

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'ORDONNANCE DE SAUVEGARDE
RELATIVEMENT AU MAINTIEN DE LA GDP AFFAIRES
POUR L'HIVER 2022-2023 SUIVANT LE JUGEMENT DU
4 OCTOBRE 2022 DE LA COUR SUPÉRIEURE
DANS LE DOSSIER 500-17-113361-201

DOSSIER : R-4208-2022 Phase 2

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Me SIMON TURMEL
M. PIERRE DUPONT

AUDIENCE DU 11 MAI 2023
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 2

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me LOUIS LEGAULT
Me LIDIA TROILO
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

Me SIMON TURMEL
avocat d'Hydro-Québec Distribution (HQD)

INTERVENANTS :

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

Me ANDRÉ TURMEL
avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

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

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

Me FRANKLIN S. GERTLER
avocat de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROEE);

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat de Stratégies énergétiques (SÉ).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION	
STÉPHANIE CARON	
FRÉDÉRIC PELLETIER	
SYLVAIN-PIERRE CRÊTE	
INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL, HQ	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	29
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	56
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN OUELLETTE	63
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	79
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	99
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	118
REPRÉSENTATIONS PAR Me SIMON TURMEL, HQ	134
REPRÉSENTATIONS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	168
REPRÉSENTATIONS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	188
REPRÉSENTATIONS PAR Me JOCELYN OUELLETTE	211
REPRÉSENTATIONS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	236
REPRÉSENTATIONS PAR Me ANDRÉ TURMEL	247
REPRÉSENTATIONS PAR Me STEVE CADRIN	252
RÉPLIQUE PAR Me SIMON TURMEL, HQ	279

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce onzième
2 (11e) jour du mois de mai :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour et bienvenu à cette audience du onze (11)
8 mai deux mille vingt-trois (2023) par
9 visioconférence du dossier R-4208-2022 Phase 2 :
10 Demande d'ordonnance de sauvegarde relativement au
11 maintien de la GDP Affaires pour l'hiver 2022-2023
12 suivant le jugement du quatre (4) octobre deux
13 mille vingt-deux (2022) de la Cour supérieure dans
14 le dossier 500-17-113361-201.

15 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
16 Louise Rozon, présidente de la formation, de même
17 que maître Simon Turmel et monsieur Pierre Dupont.
18 L'avocat de la Régie est maître Louis Legault.

19 La requérante est Hydro-Québec Distribution
20 représentée par maître Simon Turmel.

21 Les intervenants qui participent à la présente
22 audience sont :

23 Association hôtellerie Québec et Association
24 restauration Québec représentées par maître Steve
25 Cadrin;

1 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
2 représentée par maître André Turmel;
3 Groupe d'actions et de recommandations pour un
4 meilleur environnement représenté par maître
5 Geneviève Paquet;
6 Regroupement national des conseils régionaux de
7 l'environnement du Québec représenté par maître
8 Jocelyn Ouellette;
9 Regroupement des organismes environnementaux en
10 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;
11 Stratégies énergétiques représentée par maître
12 Dominique Neuman.

13 Nous demandons aux participants de bien
14 vouloir s'identifier à chacune de leurs
15 interventions pour les fins de l'enregistrement.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci beaucoup Madame la Greffière. Mes salutations
18 à monsieur Morin qui agit comme sténographe pour la
19 présente journée d'audience. Alors, mes collègues
20 régisseurs et moi-même, ainsi que toute l'équipe de
21 la Régie nous vous souhaitons la bienvenue à cette
22 audience qui porte sur l'émission d'une ordonnance
23 de sauvegarde permettant au Distributeur d'entamer
24 rapidement les démarches de commercialisation de
25 l'option tarifaire de gestion de la demande de

1 puissance pour sa clientèle Affaires nécessaire en
2 vue du prochain hiver.

3 L'équipe de la Régie est composée des
4 personnes suivantes : donc c'est monsieur Martin
5 Parent qui agit comme chargé de projet. Et maître
6 Lidia Troilo nous assiste aujourd'hui comme
7 avocate, mais il y a aussi maître Louis Legault qui
8 va nous assister dans le cadre de la présente
9 demande. Et notre spécialiste est monsieur Réal
10 Trépanier.

11 Alors, dans notre lettre de planification
12 de l'audience du trois (3) mai dernier, la Régie a
13 joint les hyperliens... les liens par texte plutôt
14 menant aux consignes à respