupe de recommandations et d'action pour un
13 meilleur environnement représentée par maître
14 Geneviève Paquet;
15 Option consommateurs représentée par maître Éric
16 McDevitt David;
17 Regroupement national des conseils régionaux de
18 l'environnement du Québec représenté par maître
19 Jocelyn Ouellette;
20 Regroupement des organismes environnementaux en
21 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;
22 Regroupement pour la transition, l'innovation et
23 l'efficacité énergétiques représenté par maître
24 Dominique Neuman.

25 Nous vous demandons de bien vouloir vous

1 s'identifier à chacune de vos interventions pour
2 les fins de l'enregistrement. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Madame la Greffière, Nathalie St-Cyr, notre
5 greffière. Salutations à monsieur Morin, notre
6 sténographe pour la journée et la semaine qui va
7 suivre. Donc, mes collègues régisseurs et moi,
8 ainsi que l'équipe de la Régie, nous vous
9 souhaitons la bienvenue à cette audience portant
10 sur une demande de fixation du tarif biénergie pour
11 la clientèle commerciale et institutionnelle
12 d'Hydro-Québec Distribution et de modifications des
13 Conditions de service et Tarif d'Énergir.

14 Donc, l'équipe de la Régie pour cette phase
15 2 du dossier R-4169-2021, est composée des
16 personnes suivantes : notre chargée de projet est
17 madame Geneviève Rivard; les avocates qui nous
18 assistent dans ce dossier sont maître Amélie
19 Cardinal et maître Annie Gariépy; les spécialistes
20 sont : Odette Alarie, Pierre Hosatte, Daniel
21 Mongeon, Michelle Paquin et Martin Parent.

22 Dans notre lettre de planification de
23 l'audience qui vous a été transmise le huit (8)
24 mars dernier, la Régie a joint les liens hypertexte
25 menant aux consignes à respecter en vue d'une

1 participation adéquate dans le cadre d'une audience
2 par vidéoconférence. Alors, nous vous invitons à
3 suivre ces consignes et vous rappelons que tous les
4 micros doivent demeurer fermés, sauf lorsque l'un
5 ou l'autre d'entre vous souhaitez intervenir.

6 L'audience est enregistrée.

7 L'enregistrement sera diffusé en direct sur
8 YouTube. Les notes sténographiques seront déposées
9 sur le site Internet de la Régie dans les meilleurs
10 délais. Si vous éprouvez un problème technique,
11 comme une perte de connexion, nous vous invitons à
12 communiquer avec notre greffière à l'adresse
13 courriel suivante : [nathalie.st-cyr@regie-](mailto:nathalie.st-cyr@regie-energie.qc.ca)
14 [energie.qc.ca](mailto:nathalie.st-cyr@regie-energie.qc.ca) ou par l'intermédiaire du clavardage
15 sur l'application Teams.

16 En ce qui a trait au déroulement de
17 l'audience, le vingt-deux (22) mars dernier, la
18 Régie vous a fait parvenir un calendrier. Nous vous
19 rappelons que nous avons pris connaissance de la
20 preuve écrite de tous les participants et qu'à
21 priori, nous considérons la preuve relative aux
22 aides financières de soutien pour l'acquisition
23 d'équipement efficace suffisante eu égard au cadre
24 déterminé dans notre décision procédurale
25 D-2022-142.

1 Tel que mentionné dans notre lettre du huit
2 (8) mars, nous invitons les participants à tenir
3 compte de ce rappel et à concentrer leur
4 présentation sur les points importants et les
5 conclusions recherchées. En conséquence, un délai
6 de trente (30) minutes nous semble suffisant pour
7 permettre aux intervenants de présenter les points
8 saillants de leur preuve. Nous rappelons que les
9 services de traduction sont disponibles les deux
10 premiers jours de l'audience afin de permettre aux
11 témoins d'Option consommateurs de suivre la
12 présentation de la preuve des Distributeurs suivi
13 des contre-interrogatoires, ainsi que de permettre
14 au témoin d'Option consommateurs de présenter sa
15 preuve.

16 Par ailleurs, il est possible que certains
17 intervenants soient appelés à présenter leur preuve
18 ou leur argumentation plus tôt que prévu au
19 calendrier. Alors, nous vous aviserons, le cas
20 échéant, dans les meilleurs délais. Finalement, la
21 Régie note que les Distributeurs ont répondu à
22 certaines demandes transmises en annexe de sa
23 correspondance du vingt-deux (22) mars. Elle
24 comprend que les autres questionnements seront
25 répondus lors de la présentation de leur preuve.

1 Alors, à moins de remarques préliminaires,
2 nous sommes prêts à entendre la preuve des
3 Distributeurs.

4 PREUVE HQD-ÉNERGIR

5 Me JOELLE CARDINAL :

6 Donc, je me permets de faire les mots
7 d'introduction pendant que nos témoins connectent
8 leur vidéo. Bonjour, Madame la Présidente,
9 Messieurs les Régisseurs. Bonjour également aux
10 procureurs et au personnel de la Régie, ainsi
11 qu'aux intervenants qui sont présents aujourd'hui.
12 Nous sommes très heureux aujourd'hui de pouvoir
13 enfin vous présenter la dernière étape du projet
14 biénergie qui était un projet de longue haleine.
15 Énergir et Hydro-Québec ont travaillé fort pour
16 trouver une offre tarifaire et commerciale
17 intéressante pour les clients commerciaux et
18 institutionnels. Et on est très fier du résultat.

19 Sachez que maître Tremblay et maître
20 Sigouin-Plasse ne sont pas avec nous aujourd'hui,
21 et ne seront pas là cette semaine. Donc, c'est
22 vraiment moi-même ainsi que mon confrère maître
23 Thibodeau qui vont représenter les Distributeurs.
24 Donc, maintenant justement, je vais laisser maître
25 Thibodeau faire quelques points d'intendance.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui, ça va être très rapide. En fait, bon matin à
3 tous. Bonjour à la formation. Philip Thibodeau pour
4 Énergir. Écoutez, pour une rare fois, on n'aura pas
5 de points d'intendance particuliers à adresser ce
6 matin avant de commencer, outre peut-être le fait
7 de souligner que les affidavits pour l'adoption de
8 la preuve d'Énergir et Hydro-Québec ont bel et bien
9 été déposés vendredi dernier. Donc, si ça vous
10 convient, on serait prêt à débiter la semaine avec
11 l'assermentation des témoins.

12

13 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce vingt-
14 septième (27e) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

15

16 STÉPHANIE CARON, chef Stratégie et affaires
17 réglementaires chez Hydro-Québec, volet
18 distribution, ayant une place d'affaires au
19 Complexe Desjardins, Montréal (Québec);

20

21 FRÉDÉRIC PELLETIER, conseiller Stratégie tarifaire,
22 ayant une place d'affaires au Complexe Desjardins,
23 15e étage, Montréal (Québec);

24

25

1 ÉTIENNE ST-CYR, ingénieur, chef Expertise
2 énergétique pour Hydro-Québec, ayant une place
3 d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal
4 (Québec);

5
6 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive
7 Réglementation et tarification Énergir, ayant une
8 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
9 (Québec);

10
11 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, directeur principal
12 Stratégie et planification long terme pour Énergir,
13 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
14 Montréal (Québec);

15
16 MATTHIEU STRUB, conseiller principal Prévission de
17 la demande et planification long terme, ayant une
18 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
19 (Québec);

20
21 VINCENT POULIOT, directeur principal Marché du
22 carbone et efficacité énergétique chez Énergir,
23 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
24 Montréal (Québec);

25

1 MARC-ANTOINE CHARBONNEAU, conseiller Stratégie
2 réglementaire, ayant une place d'affaires au
3 Complexe Desjardins, Tour est, 15e étage, Montréal
4 (Québec);

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

8
9 INTERROGÉS PAR Me JOELLE CARDINAL :

10 Parfait, je pense qu'on pourrait peut-être afficher
11 la présentation. Parfait, donc après ce bruit
12 hautement difficile à entendre, on vous inviterait
13 peut-être à présenter la pièce B-0166, qui est la
14 présentation que nous avons déposée vendredi
15 dernier. Et je laisserais la parole au témoin pour
16 vous faire la présentation.

17 Mme STÉPHANIE CARON :

18 R. Bien, Stéphanie Caron. Alors pour commencer, Madame
19 la Présidente, Messieurs les Régisseurs, membres du
20 personnel de la Régie, à tous les participants à
21 cette audience, permettez-moi de réitérer les
22 salutations qui vous ont été formulées par maîtres
23 Cardinal et Thibodeau.

24 Nous voilà donc réunis pour la deuxième
25 phase de la demande conjointe d'Hydro-Québec et

1 d'Énergir relative aux mesures de soutien à la
2 décarbonation. Cette deuxième phase concerne
3 l'offre tarifaire et commerciale pour la clientèle
4 commerciale et institutionnelle. Pouvez-vous
5 avancer s'il vous plaît d'une ou deux planches?
6 Encore une. Voilà, merci. Alors à ce stade notre
7 demande consiste à faire approuver un nouveau tarif
8 biénergie visant le commercial... les clientèles,
9 pardon, commerciales et institutionnels de petite
10 et moyenne puissance. Puis cette demande a été
11 présentée en vertu de l'article 48.4 de la Loi sur
12 la Régie de l'énergie et s'appuie sur le décret de
13 préoccupation 1395-2022. Il s'agit également de
14 faire approuver une modification aux Conditions de
15 service et Tarifs d'Énergir. Je vais maintenant
16 céder la parole à mon collègue Frédéric Pelletier.
17 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

18 R. Bonjour à tous. Donc, avant de parler du tarif
19 biénergie proposé comme tel, un petit portrait de
20 la clientèle CI visée. Donc, on a montrés en cours
21 de... en cours du dossier que la clientèle était
22 hétérogène, la clientèle CI était hétérogène, donc
23 de multiples équipements variés sont installés chez
24 les clients et l'offre vise surtout les clients de
25 gaz naturel, mais il y a également d'autres

1 combustibles qui sont également admissibles.

2 La particularité, dans le fond, c'est qu'on
3 utilise deux compteurs indépendants, là, pour...
4 aux fins du... aux fins du tarif proposé. Ça fait
5 que si on se positionne dans l'image de droite,
6 avant conversion le client va être... le client
7 existant va être facturé par exemple au tarif M,
8 qui comprendrait les usages qu'on a montrés à
9 l'écran. Et après conversion le... cet abonnement-
10 là, dans le fond, va rester au tarif M ou bien
11 migrera vers un autre tarif dépendamment de l'ajout
12 de charge qu'il pourrait y avoir suite à la
13 conversion du chauffage de l'eau. Mais il va y
14 avoir un nouvel abonnement qui va être créé pour le
15 compteur numéro 2, qui sera dédié uniquement au
16 chauffage des espaces en mode biénergie. Donc,
17 c'est un nouvel abonnement comme tel avec un
18 nouveau tarif biénergie qui va venir se greffer
19 dans le fond au compteur numéro 2.

20 Pourquoi on a décidé de créer un nouvel
21 abonnement avec un nouveau compteur? L'idée,
22 d'isoler la charge de chauffage uniquement ou les
23 équipements auxiliaires, là, qui viennent avec.
24 Donc, pour résumer, après conversion,
25 compteur numéro 1, avec son tarif propre avec les

1 autres usages électriques. Compteur numéro 2, tarif
2 biénergie, usage de chauffage uni.

3 Sur le compteur numéro 2, on a retenu, dans
4 le fond, la sonde de température pour faire la
5 permutation entre le bas prix lorsque la
6 température est supérieure à moins de douze degrés
7 Celcius (12 °C) ou le prix... le prix dissuasif,
8 là, à cinquante quelques sous le kilowattheure
9 lorsque la température est en-deçà de moins... la
10 température de permutation.

11 Pourquoi la sonde? Parce que c'est une
12 technologie qui est simple, qui est éprouvée puis
13 qu'elle ne porte aucun jugement. Donc, c'est basé
14 vraiment sur la température en tant que telle.
15 C'est également une réponse au moyen d'appro de HQ
16 tant en puissance et en énergie, et ce qui fait en
17 sorte également qu'il s'agit d'une diversification
18 des moyens de gestion. Donc, qui vise dans le fond
19 un plus grand nombre d'heures, là, dans la période.

20 Page suivante, s'il vous plaît. Alors, à
21 quoi ressemble le tarif biénergie proposé? C'est un
22 tarif qui est saisonnier dans lequel, dans le fond,
23 en période de chauffage, qui correspond au premier
24 (1er) octobre au trente (30) avril. On ne vise
25 uniquement que le chauffage des espaces sur ce

1 compteur-là. Pendant que la température de
2 permutation est supérieure à moins douze (-12),
3 c'est le prix de cinq virgule quatre-vingt et un
4 sous le kilowattheure (5,810 ¢/kWh) qui est
5 appliqué. Ça c'est le meilleur prix qu'Hydro-Québec
6 peut offrir à sa clientèle de moyenne puissance, et
7 c'est cohérent avec les autres options... et autres
8 tarifs et options tarifaires.

9 Pour ce qui est du prix lorsque la
10 température de permutation est inférieure à moins
11 douze (-12) ou moins quinze (-15), c'est le
12 cinquante et un virgule neuf six sept sous le
13 kilowattheure (51,977 ¢/kWh) qui s'applique, puis
14 ça, ça vise à dissuader dans le fond l'usage
15 électrique pendant cette période-là.

16 Pour ce qui est de la période hors
17 chauffage, c'est là que dans le fond le prix ou la
18 structure des tarifs... - comment je pourrais dire?
19 - des tarifs hors... des prix calculés sur les
20 tarifs de base s'appliquent. Puis ça, ça va
21 dépendre dans le fond de la puissance maximale
22 appelée du client pendant un mois considéré dans la
23 période hors chauffage.

24 La page suivante, s'il vous plaît. Donc,
25 pour faire suite à la... aux quelques points que la

1 Régie nous a indiqués dans sa lettre du vingt-deux
2 (22) mars dernier, elle nous avait demandé dans le
3 fond de comparer le tarif biénergie avec l'option
4 de l'électricité additionnelle. Au niveau du tarif
5 biénergie CI, on ne vise que vraiment le chauffage
6 des espaces, là, en mode biénergie. Il y a un
7 compteur supplémentaire qui est installé et vise
8 une clientèle de masse, donc, c'est... et sans
9 jugement, à l'aide d'une sonde de température ou la
10 technologie qui va être mise en place, c'est plus
11 facile de façon opérationnelle, là, de calculer la
12 facture du client.

13 Pour ce qui est de l'OÉA, c'est une option
14 qui vise des charges ponctuelles au-delà de la
15 consommation normale du client. Donc, à un certain
16 moment, un client peut dire : « Bien, j'ai besoin
17 d'avoir une charge ponctuelle, qu'est-ce que vous
18 pouvez faire? » Bien, on offre le prix en fonction
19 du prix du prix de marché comme tel.

20 Il y a également l'option d'électricité
21 additionnelle pour l'éclairage de photosynthèse ou
22 le chauffage des espaces lié à la culture des
23 végétaux. Mais ici, la séparation des charges se
24 fait à l'aide d'une puissance de référence et ne
25 vise qu'une petite portion de la clientèle.

1 Si on avait utilisé la référence pour le
2 tarif biénergie CI, comme je le disais tantôt,
3 c'est une clientèle qui est caractérisée comme
4 hétérogène, il aurait fallu fixer plusieurs courbes
5 de puissance de référence, ce qui aurait fait en
6 sorte qu'au niveau opérationnel, ça aurait été
7 beaucoup plus compliqué.

8 Donc, au niveau des prix applicables au
9 tarif biénergie CI, on offre ce tarif avantageux en
10 tout temps pendant la période d'hiver sauf les
11 moments où la température extérieure bascule. Et au
12 niveau - donc c'est un service ferme d'une certaine
13 façon - puis au niveau de l'additionnel, c'est un
14 tarif, c'est le même prix. Ça peut paraître
15 identique, mais c'est un prix qui... qui est
16 avantageux, mais qui est en contrepartie d'un
17 effacement à la demande d'HQ, donc pouvant être
18 caractérisé comme un service non ferme.

19 La particularité du prix de l'OÉA, c'est
20 qu'il n'est pas stable dans le temps. C'est qu'en
21 période d'hiver, il va être soumis à l'application
22 de la formule de l'article 6.32 des Tarifs, donc il
23 va tenir compte du nombre d'heures des achats de
24 court terme et des coûts évités de court terme en
25 période d'hiver. Et par contre, il ne peut pas être

1 plus bas que le prix plancher, là, qui est dans le
2 Tarif.

3 Donc, bien qu'il existe certaines
4 similitudes, les deux options visent des usages
5 complètement différents et objectifs différents.
6 Page suivante, s'il vous plaît.

7 Donc, au niveau des modalités de
8 facturation de la puissance, comme je le disais
9 tantôt, il y a la caractéristique du... du tarif
10 biénergie proposé est un peu différente de qu'est-
11 ce qui s'applique dans les tarifs de base.

12 En période de chauffage, comme c'est un
13 prix en énergie qui s'applique, mais qui comprend
14 quand même une portion de puissance à l'intérieur,
15 il n'y a pas de notion de puissance maximale
16 appelée ou de puissance à facturer minimale qui
17 s'applique, étant donné qu'on est dans un univers
18 en énergie seulement.

19 Donc... donc, c'est ça. Puis, quand on
20 devient dans la période hors chauffage, la
21 puissance maximale appelée du client va s'appliquer
22 pendant un mois de - en fait, la puissance maximale
23 appelée qui va être enregistrée au cours d'un mois
24 comprise dans la période sans chauffage sera celle
25 qui sera applicable, là, au niveau de la

1 facturation de la puissance.

2 Donc - puis comme on se situe totalement en
3 dehors de la période d'hiver - la puissance à
4 facturer minimale, elle, ne s'applique pas. Donc,
5 en fonction de qu'est-ce... de l'appel de puissance
6 maximale du client pendant un mois de la période
7 sans chauffage, c'est ce qui va conditionner, dans
8 le fond, la structure tarifaire qui va lui être
9 appliquée. Page suivante, s'il vous plaît.

10 La Régie nous avait également demandé de...
11 d'expliquer les modalités, dans le fond, de
12 détermination de la structure tarifaire applicable.
13 Donc, si on y va en début d'abonnement,
14 habituellement comme tous nos tarifs de généraux,
15 on débute le nouvel abonnement au tarif biénergie
16 de petite puissance, ou dans le cas des tarifs de
17 base, au Tarif G.

18 Mais le client peut également opter pour un
19 autre tarif s'il en fait la demande. Donc, en cours
20 d'abonnement, supposons qu'à la fin de la première
21 période de consommation sans chauffage, on se rend
22 compte que le client n'est plus admissible au tarif
23 biénergie de petite puissance, il pourra migrer
24 vers le tarif biénergie de moyenne puissance,
25 dépendamment de son... de son appel de puissance et

1 de son profil de consommation.

2 Par la suite, c'est que dépendamment du
3 profil de consommation du client, on pourrait
4 réviser sa facture pour faire en sorte de lui
5 proposer de meilleurs tarifs auxquels il pourrait
6 souscrire. Donc, c'est vraiment le même traitement
7 que celui qui est applicable à l'ensemble des
8 abonnements aux tarifs généraux.

9 Sur ce, je laisserais la parole à mon
10 collègue Marc-Antoine Bellavance.

11 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

12 R. Alors, merci. Donc, une petite plage ici sur les
13 cas types. Donc, on pensait que c'était important
14 de revenir sur les cas types, étant donné le bon
15 nombre de demandes de renseignements qui ont eu
16 lieu à cet égard.

17 Un petit rappel ici, les Distributeurs ont
18 présenté, là, différents cas types dans leur preuve
19 pour être en mesure d'être capable d'évaluer, de
20 juger, de la compétitivité de l'offre tarifaire qui
21 était proposée.

22 Donc, l'idée c'était de montrer une variété
23 de cas de figure pour lesquels on avait différents
24 volumes de consommation pour montrer qu'à travers
25 la clientèle visée, donc dans la vaste majorité, la

1 quasi-totalité des cas donc, on se retrouve avec
2 une... une facture, là, toujours plus avantageuse
3 en biénergie qu'on pourrait l'avoir en tout
4 électrique.

5 Donc, c'était vraiment l'idée de base au
6 niveau des cas types, donc, évidemment, il y a
7 plusieurs questions par rapport à fournir davantage
8 de cas types en termes de segments de marché, en
9 termes de profil de consommation, mais ultimement,
10 ce qu'on voulait démontrer, c'est que pour la
11 clientèle visée, qui est une clientèle chauffage
12 ici pour avoir accès au tarif, donc, on a montré
13 différents cas de figure basés sur des cas réels
14 pour vraiment montrer la compétitivité de l'offre à
15 travers les différents paliers de volumes.

16 Donc, c'était uniquement le but ici des cas
17 types. Comme je le mentionnais, là, évidemment, ça
18 démontre que l'offre tarifaire proposée, elle est
19 compétitive et même au niveau, là, des... tant au
20 niveau de la facture et aussi des coûts
21 d'équipement. Ce qu'on remarque, là, c'est vraiment
22 les besoins en aide financière sont nécessaires,
23 là, pour améliorer la période de retour sur
24 l'investissement de la clientèle.

25 Donc, c'est vraiment encore une fois ce

1 qu'on voulait démontrer. Donc, des PRI qui varient,
2 là, en fonction du type d'équipement installé, mais
3 somme toute, encore une fois, je réitère que le
4 tarif, là, se veut compétitif évidemment pour la
5 facture du client et qu'il y a toujours des
6 travaux, là, qui se font, qui sont en cours au
7 niveau d'établissement des aides financières et
8 aussi pour avoir des solutions technologiques, là,
9 qui soient le plus abordables possible, pour
10 toujours travailler à offrir, là, le meilleur
11 retour sur investissement à nos clients.

12 M. VINCENT POULIOT :

13 Quelques mots également au niveau des aides
14 financières. Donc, évidemment on a, comme mon
15 collègue Marc-Antoine vient de le présenter, ils
16 seront essentiels à la conversation vers la
17 biénergie.

18 Également des parcours adaptés qui vont
19 être déployés de façon à couvrir une portion
20 importante des surcoûts qui sont liés à la
21 biénergie, de façon à atteindre les objectifs, là,
22 qui sont attendus.

23 Évidemment, les aides financières seront
24 versées en contrepartie des deux distributeurs et
25 du gouvernement du Québec, donc, en l'occurrence

1 d'un côté Hydro-Québec et Énergir qui pourront
2 déployer les programmes qui sont déjà en place,
3 tant parmi leur offre, notamment au niveau d'Hydro-
4 Québec, les aides financières pour les thermopompes
5 efficaces, du programme Solutions Efficaces seront
6 évidemment accessibles.

7 Du côté d'Énergir, les aides financières
8 seront de deux types, tout dépendant du cas de
9 figure. Dans le cas où il y aura un remplacement
10 d'équipement au gaz naturel qui va se faire lors de
11 la conversion, bien évidemment, le programme de
12 rétention et le rabais à la clientèle qui sera
13 disponible, donc ce qu'on appelle le PRRC.
14 Également, lorsque les clients optent pour des
15 solutions à haute efficacité énergétique, dans le
16 cadre des équipements, ils pourront avoir accès au
17 programme en vigueur, dans le cadre du Plan global
18 en efficacité énergétique.

19 Du côté du ministère de l'Environnement,
20 évidemment, eux vont verser une portion
21 substantielle, là, des aides financières qui seront
22 requises pour couvrir une portion équivalente à, à
23 peu près, quatre-vingt pour cent des surcoûts liés
24 à la biénergie. Donc, ils sont dans leur processus
25 d'approbation interne, là, donc, on a aucun doute

1 que tout sera en place pour le lancement de
2 l'offre, tel que prévu, au terme, là, de la
3 décision de la Régie.

4 Fait intéressant aussi, on a travaillé, les
5 deux distributeurs ensemble et le gouvernement, à
6 réfléchir des solutions de fonctionnement les plus
7 simples possible pour les clients. Donc, on vous
8 avait déjà parlé, dans le cadre d'une rencontre de
9 travail, une session de travail, que nous allions
10 agir avec un agrégateur, donc, de façon à
11 simplifier la vie. Énergir jouera ce rôle-là, donc,
12 on pourra agir de point de chute de toutes les
13 demandes qui viendront de la part de la clientèle
14 pour un traitement efficace et transparent, là, des
15 demandes d'aide financière et de façon à ce qu'un
16 client n'ait pas à faire trois demandes d'aide
17 financière différentes, mais bien une seule, dans
18 un processus intégré, ce qui va évidemment
19 simplifier beaucoup la charge administrative, là,
20 du côté des clients.

21 Puis comme je disais, l'idéal, c'est de
22 couvrir à peu près quatre-vingt pour cent (80 %)
23 des surcoûts liés à la biénergie pour les clients
24 participants, de façon à améliorer la période de
25 retour sur investissement que mon collègue Marc-

1 Antoine Bellavance vient de vous présenter.

2 Donc, c'est ce qui termine notre
3 présentation pour ce matin, évidemment. Nous serons
4 tous et toutes disponibles pour répondre à vos
5 questions. Merci.

6 Me JOELLE CARDINAL :

7 Oui, avant de laisser des témoins répondre aux
8 questions, les Distributeurs aimeraient profiter de
9 la preuve en chef, pour pouvoir faire quelques
10 éléments de précision par rapport à la preuve
11 écrite.

12 Je demanderais, s'il vous plaît, à madame
13 la greffière, d'afficher la pièce B-141, B-141 qui
14 est la HQT-9 Document 5. C'est en fait la réponse
15 des Distributeurs à la DDR de la FCEI. Donc, je
16 vais attendre qu'elle s'affiche à l'écran. Et
17 particulièrement la question 1.4 à la page 4.
18 Parfait, donc je vais... je vais le lire, là,
19 pour... pour le bien de tous. La question était la
20 suivante :

21 1.4 Veuillez confirmer que, malgré
22 les objectifs visés par l'OTC, les
23 clients optant pour la biénergie
24 seront libres d'associer chacune de
25 leurs charges au compteur de leur

1 choix (biénergie ou tarif général
2 applicable).

3 Le premier élément de la réponse était : « HQ le
4 confirme. » Monsieur Pelletier, est-ce que vous
5 auriez des commentaires à faire sur la réponse qui
6 avait été inscrite à l'époque?

7 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

8 R. Oui, bien justement comme je le mentionnais dans ma
9 présentation, c'est que l'idée c'est d'avoir
10 vraiment deux compteurs séparés, puis sur le
11 compteur biénergie, donc du nouvel abonnement, ce
12 ne sera que la charge de chauffage qui sera mesurée
13 sur... sur cette... ce compteur-là. Par contre, ce
14 qu'on peut ajouter c'est que dépendamment de
15 l'installation du client et s'il y a des charges
16 auxiliaires qui se... qui viennent avec le...
17 l'installation du client avec la technologie qui
18 sera retenue, il se peut que d'autres usages soient
19 branchés sur ce compteur-là, mais qui sont... cette
20 charge-là devrait être indissociable, dans le fond,
21 de l'unité de chauffage qui sera installée. Donc,
22 quand on dit « HQ le confirme », c'est pas tout à
23 fait vrai dans la mesure où le compteur biénergie
24 ne vise que la charge de chauffage uniquement.

25 Q. [1] Parfait. Maintenant, je vais vous demander,

1 Madame Saint-Cyr, s'il vous plaît, d'afficher la
2 pièce B-0137, HQD-9, Document 1. C'était la DDR-7
3 de la Régie de l'énergie, donc la pièce B-0137 et
4 je vous inviterais à afficher particulièrement la
5 page 31. Merci beaucoup. Donc, dans cette DDR
6 c'était la Régie de l'énergie qui... qui avait fait
7 certaines références, là, dont on va épargner la
8 lecture, mais elle demandait de :

9 Veillez commenter la possibilité de
10 modifier l'article 8.1 du texte des
11 Tarifs d'électricité en y précisant
12 les tarifs visés (G, G9 et M).

13 Auriez-vous des commentaires à faire sur la réponse
14 et la pièce révisée qui a été déposée vendredi à ce
15 sujet, Monsieur Pelletier?

16 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

17 R. Oui, donc en suivi de ma réponse à votre question
18 précédente, Maître Cardinal, l'idée c'est de
19 revenir, dans le fond, au texte original. Étant
20 donné qu'on fait la distinction vraiment entre les
21 tarifs de base et le tarif biénergie, donc dans mon
22 exemple de ma présentation c'est le compteur numéro
23 1 auquel on fait référence. Un compteur numéro 1
24 pourrait avoir, par exemple, un abonnement au tarif
25 M, mais au tarif biénergie... il pourrait être au

1 tarif biénergie de petite puissance, dépendamment
2 de sa puissance maximale appelée, là, pendant un
3 mois de la période sans chauffage. Donc, qu'est-ce
4 qu'on a déposé la semaine dernière, en fin de
5 semaine dernière, c'est dans le fond un libellé qui
6 revient à sa mouture originale au niveau de
7 l'article 8.1 des Tarifs.

8 Q. **[2]** Parfait, merci beaucoup. Maintenant on peut
9 arrêter d'afficher la DDR, Madame Saint-Cyr. Pour
10 la dernière question de précision, on n'aura pas
11 besoin d'afficher la pièce. Mais sachez que je fais
12 référence à la preuve principale qui a été déposée
13 et révisée à quelques reprises déjà. Vendredi
14 dernier, on a déposé la HQD-8, Document 1, qui est
15 la pièce B-168. Les annexes A et B ont... dans
16 lesquelles on peut voir le tarif en français et en
17 anglais. Dans ces annexes-là, on voit les prix
18 des... pour le tarif biénergie commercial et
19 institutionnel. Monsieur Pelletier, est-ce que vous
20 auriez des commentaires à faire sur les prix qui y
21 sont affichés?

22 R. Oui. Au niveau des prix qui sont affichés ils
23 seront... étant donné que le... en vertu de
24 l'application tarifaire qui est au premier (1er)
25 avril de cette année, les prix seront tous indexés,

1 dans le fond, de six virgule cinq pour cent
2 (6,5 %), là, pour refléter l'indexation qui entre
3 en vigueur au premier (1er) avril. Puis on pourra
4 les mettre à jour, là, au moment... au moment
5 opportun, là, pour les... qu'ils puissent être
6 inscrits dans le libellé tarifaire à la fin de
7 l'audience.

8 Q. **[3]** Parfait. Merci, Monsieur Pelletier. Ce qu'on
9 pourrait vous proposer c'est peut-être de déposer
10 d'ici demain matin la pièce révisée avec les... les
11 bons prix, les prix indexés pour que vous les ayez
12 en main pendant l'audience, si ça vous convient. Je
13 vois que maître Rozon fait « oui » de la tête, donc
14 parfait, on va prendre l'engagement 1 de déposer la
15 pièce...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui, c'est beau.

18 Me JOELLE CARDINAL :

19 Parfait. L'engagement 1 de déposer la pièce HQD-8,
20 Document 1, révisé en fonction des prix indexés au
21 premier (1er) avril deux mille vingt-trois (2023).

22

23 E-1 (HQ-ÉNERGIR) Déposer la pièce HQD-8, Document
24 1, révisé en fonction des prix
25 indexés au 1er avril 2023

1 (demandé par AHQ-ARQ)

2

3 Donc, voilà qui conclut la présentation en chef.

4 Donc, les témoins sont disponibles pour répondre

5 aux questions des intervenants et de la Régie.

6 Merci beaucoup.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. Merci à tous les membres du panel. Alors,

9 nous allons débiter avec le contre-interrogatoire

10 de l'AHQ-ARQ. Maître Cadrin, la parole est à vous.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

12 Bonjour. Bon matin. Alors, maître Steve Cadrin pour

13 l'AHQ-ARQ. Bonjour à la Régie, aux membres du panel

14 d'Hydro-Québec, bienvenue à tous nos collègues

15 intervenants.

16 Alors, nous sommes prêt à commencer notre

17 questionnement en reprenant là d'ailleurs... le

18 numéro 8 de la Régie à la pièce B-0155, s'il vous

19 plaît. Nous aurons quelques questions sur cette

20 preuve... sur cette réponse à la demande de

21 renseignements, en fait. Et c'est la page 22.

22 Q. **[4]** Alors, voilà, vous avez une partie de la

23 réponse... bien, pas... qui apparaît à l'écran, la

24 réponse est relativement vaste. Alors, nous allons

25 regarder rapidement juste la question pour se

1 recadrer. Alors :

2 Veuillez commenter la proposition du
3 RNCREQ (référence (i)) de laisser le
4 contrôle de la permutation à HQD.

5 Alors, en réponse, vous avez un premier paragraphe
6 dont je vous fais grâce de la lecture. Je vais
7 focuser plutôt sur le deuxième paragraphe pour ma
8 question. Alors :

9 Par ailleurs, le choix de la
10 technologie de permutation nécessite
11 une réflexion plus large que la simple
12 correspondance entre la température
13 extérieure et les heures de pointe du
14 réseau. Par exemple, les coûts
15 associés à la technologie à
16 privilégier, la disponibilité des
17 équipements requis ou encore la prise
18 en compte des caractéristiques des
19 appareils de chauffage que ceux-ci
20 visent à contrôler (comme la capacité
21 réduite des thermopompes à basse
22 température), sont des facteurs
23 incontournables à considérer. De plus,
24 la rentabilité de la biénergie pour
25 les clients participants peut être

1 affectée par le choix de la
2 technologie, puisque celle-ci
3 influencera le nombre d'heures de
4 permutation.

5 Alors, mes questions sur ce paragraphe
6 seront les suivantes. On peut le garder afficher
7 comme il est. Alors, pouvez-vous élaborer par
8 ailleurs avec des chiffres, si c'est possible, sur
9 la problématique des coûts associés à la
10 technologie à privilégier, si on revoit un peu plus
11 haut à la troisième ligne, la ligne numéro 10 de la
12 réponse?

13 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

14 R. Bien, on n'a pas de chiffres précis à vous donner
15 ce matin. C'est juste que c'est une... comme on
16 utilise la sonde de température depuis... depuis
17 très longtemps avec le tarif DT, c'est quelque
18 chose qui est implanté, qui est déjà dans...
19 installé sur le marché, donc c'est quelque chose
20 qu'on connaît.

21 Maintenant, de changer de technologie,
22 ça requiert des télécommandes, ça amène des coûts
23 qu'il faut analyser, ça amène un environnement
24 d'installation qui est différent. Et au niveau des
25 délais, ça peut prendre de neuf à douze mois, là,

1 avant d'avoir la technologie qui... ou les pièces
2 qui puissent être disponibles, là, pour... pour
3 être installées, là, sur les nouveaux compteurs
4 visés.

5 Q. **[5]** Donc, entre la sonde, là, que nous avons comme
6 technologie, que vous mentionnez éprouvée - et on
7 va appeler ça « la télécommande » pour faire
8 simple, là - au niveau de la télécommande, vous
9 n'avez pas de chiffres, vous n'êtes pas capable de
10 nous parler d'un ordre de grandeur de coûts
11 associés à l'un ou à l'autre ne serait-ce...

12 R. Non. Ce matin, je ne peux pas vous apporter un
13 ordre de grandeur au niveau des coûts qui sont...
14 qui sont inhérents dans le fond à l'installation de
15 télécommandes chez... dans l'offre biénergie.

16 Q. **[6]** D'accord. En continuant par la suite, je pense
17 que vous avez déjà évoqué la chose. Je veux juste
18 comprendre ce que vous avez mentionné. Vous parlez
19 donc de la disponibilité des équipements requis.
20 Alors, c'est un autre des enjeux que vous
21 mentionnez. Là, je comprends que vous étiez plus
22 précis, vous parliez de neuf à douze mois pour
23 obtenir des télécommandes? Ça, vous l'avez vérifié?

24 R. Oui, ça c'est vérifié.

25 Q. **[7]** O.K. Mais vous n'avez pas vérifié le prix, mais

1 la disponibilité, puis le délai de disponibilité,
2 oui, si je comprends bien votre réponse?

3 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

4 R. C'est parce que c'est une chose d'acheter une
5 télécommande, mais c'est aussi une chose de
6 l'opérationnaliser, de voir tous les impacts que ça
7 peut avoir au niveau des opérations, de
8 l'installation également.

9 Donc, il y a comme une analyse plus globale
10 que simplement acquérir, dans le fond, les
11 équipements.

12 Q. **[8]** OK. D'accord. J'avais mal compris peut-être
13 votre réponse, là. La disponibilité des équipements
14 requis, là, dans peut-être ma version de lecture de
15 ça est peut-être un peu trop simpliste. Je pensais
16 que c'était d'obtenir la pièce elle-même, là, la
17 télécommande. Mais ce que vous dites c'est que non,
18 obtenir la télécommande c'est une chose, et ça, je
19 ne pense pas que c'est neuf à douze (12) mois, là,
20 que vous parlez?

21 R. Moi, ce qu'on m'a confirmé, c'est que pour passer
22 d'une technologie basée sur une sonde de
23 température à une technologie basée sur un - comme
24 vous le dites, appelons-le la « télécommande » - ça
25 peut prendre entre neuf et douze (12) mois avant

1 d'avoir... avoir l'équipement nécessaire pour
2 utiliser cette technologie.

3 Q. **[9]** Mais avant de l'installer sur la machine, sur
4 les équipements ou tout simplement obtenir la
5 pièce, là? Parce que vous parlez...

6 R. Obtenir les équipements. À obtenir les équipements.

7 Q. **[10]** OK.

8 M. MARC-ANTOINE CHARBONNEAU :

9 R. Si je peux me permettre, Maître Cadrin? Peut-être
10 juste compléter la réponse de...

11 Q. **[11]** Oui, absolument, allez-y.

12 R. ... de Frédéric. Oui, rapidement. Juste rappeler
13 l'objet de la réponse ici, là. Parce qu'on met
14 beaucoup d'emphase - plusieurs intervenants ont mis
15 beaucoup d'emphase - sur un espèce d'appariement
16 entre les heures de pointe, ou considérées comme de
17 pointe selon leur définition, et l'effacement de la
18 biénergie et dire : « Bien, comment est-ce qu'on
19 pourrait l'optimiser? »

20 Le seul objet de la réponse ici, c'est de
21 dire : « Oui, c'est intéressant, mais il y a
22 d'autres considérations pratiques à examiner. » La
23 disponibilité de l'équipement dont vient de parler
24 monsieur Pelletier, comment est-ce qu'on va les
25 installer, chez qui, selon quel protocole? Et une

1 fois que tout ça va être installé, en supposant,
2 évidemment, que les équipements soient disponibles
3 en quantité, parce que ce n'est pas quelque chose
4 qu'on fait habituellement.

5 Habituellement, ce qu'on installe, c'est
6 des sondes. Et ça, ça va, mais une télécommande,
7 est-ce que les équipements disponibles vont être
8 là? Ça, c'est une autre question. Comment est-ce
9 qu'on va l'opérationnaliser, selon quels critères?
10 Comment est-ce qu'on les interrompt?

11 Donc, le seul objet de la réponse, c'était
12 de dire : « Avant de dire la télécommande oui ou
13 non, examinons l'ensemble des facteurs, et non pas
14 un exercice - je dis ça, pas de façon péjorative du
15 tout - d'appariement entre des pointes et des
16 températures. »

17 C'est plus complexe que ça de passer d'une
18 technologie, qui est la sonde qu'on utilise depuis
19 longtemps, qui est éprouvée, qui fonctionne et qui
20 pour nous fait le travail en termes d'effacement,
21 par rapport à une télécommande. Qui peut apporter
22 des avantages, oui, mais qui comporte également des
23 contraintes.

24 C'était l'objet essentiellement de notre
25 réponse ici.

1 Q. **[12]** Et donc, si je comprends bien la discussion
2 qu'on a, là, à ce stade-ci, c'est que vous n'avez
3 pas fait cet exercice-là de déterminer, là, tous
4 ces considérants-là, là. Vous les énumérez, dans le
5 fond, là, d'une façon un peu empirique, là, en
6 voulant dire « Bien, ceci doit être pris en
7 compte », mais vous n'avez pas fait cet exercice-
8 là, dans le fond, à ce stade-ci pour voir si
9 c'était...

10 R. On a fait... on a fait déjà certains... certains
11 exercices, certains examens. Monsieur Pelletier a
12 fait part de certaines informations. On a déjà...
13 on a déjà regardé, mais on n'a pas regardé tous les
14 tenants et aboutissants du fait de passer à une
15 télécommande.

16 Q. **[13]** Un instant, s'il vous plaît.

17 R. Et encore une fois, juste préciser, parce que pour
18 nous la sonde est la technologie que nous
19 privilégions, elle fait le travail pour nous. C'est
20 pour ça qu'on n'a pas examiné de façon exhaustive
21 le passage à une autre technologie, on est
22 satisfaits de la sonde actuelle.

23 Q. **[14]** Je comprends. Je comprends qu'au niveau de la
24 sonde, là, dont on parle dans la clientèle ici,
25 commerciale, institutionnelle, je comprends que la

1 sonde en question n'est pas installée actuellement
2 sur les équipements des clients et c'est quelque
3 chose qu'on doit installer sur les équipements des
4 clients, donc acquérir d'abord et faire un peu le
5 même processus que pour la télécommande. Est-ce que
6 c'est exact?

7 M. ÉTIENNE ST-CYR :

8 R. En fait, effectivement, il n'y a aucun équipement
9 qui a été utilisé en télécommande pour l'instant en
10 exploitation d'aucune façon. Donc, c'est une... une
11 technologie qui est... qui est actuellement au
12 niveau de recherche et développement à la limite,
13 là, au niveau commercial. Donc, on ne l'a jamais
14 utilisée en exploitation et donc il y aura un
15 développement complet à faire pour l'utiliser dans
16 un tel contexte.

17 Q. **[15]** Qu'est-ce que vous voulez dire par un
18 développement complet, puis recherche et
19 développement? Je ne suis pas certain de saisir.

20 R. Bien, c'est-à-dire que l'équipement existe bel et
21 bien, mais son intégration - un peu comme mes
22 collègues l'ont indiqué - n'a pas été mise en
23 place. Donc, en d'autres mots, l'exploitation d'une
24 telle technologie nécessiterait le développement
25 complet d'une structure de gestion, ce qui est tout

1 à fait, qui n'est pas nécessaire dans le cadre de
2 l'utilisation d'une zone de température.

3 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

4 R. Si je peux ajouter, dans le fond, c'est que pour
5 répondre à votre question, c'est qu'effectivement,
6 la sonde n'est pas installée présentement chez des
7 clientèles visées, parce que, dans le fond, il va y
8 avoir, il va faire l'objet d'un nouveau compteur,
9 donc, d'un nouvel abonnement.

10 Ça fait que pour la disponibilité de la
11 sonde ou des équipements qui sont reliés à la
12 sonde, ça, c'est disponible demain matin, parce
13 qu'on les a déjà, les stocks, ou à peu près. Donc,
14 pour nous, ce n'est pas une contrainte, puis comme
15 mon collègue Marc-Antoine l'a mentionné, on y croit
16 à la sonde? C'est de la technologie qu'on veut
17 mettre en place et pour ça, on va être capables d'y
18 arriver.

19 Me STEVE CADRIN :

20 Donc, je comprends, juste un instant.

21 Q. **[16]** Si on parle un peu en termes de détails,
22 rentrons dans le détail de la clientèle. Donc, à
23 combien estimez-vous le pourcentages du nombre de
24 clients visés CI et le pourcentage du potentiel de
25 conversion CI qui sont affectés par la

1 problématique de la capacité réduite des
2 thermopompes à basse température, dont on parle
3 également dans l'extrait que je regarde à l'écran
4 avec vous?

5 R. Est-ce que... pouvez-vous reformuler votre
6 question, s'il vous plaît, bien ou plus ou moins la
7 répéter?

8 Q. **[17]** Je vais la répéter, il n'y a pas de problème.
9 On regarde dans l'extrait en haut, là, mentionnons
10 simplement que vous avez mis entre parenthèses, si
11 ça peut vous aider à le retrouver, là, à la ligne
12 12 et 13...

13 R. Oui, je vois.

14 Q. **[18]**

15 Quand la capacité réduite des
16 thermopompes à basse température.

17 On essaie de voir l'ampleur de ce problème,
18 effectivement, ou de le quantifier d'une certaine
19 façon, alors je... à combien estimez-vous, donc, le
20 pourcentage du nombre de clients visés et le
21 pourcentage du potentiel de conversion, qui sont
22 affectés par la problématique en question, là,
23 donc, la capacité réduite des thermopompes à basse
24 température?

25 R. Donc, je rappelle à tous les participants,

1 l'importance de comprendre minimalement un peu
2 comment les thermopompes fonctionnent. Ici, on ne
3 parle pas des thermopompes à basse température,
4 mais de leur capacité réduite lorsque les
5 températures sont basses, en d'autres mots, plus la
6 température baisse, plus la thermopompe perd ses
7 capacités, qu'elles soient des thermopompes à très
8 haute efficacité ou non, d'une façon ou d'une
9 autre, à certaines températures plus basses, les
10 thermopompes ne permettent plus d'offrir le service
11 de chauffage qu'elles sont conçues à fournir à des
12 températures plus hautes.

13 Donc, essentiellement l'utilisation d'une
14 sonde de température permet de bien jumeler
15 justement cette perte de puissance-là avec la sonde
16 de température qui joue essentiellement le même
17 rôle. Si on remplaçait cette sonde de température
18 là par une télécommande, on se retrouve à peut-être
19 potentiellement demander à une thermopompe à très
20 basse température d'offrir un service de chauffage,
21 quand ses capacités ne lui permettent pas de le
22 faire et c'est pour cette raison-là qu'on a une
23 limitation dans la... bien, je vous donne
24 l'exemple, par exemple, le milieu d'une nuit, par
25 exemple, qui serait peut-être non requis d'utiliser

1 la permutation dans le cadre d'une situation d'une
2 télécommande, bien la thermopompe ne serait pas en
3 mesure de toute façon de fournir cette
4 température... ce besoin-là, puisqu'il ferait trop
5 froid et à ce moment-là, le gaz naturel, dans le
6 cas d'une installation au gaz bien sûr, serait
7 obligé quand même de palier à ce manque de capacité
8 là.

9 Donc, essentiellement ce qu'on voulait
10 imaginer ici, c'est que la thermopompe qui, on le
11 souhaite en fait, soit intégrée dans la plus grande
12 majorité des installations, puisque c'est une...
13 quand je dis qui permet de chauffer et d'être très
14 efficace, et on a fait des estimations, je ne
15 pourrais pas préciser exactement le nombre
16 d'installations où on souhaite faire l'installation
17 de thermopompes, mais on prend pour exemple que
18 tous les... et on l'a déjà expliqué, là, dans
19 l'ensemble des unités de toits, donc, une très
20 vaste capacité d'installations qui sont surtout
21 dans les commerces de petites et moyennes tailles,
22 sont visés par l'installation d'une thermopompe et
23 justement, dans ce cas-ci, une permutation à l'aide
24 d'une télécommande à des températures très froides
25 ne verrait aucune utilisation électrique, puisque

1 l'essentiel de la charge serait quand même utilisé
2 au niveau du gaz naturel, puisque la capacité de la
3 thermopompe serait insuffisante.

4 J'espère que ça... est-ce que vous avez,
5 est-ce que je réponde à votre question?

6 Q. [19] Oui, ça clarifie ce que vous avez mentionné
7 dans l'extrait, merci. Je continue, toujours dans
8 le même extrait, juste un instant.

9 Bien, en fait, on me dit que vous n'avez
10 pas répondu à ma question. Vous m'avez donné
11 beaucoup d'explications qui me permettent de mieux
12 comprendre l'extrait, mais pas la réponse à la
13 question.

14 Donc, ce pourcentage de la clientèle qui
15 est affectée, dans le fond, par cette problématique
16 des capacités réduites des thermopompes, est-ce que
17 vous avez fait une analyse de ça, dans la clientèle
18 actuelle CI?

19 R. Écoutez, malheureusement, les informations sur le
20 marché ne nous permettent pas d'identifier
21 exactement la proportion des clients qui pourront
22 utiliser ou non une thermopompe, dans l'aspect de
23 conversion.

24 Par contre, on a scindé et on a estimé,
25 dans le cadre de nos estimations, la partie des

1 clients qui utilisaient l'air chaud comme processus
2 de transfert de chaleur, comme par exemple, les
3 unités de toit et cette analyse-là nous a permis de
4 scinder ou estimer les volumes globaux associés à
5 la conversion. Malheureusement, on n'a pas une
6 précision plus grande sur l'adoption de la
7 thermopompe, dans ces contextes-là. Mais on estime
8 qu'une très large partie de la clientèle, quand
9 même, est accessible à cette technologie-là. Et on
10 souhaite l'installer, dans la plupart des cas, et
11 même dans des installations à l'eau chaude, quand
12 ça sera jugé pertinent.

13 Donc, ça va vraiment dépendre de l'appétit
14 du client de choisir l'unité efficace ainsi que la
15 compatibilité avec son propre système.

16 Q. [20] O.K., d'accord. La dernière phrase de
17 l'extrait en bas de l'écran, de 14 à 16, au niveau
18 des lignes :

19 De plus, la rentabilité de la
20 biénergie pour les clients
21 participants peut être affectée par le
22 choix de la technologie, puisque
23 celle-ci influencera le nombre
24 d'heures de permutation.

25 Peut-être, juste... Je ne suis pas tout à fait

1 certain de saisir vraiment le sens. Qu'est-ce que
2 vous voulez dire par cette « profitabilité » qui
3 peut être affectée par le nombre d'heures de
4 permutation. Je veux juste saisir ce que vous
5 voulez exprimer.

6 M. MARC-ANTOINE CHARBONNEAU :

7 R. En fait, ce qu'on voulait dire, c'est que si on
8 parle d'une sonde, O.K., où la permutation se fait
9 uniquement en raison des températures extérieures
10 par une télécommande. Hydro-Québec va avoir le
11 contrôle sur le nombre d'heures d'interruption qui
12 n'auront plus de lien avec la température. Ça va
13 être en fonction de ses besoins.

14 Donc, le nombre d'heures d'interruption,
15 d'un hiver à l'autre, peut varier grandement. Et
16 pas juste pour des raisons de température, mais
17 pour toutes sortes d'autres considérations de
18 gestion de réseaux d'Hydro-Québec.

19 Il faut tenir compte du fait que, pour le
20 client, la proportion de son volume de chauffe
21 attribuable au gaz et à l'électricité, va varier
22 selon les besoins d'Hydro-Québec et l'appel ou non
23 de la biénergie à l'aide de la télécommande. Et ça
24 va affecter la rentabilité ou, en fait... Oui,
25 disons-le comme ça, la rentabilité de la biénergie

1 pour le client.

2 On n'est pas en train de dire que c'est bon
3 ou que ce n'est pas bon, que ça va affecter
4 négativement ou positivement. Ça dépend des hivers.
5 Tout ce qu'on dit, c'est que c'est un facteur,
6 j'oserais dire, de risque, presque, pour le client,
7 le fait qu'il n'a pas d'indication sur le nombre
8 d'heures, au cours des prochaines années où la
9 biénergie pourrait être appelée, au cours de
10 l'hiver, alors, que c'est basé sur une température.

11 On a, quand même, une assez bonne idée, en
12 moyenne, d'une année à l'autre. Disons qu'on peut
13 s'attendre à une espèce de moyenne sur une longue
14 période. Ce qui n'est pas le cas, nécessairement,
15 avec une télécommande. C'était le sens de notre
16 remarque, ici, qu'on introduit un facteur de risque
17 pour le client, avec une télécommande, ou de
18 variabilité. Peut-être que « risque » n'est pas le
19 bon terme, là. Donc, un facteur de variabilité.

20 Q. [21] Donc, si je comprends bien, de la façon dont
21 vous parler, c'est la « variabilité » et non pas la
22 « profitabilité » qui est le mot à utiliser, ici.
23 De la façon dont vous le présentiez, c'est comme
24 s'il y avait effectivement un risque financier
25 additionnel dans les mains du client.

1 Alors, ça avait l'air négatif, dans
2 l'extrait. Mais ce que vous nous dites, c'est que
3 ce n'est pas tout à fait ça. C'est en termes de
4 prévisibilité ou de variabilité?

5 R. Bien, c'est parce que la variabilité, au sens du
6 nombre d'heures qu'on appellerait d'une année...
7 une année à l'autre, a un impact financier pour le
8 client parce que le coût de la chauffe au gaz
9 naturel et à l'électricité n'est pas le même pour
10 le client, donc la proportion de gaz naturel,
11 électricité dans son mix énergétique annuel a quand
12 même un impact important sur sa facture
13 d'électricité. Donc, la profitabilité était dans le
14 sens ici, là, le gain pour le client de passer à la
15 biénergie va reposer sur un facteur qui peut être
16 variable, bien en fait davantage variable que si
17 c'est basé sur la température. La température amène
18 une variation qui peut être importante d'une année
19 à l'autre, c'est pas ce qu'on dit, mais ici on
20 introduit un facteur un peu... j'oserais dire
21 arbitraire, c'est-à-dire qu'Hydro-Québec
22 Distribution va appeler la télécommande selon ses
23 besoins. Et ça peut être plus variable d'une année
24 à l'autre et sans lien avec la température.

25 Q. [22] Donc, je comprends. C'est bon. Alors passons

1 un peu plus loin à la page suivante de la réponse,
2 toujours dans la même question, toujours dans la
3 même demande de renseignements de la Régie numéro
4 8, pièce B-0115, on est à la page 23, on est en
5 haut de page :

6 À cet égard, HQ rappelle que la sonde
7 constitue une technologie simple
8 éprouvée, sans enjeu de disponibilité
9 et bien adaptée aux caractéristiques
10 des appareils de chauffage
11 actuellement utilisés. Cette
12 technologie, considérée neutre
13 puisqu'elle est exclusivement basée
14 sur la température plutôt que sur des
15 décisions de HQ, contribue de façon
16 utile à la diversification de ses
17 moyens de gestion de pointe.

18 Il y a plusieurs éléments dans cette phrase-là qui
19 nous posent question, dans ces deux phrases-là.
20 Êtes-vous d'accord que la technologie de
21 permutation, qui serait basée sur les véritables
22 besoins de HQ, est également une technologie simple
23 et éprouvée sur le marché?

24 R. Bien vous parlez... on va parler ici en termes
25 technologiques, là, mais la sonde répond déjà à nos

1 besoins d'approvisionnement, c'est ce qu'on a
2 toujours dit puis qu'on continue à maintenir. Et un
3 peu le sens de la dernière phrase, « la
4 diversification des moyens de gestion de
5 pointe »... en fait, peut-être que je devance vos
6 futures questions, là, mais...

7 Q. **[23]** Oui.

8 R. Les moyens de gestion de... les moyens de gestion
9 de pointe, de plus fine pointe, on en a déjà. Ça
10 s'appelle la tarification dynamique. Tarif flex,
11 équilibre hivernal, l'option d'électricité
12 interruptible, la GDP Affaires, Hilo, ce sont tous
13 des moyens actuellement dont on dispose pour gérer
14 les heures de plus forte pointe dans une année. Et
15 on appelle, à volonté... à volonté... dans le
16 respect évidemment des comités, mais en fonction de
17 nos besoins.

18 Ici, on parle d'un moyen qui sert à réduire
19 la demande en période... en période hivernale parce
20 qu'il fait très froid et ça correspond à nos
21 besoins les plus élevés, règle générale. Donc, la
22 biénergie rend un autre service : elle sert à
23 modifier, si j'ose dire, la courbe de demandes du
24 Distributeur en amont, avant qu'on appelle nos
25 moyens de gestion.

1 Q. [24] Je comprends de ce que vous venez d'expliquer
2 que vous avez déjà plusieurs moyens de gestion,
3 alors celui-ci s'ajoute à votre série de moyens de
4 gestion, mais dans tous les autres cas que vous
5 avez énumérés, de façon générale vous avez toujours
6 votre décision d'Hydro-Québec d'utiliser, quand il
7 en a besoin, le moyen en question qui a été mis en
8 place. Alors on ne reprendra pas toute la série de
9 moyens, là, que vous avez énumérés. Là, ici, on
10 semble s'objecter, là, à avoir cette décision-là.

11 Pourquoi c'est bon pour tous les moyens,
12 puis celui-là on voudrait justement pas pouvoir
13 l'utiliser à notre discrétion quand on en a besoin.
14 En quoi ça vous aide puis en quoi c'est mieux de
15 faire ça de cette façon-là, que de faire comme tous
16 les autres points.

17 R. Juste pour être clair. On n'est pas en train de
18 diaboliser la télécommande puis dire que la
19 télécommande c'est pas bon, puis la sonde c'est le
20 bout, c'est pas ce qu'on dit. Ce qu'on dit c'est
21 qu'on a actuellement qui, pour nous, fonctionne et
22 fait le travail. Est-ce qu'on pourrait... est-ce
23 que la télécommande pourrait être intéressante
24 éventuellement? On ne dit pas le contraire.

25 La question est, puis c'est un peu une

1 espèce d'analyse coût-bénéfice ici qu'on fait, là,
2 je parle coût-bénéfice en terme général. On
3 examine, on compare un moyen actuel qui fonctionne
4 bien, qui répond selon nos besoins et qui est la
5 sonde, avec la télécommande qui peut présenter des
6 avantages, effectivement, mais qui présente
7 également des... pas des inconvénients, des
8 contraintes, qui sont énumérées à la... à la page
9 précédente dont on a parlé tout à l'heure en termes
10 d'approvisionnement d'équipement. Disponibilité,
11 mettre en place les processus, comment est-ce qu'on
12 va utiliser, donc bref l'ensemble de ces facteurs-
13 là doivent être également considérés et mis dans la
14 balance. Et on doit se poser la question : oui, la
15 télécommande présente peut-être certains avantages
16 par rapport à la sonde, mais la sonde présente
17 également des avantages. Et il faut regarder les
18 avantages et inconvénients des deux solutions afin
19 de juger de l'opportunité de changer ou non de
20 technologie. Et nous, notre position, c'est que la
21 sonde... - je me répète, mais c'est important -
22 pour nous, elle fait le travail, elle fait ce
23 pourquoi elle a été conçue et on est satisfait du
24 service rendu par la sonde.

25 Q. [25] D'accord. Juste un instant. Alors, en fait, à

1 la fin de la phrase, vous avez commencé votre
2 réponse en me parlant de la fin de la phrase en
3 quest... de la dernière phrase du paragraphe, alors
4 j'y reviens, là, cette fois-ci parce
5 qu'effectivement vous m'aviez devancé.

6 Alors, en quoi ce qu'on mentionne, c'est la
7 diversification de ces moyens de gestion de pointe,
8 là, on dit « contribue de façon utile à la
9 diversification » en question, alors en quoi cette
10 diversification a-t-elle de la valeur pour
11 Hydro-Québec?

12 R. Les moyens de gestion actuels permettent d'effacer
13 jusqu'à une centaine d'heures par année. On les
14 appelle pour la plupart moins de cent heures
15 (100 h), là, c'est des... vous connaissez les
16 chiffres, là, je n'y reviendrai pas, là, mais... et
17 c'est des moyens qu'on utilise pour déplacer la
18 plus fine pointe de l'année, de la déplacer vers
19 d'autres heures.

20 Ici, on parle d'un moyen de gestion, la
21 biénergie qui permet d'effacer, et non pas de
22 déplacer la demande, et de sculpter, si je puis
23 dire, autrement la... de modifier en amont de
24 l'utilisation des moyens de gestion notre demande.
25 Donc, ce n'est pas la même utilisation. Et on n'a

1 pas besoin d'un autre moyen encore de gestion de
2 fine pointe, on en a déjà en place.

3 On veut augmenter leur contribution, ça
4 c'est... on a toujours été clair là-dessus, mais on
5 a déjà des moyens de gestion pour... des moyens de
6 gestion de la pointe... de déplacement de pointe.
7 Ce qu'on veut ici, c'est un moyen qui fait autre
8 chose, qui est la biénergie. C'est dans ce sens-là,
9 la diversification.

10 Q. [26] Évidemment, je ne le faisais pas pour les
11 autres moyens, mais je pose la question un peu en
12 lien avec la télécommande, là, c'est le sujet dont
13 on discute ici dans cette réponse-là, là.

14 Alors, je comprends que ce que vous obtenez
15 comme service, là, ou comme effacement en amont, si
16 vous êtes capable d'avoir ce même effacement en
17 amont là avec la télécommande, juste l'apparier
18 davantage à vos besoins plutôt qu'à une température
19 qui n'a pas nécessairement en lien avec vos
20 besoins. Je comprends que c'est les mêmes avantages
21 dans les deux cas, là? On est dans la même valeur
22 si on peut dire ça comme ça?

23 R. Bien, j'ai l'impression de me répéter mais c'est
24 correct. Bien, premièrement, nos besoins de pointe
25 sont en lien avec la température. Ça, je pense que

1 personne ne va le nier. Est-ce que le lien est
2 parfait et direct? Non, mais le lien est quand même
3 très fort. Je m'excuse, j'ai perdu mon idée.
4 Pouvez-vous répéter votre question, Maître Cadrin?
5 Je m'excuse.

6 Q. **[27]** C'est bon, mais on va... Peut-être parce qu'on
7 se répète, là, au niveau des réponses, mais au
8 niveau des questions, c'est... j'essaie de vous
9 dire que les deux moyens... les deux façons de
10 traiter la biénergie donnent le même service que
11 vous parlez, soit un effacement en amont qui est
12 fait?

13 R. Oui.

14 Q. **[28]** Dans un cas, l'effacement est très apparié sur
15 les besoins, c'est la télécommande. Dans l'autre
16 cas, il est fait même si on n'en a pas besoin parce
17 que ça se fait tout seul. C'est ce que vous
18 mentionnez. Mais ça donne le même... c'est le même
19 service, c'est la même façon de donner cet
20 effacement en amont, là? Ça ne change rien, là,
21 c'est la même chose.

22 R. O.K. La question c'est : supposons qu'on avait une
23 télécommande, qu'il soit loisible de l'utiliser
24 exactement pendant les mêmes heures, c'est-à-dire à
25 moins douze (-12), qu'on efface puis... Autrement

1 dit, avoir exactement le même résultat en bout de
2 ligne avec une télécommande, ou même le modifier un
3 peu afin d'effacer la demande à des heures qui
4 pourraient peut-être nous convenir à certains
5 moments davantage? La réponse c'est oui.

6 Mais je reviens à ma réponse précédente. La
7 question c'est : est-ce que ça vaut la peine de
8 faire ça? C'est ça la question. Est-ce que
9 l'avantage que pourrait procurer la télécommande
10 grâce à un usage plus fin ou un déplacement plus
11 fin de certaines heures à d'autres moments présente
12 un tel avantage sur la sonde que ça vaille la peine
13 de se tourner donc vers cette nouvelle technologie
14 compte tenu des contraintes dont on a parlé à la
15 page précédente? Donc, encore une fois, on ne dit
16 pas que la télécommande, ce n'est pas bon. On ne
17 dit pas que la télécommande ne pourrait pas rendre
18 un bon service. On dit qu'il y a des contraintes
19 d'utilisation ou de mise en place ou toutes sortes
20 d'autres enjeux qui ne sont pas nécessairement
21 insurmontables, mais qui existent, sur lesquels il
22 faut se pencher avant de décider, de prendre une
23 décision aussi importante que de changer de
24 technologie, alors qu'on a pour le moment une
25 technologie qui est la sonde, qui encore une fois,

1 pour nous, rend le service. Et c'est la raison pour
2 laquelle on... on maintient que c'est la solution
3 que nous privilégions.

4 Q. [29] Je le comprends, là, vous n'avez pas besoin de
5 le répéter à chaque fois, là, que c'est la solution
6 que vous privilégiez, là, vous vous reprenez
7 souvent, là, on a compris ça.

8 Mais maintenant, vous parlez d'avoir, bien
9 est-ce que ça vaut la peine, pour utiliser votre
10 expression, là. C'est un peu le mot « valeur » que
11 moi j'utilisais il y a deux secondes, là. Est-ce
12 que vous l'avez regardé si ça vaut la peine, par
13 exemple, à l'aide de vos modèles de fiabilité en
14 puissance, de regarder la... l'utilisation plutôt
15 d'une télécommande que de la simple sonde, là, qui
16 est un peu aveugle, là, qui est tout simplement en
17 fonction de la température, là? Ça, c'est une façon
18 d'évaluer la valeur un peu de votre... du moyen de
19 la télécommande. Vous n'avez pas regardé du tout?

20 R. Bon. Écoutez, évidemment on s'est penchés sur la
21 question, on l'a examinée, sachant que pour les
22 plus fortes heures, pour les Distributeurs, de
23 toute façon, la sonde efface la demande.

24 Ce dont on est en train parler ici, c'est
25 certaines heures intermédiaires où la biénergie

1 s'efface et peut-être qu'elle ne s'effacerait pas.
2 Ou à l'inverse, certaines heures intermédiaires où
3 la biénergie ne s'efface pas et où on voudrait
4 peut-être qu'elle s'efface. C'est de ça dont on
5 parle.

6 Mais les heures de plus forte charge,
7 soyons clairs, la biénergie avec la sonde s'efface.
8 O.K. C'est seulement quand on ratisse très large
9 qu'elle ne s'efface pas.

10 Donc, pour nous, la valeur de la sonde,
11 elle est là, et la valeur marginale d'aller
12 chercher certaines heures et de les transférer,
13 d'effacer ou de ne pas les effacer, je ne suis pas
14 certain qu'on aurait un gros gain.

15 Par ailleurs, l'analyse n'est pas si
16 simple. Parce qu'on ne peut pas présumer - si on
17 avait une télécommande - on ne peut pas présumer du
18 nombre d'heures de permutation dans une année. Est-
19 ce que ça serait deux cents (200) heures, trois
20 cents (300) heures, quatre cents (400) heures, cinq
21 cents (500) heures? Est-ce que ce serait
22 directement lié... est-ce qu'on aurait à peu près
23 le portrait actuel ou une année donnée, pour toutes
24 sortes de raisons, on déciderait d'effacer un
25 nombre important d'heures?

1 Donc, on ne peut pas, si on regarde disons
2 dix ans en avant, présumer de combien d'heures et
3 quelles heures on va effacer dans l'année. Ce n'est
4 pas quelque chose qui est... qui est simple à
5 faire.

6 Mais pour répondre à votre question : oui,
7 nous l'avons examiné, et oui nous en sommes venus à
8 la conclusion que le gain, si tant est qu'il y en
9 aurait un, ne vaut pas nécessairement la peine.

10 Q. [30] Donc, juste pour être sûr que vous avez
11 répondu à ma question au-delà de l'exposé que vous
12 venez de faire, vous avez donc, vous me dites, fait
13 l'analyse avec vos modèles de fiabilité en
14 puissance de l'usage d'une télécommande dans cette
15 technologie biénergie dont on parle, c'est ça?

16 R. Je ne suis pas sûr j'utiliserais le terme « modèle
17 de fiabilité en puissance ». O.K. Ce que je vous
18 dis, c'est dépendamment des modèles de fiabilité,
19 ce qu'on a fait, c'est qu'on a regardé les heures
20 d'effacement actuelles pour la sonde, pour les
21 différents hivers. Les heures qui sont effacées, si
22 on mettait ces heures-là à d'autres moments,
23 qu'est-ce qui pourrait arriver? Si on élargissait,
24 on réduisait le nombre d'heures, qu'est-ce que ça
25 pourrait donner? C'est le genre de choses qu'on a

1 regardées, mais je ne dirais pas qu'on a utilisé
2 les modèles de fiabilité en puissance, là.

3 Parce que vous le mentionnez, mais oui on a
4 examiné, et puis encore une fois on en est arrivé à
5 la conclusion que s'il y avait un gain de déplacer
6 certaines heures à d'autres heures - l'effacement
7 de certaines heures à d'autres heures - le gain ne
8 serait pas si important.

9 Et je rappelle ce qu'on a mentionné - en
10 fait ce qu'on a mentionné dans notre réponse et ce
11 qu'a mentionné monsieur St-Cyr - on parle ici
12 essentiellement des clients pour qui il n'y a pas
13 de permutation en raison de la nature des
14 équipements comme les thermopompes. Parce que pour
15 elles, télécommande ou sonde, ça ne changera pas
16 grand-chose.

17 Q. **[31]** Alors, merci. Je vais maintenant à la DDR
18 numéro 9 de la Régie, qui est la pièce B-0162.
19 Alors, B-0162, à la page 4, demande 1.1.
20 Alors, on reprend ici la question 1.1, dans le
21 fond, là, vous avez :

22 En lien avec les références (ii) et
23 (iii), veuillez présenter les
24 hypothèses permettant de conclure que
25 les caractéristiques du Tarif

1 biénergie CI, notamment les modalités
2 de permutation basées sur la
3 température extérieure, permettent
4 d'éviter tout coûts marginaux en
5 puissance liés à la conversion du
6 chauffage des espaces.

7 Alors, on se passe d'élaborer.

8 Alors, dans la réponse, donc, nous avons,
9 dès les premières lignes et c'est la question qui
10 va être sur ces lignes-là. Donc :

11 L'impact d'une mesure, programme ou
12 tarif sur les coûts de puissance
13 dépend de son impact estimé sur les
14 besoins en puissance de HQ.

15 Alors, la question est : avez-vous évalué
16 l'impact sur les besoins en puissance de HQ, d'une
17 permutation basée sur la température extérieure,
18 cette fois-ci, à l'aide de vos modèles de priorité
19 en puissance, par exemple : le taux de réserve
20 associé à une telle mesure?

21 M. MARC-ANTOINE CHARBONNEAU :

22 R. Je m'excuse. C'est un peu comment la biénergie est
23 considérée dans l'établissement du bilan en
24 puissance. La biénergie n'est un pas un moyen de
25 gestion qui apparaît dans le bas du bilan en

1 puissance, mais dans la demande en puissance.

2 Donc, la biénergie est effacée en amont et
3 dans les modèles de prévisions de demandes, on
4 tient compte de la présence de la biénergie, de
5 l'effacement de la biénergie. Donc, elle est tenue
6 compte en amont, dans les modèles et ce qu'on dit
7 ici dans la réponse, c'est que, en pointe, la
8 biénergie n'est pas présente dans la demande en
9 puissance parce que je rappellerais que la demande
10 en puissance qui apparaît dans le bilan, c'est la
11 demande la plus élevée de l'année, ce n'est pas les
12 moindre des trois cents heures (300 h), des cent
13 (100) heures, c'est la demande la plus élevée et la
14 biénergie est toujours effacée ici, puis on donnait
15 un exemple, là, simple, ici.

16 Si on regarde, disons, les dix (10)
17 dernières années, bien on pourrait monter plus loin
18 puis on aurait la même réponse. Il n'est jamais
19 arrivé, jamais arrivé au cours de la pointe
20 hivernale à Montréal, que la température soit
21 inférieure à moins douze (-12), qu'elle ne soit
22 pas, pardon, inférieure à moins douze (-12).

23 Je sors de Montréal, évidemment, à Hydro-
24 Québec, c'est encore plus froid. Je crois que le
25 plus froid, que j'y vais de mémoire, dans les

1 dernières années, c'était moins dix-huit (-18) la
2 pointe, la pointe du réseau. Donc, la biénergie
3 s'efface par la pointe, elle n'est pas présente,
4 c'est vrai à Montréal et c'est vrai ailleurs.

5 Lorsque'on est en prévisionnel, par
6 ailleurs, on est à température normale et encore
7 une fois, il n'y a pas de prévision à température
8 normale où la biénergie serait présente.

9 Q. **[32]** Alors, merci pour votre réponse. Toujours dans
10 la pièce B-0162, à la page 5, cette fois-ci, je
11 vais aux lignes 1 à 3. Alors, on parle de
12 différents tableaux ici que vous voyez à l'écran,
13 là, les volumes d'énergie et puissance
14 additionnelle requise principalement. Donc, on
15 mentionne, dans le texte qui précède les tableaux.

16 Les tableaux R-1.2-A à C présentent
17 l'information demandée. Comme
18 mentionné à la pièce B-0126, HQ n'a
19 pas revu les hypothèses quant au
20 rythme de déploiement (volumes) de la
21 biénergie.

22 Alors, première question : pourquoi HQ n'a-
23 t-il pas revu les hypothèses quant au rythme de
24 déploiement, les volumes de la biénergie, sachant
25 qu'il y a eu des changements significatifs par

1 rapport aux hypothèses de départ?

2 M. MARC-ANTOINE CHARBONNEAU :

3 R. Là, vous parlez de changements significatifs, O.K.,
4 vous parlez au niveau de la mise en...

5 Parce que je vous rappellerai que toute
6 l'analyse a été faite en phase I sur la base des
7 résultats en deux mille trente (2030). Évidemment,
8 on avait présenté les années intermédiaires en
9 traçant une ligne droite, là, si vous vous rappelez
10 bien, le fameux un quinzième par année du
11 potentiel, pour arriver à la cible, à atteindre la
12 cible deux mille trente (2030).

13 Cette cible n'a pas bougé, les
14 Distributeurs, je devrais dire, visent toujours à
15 atteindre la même cible en deux mille trente (2030)
16 alors, comme en deux mille trente (2030), on est au
17 même endroit que ce que nous on était en phase I,
18 bien, il n'a pas été nécessaire de revoir, de
19 refaire les analyses avec des nouveaux volumes.

20 Q. [33] Donc, même si votre hypothèse de un quinzième,
21 par exemple, pour utiliser l'exemple que vous
22 utilisez dans la première phase là, n'est
23 manifestement pas rencontrée, là, en termes de
24 conversion, là, vous dites : ce n'est pas grave, on
25 va quand même y arriver au même résultat à la fin,

1 là, c'est ça que vous nous dites, là?

2 R. C'est toujours notre objectif et c'est ce qu'on a
3 mentionné en réponse, si je ne m'abuse.

4 Q. **[34]** Non, mais l'objectif, c'est une chose, là, la
5 question ici, c'est de savoir que la réalité n'est
6 pas là, celle que vous aviez anticipée pour vous
7 rendre à l'objectif, là, vous dites : oui, j'espère
8 que votre objectif n'a pas changé, là, je pense que
9 c'est fixé par quelqu'un d'autre, là, mais
10 comment... il n'y a aucun changement alors que vous
11 voyez que le déploiement ne fonctionne pas comme
12 vous l'aviez annoncé.

13 R. Oui, mes collègues compléteront au besoin, là, mais
14 la biénergie innovatrice, on ne l'a jamais fait, à
15 notre connaissance ça ne s'est pas fait ailleurs et
16 c'est un nouveau... une nouvelle mesure
17 commerciale, on peut le qualifier comme ça, un
18 nouveau programme qui est mis en place. C'est pas
19 étonnant que le début il y a un rodage et que le
20 démarrage soit plus lent. À un moment donné, on va
21 prendre notre rythme de croisière. Donc, c'est tout
22 à fait normal, il n'y a absolument rien d'étonnant
23 là-dedans, là. Ce qu'on dit c'est qu'on va mettre
24 tous les efforts nécessaires pour atteindre la
25 cible. Et le démarrage plus lent que le un

1 quinzième, encore une fois n'est pas une surprise,
2 là. Ce n'était... ce n'est pas étonnant pour ce
3 genre de mesure-là. Mais encore une fois, avec tous
4 les efforts qu'on va mettre on va être capable
5 d'attraper notre rythme de croisière et on est
6 confiants d'être en mesure d'atteindre les
7 objectifs que nous nous sommes fixés.

8 Q. **[35]** Maintenant je vais aller la page 7 et 8,
9 toujours de la même pièce, B-0162. La demande 1.3,
10 la question est la suivante :

11 1.3 En lien avec les références (iv)
12 et (v), veuillez préciser s'il est
13 possible qu'un même équipement assure
14 à la fois le chauffage des espaces et
15 le chauffage de l'eau. Si oui,
16 veuillez confirmer que l'usage de
17 l'eau sera ainsi associé de facto au
18 deuxième compteur et au Tarif
19 biénergie CI.

20 Alors la réponse :

21 Oui, il existe, chez la clientèle
22 visée, des équipements à gaz naturel
23 qui assurent à la fois les besoins de
24 chauffage des espaces et de production
25 d'eau chaude sanitaire.

1 Au moment de la conversion de ce type
2 d'équipement, le client a le choix
3 d'installer un appareil fonctionnant à
4 l'électricité qui assurera les besoins
5 de chauffage des espaces. Il pourrait
6 aussi choisir de combler les besoins
7 de chauffage de l'eau chaude sanitaire
8 avec ce même appareil. Selon la
9 stratégie choisie par le client, le
10 chauffage de l'eau sanitaire pourrait
11 alors s'effectuer en mode biénergie.
12 Les Distributeurs confirment que, dans
13 ce dernier cas, l'ensemble de la
14 consommation d'électricité serait
15 associé au deuxième compteur et au
16 Tarif biénergie CI.

17 Alors comment concilier cette possibilité
18 d'effectuer le chauffage de l'eau sanitaire en mode
19 biénergie et l'hypothèse des Distributeurs selon
20 laquelle tous les systèmes de chauffage de l'eau
21 seraient convertis au tout-à-l'électricité?

22 M. ÉTIENNE ST-CYR :

23 R. Bon, donc Étienne St-Cyr. L'important ici c'est de
24 souligner le... de souligner la faible occurrence
25 de la situation qui est inscrite ici, là, donc il

1 est judicieux de souligner que la plus grande
2 majorité des clients ont des systèmes distincts
3 pour chauffer l'eau et l'air. Et à ce moment-là
4 l'hypothèse qu'on a émise est toujours la bonne. Là
5 ici on a un cas avec une occurrence très faible où
6 des systèmes complets, donc avec un seul et unique
7 équipement, vise à la fois le chauffage de l'eau et
8 de l'espace. Et comme on l'a présenté ici, quand
9 dans ces cas-là où les systèmes sont
10 indissociables, nous avons laissé l'occasion aux
11 clients de s'adapter à l'offre en faisant les
12 changements qui sont pertinents à ces items-là afin
13 de se convertir et sans obliger nécessairement à
14 séparer les charges. Donc, bref, l'hypothèse reste
15 encore la bonne que dans la très vaste majorité des
16 cas le chauffage de l'eau va pouvoir passer à un
17 mode tout-électrique. Et dans certains cas très
18 précis et occasionnels, si l'occasion se présente
19 bien on pourra s'adapter et fournir une offre
20 biénergie également pour le chauffage de l'eau.

21 Q. **[36]** D'accord, nous avançons bien. Donc, demande de
22 renseignements numéro 7 de la Régie, cette fois-ci
23 donc pièce B-0137 à afficher s'il vous plaît. Ce
24 sera à la page 11. Alors la question 3.5 :

25 3.5 Veuillez indiquer si, aux fins de

1 l'élaboration du Tarif biénergie CI,
2 le Distributeur a procédé à un
3 balisage des tarifs de biénergie
4 utilisés actuellement par différents
5 distributeurs. Veuillez élaborer.

6 Alors votre réponse est la suivante :

7 HQ a réalisé une vérification non
8 exhaustive des tarifs biénergie pour
9 la clientèle CI, ce qui lui a permis
10 de trouver deux distributeurs
11 américains offrant une tarification
12 similaire, soit celle de Minnesota
13 Power et d'Otter Tail Power Company.
14 Cette analyse a contribué à la
15 réflexion tarifaire, parmi plusieurs
16 autres éléments dont notamment les
17 objectifs visés par le gouvernement
18 [...] dans le cadre du PEV 2030 et le
19 tarif BT, ancien tarif biénergie pour
20 la clientèle commerciale,
21 institutionnelle et industrielle, [qui
22 a été] abrogé [le] 1er 22 avril 2006.

23 Donc, en quoi consiste une vérification non
24 exhaustive, par opposition, par exemple, à une
25 vérification qui aurait été exhaustive? Et ça a

1 porté, notamment, sur les distributeurs canadiens?
2 Vous semblez avoir porté votre oeil seulement aux
3 États-Unis.

4 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

5 R. Bien, pour ce qui est des entreprises canadiennes,
6 on a quand même une bonne connaissance des tarifs
7 applicables chez eux. Toutefois, l'analyse a
8 vraiment porté sur...

9 En fait, on a regardé qu'est-ce qui pouvait
10 se faire ailleurs, puis on est tombé sur ces deux
11 compagnies-là, en tant que telles. Mais comme on le
12 disait, c'est non exhaustif. On a trouvé ces
13 compagnies-là. Puis surtout, on s'est balisé...
14 bien, pas balisé, mais on s'est vraiment basé sur
15 le Tarif DT, pour établir notre proposition.

16 Bien qu'il a été abrogé, c'est quelque
17 chose qui avait été mise en place, à l'époque. Et
18 pour se conforter, c'est là qu'on est allé voir
19 d'autres compagnies, notamment les deux compagnies
20 qui sont décrites dans la réponse.

21 Q. [37] D'accord. Mais est-ce que votre
22 vérification... Pourquoi votre vérification n'a-t-
23 elle pas porté sur la Ville de Sherbrooke? Vous
24 avez probablement eu la réponse à la demande de
25 renseignements numéro 1 de la Régie à l'AHQ-ARQ,

1 là.

2 Alors, pourquoi la Ville de Sherbrooke, la
3 plus près de chez nous, qui utilise cette
4 technologie avec la télécommande, entre autres,
5 n'a-t-elle pas été étudiée ou regardée, alors que
6 c'est à côté?

7 R. En effet, la Ville de Sherbrooke utilise la
8 télécommande depuis plusieurs années, déjà. Elle le
9 fait à leur tarif DT qui permute, en tant que tel,
10 en fonction de la télécommande.

11 Mais nous, comme mon collègue Marc-Antoine
12 vous l'a mentionné plus tôt. Bien qu'on se soit
13 balisé, c'est tout de même la sonde qu'on met de
14 l'avant puis qu'on préconise, comme technologie de
15 permutation.

16 Q. **[38]** Donc, si je comprends bien votre réponse,
17 comme Sherbrooke a utilisé une technologie avec
18 télécommande, vous n'êtes pas allé baliser
19 Sherbrooke parce que vous aviez déjà, comme idée
20 préconçue, d'utiliser une sonde?

21 Me JOELLE CARDINAL :

22 Maître Cadrin, je vais vous inviter, peut-être, à
23 ne pas reformuler de cette façon-là. Ce n'est pas
24 ce que le témoin vient de dire, là.

25

1 Me STEVE CADRIN :

2 Q. [39] Alors, pourquoi vous n'avez pas regardé la
3 Ville de Sherbrooke qui avait la télécommande, et
4 voir pourquoi cette technologie-là ne pouvait pas
5 s'appliquer chez nous?

6 Me JOELLE CARDINAL :

7 Maître Cadrin, je m'excuse, là. Ça fait plusieurs
8 fois que monsieur Charbonneau et monsieur Pelletier
9 et monsieur Saint-Cyr répondent très clairement. Je
10 pense à cette question de pourquoi ne pas avoir
11 choisi la télécommande pour les besoins du tarif
12 biénergie commercial et institutionnel.

13 Donc, je pense qu'on est, un petit peu, en
14 train de répéter. Je vais m'opposer à ce qu'on
15 redemande, encore une fois, la même question sous
16 une version différente.

17 Me STEVE CADRIN :

18 En fait, ici, je fais suite à la question de la
19 Régie qui demande s'il y a eu un balisage qui a été
20 effectué parmi d'autres distributeurs. Alors, ma
21 question n'a rien à voir avec les questions qu'on a
22 posées avant.

23 J'ai bien compris le choix de la méthode et
24 vos témoins ont répété, plusieurs fois, eux mêmes,
25 sans qu'on leur pose la question, ce choix de

1 méthode. Alors, je ne faisais que paraphraser leurs
2 phrases, tout à l'heure.

3 Mais là, ici, on parle d'un balisage avec
4 la Ville de Sherbrooke, qui utilise une autre
5 méthodologie ou une autre façon de fonctionner qui
6 est à la télécommande. Alors, pourquoi a-t-on mis
7 de côté la Ville de Sherbrooke ou l'a-t-on même
8 regardée? Je l'ai posée plus neutre, parce que vous
9 n'aimiez pas la façon que je l'avais posée,
10 initialement.

11 Me JOELLE CARDINAL :

12 Je comprends que le banc de la Formation va
13 trancher l'objection.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bien, je pense que la question est davantage en
16 lien avec le balisage qui a été effectué. Donc,
17 je pense que la question demeure pertinente.

18 Donc, apportez les précisions nécessaires.

19 R. C'est ça. Dans le fond, la question sur le balisage
20 avec Hydro Sherbrooke, pourquoi on n'a pas été
21 chercher plus d'information en tant que telle,
22 c'est que l'objectif d'Hydro Sherbrooke n'est pas
23 nécessairement le même que celui dans la présente
24 instance, parce que Hydro Sherbrooke, qu'est-ce
25 qu'il cherche à faire avec sa télécommande? C'est

1 de gérer sa facture. Donc, il n'y a aucune notion
2 de conversion. Il n'y a aucune notion de... Il ne
3 vise qu'à optimiser sa facture.

4 Ceci dit, ici, nous, notre réflexion
5 portait vraiment sur les modalités tarifaires pour
6 le tarif biénergie. Alors que ça aurait pu
7 constituer, aussi, un balisage, de façon
8 technologique. Mais on s'est attardé, dans le fond,
9 à ces deux compagnies-là, en tant que telles, pour
10 voir comment facturaient ou comment qu'ils géraient
11 leurs besoins en tant que tel.

12 Donc, pour compléter, c'est que nous, le
13 point de vue tarifaire, on s'est vraiment plus basé
14 sur qu'est-ce qu'on avait fait à l'époque avec le
15 tarif DT que ce que les autres compagnies ont pu
16 faire.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Maître Cadrin, je crois que vous êtes rendu
19 presque à une heure, là, de contre-interrogatoire,
20 donc je vous inviterais peut-être à clore.

21 Me STEVE CADRIN :

22 Oui, on est en ligne avec le temps prévu, je pense.
23 Effectivement, nous achevons. Alors...

24 Q. [40] Donc, je continue donc sur ces exemples de
25 balisage, là. À votre connaissance, est-ce que

1 Minnesota Power ou la Ville de Sherbrooke - par
2 exemple, si vous avez eu cette information-là pour
3 la Ville de Sherbrooke, la Minnesota Power, vous
4 avez regardé ça, là - ont rencontré des
5 problématiques de disponibilité des équipements
6 requis pour installer, par exemple, la fameuse
7 télécommande?

8 R. Est-ce que vous pouvez répéter votre question, s'il
9 vous plaît?

10 Q. **[41]** Oui. À votre connaissance, est-ce que
11 Minnesota Power ou la Ville de Sherbrooke, si vous
12 avez eu cette information, là, dans le cas de
13 Sherbrooke, là, ont rencontré des problèmes de
14 disponibilité des équipements requis en matière de
15 télécommandes?

16 R. Pas à ma connaissance. Par contre, je ne suis pas
17 au fait des contraintes qui empêchent HQ d'avoir
18 accès rapidement aux besoins, mais sachez que
19 Hydro-Sherbrooke, comme je vous disais, utilise la
20 télécommande depuis très longtemps déjà, donc leur
21 bassin de stocks peut s'être constitué au fil des
22 ans. Pour ce qui est de Minnesota Power ou de Otter
23 Tail, j'en ai aucune idée.

24 Mais sachez qu'on est dans une autre... un
25 autre, disons, contexte en matière

1 d'approvisionnement, au niveau des chaînes
2 d'approvisionnement, donc ça se peut que les délais
3 soient beaucoup plus longs aujourd'hui qu'ils
4 l'étaient auparavant. Mais à ma connaissance, je ne
5 sais pas si les compagnies que vous avez
6 mentionnées ont des problèmes, là, d'acquisition ou
7 d'équipements.

8 Q. **[42]** Je ne sais pas si vous avez regardé la
9 question de Minnesota Power particulièrement, là,
10 dans le cadre de votre balisage, là, et encore une
11 fois, si jamais vous avez eu l'information de la
12 Ville de Sherbrooke parce que vous les connaissez
13 aussi, là, est-ce qu'ils ont eu, à votre
14 connaissance, là, des... rencontré des problèmes
15 quand la capacité est réduite des thermopompes, là,
16 lorsqu'elles doivent fonctionner à base
17 température? Donc, le même enjeu que vous avez déjà
18 identifié dont on a déjà discuté.

19 R. Ici, le balisage qu'on a effectué, c'est vraiment
20 plus tarifaire et non pas technologie. Donc, je ne
21 suis pas au fait des problématiques ou des... du
22 résultat de l'application de la télécommande envers
23 les clients qui étaient visés.

24 Q. **[43]** Bien, c'est plutôt les modalités tarifaires
25 dans le fond que vous regardiez quand vous avez

1 regardé Minnesota Power ou Otter Tail, c'est ce que
2 je comprends?

3 R. Tout à fait.

4 Q. **[44]** Pas les technologie ou comment... les
5 problématiques qu'ils ont pu rencontré à ce
6 niveau-là?

7 R. Absolument pas.

8 Q. **[45]** O.K. Et tout à l'heure, vous avez comme abordé
9 à quelques reprises le sujet, mais je voulais être
10 certain de comprendre ce que vous dites, là.

11 Comment le tarif BT, là, l'ancien tarif biénergie
12 pour la clientèle commerciale, institutionnelle et
13 industrielle a-t-il contribué à votre réflexion?
14 Peut-être juste nous expliquer comment, là.

15 R. Bien, le... comme je le disais d'entrée de jeu dans
16 ma présentation, c'est qu'en voulant isoler le
17 chauffage des espaces, c'est la technologie du
18 deuxième... en fait, c'est la configuration du
19 deuxième compteur qui nous a inspiré, là, pour
20 construire le tarif biénergie CI, là, qu'on vous
21 soumet aujourd'hui. Moi, c'est plus à niveau de la
22 configuration technique, incluant la zone de
23 température éprouvée au tarif DT plutôt que
24 l'utilisation de la technologie de permutation.
25 C'est plus la structure tarifaire en tant que telle

1 qui nous a intéressée ici.

2 Q. **[46]** C'est bon. Bien, ça complète nos questions. Et
3 je vous remercie.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait. Merci beaucoup, Maître Cadrin. Donc, nous
6 allons prendre une pause de dix (10) minutes. De
7 retour à dix heures cinquante (10 h 50)

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9

10 _____
(10 h 50)

11 REPRISE DE L'AUDIENCE

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Nous allons poursuivre avec le contre-
14 interrogatoire du panel des Distributeurs par
15 maître Lanoix de l'AQCIE-CIFQ.

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX :

17 Merci, Madame la Présidente. Bonjour, Madame la
18 Présidente, Messieurs les Régisseurs. Bonjour au
19 panel. Bonjour confrères, consoeurs.

20 Q. **[47]** Je vais débiter en vous référant à la pièce
21 B-0167. Et je demanderais à madame la greffière si
22 elle pouvait nous amener à la page 15, deuxième
23 paragraphe de la pièce B-0167, qui est l'offre
24 tarifaire et commerciale biénergie, la dernière
25 version qui fut produite. Et le passage auquel je

1 réfère n'a pas bougé depuis le début. Merci. Alors,
2 on indique au deuxième paragraphe :

3 Concernant les deux cas types
4 commerciaux, les clients qui
5 détiennent un système à air chaud
6 bénéficieraient d'une PRI intéressante
7 dès 50 % d'aides financières des
8 surcoûts (5 ans ou moins) lorsqu'ils
9 optent pour la biénergie avec des
10 unités de toit hybrides au gaz
11 accompagnées d'une thermopompe.

12 Est-ce que je dois comprendre que la PRI devient
13 intéressante pour le secteur commercial à partir de
14 cinq ans ou cinq ans ou moins?

15 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

16 R. On juge, le Distributeur juge que cinq ans est une
17 PRI raisonnable, donc entre guillemets intéressante
18 pour un client du secteur commercial.

19 Q. **[48]** Est-ce que je comprends que c'est à partir de
20 cinq ans et moins que c'est une PRI qui permet
21 d'atteindre vos objectifs de conversion auprès de
22 la clientèle commerciale?

23 R. Je pense que ce qu'on veut dire, c'est que c'est
24 une PRI intéressante. Et évidemment plus la PRI est
25 basse, plus la possibilité de conversion va être

1 haute. Donc, évidemment ce qu'on vient mentionner
2 ici, c'est que c'est une PRI qui est considérée par
3 les clients comme -je ne vais pas dire acceptable
4 nécessairement- mais intéressante et donc qui
5 permet évidemment de convertir de plus en plus de
6 clients atteindre des objectifs, évidemment, il
7 faut que la PRI soit la plus intéressante possible
8 pour chaque client, pour maximiser le potentiel de
9 conversion. Donc, je ne ferais pas nécessairement
10 l'adéquation que vous venez de faire, Maître.

11 Q. **[49]** Est-ce qu'on pourrait parler d'un point de
12 bascule, c'est-à-dire qu'à partir de cinq ans, on
13 commence à rejoindre la masse de la clientèle
14 commerciale visée dans une optique de les faire
15 adhérer au tarif biénergie, à l'offre biénergie?

16 R. Je ne pense pas qu'on pourrait dire que c'est un
17 point de bascule. Il n'y a pas d'étude scientifique
18 qu'on a faite sur ce point-là. Encore une fois
19 pour me répéter, donc plus la PRI est basse, plus
20 l'offre va être intéressante pour le client, et
21 plus on vient maximiser évidemment les chances de
22 conversion. Mais je n'irais pas qualifier de point
23 de bascule le cinq ans.

24 Q. **[50]** Est-ce que vous êtes en mesure de nous dire à
25 partir de quelle PRI il y a point de bascule selon

1 votre évaluation de la clientèle par rapport au
2 coût, au surcoût relié à la conversion?

3 R. Non, je ne pourrais pas vous confirmer quel serait
4 ce point de bascule-là.

5 Q. [51] Donc, vous, vous proposez une offre tarifaire,
6 un tarif biénergie et vous n'êtes pas en mesure de
7 nous identifier à partir de quelle PRI votre offre
8 est réaliste et permet, selon toute probabilité, de
9 rejoindre une grande majorité de la clientèle
10 visée, c'est ce que je comprends?

11 R. Je pense que, on a mentionné à plusieurs reprises
12 qu'on trouve que cinq ans, c'est une PRI qui se
13 veut intéressante pour la majorité de la clientèle.
14 Ce que je viens de mentionner, c'est qu'on n'a pas
15 fait de recherche qui viendrait définir un point de
16 bascule au niveau de la PRI. Il faut se rappeler,
17 dans un contexte de commercialisation, chaque
18 client a son propre oeil pour juger évidemment de
19 ses besoins pour convertir ou non son système à la
20 biénergie. Donc, pour certains, la PRI pourrait
21 être d'un an, pour d'autres pourrait être sept ans.
22 Donc, c'est quelque chose qui est très difficile à
23 évaluer, qui dépend vraiment au cas par cas de
24 chaque client.

25 Par contre, encore une fois, comme on le

1 mentionnait à quelques reprises dans des audiences
2 précédentes et en réponse, donc on pense que le
3 cinq ans, là, ça devient une PRI qui est
4 intéressante pour les clients.

5 Q. **[52]** Maintenant j'ai pris connaissance des... de la
6 pièce B-0168, qui est la dernière version du
7 tableau Excel qui vient détailler les différents
8 cas types, que ce soit en matière commerciale ou
9 institutionnelle. Donc, j'ai pris connaissance des
10 tableaux 5, 6, 10 et 12 et je vois que ça se
11 reflète d'ailleurs par les PRI que vous avez
12 identifiées à la page 9 de votre présentation de ce
13 matin, B-0166. J'observe que dès qu'on est en
14 présence d'un système de chauffage hydronique, les
15 PRI à quatre-vingt pour cent (80 %) d'aide
16 financière du surcoût vont varier seize (16), dix-
17 sept (17) ans pour les commerces type dépanneur,
18 six (6), quinze (15) ans pour commerces petite
19 taille, commerces avec FU faible, seize (16) ans,
20 bureau commercial neuf, dix (9-10) ans. Donc, les
21 deux cas de figure étant la biénergie standard ou
22 biénergie efficace dans le cadre d'un système
23 hydronique. Est-ce que je peux donc comprendre que
24 dans le commercial lorsqu'on est en présence d'un
25 client qui a un système de chauffage hydronique,

1 quatre-vingt pour cent (80 %) d'aide financière
2 pour le surcoût ne permet pas d'atteindre une PRI
3 intéressante?

4 R. Évidemment, on l'a mentionné encore une fois à
5 quelques reprises, je dirais que la PRI est
6 évidemment un élément qui est considéré par la
7 clientèle, là, pour choisir d'adhérer à l'offre.
8 Par contre, il y a d'autres considérations, là, que
9 peuvent avoir les clients pour adhérer à l'offre
10 biénergie. Donc, c'est ce qu'on pourrait dire.
11 Encore là, évidemment, une PRI plus basse
12 augmenterait je dirais les chances de succès. Par
13 contre, il ne faut pas se limiter à la PRI pour
14 évaluer si un client va passer ou non à la
15 biénergie.

16 Q. [53] Ma question portait essentiellement sur la
17 clientèle commerciale. Donc, est-ce que je
18 comprends de votre témoignage que vous êtes en
19 mesure d'identifier d'autres facteurs que le
20 facteur purement économique pour une entreprise
21 dont le but est un but lucratif de faire affaire,
22 de dégager des profits, est-ce que... de quels
23 autres facteurs dans un contexte commercial vous
24 faites référence pour... pour indiquer qu'un client
25 commercial, que la majorité ou qu'un grand nombre

1 de clients commercial prendrait en compte d'autres
2 éléments que simplement la PRI pour se convertir?

3 R. Marc-Antoine Bellavance pour Énergir, donc je vous
4 dirais que le... un des autres points importants
5 évidemment c'est l'aspect environnemental. Donc, il
6 faut se rappeler que la biénergie est positionnée
7 comme un programme de décarbonation de la
8 clientèle. Donc, évidemment c'est ce qui est mis de
9 l'avant dans les communications, au-delà de
10 l'aspect économique tarifaire. Donc, je pense qu'il
11 y a une bonne... malgré ce que vous parlez de...
12 l'appétit du gain du secteur commercial, je pense
13 qu'il y a d'autres... d'autres considérations, là,
14 qui sont évidemment dans le portrait. Et l'aspect
15 environnemental n'est pas à négliger.

16 Q. **[54]** Est-ce que vous êtes en mesure... et peut-être
17 que là je m'adresse plus à Énergir, mais le bon
18 témoin répondra, là, quelle est la proportion de la
19 clientèle commerciale visée par l'offre tarifaire,
20 qui est dotée d'un système de chauffage hydronique?

21 R. On évalue à environ vingt pour cent (20 %), là,
22 donc le pourcentage de la clientèle.

23 Q. **[55]** Merci. Maintenant je... je voudrais qu'on
24 regarde un peu la clientèle institutionnelle au
25 niveau du... du PRI. Alors quelle valeur de PRI est

1 requise, selon vous, afin que les clients
2 institutionnels adhèrent au tarif énergie...
3 biénergie, excusez-moi?

4 R. Marc-Antoine Bellavance pour Énergir. Ce qu'on peut
5 mentionner pour la clientèle institutionnelle,
6 c'est évidemment je dirais qu'une PRI, là, plus
7 longue est souvent... est souvent acceptable pour
8 une clientèle institutionnelle, si on compare avec
9 une clientèle commerciale. Donc, de par la nature
10 des activités, le profit ou la rentabilité, n'est
11 souvent pas le critère principale. On a mentionné,
12 évidemment, qu'il y a l'exemplarité de l'État, là,
13 qui donne des contraintes spécifiques aux secteurs
14 institutionnels et les pousse vers une solution
15 énergétique précise.

16 Donc, tous ces facteurs-là mis ensemble
17 font que le secteur institutionnel peut se
18 permettre une PRI plus longue que le secteur
19 commercial. Sans avoir toutefois un chiffre très
20 précis à vous donner.

21 Q. **[56]** Madame la Greffière, si vous pouvez aller
22 juste à la page suivante du document qui est
23 actuellement exhibé. Donc, à la page 16. Exact,
24 merci. Alors, vous, vous avez indiqué, à cette
25 page, et je cite :

1 Pour les clients du segment
2 institutionnel, les critères
3 décisionnels reposent en grande partie
4 sur la durée de vie des équipements et
5 sur les impératifs de réduction de
6 GES, bien que la notion de PRI ne soit
7 pas sans importance. À ce dernier
8 égard, les Distributeurs sont d'avis
9 que les mesures d'exemplarité de
10 l'État pourront jouer un rôle
11 déterminant dans la conversion des
12 bâtiments des clients institutionnels
13 qui présentent des PRI moins
14 intéressantes.

15 Alors, qu'est-ce qui vous permet d'affirmer ou de
16 laisser entendre, ici, selon ma compréhension, que
17 le critère de la PRI ne serait pas, en soi,
18 déterminant ou aurait un poids qui ne serait pas
19 plus élevé que la question de l'exemplarité de
20 l'État ou de la durée de vie des équipements dont
21 vous faites mention dans ce passage?

22 R. Je vais tenter une réponse. Puis je laisserai mes
23 collègues, au besoin, bonifier. Ce que je
24 mentionnais dans ma réponse précédente et ce qu'on
25 mentionne, ici, c'est que l'exemplarité de l'État

1 vient imposer certaines règles à leurs clientèles.

2 Donc, la clientèle institutionnelle doit se
3 conformer à l'exemplarité de l'État. Et la PRI
4 n'est pas un facteur qui peut venir changer ce que
5 l'exemplarité de l'État exige de ces bâtiments,
6 d'avoir une proportion de leur chauffe qui soit
7 effectuée à l'énergie renouvelable, et seulement
8 laisser une petite place à l'énergie fossile. Donc,
9 c'est l'impératif premier, au niveau de la
10 clientèle institutionnelle, qui doit être respecté.

11 Évidemment, on mentionné que la PRI joue,
12 quand même, dans la nature. Donc, présenter un
13 projet, une analyse des différentes possibilités ou
14 alternatives qui va être démontrée aux autorités
15 décisionnelles, des différentes institutions. Et,
16 évidemment, la PRI va être utilisée pour comparer
17 diverses solutions entre elles.

18 Par contre, ce n'est pas un acteur qui va
19 déterminer si oui ou non, un bâtiment doit se
20 décarboner. La prérogative, c'est que le bâtiment
21 doit se décarboner. Maintenant, la PRI est un des
22 facteurs qui permet de discerner les différentes
23 alternatives entre elles.

24 Q. [57] Est-ce que vous êtes d'accord avec moi que les
25 mesures d'exemplarité de l'État, qui sont énoncées

1 par le Ministère de l'Énergie et des Ressources
2 naturelles ne sont pas accompagnées de mesures
3 contraignantes sur les gestionnaires du parc
4 immobilier de l'État. Qui, par ailleurs, bien sûr,
5 font face à des contraintes financières qui sont
6 bien réelles?

7 M. VINCENT POULIOT :

8 R. Effectivement, les mesures d'exemplarité de l'État
9 sont un guide qui est proposé par le Gouvernement
10 aux différentes institutions, pour leur permettre
11 d'atteindre les objectifs. Donc, il y a différentes
12 mesures qui sont proposées pour réduire les
13 émissions de gaz à effet de serre.

14 Comme mon collègue le mentionnait, en
15 gardant en portions minimales, certains
16 combustibles fossiles et en permettant, aussi, en
17 contrepartie, plein de latitude sur les solutions
18 qui peuvent être utilisées, notamment le gaz
19 naturel renouvelable ou d'autres bioénergies et ou
20 également la biénergie, qui est également mise de
21 l'avant.

22 Q. **[58]** Lorsque vous réferez aux mesures d'exemplarité
23 de l'état, vous réferez uniquement aux mesures qui
24 sont énoncées à l'égard des bâtiments du parc
25 immobilier des organisations, des organismes

1 publics qui relèvent du Gouvernement du Québec? Ou
2 vous visez plus large?

3 Vous considérez, vous prétendez que les
4 mesures d'exemplarité de l'État, notamment le guide
5 dont vous faites mention, sont applicables
6 également, est un principe applicable à l'ensemble
7 de la clientèle assujettie ou soumise au tarif
8 institutionnel?

9 R. Sous toute réserve, on parle ici du périmètre
10 comptable du gouvernement. Donc, tous les bâtiments
11 qui font partie, là, donc les hôpitaux, les écoles,
12 les différentes institutions qui font partie des
13 bâtiments qu'on catégorise institutionnel, qui font
14 partie du périmètre comptable du gouvernement sont
15 assujettis aux mesures d'exemplarité de l'État.

16 Ceci étant dit, il y a peut-être d'autres
17 bâtiments qui sont à caractère institutionnel,
18 ceux-là ici ne font pas partie du périmètre
19 comptable gouvernemental, à ce moment-là, ne
20 seraient peut-être pas assujettis. Donc, c'est
21 vraiment les bâtiments et les institutions qui sont
22 directement sous, je dirais, le chapeau
23 gouvernemental en tant que tel.

24 Q. **[59]** Est-ce que vous êtes en mesure de connaître...
25 Oui? Excusez-moi.

1 M. ÉTIENNE ST-CYR :

2 R. Excusez-moi, j'ajouterais pour...

3 Q. **[60]** Allez-y.

4 R. ... ajouter à monsieur Pouliot. Essentiellement
5 aussi, il y a d'autres documents où vous faites
6 référence aux documents qui documentent la position
7 du gouvernement du Québec, mais on peut citer
8 d'autres mesures associées au gouvernement fédéral,
9 par exemple, pour ces bâtiments à travers le Canada
10 incluant ceux qui sont au Québec ainsi que d'autres
11 municipalités qui ont mis en place, donc comme
12 celle de la Ville de Montréal qui ont déjà annoncé
13 certaines plages sans encore une fois avoir des
14 calendriers exacts et synchronisés.

15 Mais grosso modo, le gouvernement du Québec
16 n'est pas la seule organisation avec des
17 institutions à avoir mis en place des objectifs et
18 on pourrait... donc, les deux exemples que j'ai
19 donnés ici sont un extrait de plusieurs autres
20 documents qui font l'objet de mêmes guides pour
21 différentes municipalités ou autres organismes
22 institutionnels au Québec.

23 Q. **[61]** Je comprends que vous n'avez pas fait non plus
24 l'analyse des guides à savoir s'il y a des mesures
25 d'exemplarité ou non à l'ensemble des milles

1 municipalités qui composent le Québec, l'ensemble
2 des institutions d'enseignement privé? Corrigez-moi
3 si j'ai tort.

4 R. En effet, on n'a pas fait une analyse exhaustive de
5 tous les engagements des différentes municipalités
6 du Québec ni des institutions autres. Mais en
7 passant, on considère les organismes privés
8 d'enseignement comme des commerce, même s'il s'agit
9 d'institutions peut-être à long terme, il ne s'agit
10 pas de bâtiments gérés par l'État ou par des
11 municipalités ou par quelconque, donc ce n'est pas
12 dans notre... dans notre bilan, il s'agit
13 d'activités commerciales.

14 Q. [62] Très bien. Est-ce que vous êtes en mesure de
15 nous donner très approximativement ou
16 approximativement une proportion parmi les six
17 mille cinq cents (6 500) clients institutionnels
18 visés par l'offre biénergie des clients qui ne sont
19 pas dans... qui ne sont pas assujettis ou qui ne
20 sont pas visés par les mesures d'exemplarité du
21 ministère de l'Énergie et des Ressources, donc qui
22 ne sont pas dans le périmètre, là, comptable du
23 gouvernement du Québec?

24 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

25 R. Ce que je pourrais vous mentionner, là, c'est quand

1 même une grande proportion, là, tant des volumes
2 que des nombres de clients, là, sont assujettis à
3 l'exemplarité de l'État provincial. Donc, encore
4 une fois, on le mentionnait dans les phases
5 précédentes, donc par exemple, le secteur fédéral,
6 là, est beaucoup en mode location, là, donc
7 c'est... il ne possède pas beaucoup de bâtiments au
8 Québec, là, c'est beaucoup les bâtiments qui sont
9 loués.

10 Donc, et pour le secteur municipal,
11 évidemment, il y a quand même une bonne proportion
12 de bâtiments, mais je vous dirais, principalement
13 en termes de volumes, là, je ne pourrais vous dire
14 en termes de nombres exacts, là, que la majorité
15 des volumes se retrouve au niveau du secteur
16 provincial, là.

17 Q. **[63]** Donc, la majorité étant cinquante pour cent
18 (50 %) plus un, je comprends que vous n'êtes pas en
19 mesure de nous donner de proportion plus précise?

20 R. Non, pour l'instant, je pourrais dire, c'est la
21 majorité, là.

22 Q. **[64]** Très bien. Au niveau de l'aide financière,
23 dans votre présentation B-0166 de ce matin, à la
24 page 9, vous indiquez que les aides financières
25 essentielles à la réussite du projet doivent être à

1 hauteur de quatre-vingts pour cent (80 %) du
2 surcoût au minimum.

3 Alors, cette aide financière minimum et
4 essentielle de quatre-vingts pour cent (80 %) du
5 surcoût de conversion à la biénergie pour la
6 clientèle commerciale et institutionnelle visée par
7 l'offre biénergie pour atteindre le potentiel de
8 conversion que vous avez estimé, là, dans... quand
9 on regarde la pièce B-0034 pour l'horizon deux
10 mille trente (2030), on voyait, là, deux cent
11 quatre-vingt-treize mégamètres cubes (293 Mm³) de
12 gaz à convertir.

13 Alors, cette aide financière minimum
14 et essentielle de quatre-vingts pour cent (80 %) du
15 surcoût pour la clientèle commerciale et
16 institutionnelle représente quel montant sur la
17 période de réalisation de l'offre tarifaire?

18 M. VINCENT POULIOT :

19 R. En fait, ce qui est important de comprendre, c'est
20 que le montant total va varier en fonction du
21 nombre de participants au fil des années.

22 Pour ce qui est important ici aujourd'hui,
23 c'est de comprendre que les programmes des
24 Distributeurs tels qu'ils le sont - qui sont
25 approuvés actuellement par la Régie - seront mis à

1 contribution, dans les paramètres qui sont
2 actuellement autorisés. Tout excédant en lien avec
3 ces programmes-là sera couvert par l'offre
4 gouvernementale. Donc, le ministère de
5 l'Environnement qui va venir compenser.

6 Donc, à ce moment-ci, je n'ai pas les
7 chiffres exacts pour vous les fournir ce matin. Ça
8 fera partie des documents budgétaires
9 éventuellement qui seront disponibles, là, au
10 niveau du gouvernement, mais pour l'instant, en ce
11 qui nous concerne, ces montants-là ne sont pas
12 aujourd'hui pertinents, là, selon nous, pour les
13 fins de la présente audience.

14 Q. [65] Ceci dit, il serait possible de - pour vous -
15 de nous indiquer si vous atteignez vos cibles de
16 conversion, là, disons visées, qui sont indiquées,
17 là, dans vos documents d'offre tarifaire, donc
18 comme je vous indiquais, pour la clientèle
19 commerciale et institutionnelle.

20 À B-0034, je vois qu'on avait identifié
21 deux cent quatre-vingt-treize mégamètres cubes
22 (293 Mm³). Il serait possible pour vous de nous
23 indiquer que représente quatre-vingts pour cent
24 (80 %) du surcoût qui doit faire l'objet d'une aide
25 financière pour permettre la réussite du projet.

1 Sur l'appel de l'offre, vous êtes en mesure de nous
2 calculer ça.

3 Maintenant, à la question de savoir si vous
4 serez capables d'aller chercher ça auprès du
5 gouvernement, c'est - ça peut être une deuxième
6 question - mais au niveau de la détermination de ce
7 que représente quatre-vingts pour cent (80 %) du
8 surcoût pour les objectifs de conversion qui sont
9 fixés dans l'offre tarifaire.

10 R. Comme je vous le mentionnais tout à l'heure, les
11 programmes des Distributeurs qui seront mis de
12 l'avant sont ceux qui sont actuellement approuvés,
13 à savoir Solutions efficaces, c'est-à-dire les
14 subventions pour les thermopompes dans le cas
15 d'Hydro-Québec, et les programmes visant la
16 rétention de la clientèle pour Énergir et les
17 mesures d'efficacité énergétique applicables dans
18 le cas d'Énergir également.

19 Donc, le solde de ça, pour pouvoir
20 atteindre les objectifs, sera couvert par le
21 gouvernement, et le montant total dont il sera
22 question sera disponible aux fins des documents
23 budgétaires que le gouvernement pourra déployer.
24 Mais pour l'instant, ces sommes-là, on ne les a pas
25 déterminées *a priori*, puis elles vont être surtout

1 - c'est important de comprendre - c'est qu'on va
2 avoir une approche où les surcoûts pourront varier
3 de façon importante d'un client à l'autre.

4 Donc, il y a des surcoûts qui seront basés
5 sur les équipements, il y a certains coûts
6 - surcoûts - afférents aussi à l'installation des
7 équipements biénergie. Et plus on va parler de
8 bâtiments avec des tailles plus importantes au
9 niveau du secteur commercial et au secteur
10 institutionnel, bien ces coûts-là pourront varier.

11 Ça fait qu'aujourd'hui, évidemment, je ne
12 suis pas en mesure de vous donner un chiffre parce
13 que ça sera la somme de chacun des cas spécifiques
14 qui feront l'objet d'une demande d'aide financière.

15 Donc, on sera dans une approche sur mesure,
16 dans plusieurs cas, qui pourrait donner pour un
17 client une somme X, et pour un autre client le
18 double du montant, tout dépendant des surcoûts qui
19 seront occasionnés par la conversion vers la
20 biénergie.

21 Q. [66] Alors, je vais... je vais demander un
22 engagement visant à nous évaluer ce que
23 représenterait quatre-vingts pour cent (80 %) du
24 surcoût sur la période de réalisation de l'offre en
25 vous basant sur les hypothèses que vous avez

1 soumises au soutien de votre offre biénergie.

2 Donc, il y a des volumes à B-0034 qui ont
3 été projetés. Il y a des nombres de clients
4 également, institutionnel et commercial, qui ont
5 été identifiés au soutien de la preuve. Il y a
6 également des répartitions en termes de volume de
7 consommation qui ont été faites. Vous êtes en
8 mesure de nous dire quelles proportions ont des
9 systèmes de chauffage hydronique, des systèmes de
10 chauffage à air chaud.

11 Donc, quant à nous, c'est un élément
12 important qui permettrait de pouvoir évaluer la
13 compétitivité de l'offre qui est soumise et du
14 tarif qui a été soumis devant vous, son opportunité
15 et sa raisonabilité.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Madame la Présidente, je vais - du côté d'Énergir,
18 là - on va s'objecter à la demande d'engagement
19 telle que prononcée.

20 Écoutez, je... deux choses. D'abord, je
21 soumets qu'on déborde ici, là, du cadre de la
22 Phase 2, là, pour l'élaboration des tarifs. Je vous
23 rappelle notamment la décision D-2022-142, que vous
24 avez rendue au cours du mois de novembre, où
25 notamment on parlait de la pertinence d'examiner

1 sommairement, là, les aides financières, là, mais
2 en excluant les examens détaillés puis vous avez
3 pris soin de rappeler, Madame la Présidente, là,
4 que la phase II n'avait pas pour objet d'approuver
5 des mesures de soutien, ni les montants associés
6 puis qu'il allait y avoir des dossiers de part et
7 d'autre, là, tarifaires, dans lesquels ces mesures-
8 là seraient discutées davantage.

9 Donc, je vous soumetts qu'à ce stade-ci,
10 pour les besoins de l'établissement du tarif
11 biénergie et des modifications au CST, la question
12 de demande d'engagement déborde du cadre de ce qui
13 est demandé.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Lanoix, avez-vous une réplique où...

16 Me SYLVAIN LANOIX :

17 Oui, très rapidement. Ici, un, la question de
18 l'aide financière est un enjeu qui peut être traité
19 dans le cadre de la phase II, conformément à la
20 décision procédurale et ici, ce qu'on... l'élément
21 et le but de cette question-là n'est pas
22 d'approuver des budgets, ce n'est pas dans ce
23 contexte-là, bien sûr, qu'on demande l'engagement,
24 mais bien pour pouvoir évaluer le réalisme du
25 tarif, eu égard à l'information dont, pour la

1 première fois, on nous fait prendre connaissance
2 vendredi dernier pour la première fois, dans sa
3 présentation B-0166.

4 Les Distributeurs nous disent : les aides
5 financières essentielles. Alors, je souligne :
6 essentielles, ce sont les mots des Distributeurs à
7 la réussite du projet à hauteur de quatre-vingt
8 pour cent (80 %) du surcoût au minimum et on vous
9 identifie les PRI qui correspondent à ce niveau de
10 subvention-là, alors, ou d'aide financière là.

11 Alors, dans ce contexte-là, au stade de
12 l'approbation du tarif commercial institutionnel,
13 au niveau de savoir si ce tarif-là est crédible,
14 compétitif, opportun et réaliste, je vous soutiens
15 qu'on est dans le cadre du débat.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, Maître Lanoix, nous allons accueillir
18 l'objection du Distributeur. On a parlé d'un examen
19 sommaire. Il va toujours rester une grande
20 incertitude en ce qui a trait aux budgets qui
21 seront alloués par le ministère. Donc, pour nous,
22 comme on l'a déjà mentionné, la preuve nous
23 apparaît être complète en ce qui a trait à cet
24 enjeu. Donc, voilà.

25

1 Me SYLVAIN LANOIX :

2 Q. [67] Pouvez-vous nous indiquer à quel moment, bien,
3 premièrement, la première question, c'est eu égard
4 à la question de l'aide financière. Est-ce que je
5 comprends donc qu'aucun de ces niveaux d'aide
6 financière là n'est toujours pas confirmé avec le
7 SITÉ, si je comprends bien, qui est votre
8 interlocuteur, eu égard à l'aide gouvernementale?

9 R. En fait, peut-être pour préciser ou corriger votre
10 question, les programmes, les aides financières
11 venant des programmes des Distributeurs sont
12 déterminées, donc, pour ça, il n'y a pas
13 d'incertitude de ce côté. Pour ce qui est des aides
14 financières provenant du ministère, on travaille en
15 étroite collaboration avec nos collègues du
16 ministère de l'Environnement pour qu'ils puissent
17 faire approuver leur processus interne, là, d'aide
18 financière. Donc, comme les Distributeurs ont leur
19 propre processus, le ministère de l'Environnement a
20 son propre processus également. Donc, ils vont
21 adopter un cadre normatif, là, qui va donner vie,
22 en fait, aux différentes modalités entourant la
23 mise en oeuvre, là, des aides financières liées à
24 la biénergie.

25 Donc, pour l'instant, les travaux avancent

1 de leur côté. On a absolument aucun indicateur qui
2 puisse nous laisser croire, d'une manière ou d'une
3 autre que les aides financières, tel qu'on vient de
4 vous le présenter, ne seraient pas au rendez-vous,
5 tel que prévu, et dans les délais requis.

6 Donc, pour l'instant, les choses évoluent
7 de leur côté. On s'est entendus sur différentes
8 modalités, donc, leur propre processus
9 d'approbation est en cours.

10 Donc, on a aucun doute, là, que tout ça
11 sera au rendez-vous tel que prévu, lors du
12 lancement de l'offre.

13 Q. **[68]** Et est-ce que vous avez soumis au SITÉ le fait
14 que vous.... est-ce que ce que vous avez sollicité
15 auprès du SITÉ, c'est une aide financière qui
16 permet de rencontrer à quatre-vingt pour cent
17 (80 %) des surcoûts pour la clientèle commerciale
18 et institutionnelle, en tenant compte, bien sûr,
19 que vous avez une certaine partie qui relève de vos
20 propres programmes d'efficacité?

21 R. Vincent Pouliot pour...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Maître Lanoix, je voulais juste... je vais vous
24 laisser répondre, mais juste vous dire que ça fait
25 déjà trente (30) minutes, donc je vous inviterais

1 ensuite à conclure. Merci.

2 M. VINCENT POULIOT :

3 R. Oui, depuis le... depuis le début de nos
4 discussions, on a toujours parlé d'un montant
5 substantiel d'aide financière pour couvrir les...
6 les surcoûts. Essentiellement, il y aura une
7 combinaison entre les aides financières des
8 distributeurs, notamment celle d'Hydro-Québec pour
9 la portion des équipements électriques lorsqu'il
10 s'agit de thermopompes, aide financière qui sera
11 complété par celle du ministère de l'Environnement
12 de façon à ce que, pour répondre à votre question
13 de façon précise, de façon à ce que quatre-vingt
14 pour cent (80 %) des surcoûts soient couverts.

15 Q. **[69]** Et sur la période... une dernière question,
16 sur la période du PMO deux mille vingt-deux mille
17 vingt-sept (2022-2027), ça représente quelle
18 enveloppe budgétaire au niveau du SITÉ?

19 R. Vincent Pouliot pour Énergir. Je pense que votre
20 question rejoint l'objection de maître Thibodeau
21 tout à l'heure, donc...

22 Q. **[70]** Parfait.

23 R. ... je...

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Je me permets d'intervenir, Madame la Présidente.

1 Je me permets d'intervenir, je... j'appuie
2 l'objection de maître Pouliot en fait. Je suis
3 d'accord avec lui, je réitère mon objection.

4 Me SYLVAIN LANOIX :

5 En fait, je la reformule. C'est pas la même chose.
6 C'est que la... la demande qui vous était faite
7 c'était de calculer quel était le montant d'aide
8 financière requise pour couvrir quatre-vingt pour
9 cent (80 %) de surcoût pour la période de l'offre.
10 Ici ma question c'est : quelle est l'enveloppe
11 budgétaire que vous demandez au SITÉ pour la
12 période du PMO deux mille vingt-deux-deux mille
13 vingt-sept (2022-2027)?

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Encore une fois, je vous sou mets que ça déborde du
16 cadre de ce qui est demandé ici, là, et à la
17 lumière de votre décision procédurale, Madame la
18 Présidente, je vous sou mets que c'est un niveau de
19 détail qui n'est pas requis par nos témoins.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je pense qu'on va laisser au SITÉ annoncer ses
22 budgets. Je ne pense pas qu'Énergir a
23 l'autorisation de dévoiler quoi que ce soit à cet
24 égard-là, donc l'objection est accueillie.

25

1 Me SYLVAIN LANOIX :

2 Alors ça complète pour mes questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait, nous allons donc poursuivre avec le
5 contre-interrogatoire de l'AQP, Maître Turmel.

6 Me SAMUEL LEPAGE :

7 Oui, bonjour. Pour les deux premières journées de
8 l'audience ce sera moi qui représentera l'AQP.
9 Maître Turmel prendra le relais à partir de
10 mercredi. Puis pour l'instant nous n'avons pas de
11 questions en contre-interrogatoire. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci beaucoup, Maître Lepage. Alors on
14 pourrait poursuivre avec la FCEI, Maître Obadia.
15 Vous aviez prévu environ quarante-cinq (45)
16 minutes. Est-ce qu'il est possible de se concentrer
17 pour terminer à midi (12 h) environ?

18 Me GAËLLE OBADIA

19 Oui, bonjour, Madame la Présidente, bonjour,
20 Messieurs les Régisseurs, bonjour à tout le monde.
21 Effectivement, on va essayer de respecter le trente
22 (30) minutes. Cela étant, vu les questions à poser
23 il y a quelques instants, j'aurais besoin de
24 consulter mon expert pendant la pause du lunch puis
25 éventuellement de revenir avec une question après

1 cela si c'est permis.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Aucun souci.

4 Me GAËLLE OBADIA :

5 Je vous remercie.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 La parole est à vous.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GAËLLE OBADIA :

9 Q. [71] Je commencerai, Madame la Greffière, si c'est
10 possible d'afficher la pièce B-0141 à la page 4.
11 Parfait. C'est la question 1.4. Donc, je vais la
12 relire. On en a fait lecture un petit peu plus tôt
13 ce matin :

14 Veuillez confirmer que, malgré les
15 objectifs visés par l'OTC, les clients
16 optant pour la biénergie seront libres
17 d'associer chacune de leurs charges au
18 compteur de leur choix (biénergie ou
19 tarif général applicable).

20 La réponse qui a été donnée à l'époque était :

21 HQ le confirme.

22 Dans un premier temps. Et dans un deuxième temps,
23 des précisions sur la... les effets dissuasifs du
24 tarif. Je comprends que ce matin des précisions ont
25 été apportées sur la première partie de la réponse.

1 Puis si je les résume grossièrement, là, à
2 l'effet... à l'effet qu'il y aurait deux compteurs
3 séparés puis que pour le premier compteur de
4 biénergie il ne viserait que la charge de
5 chauffage. Vous pourrez me corriger, là, si j'ai
6 mal résumé cette réponse qui a été faite
7 verbalement. La question que j'aurai en suivi de
8 cette modification serait de savoir : considérant
9 qu'il y a eu des précisions apportées, en deuxième
10 partie de réponse, est-ce que les modifications
11 verbales de ce matin résultent d'un changement de
12 position ou d'une erreur lorsque la réponse a été
13 donnée?

14 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

15 R. Bonjour, Frédéric Pelletier pour HQ. Donc, pour le
16 volet « compréhension », c'est qu'au niveau du
17 compteur initial, dans le fond, le compteur de base
18 ou le compteur numéro 1, le client va tout garder
19 les mêmes charges qu'il avait avant la conversion,
20 auxquelles va s'ajouter, possiblement, la
21 conversion du chauffage de l'eau.

22 Pour ce qui est du compteur numéro 2, donc
23 le compteur biénergie, c'est un nouvel abonnement.
24 Donc, un nouveau tarif va venir se greffer à ce
25 nouvel abonnement-là qui va être le tarif biénergie

1 proposé.

2 Donc, à ce moment-là, ça sera le chauffage
3 des espaces, seulement, et les charges auxiliaires,
4 le cas échéant, qui vont venir se greffer à ce
5 compteur-là.

6 Pour répondre à votre deuxième question, à
7 savoir si c'est un changement de positionnement ou
8 quoi que ce soit. Non, ce n'est pas ça. C'est qu'en
9 cours de route, on s'est rendu compte que de la
10 façon dont on a écrit, ici, la réponse, visait
11 d'avoir à l'intérieur, aussi, des charges
12 auxiliaires, dans le fond, il pourrait y avoir
13 cette charge-là qui soit intégrée.

14 Mais l'idée, ici, c'est qu'en relisant
15 l'ensemble du dossier, on s'est rendu compte qu'il
16 pouvait y avoir plusieurs - comment je pourrais
17 dire - réponses qui ont été formulées, mais qui
18 s'en allaient dans des sens différents. Nous, on a
19 voulu, avec la présentation de ce matin, re-cadrer
20 la chose pour dire quel compteur a quel usage.

21 Q. [72] Très bien. Je vous remercie. Je passerais,
22 maintenant, à la pièce... En fait, on va rester à
23 la pièce 0141 à la page 12, s'il vous plaît, exact,
24 la question 3.1. Je vais la lire, pour les fins de
25 l'enregistrement :

1 Veillez confirmer que les
2 technologies biénergie efficaces et
3 TAE efficace des différents cas types
4 supposent des thermopompes à
5 efficacité standard. Dans
6 l'affirmative, veuillez justifier de
7 ne pas avoir également considéré les
8 thermopompes à basse température.

9 Une partie de la réponse, là, le dernier
10 paragraphe, aux lignes 8 à 9... 8 à 10, pardon :

11 Toutefois, les thermopompes équipées
12 de compresseurs à vitesse variable ont
13 été retenues pour l'évaluation des cas
14 types pour les systèmes hydroniques.

15 Je ferai, maintenant, référence à la page 16 de
16 cette même pièce. Merci beaucoup. À la question
17 4.6 :

18 Relativement à la référence (iii),
19 veuillez confirmer que le système
20 hydronique de biénergie efficace
21 demande moins de puissance électrique
22 que la biénergie standard, le TAE
23 standard et le TAE efficace.

24 La réponse est :

25 Les Distributeurs le confirment.

1 Ensuite... Bien, en fait, je resterai sur cette
2 même pièce, avant de passer à une dernière pièce,
3 avant ma question. Donc, à la page 8, s'il vous
4 plaît, Madame la Greffière. La question est :

5 Veuillez confirmer que les besoins en
6 énergie et en puissance du
7 Distributeur, tels que présentés en
8 (i), ne seraient pas affectés de
9 manière significative si le
10 basculement vers l'énergie alternative
11 en fonction de la température de
12 consigne n'était pas applicable entre
13 22 h et 6 h tous les jours, les fins
14 de semaine et les jours fériés en
15 supposant que la biénergie haute
16 efficacité est adoptée plutôt que la
17 biénergie efficace.

18 La réponse est :

19 HQ le confirme. Par ailleurs, les
20 Distributeurs souhaitent préciser que
21 la technologie des thermopompes
22 équipées de compresseurs à vitesse
23 variable est très peu répandue dans le
24 marché commercial, en particulier pour
25 les unités de toit.

1 Avant de poser ma question, je vous référerai,
2 cette fois-ci, à une pièce que nous venons de
3 déposer, qui est la C-FCEI-0037. Ça c'est le 0037,
4 C-FCEI. Je vous remercie. Ce sera à la page 2. Dans
5 l'encadré en bas de la page, le projet, il est
6 précisé :

7 Nous avons identifié deux technologies
8 comme ayant un potentiel pour une
9 adoption réussie de la biénergie, soit
10 l'unité de toit hybride et la
11 thermopompe air-eau.

12 Donc, les questions qui suivent, là, par rapport à
13 ces derniers documents, là je comprends que vous
14 avez entamé un projet pilote en deux mille vingt et
15 un (2021) pour tester deux technologies qui
16 auraient un potentiel pour une adoption réussie de
17 la biénergie. Donc, on parle ici de la thermopompe
18 air-eau et de l'unité de toit hybride. Est-ce que
19 vous pourriez confirmer que la thermopompe air-eau
20 en question est à vitesse variable.

21 M. ÉTIENNE ST-CYR :

22 R. Bonjour. Grosso modo, ce qu'on voulait identifier
23 ici, c'est que la thermopompe air-eau n'est pas
24 nécessairement équipée d'un équipement... donc,
25 d'un compresseur à vitesse variable, mais

1 l'occurrence ou la disponibilité dans le marché
2 d'un tel équipement, donc d'un équipement... une
3 thermopompe air-eau équipée d'un équipement... d'un
4 entraînement en fréquence variable est beaucoup
5 plus grande que dans le mode des unités de toit
6 hybride, et c'est pour cette raison-là qu'on a
7 identifié les réponses, là, que vous avez citées un
8 petit peu plus tôt.

9 Q. [73] O.K. Merci. Présentement dans le marché, est-
10 ce que les thermopompes air-eau, donc, sont
11 utilisées, et si oui, dans quelle proportion sont-
12 elles à vitesse variable?

13 R. Bon, je ne peux pas répondre à cette question-là au
14 niveau de la proportion des unités air-eau à
15 vitesse variable dans le marché commercial
16 alimentant les systèmes hydroniques. Je peux
17 simplement par contre souligner que l'occurrence de
18 tel système dans le marché est quand même assez
19 faible. On parle d'unités de... Ici, on parle
20 d'unités de thermopompage aérothermique, donc qui
21 puisent leur énergie dans l'air ambiant. Je tiens à
22 préciser la différence entre des thermopompes
23 eau-eau qui sont liées souvent à des systèmes
24 géothermiques.

25 Donc, pour résumer un peu l'information, la

1 première indication indique d'où on puise l'énergie
2 et la deuxième où l'envoie. Donc, dans un système
3 air-eau, le... je tiens à préciser que c'est les
4 systèmes qui donc puisent l'énergie dans l'air et
5 l'amènent dans un système hydronique. Mais
6 malheureusement, je n'ai pas l'information pour
7 identifier quelle proportion de ces équipements-là
8 ont un équipement en fréquence variable ou un
9 entraînement à fréquence variable pour alimenter le
10 compresseur.

11 Q. **[74]** O.K. Jusqu'à quelle température les
12 thermopompes air-eau équipées de compresseur à
13 vitesse variable sont en mesure d'extraire de la
14 chaleur de l'air?

15 R. Encore une fois, c'est une question très technique.
16 Je ne peux pas vraiment m'avancer. Si on prend le
17 pendant air-air résidentiel qui permet des
18 approches qui peuvent aller en-deçà de moins quinze
19 Celcius (-15 C) par exemple, on pourrait penser que
20 dans un système similaire équipé d'un compresseur
21 de taille adéquate, les équipements seraient en
22 mesure de fournir de la chaleur à des températures
23 plus basses que les thermopompes régulières.

24 Q. **[75]** O.K. Puis là, vous faites référence à une
25 température de moins quinze degrés Celcius (-15 °C).

1 Pour les fins de la discussion, là, sachant que le
2 tarif dissuasif s'appliquerait à moins douze degrés
3 (-12 °), je prendrais moins douze degrés (-12 °)
4 comme référence, puis si le seuil est supérieur à
5 cette température-là de moins douze degrés Celcius
6 (-12 °C), pourquoi il ne serait pas possible de
7 répondre aux besoins de chauffage à une température
8 inférieure alors que les thermopompes air-air à
9 vitesse variable résidentielle le peuvent?

10 R. Donc, on n'a jamais nié que les thermopompes
11 ayant... équipées d'un entraînement en fréquence
12 variable, donc à basse température sont en mesure
13 de fournir de la chaleur à plus bas que moins douze
14 (-12), là.

15 L'enjeu ici, c'est qu'il faut... la sonde
16 de température permet de justement suspendre
17 l'utilisation du compresseur et de passer en mode
18 gaz naturel ou un autre combustible à des
19 températures qui permettent de justement laisser
20 l'espace, donc de retirer l'électricité du réseau à
21 des températures comme celles-ci.

22 Donc, ce n'est pas une question ici...
23 Donc, on... même dans la phase 1, on a souligné
24 qu'investir, donc, des sommes supplémentaires pour
25 avoir des systèmes très performants viendrait un

1 petit peu à l'encontre de la performance qu'on
2 pourrait avoir puisque la majorité des thermopompes
3 équipées d'un compresseur qu'on pourrait qualifier
4 de standard ou sans entraînement en fréquence
5 variable vont avoir une température d'arrêt un peu
6 plus haute, donc autour des moins neuf (-9) à moins
7 douze degrés (-12 °) et ce qui permet d'optimiser
8 l'investissement pour l'utilisation dans un cadre
9 de biénergie.

10 M. MARC-ANTOINE CHARBONNEAU :

11 R. Juste un instant, Maître Obadia.

12 M. ÉTIENNE ST-CYR :

13 R. Mon collègue me suggère d'ajouter une information
14 quand même assez importante que je souhaite répéter
15 ici. C'est que les thermopompes, qu'elles soient
16 équipées d'un entraînement à fréquence variable ou
17 non, ne permettent pas en général d'assouvir tous
18 les besoins de chauffage quand les températures
19 baissent.

20 Elles permettent de produire encore de la
21 chaleur, mais à un certain moment donné, qu'elles
22 soient à fréquence variable ou non, la capacité de
23 la thermopompe elle-même, à des températures très
24 basses, n'est pas suffisante pour combler les
25 besoins du bâtiment, qui eux grimpent avec la

1 température extérieure qui baisse.

2 Donc, malgré le fait qu'on peut investir
3 des sommes, ou en fait, investir dans un système
4 complet et très puissant, la pertinence de le faire
5 avec les systèmes de thermopompe où la performance
6 baisse, il suffit de bien juger de la pertinence.

7 Et c'est pour ça que même dans un système,
8 par exemple, tout électrique, des appoints à
9 résistance sont nécessaires, justement pour palier
10 à ces besoins-là qu'une thermopompe soit équipée
11 d'un entraînement à fréquence variable ou non.

12 Q. [76] Puis, elle serait capable d'aller jusqu'en
13 fait moins quinze degrés (-15), et non les moins
14 douze (-12) du tarif dissuasif, là, si je comprends
15 bien?

16 R. Attention, la... chaque thermopompe et chaque
17 bâtiment est la combinaison des deux, que la
18 thermopompe soit équipée d'un entraînement à
19 fréquence variable ou non, est propre. Donc, c'est
20 le choix du dimensionnement de la thermopompe avec
21 les besoins du bâtiment qui va déterminer justement
22 jusqu'à quelle température la thermopompe peut
23 assouvir les besoins du bâtiment, et cette
24 température varie en fonction de chaque
25 installation et de chaque choix de bâtiment.

1 Donc, un concepteur qui aura choisi un
2 entraînement à fréquence variable pourra à la
3 limite prévoir une alimentation de chaleur plus
4 grande avec une thermopompe équipée d'un tel
5 équipement, mais - et peut-être moins avec une
6 thermopompe de même taille - mais en l'absence d'un
7 entraînement à fréquence variable.

8 Mais encore une fois, ça dépend d'un choix
9 de dimensionnement. Et dans tous les cas, par
10 contre, on peut estimer que dans les périodes très,
11 très froides, là, je tiens à le préciser, le besoin
12 d'un appoint à ce moment-là est nécessaire puisque
13 les besoins requis, même à très, très, très basse
14 température, pour une thermopompe ne sont pas
15 possibles pour assouvir tous les besoins d'un
16 bâtiment considérant la très haute, le très gros
17 accroissement des besoins de chauffage qui sont
18 liés à des très basses températures.

19 Q. [77] Très bien. Pour ce qui est maintenant de
20 l'autre solution, qui est celle des unités de toit
21 hybride testées, là, dans le cadre du projet
22 pilote. La thermopompe, est-ce qu'on parle
23 également de thermopompe à vitesse variable?

24 R. Non. Dans le cas des unités de toit hybride, la
25 disponibilité dans le marché des unités de toit de

1 ce type-là est déjà rare et on a déjà identifié
2 qu'on souhaitait travailler avec le marché pour
3 augmenter leur occurrence. Et l'occurrence d'unité
4 de thermopompage avec entraînement à fréquence
5 variable dans ces mêmes types d'unités là est
6 encore plus rare.

7 Donc, je ne m'avancerai pas à vous dire
8 qu'elles n'existent pas, elles sont potentiellement
9 disponibles ou elles le seront sous peu, mais
10 c'est... c'est un marché très... très restreint. Et
11 même dans les unités de toit que je considérais
12 comme classiques, c'est-à-dire tout électrique avec
13 un appoint électrique et une thermopompe,
14 l'utilisation d'entraînement à fréquence variable
15 dans ces équipements-là est très rare, et à ma
16 connaissance, même inexistante dans le marché
17 québécois.

18 Q. **[78]** Est-ce la raison pour laquelle cette
19 technologie à vitesse variable n'a pas été utilisée
20 pour le projet pilote?

21 R. C'est exact. On a choisi des équipements qui
22 étaient disponibles dans le marché au moment où on
23 a lancé le projet pilote.

24 Q. **[79]** Parfait.

1 M. MARC-ANTOINE CHARBONNEAU :

2 R. Je voudrais juste me permettre un commentaire,
3 Maître Obadia, si vous permettez. On est en train
4 de parler de la possibilité d'utiliser une
5 thermopompe en bas de moins douze (-12) pour
6 fournir ne serait-ce que partiellement une partie
7 de la chauffe du bâtiment, là, dans la mesure où la
8 thermopompe n'est pas capable, selon toute
9 vraisemblance, de la fournir au complet.

10 Mais on est quand même, ce faisant, en
11 train d'ajouter de la charge de chauffage lors des
12 périodes de plus forte pointe, de plus forte
13 demande d'Hydro-Québec, là, ce qu'on veut éviter de
14 faire avec la biénergie, là. C'est les raisons pour
15 lesquelles on l'efface en bas de moins douze (-12),
16 c'est pour éviter de rajouter de la charge de
17 chauffage, plus avec une thermopompe, c'est de la
18 charge quand même, additionnelle.

19 Q. **[80]** Je vous remercie. Je vous amènerai,
20 maintenant, madame la greffière, si c'est possible,
21 à la pièce B-0168. C'est un fichier Excel, il y a
22 plusieurs onglets, donc, ça serait l'onglet OPEX
23 révisé. Parfait. Je vous remercie.

24 Q. **[81]** Dans un premier temps, j'irai simplement au
25 volume Biénergie efficace, donc, c'est la deuxième

1 série, là, qui se trouve à l'écran. On constate des
2 volumes allant en mètres cubes jusqu'à un total de
3 trois mille soixante et onze (3071).

4 J'irai ensuite plus bas dans le tableau.
5 Donc, sur le système hydraulique, à la biénergie
6 standard, encore un petit peu, c'est ici, je vous
7 remercie. Donc, on constate un volume total pour la
8 biénergie standard en mètres cubes à quatorze mille
9 huit cent cinquante (14 850).

10 Donc, quand on regarde les volumes, là, on
11 peut observer que la consommation de gaz naturel du
12 scénario biénergie efficace est plus élevée que
13 celle de la biénergie standard, avec la technologie
14 hydraulique, ce qui peut suggérer une permutation à
15 une température plus chaude que moins douze degrés
16 (-12°).

17 Par contre, aux documents qu'on a regardés
18 un petit peu plus tôt, vous nous indiquez que les
19 systèmes hydroniques efficaces sont présumés
20 utiliser des thermopompes à vitesse variable.

21 Donc, la question, c'est : considérant que
22 les thermopompes air-eau à vitesse variable sont en
23 mesure d'opérer à température inférieure à moins
24 douze degrés (-12°), pourquoi présumer d'une
25 permutation à une température supérieure à moins

1 douze degrés (-12°)?

2 M. MATTHIEU STRUB :

3 R. Bonjour. Donc, dans le cas des quatre types qu'on a
4 présentés, en fait pour la biénergie, ce qu'on
5 appelle biénergie efficace, la permutation a lieu à
6 moins neuf (-9). Pour la biénergie standard, elle a
7 lieu à moins douze (-12).

8 En fait, là, quand vous faisiez référence
9 au projet pilote, c'était un projet pilote, donc,
10 là, on a mis toutes les technologies efficaces à
11 moins neuf (-9) en termes de permutation.

12 Q. **[82]** Puis pourquoi avoir fait un cas type sur ce
13 projet-là, à moins neuf (-9)?

14 R. Bien, en fait, toutes les, on a pris l'hypothèse
15 que toutes les technologies biénergie efficace,
16 donc, que ça soit en air-eau ou en hydronique, on
17 les a switché en fait le point de permutation, en
18 le mettant à moins neuf (-9).

19 Q. **[83]** O.K. Puis...

20 R. C'est une hypothèse de travail, en fait.

21 Q. **[84]** O.K. Je vous remercie. Je passerai à un autre
22 sujet qui réfère à la pièce B-0158, s'il vous
23 plaît, Madame la greffière. Page 11. Parfait. C'est
24 le paragraphe à la ligne 3. Donc, il est mentionné
25 que :

1 De plus, des démarches auprès des
2 fabricants seront entreprises afin de
3 développer le marché de certains
4 équipements efficaces actuellement
5 coûteux et peu accessibles, notamment
6 les thermopompes air-eau et les unités
7 de toit hybrides.

8 La question est : selon vous, est-il
9 souhaitable de favoriser la biénergie efficace à
10 vitesse variable, à la biénergie efficace de base?
11 Puis quels sont les besoins, autant pour les unités
12 de toit que pour les systèmes hydrauliques.

13 M. ÉTIENNE ST-CYR :

14 R. Écoutez, d'abord et avant tout, l'important pour
15 nous ici, c'est d'augmenter donc les échanges qu'on
16 a eus avec le marché, vissent d'abord et avant
17 tout la augmenter la présence d'équipements équipés
18 de thermopompes et de laisser aussi plus de place
19 aux équipements RO, avec les thermopompes qui
20 étaient dédiées à l'alimentation des systèmes
21 hydroniques.

22 Dans un second temps, effectivement, la
23 performance optimale de ces équipements-là était à
24 souhaiter, mais la présence quand même assez sobre
25 de ces équipements-là dans le marché actuel milite

1 pour introduire les équipements les plus
2 accessibles et disponibles dans le marché d'abord
3 pour ensuite améliorer la performance.

4 Mais je tiens à le rappeler que, dans un
5 contexte de biénergie, le coût supplémentaire
6 associé à des équipements de très haute performance
7 pourrait ne pas être justifié puisque, justement,
8 on souhaite encore une fois l'arrêt à une
9 température de moins douze (-12). Donc, il y a
10 effectivement peut-être un léger écart entre moins
11 neuf (-9) et moins douze (-12) qui pourrait être
12 comblé dans certains équipements. Mais je vous
13 rappelle que des équipements standards peuvent
14 permuter à moins cinq (-5) ou à moins douze (-12)
15 dépendant de leur combinaison avec le bâtiment dans
16 lequel ils sont installés.

17 Donc, on a estimé une température moyenne
18 de moins neuf (-9) pour les équipements standards
19 en thermopompe. Mais il n'est pas exclu qu'un
20 équipement bien installé et judicieusement
21 dimensionné puisse permettre, même en l'absence
22 d'entraînement à fréquence variable combler un
23 besoin plus grand et arriver peut-être aux limites
24 du moins douze (-12) requis.

25 Donc, bref, l'approche qu'on a souhaitée

1 ici, c'est de s'assurer que les équipements qui
2 étaient disponibles dans les catalogues des
3 distributeurs étaient, et on souhaite fortement
4 qu'ils soient plus faciles d'accès aux clients
5 québécois, ou dans les deux grandes catégories
6 d'équipements qu'on a identifiés, sans
7 nécessairement des écarts sur la présence ou non
8 d'entraînement à fréquence variable sur les
9 compresseurs.

10 Q. **[85]** Et selon l'affirmation qui est faite dans
11 l'offre révisée dont on vient de faire lecture,
12 pourquoi est-ce que fabricants et distributeurs
13 auraient intérêt ou seraient intéressés à déployer
14 ces produits si la tarification ne permet pas de
15 reconnaître le plein potentiel?

16 R. Bon. Pouvez-vous répéter la question pour être sûr
17 que je vous donne la bonne réponse.

18 Q. **[86]** Pourquoi donc les fabricants et les
19 distributeurs devraient-ils être intéressés à
20 déployer ces produits-là si la tarification n'en
21 reconnaît pas le potentiel?

22 R. Vous parlez de produits équipés d'un entraînement à
23 fréquence variable, c'est bien ça?

24 Q. **[87]** Exactement.

25 R. Bien, écoutez, le marché ici visé, c'est des

1 marchés en mode biénergie. Donc je répète donc que
2 l'intérêt pour l'instant à déployer ces
3 équipements-là est faible puisque, justement, ils
4 sont non compatibles avec l'offre en biénergie. Et
5 a contrario, entre guillemets, du marché
6 résidentiel, là, peut-être qu'on peut mettre en
7 parallèle ou l'appel... les unités de thermopompe
8 air-air à fréquence variable visent un marché
9 essentiellement des unités murales résidentielles
10 dont les gains sont majeurs en mode TAE, donc tout
11 électrique. On ne parle pas du même marché. Ici, on
12 parle vraiment d'une conversion en mode... d'un
13 client qui est déjà tout au gaz et de l'amener à
14 avoir le meilleur produit possible pour faire une
15 conversion pertinente en mode biénergie. La
16 question serait différente si on était en mode TAE.

17 Donc, il ne faut pas nécessairement
18 mélanger les deux marchés. Je vous rappelle, le
19 marché air-air résidentiel mural, on souhaite que
20 les équipements aient une température la plus basse
21 possible pour venir combler les besoins les plus
22 grands au niveau du chauffage électrique. Tandis
23 que ce n'est pas du tout le même objectif qu'on
24 souhaite au niveau de la biénergie commerciale.

25 Q. [88] Est-ce que, par exemple, limiter la

1 permutation basé sur la température a un nombre
2 d'heures plus restreint? Est-ce que ça
3 n'augmenterait pas l'attrait commercial pour ces
4 produits?

5 R. L'objectif ici, c'est d'avoir une seule et unique
6 température de permutation. Là, je vous rappelle,
7 bon, il y a eu une deuxième en fonction des régions
8 géographiques, mais on parle d'une seule et unique
9 température de permutation pour l'ensemble de la
10 clientèle dans une même région géographique. Et il
11 n'y a aucun plan, aucune volonté d'avoir une
12 température qui serait variable en fonction des
13 installations et des équipements choisis. Et même
14 si cela pourrait avoir un avantage au niveau des
15 réductions de GES, l'objectif ici c'est d'arrimer
16 avec les besoins du distributeur électrique, un peu
17 comme on l'a montré en entrée de jeu, de façon à
18 avoir la combinaison la plus gagnante pour les
19 besoins du réseau.

20 Q. **[89]** Je vous remercie. Avant de passer à ma
21 dernière série de questions, là, je voudrais juste
22 revenir sur la... une des réponses précédentes, là,
23 qui a été donnée, notamment par monsieur Strub.

24 Pour ce qui est de la référence aux
25 thermopompes à vitesse variable, puis à leur

1 utilisation jusqu'à moins neuf degrés (-9°), j'ai
2 de la difficulté à comprendre un peu comment ça
3 s'arrime avec l'objectif d'utiliser des... des
4 thermopompes équipées de compresseur à vitesse
5 variable pour les cas types. Je conçois mal entre
6 cet objectif-là, puis la limite à moins neuf degrés
7 (-9°).

8 R. Donc, je tiens à préciser que tout ce que nous
9 avons identifié ici c'est que dans les unités de
10 thermopompage air-eau, l'occurrence ou la présence
11 dans le marché de produits permettant le choix d'un
12 entraînement à fréquence variable est plus grande.
13 Donc, on n'a pas vu de produits, ou très peu, ou
14 voire zéro produit disponible dans les unités de
15 toit air-air, mais ce produit semble être
16 disponible dans les produits de plus haute gamme au
17 niveau des air-eau.

18 Le choix qu'on a fait dans les... dans les
19 cas types, c'est de... d'uniformiser la température
20 de permutation quand on était dans un mode
21 efficace. Ce n'est qu'un cas type et ça souligne
22 que dans le cas type qui a été présenté, la
23 température d'arrêt où la thermopompe n'était plus
24 en mesure de fournir la chaleur était de moins neuf
25 (-9°).

1 Mais encore une fois, c'est une valeur
2 moyenne, elle ne représente pas - ne représentant
3 pas nécessairement le cas réel de chacun des
4 bâtiments. Et donc, le choix qu'on a pris, c'est
5 d'assumer que dans l'entièreté des scénarios, peu
6 importe la technologie du système, l'arrêt de la
7 capacité thermique de la thermopompe se faisait à
8 moins neuf Celsius (-9 C), de façon à - simplement
9 dans un objectif d'être uniforme dans la
10 présentation de nos cas types au niveau de cet
11 aspect de la technologie.

12 Donc, ça n'empêche pas qu'il y a moyen
13 d'ajouter, d'aller plus loin que le moins neuf
14 (-9). Le seul exemple qu'on a donné ici, c'est que
15 ça s'arrêtait à moins neuf (-9) et on aurait pu
16 faire, encore une fois - ça aurait alourdi le... la
17 présence des cas types à créer des scénarios selon
18 tous les clients et toutes les occasions qui
19 pourraient se présenter.

20 Q. [90] Puis, quel est l'impact alors de déterminer
21 quel... que le cas type est à vitesse variable?

22 R. OK. Donc, on pourrait... on pourrait présumer que
23 dans les cas types qui ont été présentés, aucun cas
24 type n'a retenu la solution à vitesse variable
25 dans les cas types commerciaux. Donc, tous les cas

1 types ont été présentés avec un système avec une
2 thermopompe qu'on pourrait nommer standard, donc
3 non équipée d'un entraînement à fréquence variable.

4 Q. [91] O.K. Je passerai maintenant à la pièce B-0155,
5 s'il vous plaît, Madame la Greffière. Merci. Ce
6 serait à la page 17, s'il vous plaît.

7 Donc, la question - 17, pardon. Là, vous
8 êtes à la page 7. Je vous remercie. La
9 question 6.1 :

10 Veuillez confirmer qu'il peut y avoir
11 des besoins occasionnels de chauffage
12 pendant la « période sans chauffage »
13 et élaborez sur leur occurrence.

14 La fin de la réponse, donc à la ligne - à partir de
15 la ligne 9, je vous remercie :

16 Les analyses des profils de
17 consommation des clients par les
18 Distributeurs démontrent que
19 l'utilisation de bases de température
20 plus basses reflète mieux les charges
21 de chauffage et de climatisation.
22 Compte tenu de ce qui précède, les
23 Distributeurs maintiennent leur
24 définition de la période de chauffage
25 comme étant du 1er octobre au 30 avril

1 de l'année suivante.

2 À la page 18 maintenant. Donc, nous avons le
3 tableau, puis à la question 6.2 :

4 Veuillez préciser si un client
5 pourrait choisir d'utiliser la source
6 d'énergie la plus avantageuse, pour
7 des besoins de chauffage, pendant la
8 « période sans chauffage »,
9 considérant le tarif d'électricité qui
10 serait appliqué selon la référence
11 (iii). Veuillez élaborer.

12 La réponse est :

13 Durant la période sans chauffage, le
14 client peut utiliser l'électricité ou
15 le gaz naturel afin de combler ses
16 besoins de chauffage occasionnel.

17 La question est : vous dites que, donc, les
18 analyses de profil de consommation démontrent que
19 l'utilisation de base de températures plus basses
20 reflètent mieux les charges de chauffage et de
21 climatisation.

22 Est-ce que ces analyses sont en preuve dans
23 ce dossier ou dans un dossier antérieur?

24 ÉTIENNE ST-CYR :

25 R. Écoutez, la question d'évaluer les charges de

1 chauffage, c'est ça qui est au coeur... donc, quand
2 on parle de base de température, c'est que souvent
3 la littérature et l'évaluation basaient la
4 température d'équilibre du bâtiment, ce n'est pas
5 la température de permutation que je parle, ici,
6 c'est la température extérieure moyenne à laquelle
7 le bâtiment réagit à un besoin de chauffage.

8 Historiquement, les charges internes du
9 bâtiment sont en général suffisantes pour amener
10 une base minimalement à moins... à excusez-moi, à
11 quinze degrés Celsius (15°C). Donc, si l'enjeu ici,
12 c'est une question d'expert, à savoir quelle est la
13 température idéale à laquelle baser des
14 degrés/heure de chauffage pour estimer, et je dis
15 bien estimer des besoins de chauffage du bâtiment
16 et non pas ici du bâtiment, mais de l'ensemble des
17 clients visés.

18 Donc, en préambule, à la question qui avait
19 été posée, on... les experts d'Hydro-Québec et
20 d'Énergir ont évalué que potentiellement que les
21 bases de températures utilisées pour évaluer les
22 degrés/heure ont été utilisées à une valeur très
23 haute et notre expérience nous amène à conclure que
24 pour avoir une estimation plus juste, il faut
25 utiliser une base de température plus basse, de

1 l'ordre de treize degrés Celsius (13°C) ou du moins
2 une valeur entre treize et quinze degrés Celsius
3 (13-15°C), toute température d'utilisation pour
4 évaluer ces mêmes bases de consommation-là qui
5 dépassent quinze Celsius (15C) ne reflètent pas les
6 consommations qu'on observe chez nos clients.

7 Q. [92] Puis les données divisées, là, donc, quelles
8 sont-elles, là, exactement? Est-ce qu'on parle de
9 données horaires quotidiennes, de clients,
10 d'agregés, clientèle d'affaire, résidentielle,
11 client HQ ou Énergir. Est-ce que ça serait possible
12 de préciser un petit peu la portée de ces analyses?

13 R. C'est vraiment tout ce que vous venez de
14 mentionner, à la fois des observations chez les
15 clientèles résidentielles, à la fois chez des
16 clientèles affaire. Il y a des clientèles d'affaire
17 avec beaucoup de charges internes qui ont des
18 températures d'équilibre même bien plus basses que
19 celles qu'on a mentionnées ici.

20 Alors, ce qu'on a retenu, c'est la
21 température de l'équilibre observé dans les
22 bâtiments commerciaux en regardant le point
23 d'ajustement de la température qu'on a à la fois
24 dans les profils de consommation de gaz naturel et
25 ceux qui ont été observés dans des clients tout

1 électriques, dans les profils chez HQ.

2 Donc, c'est vraiment une agrégation
3 d'expertises de toutes sortes visant à bien simuler
4 la charge de chauffage dans la période annuelle,
5 donc, et ce qui nous a amenés à conclure sur le
6 tableau que vous voyez actuellement à l'écran.

7 Q. [93] Parfait. Madame la greffière, si c'est
8 possible juste de monter à la page 17, s'il vous
9 plaît? Je vous remercie.

10 Donc, un petit peu plus bas, en fait, pour
11 voir la note de bas de page. Parfait. Donc, je vais
12 faire référence à cette note de bas de page là,
13 puis est-ce que, à la réponse que vous venez de
14 formuler, là, vous indiquez sur une base de quinze
15 degrés (15°) pour la climatisation. Est-ce que ce
16 ne serait pas peut-être un peu déraisonnable, là,
17 d'envisager cette base de quinze degrés (15°) pour
18 considérer que les clients commencent à climatiser
19 à partir de quinze degrés (15°)?

20 R. Non, au contraire, dans les bâtiments commerciaux
21 et institutionnels, lorsque, quand les besoins de
22 chauffage sont très faibles, voire nuls, et que les
23 charges internes augmentent, on note qu'à des
24 températures de quinze (15), peut-être un peu plus
25 haut, O.K., ou en tout cas, dans les environs de

1 quinze (15), la climatisation démarre de façon à
2 maintenir les espaces intérieurs à une température
3 adéquate.

4 Encore une fois. Tout dépend du type de
5 bâtiment et des charges indiquées dans le bâtiment.
6 Il s'agit ici d'une illustration pour des bâtiments
7 de type commerces et bureaux et même voire
8 institutionnels comme des institutions
9 d'enseignement où cette réalité-là est observée
10 dans les profils de consommation qu'on a chez nos
11 clients.

12 Q. **[94]** Merci. Madame la Présidente, j'en aurai encore
13 pour cinq minutes pour finir les questions qu'on
14 avait préparées, puis éventuellement, une ou deux
15 questions au retour de lunch, si c'est possible.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K. On va juste prendre, mais pas plus que cinq
18 minutes, là, on va... ensuite, on va prendre notre
19 pause lunch après.

20 Me GAËLLE OBADIA :

21 Je vous remercie.

22 Q. **[95]** Donc, selon les documents qu'on vient de voir
23 vous mentionner que durant la période sans
24 chauffage le client pourrait utiliser le gaz
25 naturel pour chauffage occasionnel. Ne croyez-vous

1 pas que d'étendre la période de chauffage au mois
2 de mai permettrait de réduire la consommation de
3 gaz naturel pour le chauffage occasionnel durant ce
4 mois? Puis quels inconvénients y aurait-il à
5 étendre la période de chauffage au mois de mai?

6 R. Comme... encore Étienne St-Cyr pour HQ. Comme on
7 l'a mentionné et qu'on a démontré dans le tableau,
8 notre expertise nous démontre que la consommation
9 de chauffage, du moins dans le secteur de l'Île de
10 Montréal, est limitée à deux pour cent (2 %) du
11 volume total pendant les mois de... qui ont été
12 établis ici, donc... Et que la charge de
13 climatisation est déjà bien entamée pendant
14 l'ensemble du mois de mai. O.K. Donc, c'est pour
15 cette raison-là qu'on a motivé l'arrêt de la... de
16 la tarification au... à la fin du mois d'avril,
17 donc au début mai, considérant que dans la forte
18 majorité des bâtiments de type commerciaux, la
19 climatisation prend déjà une forte proportion dans
20 le mois de mai. Et c'est sur cette... c'est
21 littéralement sur ces bases-là qu'on a donc dû
22 trancher sur... Et l'autre raison aussi c'est qu'on
23 voulait une simplification de la tarification, donc
24 on aurait pu choisir le douze (12) ou le dix (10),
25 mais c'est une question de simplification, on a

1 tranché au premier et avoir des mois complets. Et
2 le mois de mai était un mois historiquement plus
3 chargé en climatisation qu'en chauffage et c'est
4 pour cette raison-là qu'il a été retiré de la
5 période de chauffage.

6 Q. **[96]** Puis en quoi le fait que la climatisation soit
7 commencée est un inconvénient pour le prendre en
8 considération?

9 R. C'est simplement pour une question de... mon
10 collègue monsieur Pelletier pourrait rajouter là-
11 dessus, mais grosso modo c'est une question de...
12 d'équité avec la clientèle et d'assurer que la
13 période, donc les équipements de climatisation
14 soient facturés à des tarifs similaires, pour des
15 besoins similaires entre les différents clients aux
16 autres tarifs. Je ne sais pas, Frédéric, tu veux
17 ajouter quelque chose ou non?

18 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

19 R. Oui, pour compléter, dans le fond, étant donné ici
20 qu'on cherche le tarif biénergie, le numéro 2 vise
21 une biénergie, donc à ce moment-là s'il y a plus de
22 climatisation pendant ce mois-là il serait facturé
23 au prix de cinquante presque deux sous le
24 kilowattheure (0,52 \$/kWh), donc c'est pas ça qu'on
25 cherche. C'est pour ça qu'on veut que le client qui

1 utilise la climatisation soit facturé au même prix,
2 là, peu importe à quel compteur il se situe.

3 Q. **[97]** La dernière pièce serait la pièce B-0137, s'il
4 vous plaît, à la page 8. Parfait. Question 3.1 :

5 Veuillez justifier le recours à un
6 prix identique de l'énergie, pour les
7 trois catégories de clientèles visées,
8 applicable à la consommation lorsque
9 la température extérieure est
10 supérieure à la température de
11 permutation [...]

12 Vous mentionnez à la toute fin, là, aux lignes 12,
13 13, 14 : « En effet, compte tenu de la
14 structure... » Pardon, je me suis perdue dans ma
15 lecture, pardon. Ça va être à la ligne 5, 6. Vous
16 mentionnez que vous avez fait des analyses, « tout
17 en limitant l'impact tarifaire pour le reste de la
18 clientèle ». La question que j'avais c'est : avez-
19 vous évalué l'impact tarifaire pour le reste de la
20 clientèle d'un tel scénario? Puis j'aurai une sous-
21 question pour finir.

22 R. Vous parlez de quel scénario?

23 Q. **[98]** Le scénario qui est mentionné, donc pour le...
24 excusez-moi, je cherche la référence. C'est le
25 scénario de chauffage... de période sans chauffage,

1 donc au-delà du mois de mai.

2 R. Désolé pour le petit délai. Non, on n'a pas calculé
3 l'impact tarifaire, là, que ça pourrait représenter
4 d'inclure, dans le fond, le mois de mai à la
5 période de chauffage.

6 Q. [99] Je vous remercie. Finalement, ce sera tout,
7 là, pour... pour cette ligne de question-là. Puis
8 comme je vous le disais, j'aurai peut-être une ou
9 deux questions au retour de la pause.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait, merci beaucoup. Donc, nous allons prendre
12 notre pause lunch. De retour à treize heures quinze
13 (13 h 15). J'aimerais simplement tout de suite
14 aviser maître Gertler et maître Ouellette qu'il est
15 peut-être possible qu'un de vous deux puisse
16 procéder au contre-interrogatoire avant la fin de
17 la présente journée, donc voilà. De retour à treize
18 heures quinze (13 h 15) avec maître Obadia pour la
19 FCEI. Merci. Et bon dîner à tous.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21

22 (13 h 15)

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Rebonjour à tous les participants. Maître Obadia

1 pour la FCEI, est-ce que vous avez d'autres
2 questions?

3 Me GAËLLE OBADIA :

4 Rebonjour. Oui, effectivement, j'aurai deux types
5 de questions de suivi par rapport à ce qui a été
6 dit ce matin. Je commencerais, Madame la Greffière,
7 si c'est possible pour afficher la pièce B-0167. Je
8 vous remercie. Ce sera le tableau 6.

9 Q. **[100]** Donc, je reviens à la réponse qui a été
10 donnée à une de mes questions plus tôt ce matin, où
11 vous aviez indiqué que le cas type pour les
12 systèmes hydroniques était des thermopompes à
13 vitesse variable. Donc, vous disiez :

14 Toutefoix, les thermopompes à vitesse
15 variable ont été retenues pour
16 l'évaluation des cas types pour les
17 systèmes hydroniques.

18 Et vous nous avez dit ce matin que, malgré cela,
19 vous avez considéré une permutation à moins neuf
20 degrés (-9°) pour calculer les factures annuelles
21 des systèmes hydroniques. Donc, en référence au
22 tableau 6 qui a été discuté avec maître Lanoix un
23 peu plus tôt, est-ce que la même chose est vraie
24 concernant le coût des équipements? C'est-à-dire
25 est-ce que le cas type du coût des équipements des

1 systèmes hydroniques tient compte du coût des
2 thermopompes à vitesse variable ou du coût des
3 thermopompes standards?

4 M. ÉTIENNE ST-CYR :

5 R. Donc, oui, vous avez raison essentiellement. Donc,
6 on a retenu les coûts de l'équipement à vitesse
7 variable pour l'établissement du cas type. Mais
8 l'impact au niveau de la consommation a été retenu
9 avec une température... bien, une température donc
10 de permutation de la thermopompe à moins neuf
11 Celsius (-9 °C).

12 Q. **[101]** Est-ce qu'il n'y a pas là une incohérence
13 avec le fait que les thermopompes à vitesse
14 variable peuvent aller au-delà du moins neuf
15 Celsius (-9 °C) ou vous vous êtes limité à cette
16 température-là?

17 R. Non, c'était vraiment dans un contexte de
18 simplification de la détermination des... bien, en
19 fait du transfert énergétique entre du gaz naturel
20 à l'électricité. Il est effectivement possible,
21 comme je le mentionnais un peu plus tôt ou tout à
22 l'heure, que la permutation réelle et efficace
23 de... ou en tout cas, actuelle de l'installation
24 soit plus basse. Mais dans un souci de
25 simplification, la permutation a été maintenue à

1 moins neuf (-9) pour les thermopompes dans le cas
2 hydronique que vous mentionnez.

3 Q. **[102]** Je vous remercie. Toujours à la pièce qu'on a
4 sous les yeux, peut-être tableaux 7 à 9, donc les
5 pages juste après. Ce matin, avec maître Lanoix,
6 vous avez parlé d'exemplarité de l'État en disant
7 que la décarbonation était inévitable pour les
8 clients soumis à l'exemplarité de l'État et que les
9 analyses étaient plus pertinentes pour comparer
10 avec d'autres solutions décarbonées que par rapport
11 au tout au gaz. Pourriez-vous confirmer que le gaz
12 naturel considéré dans ces analyses est du gaz
13 naturel fossile?

14 M. MATTHIEU STRUB :

15 R. Oui, on le confirme.

16 Q. **[103]** Merci. Puis avez-vous validé que ces cas
17 types permettent de rencontrer les critères de
18 l'exemplarité de l'État en termes d'utilisation
19 d'énergie renouvelable malgré le fait qu'ils aient
20 recours à du gaz naturel fossile, en particulier en
21 ce qui concerne la biénergie efficace?

22 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

23 R. Je vais prendre la question. Mes collègues
24 compléteront au besoin. Donc, oui, en effet, les
25 configurations de biénergie font partie évidemment

1 des solutions qui sont permises au sein de
2 l'exemplarité de l'État.

3 Q. **[104]** Puis si, dans la pratique, les clients sont
4 tenus d'intégrer une portion de GNR pour atteindre
5 les critères de l'exemplarité de l'État, est-ce
6 qu'on ne risquerait pas là d'observer une migration
7 vers le tout électrique? En d'autres mots peut-
8 être, est-ce que vous vous êtes assuré que l'offre
9 était suffisamment attrayante, l'offre biénergie,
10 suffisamment attrayante pour éviter la migration
11 vers le tout à l'électrique?

12 R. Encore une fois, il y a différents cas de figure,
13 donc, évidemment, pour la clientèle existante et
14 les nouveaux bâtiments. Mais je dirais que, de
15 façon générale, sans avoir de chiffres sous les
16 yeux, là, donc l'offre biénergie est compétitive
17 face au tout électrique, qu'elle soit en
18 combinaison électricité et gaz possible et
19 électricité gaz naturel renouvelable. Donc, par
20 rapport au tout électrique, là.

21 Q. **[105]** Puis le système biénergie, donc font partie
22 des solutions possibles, là, pour le... les
23 exigences d'exemplarité de l'État, mais est-ce
24 qu'il n'y a pas aussi une exigence de proportion
25 d'énergie renouvelable, au-delà du simple fait

1 d'utiliser la biénergie?

2 M. VINCENT POULIOT :

3 R. Effectivement, il y a dans les mesures
4 d'exemplarité de l'État, qui ont été publiées l'an
5 dernier, certaines exigences en lien avec l'usage
6 d'énergie renouvelable. Énergie renouvelable qui
7 peut être de plusieurs sources, là, qui peut être
8 de l'électricité, qui peut être du gaz naturel de
9 source renouvelable ou d'autres biocarburants, là,
10 qui sont reconnus. La mesure visant la biénergie
11 est également spécifiée dans les documents, donc
12 c'est pas tout à fait... c'est pas du tout
13 contraire à ce que... à l'offre qu'on présente
14 aujourd'hui, donc il n'y a pas d'incompatibilité,
15 au contraire, là, c'est prévu comme ça. Il y a
16 certaine... il y a même une certaine quantité
17 d'énergie fossile qui est permise pour les besoins
18 de chauffage des bâtiments. Je ne me souviens pas
19 exactement le chiffre, mais de mémoire je vous
20 dirais que c'est au minimum quinze pour cent (15 %)
21 qui est prévu, donc il y a possibilité de combiner
22 gaz naturel fossile, gaz naturel renouvelable, en
23 combinaison avec une solution biénergie avec...
24 incluant l'électricité évidemment pour les besoins
25 de chauffage. Donc, il n'y a pas... il n'y a pas

1 d'incompatibilité du tout entre les deux... les
2 deux modèles, soit le modèle biénergie qu'on a ici
3 et les consignes relatives à l'exemplarité de
4 l'État.

5 Q. **[106]** Puis est-ce que vous avez validé que les
6 proportions dont vous parlez, là, le quinze pour
7 cent (15 %) sont rencontrées par les cas types?

8 R. Donc, le quinze pour cent (15 %) qui est une des
9 cibles dans le temps, là, de l'exemplarité de
10 l'État, n'est pas assuré exclusivement par la
11 biénergie, un approvisionnement d'autre type est
12 nécessaire pour arriver au quinze pour cent (15 %)
13 visé, avec toutes les autres démonstrations au
14 niveau du volume qui est décarboné par la simple...
15 la simple adoption de la biénergie.

16 Q. **[107]** Mais donc pour ce qui est des autres... des
17 autres solutions possibles, on parlerait du GNR,
18 par exemple.

19 R. C'est exact.

20 Q. **[108]** O.K. Très bien. Bien écoutez, je pense que ça
21 fait le... ça fait le tour effectivement de mes
22 questions, je vous remercie.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait, merci beaucoup, Maître Obadia. Nous allons
25 poursuivre avec le contre-interrogatoire de... du

1 GRAME, Maître Paquet.

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

3 Q. **[109]** Oui bonjour, Geneviève Paquet pour le GRAME.

4 Bonjour, Madame la Présidente, Messieurs les

5 Régisseurs et bonjour aux membres du panel.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 On ne vous entend pas, Maître Paquet. Et on ne vous

8 voit pas.

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Est-ce que vous m'entendez?

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui, mais c'est un son très bas, là.

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Très bas. O.K.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Il faudrait parler un peu plus fort.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Oui, je vais faire attention, merci.

19 Q. **[110]** Mes premières questions vont porter sur...

20 Me JOELLE CARDINAL :

21 Je m'excuse de vous interrompre...

22 Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 Oui.

24 Me JOELLE CARDINAL :

25 ... Maître Paquet, c'est juste qu'on ne vous voit

1 pas et je pense que c'est quand même assez
2 important pour les témoins de pouvoir voir le
3 procureur. Est-ce que ce serait possible peut-être
4 d'essayer d'éteindre et de redémarrer la caméra?

5 Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Oui.

7 Me JOELLE CARDINAL :

8 Ou sinon... ah, voilà. Merci.

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Maintenant ça va? O.K. Désolée. Très bien.

11 Q. **[111]** Donc, je vais faire attention de parler un
12 peu plus fort. Mes premières questions ça va porter
13 sur l'occurrence d'une défectuosité d'un
14 équipement. Et je demanderais à madame la greffière
15 d'afficher la pièce B-0167, qui est HQD-8, Document
16 1, à l'annexe 4, à la page 24, qui est le texte des
17 tarifs d'électricité. Et l'article 8.6. Je vous
18 remercie. Donc, aux lignes 17 à 22, on prévoit que
19 si :

20 Si le client avise Hydro-Québec que
21 son système biénergie ne remplit plus
22 l'une des conditions d'application du
23 présent tarif ou qu'Hydro-Québec le
24 constate, l'abonnement devient alors
25 assujetti au tarif général approprié.

1 À moins que le client corrige la
2 situation dans un délai maximal de 10
3 jours ouvrables, le nouveau tarif
4 prend effet au début de la période de
5 consommation au cours de laquelle la
6 non-conformité est signalée par le
7 client ou constatée par Hydro-Québec.

8 Le délai maximal de dix (10) jours qui est prévu
9 pour corriger la situation, est-ce qu'il s'applique
10 à partir du moment où le client avise Hydro-Québec
11 ou qu'Hydro-Québec constate la non conformité? Et
12 non à partir du début de la non conformité?

13 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

14 R. Bonjour. Le délai de dix (10) jours s'applique au
15 moment de la constatation, dans le fond, de la non
16 conformité.

17 Q. **[112]** Merci. Et puis dans ce cas-là, c'est le tarif
18 dissuasif qui serait appliqué, mais à compter de la
19 défectuosité de l'appareil? Ou à compter, vraiment,
20 de la non conformité?

21 R. Oui, effectivement, parce que s'il y a une non
22 conformité, c'est que dans le fond la charge ne
23 bascule pas en mode combustible. Et à ce moment-là,
24 effectivement, le prix s'applique, le prix
25 dissuasif s'applique.

1 Toutefois, une fois que le client, soit
2 comme il est mentionné, ici, on peut le... comment
3 je pourrais dire... le faire basculer au tarif
4 général applicable, pour éviter dans le fond que le
5 client paie la charge au prix dissuasif.

6 Q. **[113]** Bien, dans la mesure où il désire rester au
7 tarif biénergie, ce tarif dissuasif peut être
8 appliqué pendant toute la période de non
9 conformité?

10 R. Bien, idéalement, il devrait passer au tarif
11 général applicable, le temps de corriger son
12 installation, auquel cas, il paierait, de toute
13 façon, ce prix dissuasif-là. Ce qui n'est pas le
14 but visé, ici.

15 Donc, à ce moment-là, il pourrait
16 transférer à l'autre tarif, le temps de corriger sa
17 non conformité puis revenir au tarif, par la suite.

18 Q. **[114]** Mais par contre, si on lit un peu plus bas,
19 l'article 8.6 prévoit que s'il retourne au tarif
20 général, il doit attendre douze (12) mois avant de
21 pouvoir revenir au tarif biénergie?

22 R. Désolé du délai et petite... Bien, petite... grande
23 précision, quand même. Dans le fond, on me signale
24 que la non conformité s'applique dans le cas
25 contraire. C'est-à-dire que c'est le moment où on

1 devrait basculer vers le combustible qui va être
2 non conforme. Donc, à ce moment, la charge du
3 client resterait toujours au bas prix.

4 Dans le fond, il n'y a pas de pénalité ou
5 il n'y a pas de désavantage pour le client de
6 rester, à ce moment-là. Sauf qu'il y a, quand même,
7 le délai maximal de dix (10) jours qui s'applique.
8 Auquel cas, après, si la non conformité n'est pas
9 réglée, le client dans le fond serait appelé à
10 changer de tarif pour la suite des choses.

11 Q. **[115]** Donc, ça serait seulement pendant les dix
12 (10) jours que le tarif dissuasif serait appliqué?

13 R. En fait, non, ce n'est pas le tarif dissuasif.
14 C'est mon erreur, là. Ça serait le bas tarif, en
15 fait, qui serait applicable parce que la non
16 conformité empêcherait la charge de basculer au...
17 bien, le système de basculer en mode combustible.
18 Donc, la charge serait toujours facturée au bas
19 prix, à ce moment-là.

20 M. ÉTIENNE ST-CYR :

21 R. Je vais juste préciser.

22 Q. **[116]** Oui?

23 R. Dans tout ça, il y a deux modes de défauts.
24 Il y a plusieurs modes de défauts qui peuvent
25 arriver. Celui qu'on vient de décrire, c'est là où

1 la sonde ne servirait plus et ne fonctionnerait
2 plus pour, à la fois, basculer le système et le
3 compteur.

4 Donc, à ce moment-là, l'entièreté de la
5 facturation serait au bas tarif. Et des actions
6 correctives seraient nécessaires pour ramener le
7 système fonctionnel, pour pouvoir basculer
8 adéquatement.

9 Dans une autre alternative, si la sonde et
10 tout le système de permutation fonctionnent bien,
11 mais que le système, lui-même, n'a pas fait la
12 permutation, effectivement, il y aurait une
13 consommation à la fois sur le... bien, le tarif
14 régulier, c'est-à-dire si la sonde contrôle et
15 amène un besoin de permutation, mais que cette
16 permutation-là ne fonctionne pas, évidemment, il va
17 y avoir des enjeux où une partie de cette
18 consommation serait facturée à la deuxième tranche,
19 donc au tarif dissuasif.

20 Mais si ça se constatait rapidement, à ce
21 moment-là, on peut corriger et arriver à faire les
22 corrections nécessaire au système pour ensuite
23 revenir sur le tarif. Si les corrections ne sont
24 pas possibles, peu importe les raisons, ce
25 client-là doit donc revenir à un tarif régulier.

1 Donc, il y a plusieurs... voici deux
2 exemples de non-conformité au système qui
3 nécessiterait des actions. Il peut y en avoir
4 d'autres, là, on n'en fera pas la liste, mais
5 essentiellement, c'est... et ils peuvent être
6 observés à la fois par le client ou Hydro-Québec en
7 fonction des données qu'on a.

8 Q. [117] D'accord. Merci. Et puis concernant les
9 méthodes pour déterminer, là, la non-conformité
10 d'un système de chauffage, les méthodes qui sont
11 préconisées par Hydro-Québec, est-ce que... bien,
12 on n'est pas obligé d'afficher la pièce, mais en
13 réponse à une demande à la Régie, à la demande de
14 renseignements numéro 7, la question 2.1,
15 Hydro-Québec indiquait qu'elle peut déterminer la
16 non-conformité d'un système de chauffage par
17 l'analyse des profils de consommation. Est-ce que
18 cette analyse-là des profils de consommation se
19 fait uniquement lors de la période de facturation?

20 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

21 R. Oui, c'est au moment où la facturation se fait.
22 Présentement, on constate une certaine consommation
23 à haut prix qui n'était pas nécessairement présente
24 à la période de facturation précédente. Mais on
25 peut... il y a un flag qui est signalé puis après

1 ça on invite dans le fond le client... on
2 communique avec le client dans le fond pour voir
3 s'il y a une anomalie, et dans un cas subséquent,
4 on pourrait envoyer même un inspecteur pour
5 vérifier sur place, là, l'installation du client.

6 Q. **[118]** Et puis le flag, là, auquel vous faites
7 allusion, est-ce que c'est automatique ou est-ce
8 que c'est un employé qui doit le... qui doit faire,
9 là, la... qui doit en fait le constater ou ça se
10 fait automatiquement par les systèmes
11 informatiques?

12 R. Non, en effet, il y a un automatisme, là, dans le
13 système de facturation qui permet dans le fond
14 d'afficher ce flag.

15 Q. **[119]** Et puis donc, si ça se fait lors de la
16 période de facturation, c'est possible qu'il y ait
17 quand même une période de temps, là, qui
18 équivalait... qui pourrait équivaloir jusqu'à la
19 période de facturation, là, qui pourrait s'écouler
20 en fait entre la découverte de la défectuosité ou
21 de la non-conformité et le constat par Hydro-
22 Québec, là, que la consommation n'est pas conforme?

23 R. Oui, mais comme le disait mon collègue plus tôt, il
24 le faisait remarquer plus tôt, c'est que dans le
25 fond, s'il y a une non-conformité, ça va être le

1 bas tarif ou le bas prix qui va s'appliquer. Donc,
2 à ce moment-là, le client ne se trouve pas
3 nécessairement pénalisé, il va avoir de la
4 consommation qui va être au bas prix.

5 Ça fait que, bien que la facturation
6 s'appliquerait dans votre exemple, il n'en demeure
7 pas moins qu'on a quand même notre période de dix
8 (10) jours, là, pour constater et corriger la
9 situation, là, pour remettre le client au bon tarif
10 à ce moment-là.

11 M. ÉTIENNE ST-CYR :

12 R. Je vais ajouter quelque chose à nouveau, simplement
13 pour qu'on soit tous, tous, tous sur la même
14 longueur d'onde. Je vous rappelle que la
15 responsabilité que le système fonctionne bien est
16 celle du client. Et donc, s'il y a une
17 non-conformité et que celui-ci mène à un très bon
18 fonctionnement de la sonde, mais à un mauvais
19 fonctionnement du système, il y aura facturation
20 sur le haut tarif d'une charge électrique puisque
21 la permutation n'aura pas permis de passer au mode
22 gaz naturel. Dans un autre cas où on n'a pas de
23 consommation sur la deuxième tranche parce que
24 c'est un problème de sonde ou d'une autre façon
25 qu'on... À ce moment-là, ce que monsieur Pelletier

1 vient d'expliquer sera vrai, donc on aura une
2 entièreté de la consommation électrique qui sera
3 sur la première tranche. Il n'y aura pas non plus
4 de permutation, ni du système et ni du compteur.

5 D'une façon ou d'une autre, dès qu'on a
6 identifié le problème et qu'on... et que le client
7 peut mettre des actions correctives en place, il a
8 le choix de revenir en arrière pour avoir la
9 consommation à un tarif régulier ou mettre et
10 assumer les coûts supplémentaires associés à sa
11 non-conformité pendant la période visée, et ensuite
12 revenir à sa période habituelle suite aux
13 corrections, et ensuite reprendre la tarification
14 s'il le souhaite.

15 Si les travaux sont très grands et qu'il ne
16 peut pas mettre en place des actions correctives
17 qui va remettre son système en place adéquatement,
18 il va pouvoir revenir à un tarif régulier
19 rétroactif au moment du début de la période où
20 l'anomalie a eu lieu. Donc, il n'y aura pas de
21 surfacturation liée à un non-fonctionnement du
22 système biénergie puisqu'il reviendra à un système,
23 entre guillemets, régulier et équivalent aux autres
24 clients du... du même secteur.

25 Q. [120] Mais considérant qu'à l'article 8.6 on

1 demande un délai d'une durée minimale de douze (12)
2 périodes, là, mensuelles, avant de pouvoir revenir
3 au tarif biénergie, par exemple...

4 R. Oui.

5 Q. **[121]** ... est-ce que le Distributeur serait ouvert
6 à pouvoir appliquer, par exemple, le tarif général
7 durant la période de non-conformité lorsque c'est
8 un équipement défectueux et puis qu'il a pu
9 corriger la situation dans le délai qui est prévu?

10 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

11 R. En fait, le délai de douze (12) mois qui est inclus
12 à l'article 8.6, c'est la même disposition qu'on
13 retrouve au Tarif DT. L'idée du douze (12) mois,
14 c'est justement pour éviter que les clients
15 puissent faire, je dirais, de l'arbitrage entre
16 certains tarifs. Ça fait que bien, on serait plus
17 en... on serait plus dans l'idée de maintenir la
18 disposition telle quelle, là, des tarifs à
19 l'article 8.6.

20 Q. **[122]** Merci. OK. Je vais aborder un autre... un
21 autre sujet qui est... qui concerne les charges qui
22 sont liées à la ventilation dans le cas où des
23 unités de toit - bien c'est dans le cas des unités
24 de toit, dans le cas où la séparation des charges
25 qui sont reliées à la ventilation et aux unités de

1 toit ne peuvent pas être dissociées et qu'elles
2 doivent être reliées au compteur numéro 2 qui est
3 associé au chauffage.

4 À la pièce B-0167, HQD-8, document 1,
5 page 7 - puis ce n'est peut-être pas nécessaire de
6 l'afficher, là, Madame la Greffière - mais le
7 Distributeur indique qu'il y a une portion de la
8 consommation qui est associée à la ventilation qui
9 pourrait être facturée au tarif dissuasif, puisque
10 cet usage est non-interruptible.

11 Est-ce que ce serait possible pour le
12 Distributeur de mettre en place peut-être une liste
13 des clients qui utilisent une unité de toit et un
14 ventilateur qui ne peuvent pas séparer, là, l'usage
15 du ventilateur du compteur qui est dédié aux
16 charges de chauffage?

17 M. ÉTIENNE ST-CYR :

18 R. Bon. On ne peut définitivement pas vous fournir une
19 liste de clients qui utilisent une unité de toit,
20 mais on peut par contre affirmer que cet équipement
21 est très, très populaire dans le marché commercial
22 et du petit institutionnel.

23 Je vous donne comme exemple les... les
24 magasins à grande surface, les - ou même de petite
25 surface - les succursales bancaires, les CLSC, les

1 postes de police et j'en passe.

2 Donc, c'est une... c'est des équipements
3 qui sont très, très populaires dans le marché
4 qui... et qui, à la connaissance des experts qui se
5 sont penchés sur le dossier, la séparation de la
6 ventilation et des systèmes de contrôle du
7 chauffage ne sont pas possibles. Donc, c'est pour
8 cette raison-là qu'on a pris le soin de... de
9 montrer et de souligner la... la non-séparation de
10 ces charges-là tout simplement. Donc, on n'est pas
11 par contre en mesure de vous donner une liste de
12 clients.

13 Q. **[123]** Non, mais ce n'était pas... Non non, ce
14 n'était pas pour avoir la liste de clients, mais
15 c'était pour... parce qu'Énergir évaluait le
16 pourcentage, là, des clients commerciaux et
17 institutionnels à environ vingt-cinq pour cent
18 (25 %), là, si je ne me trompe pas, qui détiennent,
19 là, une unité de toit dont la ventilation ne peut
20 pas être séparée, là, du compteur numéro 2 et puis,
21 on voulait savoir si ça serait possible pour les
22 Distributeurs, d'avoir la liste des clients qui
23 sont dans cette situation-là, pour pouvoir
24 éventuellement offrir un remboursement... pour
25 offrir un remboursement par rapport à la charge de

1 ventilation.

2 Donc, c'est seulement pour savoir si
3 techniquement, c'est possible d'identifier ces
4 clients-là?

5 R. Ce n'est pas possible d'identifier ces clients-là,
6 à partir des données qu'on a sous la main. Le
7 client doit se manifester pour dire qu'il a une
8 unité de toit pour savoir qu'il a effectivement bel
9 et bien une unité de toit, dans ses équipements
10 installés.

11 Q. **[124]** Et puis s'il y avait une demande, là, des
12 Distributeurs de s'identifier, pour les clients qui
13 sont dans cette situation-là, considérant que cette
14 consommation-là, pour la charge de chauffage est
15 comptabilisée de manière distincte du compteur
16 numéro 1, est-ce que ça serait possible,
17 techniquement pour le Distributeur, de repérer ce
18 type de consommation, lors de la période, là, de
19 chauffage et de peut-être pouvoir prévoir un
20 remboursement qui tiendrait compte, là, de la
21 différence entre les économies qui sont réalisées
22 au tarif biénergie et la facturation au tarif
23 dissuasif?

24 R. Les Distributeurs estiment que les économies
25 associées à l'utilisation d'abord d'une thermopompe

1 en chauffage et aussi du tarif préférentiel, pour
2 le chauffage hors pointe en mode biénergie, comble
3 entièrement les enjeux de surfacturation associés à
4 la petite, somme toute, très faible charge de
5 puissance requise pour maintenir la ventilation.

6 Donc, on est aussi conscients qu'il y a un
7 impact pour cette clientèle-là de restreindre ou de
8 limiter ou d'associer cette charge-là sur le
9 compteur lié à la biénergie, parce qu'on ne peut
10 pas, non plus, à moins d'artifices très exigeants,
11 disons, trouver un moyen d'arriver à établir la
12 consommation d'une façon ou d'une autre de ce
13 facteur-là, ça dépend du type d'utilisation, ça
14 dépend de la stratégie d'utilisation de ces
15 équipements, donc, par contre, on a estimé que les
16 économies associées à la biénergie elle-même
17 comblent de façon significative les enjeux de
18 maintien de la charge de ventilation sur le
19 compteur biénergie.

20 Q. **[125]** Oui, puis je pense qu'il y avait eu des
21 questions de la Régie par rapport aux impacts, là,
22 sur la facture de la ventilation, puis je vous
23 réfère à la réponse à la demande de renseignements
24 numéro 8.

25 Si vous pouvez l'afficher, peut-être,

1 Madame la Greffière, la pièce B-0155 HQD-9,
2 document 11, à la page 124, puis je réfère aux
3 réponses 4.1 et 4.2 où on précise, là, l'impact sur
4 la facture de l'utilisation des ventilateurs reliés
5 aux unités de toit qui ne peuvent pas être séparés
6 du compteur numéro 2.

7 Et puis justement pour vérifier avec vous,
8 donc, en moyenne, pour un client qui serait au
9 tarif G, l'impact sur la facture serait de quatre
10 pour cent (4 %), alors que pour le tarif M, on
11 retrouve la réponse à la question 4.2, l'impact
12 serait de seize pour cent (16 %), c'est bien ça?

13 R. C'est bien ça, mais je tiens à préciser qu'il
14 s'agit d'un impact sur la facturation strictement
15 liée aux ventilateurs ou à la charge de ventilation
16 et dans un contexte où on compare cette charge-là,
17 lors de son transfert à un tarif régulier annuel
18 comme le Tarif G et ce même transfert du Tarif M au
19 Tarif biénergie.

20 Donc, ce n'est pas quatre pour cent (4 %)
21 sur la facture globale, mais bel et bien quatre
22 pour cent (4 %) sur la charge de ventilation et
23 seulement la charge de ventilation.

24 Q. **[126]** Oui, merci de le préciser. Donc, si le client
25 au Tarif M, par exemple, était en mesure de

1 brancher son ventilateur, là, au compteur de base
2 numéro 1, ses économies sur les charges de
3 chauffage, liées à la ventilation, seraient...
4 seraient supérieures à seize pour cent (16 %),
5 seraient en fait... oui. Seraient supérieures de
6 seize pour cent (16 %)? Si on compte seulement la
7 ventilation.

8 R. Oui, donc uniquement nouveau. Parce que vous
9 comprendrez que les charges de chauffage sont bien
10 supérieures aux charges de ventilation, considérant
11 les... la charge requise pour assurer le... la
12 charge thermique pour assumer les besoins de
13 chauffage. Donc, la charge de ventilation participe
14 évidemment à... au système pour être en mesure de
15 brasser l'air, entre guillemets, si vous me
16 permettez l'expression. Et sont nécessaires pour
17 arriver à fournir la charge de ventilation et la
18 charge de chauffage du bâtiment.

19 Mais là, je tiens à préciser qu'à notre
20 connaissance ce n'est pas une bonne pratique dans
21 une unité de toit, et je souligne qu'il s'agit
22 d'une unité de toit, donc un équipement communément
23 appelé « unité de toit », là, qui est un... un
24 système « packagé », excusez-moi l'anglicisme, là,
25 mais donc uniforme et un seul. Et ça... et c'est

1 seulement dans cette situation-là où l'alimentation
2 électrique de la... de la machine ne sera pas
3 dissociable. Et à ma connaissance, il n'est pas
4 suggéré par les manufacturiers d'avoir deux
5 alimentations distinctes pour ce type d'équipement-
6 là.

7 Alors, à moins d'avoir un système
8 décentralisé où le ventilateur est indépendant du
9 système de chauffage, qui n'est pas à ce moment-là
10 une unité de toit, à ce moment-là le client va
11 avoir la latitude de mettre sa ventilation.
12 Évidemment, dans le scénario... dans le compteur
13 numéro 1 ou le compteur général. Mais dans le cas
14 d'un équipement spécifiquement unité de toit, on
15 est... on est conscients qu'on ne peut pas faire ce
16 changement-là et que les impacts sur la ventilation
17 seulement sont identifiés ici en fonction si le
18 tarif de référence est le tarif G ou le tarif M.

19 Q. **[127]** D'accord, je vous remercie. J'aborde
20 maintenant la question de la durée de vie des
21 équipements. Donc, dans... dans votre preuve vous
22 avez retenu une hypothèse comme pour la durée de
23 vie des équipements, qui est une moyenne de quinze
24 (15) ans. Et puis en réponse à la demande de
25 renseignements de l'AHQ-ARQ qu'on retrouve à la

1 pièce B-0138, HQD-9, Document 2, page 15, à la
2 réponse 2.13, vous indiquez que :

3 [...] l'hypothèse retenue pour la
4 durée de vie des équipements est de 15
5 ans puisque l'analyse ne se limite pas
6 uniquement aux générateurs d'air
7 chaud. En effet...

8 Oui, donc c'est aux lignes 5 à 8.

9 En effet, une variété d'équipements
10 est considérée dans l'analyse,
11 notamment des chauffe-eau dont la
12 durée de vie se situe davantage autour
13 de 10 ans. [...]

14 Dans votre preuve, puis on l'a abordé un peu plus
15 tôt ce matin aussi, les Distributeurs indiquent que
16 les critères décisionnels pour la clientèle
17 institutionnelle reposent en grande partie sur la
18 durée de vie des équipements. Et vous indiquez
19 également que les projets qui dépassent la durée de
20 vie des équipements sont moins susceptibles d'être
21 retenus sans l'apport d'une subvention.

22 Donc, à votre connaissance, quel est
23 l'ordre de grandeur de la durée de vie des
24 équipements électriques qui seront utilisés par la
25 clientèle commerciale et institutionnelle pour...

1 pour la conversion vers la biénergie?

2 LA PRÉSIDENTE :

3 En attendant la réponse, Maître Paquet, juste vous
4 aviser que vous avez écoulé votre vingt-cinq (25)
5 minutes, donc je vous inviterais à préciser... en
6 fait...

7 Me GENEVIÈVE PAQUET :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... à terminer votre contre-interrogatoire.

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 C'est noté, il me reste une dernière question,
13 Madame la Présidente.

14 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

15 R. Donc, encore une fois, là, on rappelle que le
16 quinze (15) ans a été établi comme une hypothèse de
17 travail, là, pour avoir une idée du taux de
18 conversion annuel auquel on pouvait... on pouvait
19 s'attendre. Les Distributeurs sont bien conscients
20 qu'il y a une variété, là, de durée de vie
21 d'équipements en fonction des spécificités, encore
22 là de marques, modèles, types d'équipement, donc
23 les durées de vie peuvent varier. Encore une fois,
24 clientèle très hétérogène, on l'a dit ce matin.
25 Donc, il y a des multiples possibilités de types

1 d'équipements qui pourraient être... qui pourraient
2 être mis en cause. Donc, pour ces raisons, là,
3 c'est très difficile d'arriver avec un chiffre
4 précis, là, au niveau de la durée de vie des
5 équipements qui sont plus susceptibles de
6 s'installer dans le cas d'une clientèle
7 institutionnelle, par exemple, là.

8 Q. **[128]** Sans avoir un chiffre précis est-ce que
9 c'est... c'est semblable à la durée de vie des
10 équipements pour le marché résidentiel?

11 R. Étant donné que ce n'est pas les mêmes types
12 d'équipements, là, je dirais que c'est quand même,
13 c'est comme une variété... il peut y avoir une
14 variété. Par contre, ça serait différent. Encore
15 une fois, une grosse plage de différences entre les
16 durées de vies. Malheureusement, je n'ai pas
17 d'autre précision que je peux apporter à ce moment-
18 ci.

19 Q. **[129]** D'accord. Je vous remercie. Je vais aborder
20 ma dernière ligne de questions qui va être assez
21 rapide, Madame la Présidente. C'est en lien avec le
22 soutien pour l'acquisition des équipements. À la
23 pièce HQD-8, Document 1, B-0167, en page 11, les
24 Distributeurs indiquent qu'ils envisagent des
25 démarches pour... Et je vous réfère aux lignes 3 à

1 12. Donc, les Distributeurs envisagent de :
2 Faire des démarches auprès des
3 fabricants pour développer le marché
4 de certains équipements efficaces qui
5 sont actuellement coûteux et peu
6 accessibles, notamment les
7 thermopompes air-eau et les unités de
8 toit hybrides.

9 Et puis aux lignes 8 à 12, vous indiquez que :
10 Ces démarches, combinées au nouveau
11 tarif proposé pour la clientèle CI,
12 aux appuis financiers offerts pour
13 l'acquisition d'équipements efficaces
14 et aux activités de commercialisation
15 de l'OTC, devraient stimuler la
16 demande et accélérer la transformation
17 de marché requise pour augmenter la
18 disponibilité et réduire le prix de
19 ces équipements.

20 Est-ce que les démarches auxquelles vous faites
21 référence ont débuté?

22 M. ÉTIENNE ST-CYR :

23 Oui, je peux vous... Je vous confirme, donc, que
24 les démarches ont déjà débuté. Les démarches sont,
25 de même, en cours avec les projets-pilotes qu'on a

1 fait référence tout à l'heure, avec la pièce que la
2 FCEI a présentée, qui est un reflet de notre
3 approche auprès de différents distributeurs pour
4 d'abord, commencer avec des projets de
5 démonstration, mais aussi s'intégrer avec notre
6 offre et de cibler des produits, comme je l'ai
7 mentionné.

8 Donc, régulièrement, des rencontres avec
9 des distributeurs, pour bien comprendre notre
10 volonté et nos choix de produits ont eu lieu et
11 vont se poursuivre et même, vont probablement
12 s'accélérer lorsque l'offre sera mise en marche.

13 Donc, elles ont débuté. Quelques projets
14 ont déjà fait l'objet d'installations. Et les
15 activités d'échange d'informations avec les
16 distributeurs et les fabricants vont se poursuivre
17 et, comme je vous l'ai dit, vont s'accélérer.

18 Q. **[130]** Et puis selon votre estimation, combien de
19 temps va être requis pour pouvoir, effectivement,
20 accélérer la transformation du marché qui est
21 requise pour réduire le prix de ces équipements,
22 puis éventuellement augmenter leur disponibilité,
23 également?

24 R. Nous mettons tous les efforts pour accélérer le
25 plus possible. Mais il serait hasardeux, pour moi,

1 de vous proposer un délai exact et même un
2 indicateur qui pourrait nous permettre d'identifier
3 que le marché est officiellement transformé.

4 La vaste majorité des produits,
5 actuellement disponibles pour le remplacement
6 rapide des équipements défectueux, ne sont pas,
7 aujourd'hui encore disponibles pour des
8 remplacements de type efficace qu'on souhaite
9 installer. Donc, c'est ce type de présence dans le
10 marché à court terme, qui va nous permettre de
11 faire des installations rapides sur le besoin des
12 clients.

13 Et on espère accélérer le plus possible,
14 mais je ne suis pas en mesure, ici, de vous
15 proposer un calendrier sur lequel on va pouvoir,
16 peut-être arriver à dire qu'on a officiellement et
17 complètement transformé le marché. Ça serait un peu
18 trop tôt pour aller jusque là.

19 Q. **[131]** Très bien. Donc, je vous remercie. Ça va
20 compléter mes questions, Madame la Présidente.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Merci beaucoup, Maître Paquet. Nous
23 allons poursuivre avec maître David pour Option
24 Consommateurs.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Q. **[132]** Oui. Alors, bonjour tout le monde. Bonjour à
3 la Formation et à tous les témoins. Éric David pour
4 Option Consommateurs. J'ai quelques questions sur
5 des sujets un peu précis.

6 Un des premiers sujets qui me vient à
7 l'esprit, c'est le fait que vous avez jugé bon,
8 dans le développement de cette offre d'utiliser
9 deux compteurs indépendants. L'un qui mesure le
10 chauffage de l'espace et l'autre qui mesure tous
11 les autres usages. Et puis, bon, j'ai révisé
12 évidemment ce que vous avez dit à ce sujet-là dans
13 votre preuve principal. Il y aurait derrière ça un
14 désir d'éviter la cannibalisation des ventes.

15 La question qui me vient à l'esprit c'est :
16 pourquoi uniquement isoler le chauffage des espaces
17 afin de répondre à cette préoccupation-là? Pourquoi
18 vous n'avez pas jugé utile d'isoler ou de mesurer
19 de façon indépendante le chauffage de l'eau?

20 Puis peut-être pour mieux comprendre
21 pourquoi je pose cette question, c'est qu'il me
22 semble qu'il y aurait, disons, certains clients
23 institutionnels comme des hôpitaux par exemple qui
24 ont des besoins en chauffage d'eau qui sont très
25 importants.

1 Donc, est-ce que pour certains clients, ça
2 ne serait pas utile, soit de mesurer le chauffage
3 de l'eau de façon indépendante ou encore de mesurer
4 le chauffage des espaces avec le chauffage de
5 l'eau. Désolé, c'est une longue introduction, mais
6 je voulais un peu orienter la question que je
7 posais.

8 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

9 R. Bonjour, et désolé encore une fois du délai. En
10 fait, notre réponse vise essentiellement à répondre
11 au décret qui demandait de trouver une solution
12 pour convertir... pas convertir, mais pour
13 décarboner dans le fond le chauffage des espaces et
14 en l'occurrence, le chauffage de l'eau, lui, était
15 complètement converti à l'électricité dans un mode
16 théorique.

17 Q. **[133]** O.K. Donc, c'est à la lumière du décret
18 essentiellement, des préoccupations du décret. Si je
19 ne me trompe pas, il existe déjà... la technologie,
20 je pense qu'elle est déjà en place, là, ou... qui
21 permet à Hydro-Québec pour les gens qui adhèrent à
22 ce programme-là de contrôler les chauffe-eau à
23 distance, n'est-ce pas, que pendant les périodes de
24 pointe, vous êtes en mesure de fermer les chauffe-
25 eau ou du moins de limiter la consommation

1 d'électricité? Je n'ai pas le nom du programme en
2 tête, là, mais je sais qu'on l'a déjà étudié ce
3 programme-là. Est-ce que vous savez de quoi je
4 parle?

5 M. ÉTIENNE ST-CYR :

6 R. Vous faites référence à nos activités de
7 développement d'une solution pour faire
8 l'interruption de l'eau dans un commerce... dans un
9 - excusez-moi - dans un contexte résidentiel?

10 Q. **[134]** Exact.

11 R. Pour l'instant, cette activité-là n'est toujours
12 pas complétée et la solution retenue pour arriver à
13 faire un contrôle des chauffe-eau résidentiels qui
14 respecte l'entièreté des critères recherchés n'est
15 pas encore... n'est pas encore complétée. Donc,
16 pour aujourd'hui, il n'y a pas encore d'offre qui
17 vise à contrôler les chauffe-eau à distance d'une
18 façon ou d'une autre.

19 Q. **[135]** Et est-ce que vous étudiez la possibilité
20 aussi de mettre en place ce système de contrôle
21 pour les secteurs commerciaux et institutionnels ou
22 pour l'instant c'est uniquement le résidentiel qui
23 est étudié?

24 R. La recherche qui est en cours vise le contrôle des
25 chauffe-eau de petite taille, entre guillemets,

1 ceux de soixante (60) et quatre-vingts... excusez-
2 moi, soit quarante (40) et soixante gallons
3 (60 gal). Donc, le nombre de litres m'échappe, mais
4 grosso modo, c'est essentiellement... ça cible
5 d'abord et avant tout ces équipements-là, et comme
6 j'ai mentionné, donc, les activités de recherche
7 pour arriver à une solution complète et optimale ne
8 sont pas encore complétées

9 Q. **[136]** O.K., mais ce n'est pas exclu que ça pourrait
10 couvrir le secteur commercial, par exemple, les
11 petits commerces?

12 R. Rien n'exclut effectivement qu'à terme c'est... des
13 équipements similaires, mais utilisés dans un
14 contexte commercial puissent aussi profiter de la
15 recherche et des solutions qu'on aura retenues au
16 marché résidentiel.

17 Q. **[137]** O.K. Dans la présentation au PowerPoint que
18 vous avez utilisée ce matin, je suis à la planche
19 10. Peut-être, Madame la Greffière, si vous pouvez
20 le mettre à l'écran. Parfait. Donc, on voit que...
21 bien, la troisième ligne, là « Les sources de
22 financement » pour Hydro-Québec, Hydro-Québec va
23 financer via son programme Solutions efficaces et
24 j'ai vu dans la preuve dans la preuve ou plutôt
25 dans la réponse que vous avez faite à la DDR numéro

1 7 de la Régie, ce n'est pas nécessaire de le mettre
2 à l'écran, là, que ce programme de Solutions
3 efficaces vise à offrir une aide financière
4 concernant les thermopompes.

5 Ça fait que ma question, c'est : est-ce que
6 les systèmes à air chaud et les systèmes
7 hydroniques qui n'utilisent pas des thermopompes,
8 est-ce que ceux-là recevront aussi une aide
9 financière pour la conversion qui provient d'Hydro-
10 Québec? Ou est-ce que c'est uniquement les clients
11 qui utilisent les thermopompes?

12 M. ÉTIENNE ST-CYR :

13 R. Je vous confirme que les appuis financiers d'Hydro-
14 Québec ne visent que les équipements efficaces, et,
15 les chaudières ou les fournaies ou générateurs
16 d'air chaud dépourvus d'un... d'une telle solution
17 ne sont pas visés par les appuis financiers
18 d'Hydro-Québec, ils sont limités aux équipements
19 qui incluent ou utilisent une thermopompe.

20 Q. **[138]** D'accord. Toujours à la même présentation, à
21 la page 10. Donc, on voit que les sources de
22 financement, donc pour Hydro-Québec comme on vient
23 de voir, le programme Solutions efficaces. Pour
24 Énergir, les programmes PRRC, là, le programme de
25 rétention, et le PGEÉ.

1 Êtes-vous en mesure, bien à la fois les
2 témoins d'Hydro-Québec et les témoins d'Énergir, de
3 nous fournir les montants des budgets annuels
4 présentement approuvés pour ces programmes-là?

5 M. VINCENT POULIOT :

6 R. Dans le cas d'Énergir, les montants seront déposés
7 d'ici quelques jours dans le cadre du dossier
8 tarifaire deux mille vingt-quatre (2024). Donc,
9 vous pourrez à ce moment-là avoir... avoir accès à
10 toutes les pièces justificatives, là, relatives à
11 ces deux programmes-là.

12 Q. [139] OK. Et pour l'année en cours, est-ce que vous
13 avez le montant approximatif en tête?

14 Me JOËLLE CARDINAL :

15 Écoutez, je vais... je vais m'objecter à ce stade-
16 ci. Maître David, en fait, je pense qu'on est un
17 petit peu dans un déjà vu de ce matin, là. C'est-à-
18 dire qu'on comprend que la Régie a indiqué qu'elle
19 était satisfaite du niveau de preuve et du niveau
20 de détails dans lesquels on était allés au niveau
21 de l'aide financière. Je ne pense pas que ce soit
22 utile pour la Régie que de savoir ce niveau de
23 détails. Donc, je faire une objection sur la
24 pertinence.

25

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Bien, disons que ce n'est pas un grand niveau de
3 détails, là. Je demandais juste le budget annuel
4 pour ces deux programmes-là, c'est tout.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 En fait, Maître David, c'est des informations qui
7 sont déjà disponibles...

8 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

9 Qui sont déjà...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 ... dans les dossiers tarifaires, là, pour Énergir.

12 Donc...

13 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

14 OK. D'accord.

15 Q. **[140]** Hormis ces programmes-là - ceux qui sont
16 mentionnés donc à la planche 10 - avez-vous calculé
17 quel est le montant de l'aide financière
18 additionnelle qui devra être fournie par les
19 Distributeurs eux-mêmes?

20 Je ne parle pas du SITE, là, mais je parle
21 juste de l'aide financière qui devra être fournie
22 par les Distributeurs eux-mêmes à part de ces
23 programmes-là.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Même objection, Madame la Présidente, basée sur la

1 pertinence.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Écoutez, Maître David, nous avons clairement
4 précisé, là, qu'on... qu'on permettait qu'il y ait
5 un échange, là, sur les différentes mesures de
6 soutien, là, à l'offre biénergie, mais de façon
7 sommaire, parce qu'on, pour les fins de la décision
8 que vous avons à rendre, soit fixer un nouveau
9 tarif, on ne juge pas à propos d'avoir un débat de
10 fond sur les sommes qui sont requises et les
11 montants en jeu dans le cadre du présent dossier.

12 Donc...

13 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

14 D'accord.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Si on peut porter attention au tarif qui est
17 proposé, ça nous aiderait...

18 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

19 D'accord.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... à rendre une bonne décision.

22 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

23 OK.

24 Q. **[141]** Bon. Alors, ça va écourter un peu mon contre-
25 interrogatoire. Si je comprends bien, les

1 Distributeurs souhaitent convertir trente-cinq
2 mille (35 000) édifices ou clients commerciaux à la
3 biénergie d'ici vingt trente-six (2036), êtes-vous
4 d'accord avec moi qu'il s'agit d'un objectif qui
5 est optimiste? Ou est-ce que vous le qualifiez de
6 très réalisable et très réaliste?

7 Mme CAROLINE DALLAIRE :

8 R. Bonjour. Alors, je vous dirais qu'il est ambitieux,
9 mais réaliste.

10 Q. **[142]** D'accord. Pour le secteur institutionnel,
11 l'objectif est six mille cinq cents (6500)
12 conversions à la biénergie d'ici vingt trente-six
13 (2036). Avez-vous calculé, puis là, j'y vais
14 prudemment, Madame la Présidente, avez-vous calculé
15 quels seraient les investissements, le CAPEX qui
16 serait requis pour atteindre cet objectif de six
17 mille cinq cents (6500)? C'est, évidemment, Madame
18 la Présidente, si vous évaluez que ça déborde le
19 cadre que vous avez établi, là, je vais passer à la
20 prochaine question.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Madame la Présidente, à la surprise générale, je
23 vais m'objecter à la question.

24 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

25 O.K. Je n'étais pas sur l'aide, pour être clair,

1 sur l'aide financière, j'étais tout simplement de
2 façon plus générale...

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Sur le CAPEX.

5 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

6 ... sur le CAPEX requis.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Est-ce que vous maintenez votre objection, Maître
9 Thibodeau?

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Oui, oui, je... mais oui, pardon, désolé. Dans ma
12 tête, j'étais clair, mais oui, je maintiens
13 l'objection, là, au niveau du CAPEX pour les
14 besoins de déterminer le tarif, c'est le même,
15 c'est la même base.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Ce n'est pas un enjeu qui nous permet de fixer les
18 bons... le bon tarif qui nous est demandé.

19 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

20 D'accord.

21 Q. **[143]** Dans une DDR que Option consommateurs vous a
22 adressée, là, ce n'est pas nécessaire de le mettre
23 à l'écran, là, mais c'est la pièce, d'abord vos
24 réponses sont contenues à la pièce B-0143, là, à la
25 page 20. On vous a posé la question si vous aviez

1 eu des discussions avec le ministère des Ressources
2 naturelles fédérales, concernant le programme
3 Initiatives canadiennes pour les maisons vertes. En
4 janvier, donc, il y a deux mois, vous aviez répondu
5 que vous n'avez eu aucune discussion avec le
6 Ministère sur l'aide disponible, qui pourrait être
7 disponible.

8 Je voulais juste savoir si, dans les deux
9 derniers mois, jusqu'à aujourd'hui, vous avez tenu
10 de telles discussions? Est-ce qu'il y a eu des
11 développements de ce côté-là?

12 M. VINCENT POULIOT :

13 R. Écoutez, il n'y a pas plus tard qu'hier, je suis
14 allé voir le fameux programme auquel vous faites
15 référence. Je suis allé voir les types de bâtiments
16 qui sont admissibles. On y voit, on parle de
17 maisons unifamiliales et jumelées, maisons de
18 ville, maisons mobiles sur des fondations
19 permanentes, maisons flottantes qui sont amarrées
20 de façon permanente. Immeubles résidentiels à
21 logements multiples de faible hauteur ou
22 d'immeubles à usages multiples pour des portions
23 résidentielles seulement.

24 Donc, dans aucun cas, on fait référence à
25 des bâtiments soit commerciaux, ou institutionnels

1 Donc, il aurait été, à notre sens, inutile
2 d'entreprendre des démarches pour voir
3 l'admissibilité des mesures fédérales auxquelles
4 vous faites référence, au cadre du programme de la
5 biénergie, parce que les critères d'admissibilité
6 ne sont pas conformes, donc, voilà.

7 Q. **[144]** D'accord. Et finalement, concernant les frais
8 associés aux travaux électriques, on a vu, dans la
9 pièce B-0102, là, qui sont les modifications aux
10 Conditions de service qui ont été approuvées par la
11 Régie dans sa décision 2022-079, on peut lire
12 que... je ne pense pas que c'est nécessaire de le
13 mettre à l'écran, là, que tous les frais, tous les
14 travaux seront réalisés...

15 les travaux pour la conversion seront
16 réalisés sans frais et de plus, les
17 frais d'intervention sur les réseaux
18 de trois cent soixante dollars (360 \$)
19 ne vous seront pas facturés.

20 Donc, ça, c'est dans la pièce B-0102.

21 Ma question, cette annulation des frais,
22 est-ce qu'elle s'appliquera aussi au secteur
23 commercial et institutionnel?

24 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

25 R. Oui, comme on l'a mentionné, dans le fond, à la

1 pièce HQD-8, Document 1, section 2.3.2, là, c'est
2 la proposition qu'on soumet, là, que les travaux,
3 que des frais, c'est ça, aux travaux électriques
4 sont annulés aussi pour les clients CI.

5 Q. [145] O.K. Bon, écoutez, ça a beaucoup écourté mon
6 contre-interrogatoire. Ça fait que je n'aurai pas
7 d'autres questions, Madame la Présidente.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Parfait, merci, Maître David. Donc, nous allons
10 poursuivre avec maître Neuman pour le RTIEÉ.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Madame la Présidente, on m'indique ici qu'une pause
13 serait appréciée si ça fonctionne avec la Régie.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est bon. Alors, on va prendre une pause de dix
16 minutes. De retour à quatorze heures vingt-deux
17 (14 h 22).

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Je vous remercie.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21

22 REPRISE DE L'AUDIENCE

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Rebonjour à vous tous. Maître Neuman, est-ce que
25 vous êtes là?

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui, je suis là.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 D'accord.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Je vous souhaite une bonne journée, Madame la
7 Présidente, Messieurs les régisseurs. Dominique
8 Neuman pour le RTIEÉ. On m'entend bien?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Excusez-moi, Maître Neuman! Oui, oui, je viens de
11 vous voir. Peut-être avant de débiter votre contre-
12 interrogatoire, est-ce que, pour ce qui est des
13 plaidoiries, vous allez pouvoir être remplacé ou
14 vous allez déposer votre plaidoirie par écrit?

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Je vais déposer une plaidoirie par écrit. J'ai déjà
17 fait des arrangements pour qu'une version
18 préliminaire de ma plaidoirie soit déjà en main
19 auprès de monsieur Schiettekatte qui est un nouvel
20 inscrit sur le SDÉ. Comme ça si jamais c'est cette
21 version préliminaire qui devient la version finale,
22 il sera en mesure de la déposer lui-même. Il
23 suffirait que je lui téléphone. Ou inversement, il
24 se peut que j'améliore la plaidoirie la dernière
25 journée si jamais la...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Donc, en respectant le délai qu'on vous a fixé.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 En respectant le délai...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Excellent!

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 ... de midi vendredi, absolument.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait. Alors à vous la parole, Maître Neuman.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Q. **[146]** Bonjour aux témoins. D'abord, j'aurais besoin
13 d'une précision concernant la température de
14 permutation. Donc, on sait que la température
15 réglementaire qui serait indiquée au tarif serait
16 de moins douze (-12) ou moins quinze (-15) selon le
17 cas, mais que les distributeurs s'attendent à ce
18 que, dans les faits, et c'est l'hypothèse de
19 travail qu'ils ont pris pour leurs études
20 économiques, que, dans les faits, la permutation
21 serait effectuée à moins neuf degrés Celsius (-
22 9 C). Ce que j'aurais besoin de préciser, c'est
23 dans quelle mesure ce fait qui serait différent de
24 ce qui est souhaité, qui serait inscrit comme étant
25 la température de permutation réglementaire, et

1 donc issue de la sonde, dans quelle mesure cette
2 conversion à une température plus chaude
3 résulterait d'un automatisme ou à chaque fois
4 devrait faire l'objet de décision du client de
5 permuter même si on n'est pas encore à la
6 température plus basse de moins douze (-12), moins
7 quinze (-15)?

8 M. ÉTIENNE ST-CYR :

9 R. Je rappelle que la température de moins neuf (-9)
10 n'est qu'une évaluation de la moyenne estimée par
11 les experts des deux Distributeurs pour établir la
12 température à laquelle les thermopompes, entre
13 guillemets, perdent une capacité adéquate pour
14 assouvir les besoins de chauffage de l'espace dans
15 un contexte où elles ont été dimensionnées
16 adéquatement pour la climatisation. En gros, c'est
17 la définition même de ça. Et la vraie température
18 de conception serait peut-être autour de moins huit
19 (-8), moins sept (-7). Mais, je vous sauve des
20 détails, essentiellement en fonction, comme je l'ai
21 mentionné un peu plus tôt aujourd'hui, dépendant du
22 choix de dimensionnement de l'équipement, en
23 fonction des besoins du bâtiment et en fonction de
24 plein d'autres critères, de conception du système,
25 cette température-là va varier peu importe si

1 l'équipement est installé avec un compresseur à
2 vitesse variable ou non. Donc, essentiellement,
3 c'est vraiment la combinaison des équipements
4 existants du bâtiment, du choix de dimensionnement
5 de l'équipement et de la configuration de tout le
6 reste du bâtiment qui va déterminer cette vraie
7 température-là.

8 Pour répondre peut-être à votre question
9 sur le fait de contrôle. Ce contrôle est
10 automatique en général par le système lui-même qui
11 détecte un manque de chauffage du premier stage
12 qui, en général... en fait pas en général, mais
13 qui, par conception, doit être la thermopompe pour
14 optimiser son utilisation. Et quand la thermopompe
15 manque de capacité, le système automatiquement, et
16 ce peu importe la température en vigueur à
17 l'extérieur, permute vers un système d'appoint pour
18 venir assouvir les besoins de l'espace en fonction
19 d'un signal de thermostat ou tout autre signal
20 pertinent pour arriver à cette permutation-là.

21 Q. **[147]** Et pour éviter cela, parce qu'on souhaite que
22 la permutation réelle soit moins douze (-12) et
23 moins quinze (-15), donc est-ce que HQD-Énergir
24 cherche dans le marché à faire modifier les
25 équipements pour que les thermopompes puissent...

1 enfin pour qu'il n'y ait plus de thermopompes dans
2 le marché qui permute... qui force une permutation
3 à une température si élevée? Puis ça a été
4 mentionné dans les questions de certains de mes
5 collègues. Est-ce que... est-ce qu'Énergir cherche
6 à intervenir dans le marché pour sortir...
7 essentiellement pour que le marché soit à moins
8 douze (-12)? Que le marché des thermopompes soit à
9 des températures qui leur permettront de
10 fonctionner jusqu'à moins douze (-12).

11 R. Donc, je précise qu'on ne cherche pas à changer
12 quoi que ce soit. La réalité du marché c'est que
13 des thermopompes sont conçues... les systèmes de
14 ventilation, je précise en entrée de jeu, sont
15 conçus d'abord et avant tout pour climatiser les
16 espaces. Et la conception requise, en général le
17 marché va donc concevoir et ajuster la taille des
18 équipements pour faire ce besoin-là d'abord.

19 Nous souhaitons que les installateurs
20 choisissent d'installer une thermopompe plutôt
21 qu'un climatiseur, un simple climatiseur, pour être
22 en mesure de combler les besoins de chauffage
23 également avec le même équipement. Cet avantage-là,
24 donc un seul équipement pour deux besoins est à la
25 source de toutes nos interventions pour promouvoir

1 l'installation de thermopompes. Et on souhaite que
2 le marché choisisse les meilleurs équipements pour
3 les besoins requis, mais on est réaliste en
4 reconnaissant que les systèmes adéquats pour les...
5 en climatisation vont arriver à une température de
6 perte de capacité, qui donne un résultat réel
7 autour de moins neuf (-9), du moins une moyenne de
8 moins neuf (-9).

9 Donc, comme je l'ai mentionné plus tôt, il
10 y en a certains qui vont s'arrêter à moins cinq (-
11 5) pour plein de raisons, d'autres qui vont se
12 rendre jusqu'à moins quinze (-15) sans
13 nécessairement avoir besoin d'entraînement en
14 fréquence variable, simplement par le choix du
15 dimensionnement et les capacités intrinsèques au
16 système et la combinaison de celui-ci avec le
17 bâtiment.

18 Donc, c'est vraiment... il n'y a pas de
19 volonté... donc, on... et dans le marché
20 résidentiel, si on peut le citer à nouveau, on a
21 dans un marché tout-électrique voué à amener les
22 thermopompes à aller avec des entraînements en
23 fréquence variable, permettant d'aller plus... à
24 des plus basses températures et permettre un
25 coefficient de performance encore plus grand à des

1 basses températures. Cette réalité-là,
2 malheureusement, n'est pas encore disponible à cent
3 pour cent (100 %) dans le marché affaire, mais si
4 on peut s'inspirer de ce qui s'est fait dans le
5 marché résidentiel dans ce type-là, possiblement
6 que les équipements plus performants vont aussi
7 prendre plus de place pour permettre justement une
8 plus grande capacité à plus basse température.
9 J'espère que j'oublie...

10 Q. **[148]** Est-ce que...

11 R. Oui, allez-y.

12 Q. **[149]** Là, je comprends, mais vous prévoyez déjà
13 intervenir sur le marché pour tenter de faire
14 baisser le coût des équipements, donc est-ce que...
15 dans le cadre de ces interventions que vous ferez
16 déjà sur ce marché, est-ce que cela inclura une
17 démarche pour tenter d'amener le marché vers des
18 équipements qui permutent à moins douze (-12) et
19 non pas à une température plus chaude? Enfin qui
20 forcent... qui permettraient une permutation à
21 moins douze (-12) et qui n'obligeraient pas une
22 permutation à une température plus chaude?

23 R. Encore une fois, la... l'accompagnement qu'on va...
24 les professionnels qui sont dédiés à dimensionner
25 et à choisir les équipements sont bien conscients

1 de tout ce que je viens de vous expliquer
2 maintenant. Et on va définitivement les accompagner
3 pour que les équipements soient choisis le plus
4 judicieusement possible, afin d'optimiser le
5 cert... le coefficient de performance du système
6 pour les bâtiments en question.

7 Si l'intervention puis l'utilisation de
8 certaines technologies permet de le faire, tant
9 mieux. Mais au moment où on se parle aujourd'hui,
10 les technologies disponibles se limitent à des
11 équipements qui sont souvent dépourvus des systèmes
12 avancés de contrôle. Et la simple mise en place
13 d'un marché pour les équipements de thermopompe qui
14 répondent aux exigences qu'on a identifiées, c'est
15 déjà un premier défi. Et nous pourrions accompagner
16 le marché ensuite pour introduire des équipements
17 encore plus performant dans le futur, mais... mais
18 encore une fois, la température ce n'est pas une
19 volonté, ce n'est pas un choix que nous avons fait
20 de restreinte à moins neuf (-9).

21 Q. [150] Je comprends.

22 R. C'est vraiment juste une réalité d'un balancement
23 entre les besoins de climatisation et de chauffage,
24 dans un contexte d'utilisation normale de
25 thermopompe, dépourvue d'un entraînement en

1 fréquence variable.

2 Q. [151] Du côté de vos interventions auprès des
3 clients, dans le cadre de vos démarches de
4 commercialisation, est-ce que, là, il y aurait une
5 possibilité d'intervention, de votre part, pour
6 essayer de diriger les clients vers des équipements
7 qui fonctionnent jusqu'à la température de moins
8 douze (-12 °C) et donc, qui éviteraient une
9 permutation prématurée vers moins neuf degrés (-
10 9 °C)?

11 Est-ce qu'il y a une possibilité que vous
12 interveniez auprès des clients pour les inciter à
13 choisir le meilleur équipement à cet égard?

14 R. Écoutez, je le répète à nouveau. Il y a vraiment un
15 défi, d'abord et avant tout, d'amener des produits
16 compatibles à l'entièreté de l'offre, tout d'abord
17 et avant tout.

18 Et à notre connaissance ou du moins dans
19 les analyses qu'on a faites des produits
20 disponibles par les fabricants, aujourd'hui, les
21 équipements les plus populaires, comme les unités
22 de toits hybrides, du moins celles qu'on veut
23 qu'elles s'installent à la place des unités de
24 toits que je qualifierais de standard, donc,
25 équipées d'un chauffage au gaz et d'un climatiseur

1 simple, et qui est le produit, et de loin, le plus
2 utilisé pour cette activité-là, c'est ce produit-là
3 qu'on veut remplacer par un produit équipé d'une
4 thermopompe plutôt qu'un climatiseur.

5 Et le dimensionnement sera choisi avec les
6 professionnels que le client aura, avec qui il va
7 faire affaires. Et notre approche ou notre
8 accompagnement va toujours viser d'utiliser les
9 meilleurs produits disponibles pour chacun des
10 clients. Et ça va, effectivement, inclure, dans la
11 plupart des cas, s'il y a un choix d'un équipement
12 légèrement plus gros, dans un contexte où il n'y a
13 pas de surcoûts majeurs associés à ce choix-là,
14 serait tout à fait un choix adéquat.

15 Mais si ça met en jeu son confort en
16 climatisation, en fonction des conseils de son
17 spécialiste, bien, il devra pencher à savoir quel
18 est le juste milieu pour choisir le meilleur
19 équipement pour remplir les besoins, à la fois, de
20 climatisation et de chauffage en mode biénergie.

21 Q. **[152]** Je passe à un autre aspect qui est la durée
22 de vie utile des équipements existants. Plusieurs
23 intervenants, et nous, aussi, nous avons, dans
24 notre preuve, souligné que la vie utile de certains
25 équipements peut être plus longue que ce qui a été

1 repris comme moyenne par les Distributeurs.

2 Est-ce que ça ferait partie des démarches
3 incitatives de votre force de vente auprès des
4 clients, que de les inciter à convertir plus tôt,
5 donc avant la fin de vie utile de leurs équipements
6 existants? Est-ce que ça fait partie du concept
7 d'intervention de votre force de vente auprès de la
8 clientèle visée?

9 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

10 R. Évidemment, nos efforts de communication et de
11 commercialisation visent à faire connaître l'offre
12 biénergie et ses avantages. Donc, entre autres, un
13 meilleur tarif électrique.

14 Évidemment, certains clients comprennent
15 vite et font rapidement la mathématique qu'un
16 client qui est équipé, présentement, d'un système
17 de chauffage au gaz naturel, qu'il peut simplement
18 s'installer une thermopompe et qu'il vient
19 bénéficier de l'offre biénergie pour avoir une
20 chauffe à bas coûts, au niveau électrique, et avoir
21 son appoint au gaz naturel.

22 Je voudrais dire que ce n'est pas
23 nécessairement un cas de devancement de la durée de
24 vie de l'équipement de gaz, mais c'est quand même
25 une adhésion plus rapide au tarif biénergie. Donc,

1 on a vu de nombreux, nombreux cas de la sorte.

2 Donc, un client au gaz naturel qui
3 s'installe une thermopompe, qui s'ajoute une
4 thermopompe pour bénéficier de l'offre biénergie.
5 Donc, c'est une sorte de devancement, si on veut le
6 positionner ainsi. Donc, qui nous permet d'aller
7 chercher des réductions GES beaucoup plus
8 rapidement qu'anticipé, là, pour une certaine
9 tranche de la clientèle.

10 Q. **[153]** O.K.

11 M. ÉTIENNE ST-CYR :

12 R. Et j'ajouterais, aussi...

13 Q. **[154]** Oui?

14 R. Bien, que si des équipements... Mais on n'en est
15 pas là, non plus, pour promouvoir le retrait
16 d'équipement récent et très fonctionnel, avant la
17 fin ou l'approche de la fin de leur durée de vie.
18 Donc, si un équipement allonge sa durée de vie et
19 est toujours fonctionnel, l'approche commerciale ne
20 visera pas nécessairement à retirer ça.

21 Mais c'est d'être assuré que lorsqu'il fera
22 un changement et décidera de ce changement-là, et
23 plutôt qu'être en mode réactif à un bris
24 d'équipement, mais plutôt être en mode proactif sur
25 la prochaine fin de vie, on va pouvoir, justement,

1 prévoir le coût.

2 Et c'est justement cette stratégie de
3 communication à la clientèle pour dire: « L'offre
4 existe. Prend soin de regarder la durée de vie
5 restante de ton équipement. Puis peut-être devance
6 de quelques mois ou quelques années et prépare ton
7 coup d'avance plutôt que d'avoir à réagir
8 rapidement pour le changement d'un équipement sans
9 nécessairement avoir pris tout en compte et avoir
10 préparé son changement. Donc, c'est vraiment là où
11 on peut faire une différence sans, je ne dirais pas
12 de devancer de façon majeure.

13 Comme le dit Marc-Antoine, l'avantage
14 d'ajouter des équipement dans un équipement
15 existant qui remplit les conditions de système
16 compatible est une forme de devancement qui se fait
17 par l'ajout d'équipements électriques, mais
18 lorsqu'on doit remplacer les équipements dans le
19 cadre par exemple d'une unité de toit, vaut mieux
20 prévoir le coup que d'être face à une situation
21 d'urgence qui nécessite un changement rapide et là
22 où les équipements ne sont potentiellement pas
23 nécessairement accessibles pour un changement en
24 mode biénergie suite à l'urgence de la réparation
25 requise.

1 Q. [155] Mais pourquoi vous ne seriez pas plus
2 proactif pour inciter le client à convertir... à se
3 convertir finalement au nombre d'années que vous
4 avez utilisé dans le cas de vos propres prévisions
5 pour permettre de couvrir l'ensemble de la
6 clientèle dans un délai donné? Si vous voyez que la
7 durée de vie réelle des équipements est plus longue
8 que ce qui a été pris comme hypothèse, est-ce qu'on
9 n'arrive pas à la situation où vous n'atteindrez
10 pas votre objectif? Et donc, où après quinze (15)
11 ans, le marché ne... l'ensemble du marché ne se
12 sera pas... n'aura pas été couvert et qu'il y
13 aura... Et quand je parle de vos objectifs, je
14 parle des objectifs gouvernementaux également.

15 R. Je tiens à préciser que le point que Marc-Antoine a
16 ajouté il y a quelques instants est important. Il y
17 a plusieurs installations qui ne nécessitent pas
18 l'attente de la fin de vie des installations pour
19 prendre action, tout d'abord, et d'autre part... et
20 qui font partie quand même d'une bonne proportion
21 des bâtiments ne nécessite pas nécessairement de
22 changer l'équipement original pour pouvoir
23 bénéficier du tarif biénergie.

24 Donc, à cet égard, dès que l'occasion se
25 présente, il peut passer à la biénergie sans

1 nécessairement remplacer des équipements. Et donc,
2 c'est un mélange de plusieurs activités. Certains
3 clients devanceront les équipements parce qu'ils
4 veulent faire des actions concrètes en
5 décarbonation, d'autres vont attendre le plus
6 longtemps possible en faisant des réparations sur
7 réparations.

8 Bref, nous avons estimé l'ensemble de ces
9 enjeux-là sur une base d'environ quinze (15) ans où
10 chaque... les clients vont avoir pris au moins une
11 décision dans les quinze (15) prochaines années de
12 façon à pouvoir bénéficier d'une transformation.
13 Donc, c'est vraiment un... c'est trop difficile de
14 dire que chacun des clients va avoir exactement une
15 durée de vie de quinze (15), c'est vraiment une
16 activité...

17 Et ça ne change pas le fait que la
18 rentabilité, encore une fois, ça change simplement
19 le... ça pourrait avoir une influence sur la durée
20 de vie... ou du moins l'atteinte des objectifs,
21 mais au bout de la ligne, on va pouvoir devancer
22 certains clients, retarder d'autres et arriver sur
23 le quinze (15) ans sur une majorité d'autres pour
24 arriver à une moyenne globale d'une quinzaine
25 d'années pour arriver à toucher chacun des clients.

1 Q. [156] D'accord. Je passe à un autre sujet. On a
2 parlé de la période de retour sur l'investissement
3 qui est... et en fait, de l'aide financière, et je
4 n'irai pas du tout dans les détails de cette aide
5 financière, mais du... il a été mentionné que
6 l'aide financière substantielle de quatre-vingts
7 pour cent (80 %) ou de quatre-vingt-dix pour cent
8 (90 %) serait nécessaire pour que la période de
9 retour sur l'investissement du client soit... soit
10 acceptable, avec le bémol que vous avez ajouté un
11 peu plut tôt à l'effet qu'il y a certains clients,
12 notamment les clients institutionnels, qui
13 pourraient, même si la période de retour sur
14 l'investissement n'est pas idéale, qui en raison de
15 leurs propres objectifs internes pourraient
16 effectuer cette conversion malgré la moindre
17 rentabilité de le faire.

18 Mais ceci étant dit, est-ce que cela ferait
19 partie quand même des démarches de
20 commercialisation de votre offre de vente d'essayer
21 d'inciter les clients que vous auriez identifiés
22 comme ayant un défi plus grand à surmonter pour
23 atteindre la rentabilité à se convertir quand même
24 malgré cette rentabilité moins évidente?

25 Puis je parle de toute évidence notamment

1 des systèmes... des clients qui ont des systèmes
2 hydroponiques et... pardon, hydroniques. Donc, est-
3 ce que ça ferait partie des... du concept
4 d'intervention de votre offre de vente d'essayer
5 de... de mieux faire valoir auprès de sa clientèle
6 les avantages, que ce soit des avantages
7 réputationnels ou autres, qu'il y aurait à se
8 convertir même si d'un point de vue strictement
9 économique, ils auraient une plus grande réticence
10 à le faire en raison de la période de retour sur...
11 sur l'investissement plus longue?

12 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

13 R. Donc, en ce qui a trait, là, précisément à la
14 clientèle institutionnelle dans le cas où vous
15 faites référence, celle qui est visée par
16 l'exemplarité de l'État, donc, c'est une clientèle
17 évidemment, là, comme on l'a dit ce matin, là, qui
18 est fortement incitée, là, voire forcée, de se
19 décarboner.

20 Donc, évidemment, notre rôle en tant que
21 distributeur, c'est de mettre de l'avant les
22 meilleures solutions pour ces derniers, là, comme
23 on l'a mentionné à plusieurs reprises, la
24 biénergie. Donc, évidemment, les avantages de la
25 biénergie, là, sont très bien communiqués avec

1 cette clientèle-là.

2 Il faut se rappeler, encore une fois, que
3 la... que les clients vont faire face à différents
4 choix de décarbonation, ce n'est pas : « Est-ce que
5 je me décarbone ou non? », c'est : « Quel choix de
6 décarbonation je fais. » Et on démontre clairement
7 à travers nos diverses interventions, les multiples
8 interventions qu'on fait auprès de la clientèle
9 institutionnelle, que l'option de la biénergie
10 demeure à la fois un bon choix du point de vue
11 environnemental que du point de vue économique, là,
12 face aux différentes alternatives.

13 Q. **[157]** Et pour les autres clients, notamment
14 hydroniques, qui ne sont pas les clients
15 institutionnels sujets à l'exemplarité de l'État?
16 Pour ces autres clients, est-ce que vous feriez des
17 démarches pour les... les convaincre de se
18 convertir malgré une période de retour sur
19 l'investissement plus longue?

20 R. Évidemment. Donc, l'ensemble des clientèles, là,
21 donc est sujettes aux démarches, là, qu'on fait
22 pour faire valoir les bénéfices de l'offre
23 biénergie dans son ensemble.

24 Q. **[158]** OK. Donc, une conversion même malgré la
25 moindre rentabilité pour les... leur souligner les

1 avantages, par exemple, réputationnels qu'ils
2 pourraient avoir à le faire?

3 R. Tout à fait.

4 Q. **[159]** OK. Je passe finalement à la question de
5 l'agrégateur. Est-ce que je comprends correctement
6 qu'antérieurement votre plan était que l'agrégateur
7 soit la force de vente d'Énergir pour les secteurs
8 CI? Est-ce que j'ai correctement compris
9 qu'initialement c'était ça votre plan?

10 M. VINCENT POULIOT :

11 R. En fait, c'est la première fois qu'on en parle.
12 Donc, quand on parle de « initialement », je ne
13 sais pas à quoi vous faites référence. Mais
14 effectivement, ce qu'on souhaite c'est que ce ne
15 soit pas la force de vente mais plutôt les acteurs
16 administratifs, là qui vont oeuvrer comme point de
17 chute unique pour l'ensemble des demandes qui vont
18 être faites dans le cadre de l'offre biénergie
19 commerciale et institutionnelle.

20 Q. **[160]** Donc, vous venez de dire que vous souhaitez
21 ou vous ne souhaitez pas que ce soit la force de
22 vente d'Énergir?

23 R. En fait, c'est... c'est Énergir qui agira comme
24 agrégateur, on l'a mentionné tout à l'heure dans la
25 présentation à la page 10 de la présentation

1 initiale.

2 Q. **[161]** OK. Alors, l'idée d'avoir une... une tierce
3 partie, ce n'est plus... ce n'est plus dans les
4 cartes?

5 R. Bien, l'idée a toujours été d'avoir un agrégateur,
6 et aujourd'hui ce qu'on vous dit, c'est que
7 l'agrégateur sera Énergir.

8 Q. **[162]** OK. D'accord. D'accord. Alors, ça... ça
9 termine mes questions. Je vous remercie beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Merci, Maître Neuman. Écoutez, on va
12 probablement terminer à ce moment-ci parce que,
13 bon, on va avoir à se préparer pour... pour demain.

14 Donc, ce que je voulais entre autres
15 mentionner, vous avez précisé, Énergir et HQD que
16 - en fait plus peut-être HQD - qu'un dépôt
17 additionnel allait être fait pour que mettre à
18 jour, là, le tarif qui est proposé en tenant compte
19 des augmentations prévues le premier (1er) avril.

20 Peut-être qu'il serait opportun d'attendre
21 les questions de la Régie avant de procéder au
22 dépôt, juste pour être certaine que - être certain
23 que ce ne soit pas nécessaire de faire deux dépôts,
24 là, le cas échéant, là. Petite suggestion.

25

1 Me JOELLE CARDINAL :

2 Donc, on vous a bien entendu, mais...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui.

5 Me JOELLE CARDINAL :

6 ... malheureusement, la suggestion est venue un peu
7 trop tard. J'ai l'impression que la pièce a déjà...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Ah, c'est déjà...

10 Me JOELLE CARDINAL :

11 On voulait être proactifs...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Ah, bon. Bien, il n'y a pas de problème.

14 Me JOELLE CARDINAL :

15 ... et vous montrer à quel point on travaille
16 rapidement.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Vous êtes efficaces.

19 Me JOELLE CARDINAL :

20 Écoutez, il n'y a pas de problème.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 OK.

23 Me JOELLE CARDINAL :

24 S'il y a d'autres questions qui demandent de faire
25 des modifications, on refera un dépôt.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 OK. Il n'y a pas de souci.

3 Me JOELLE CARDINAL :

4 Parfait.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Alors, donc on se revoit demain matin à compter de
7 neuf heures (9 h) avec le contre-interrogatoire du
8 ROEÉ, maître Gertler.

9 Alors, bonne soirée à tous.

10 AJOURNEMENT

11

12 SERMENT D'OFFICE:

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

19

20 ET J'AI SIGNE:

21

22

23

24 Claude Morin, sténographe officiel

25 Tableau #200569-7.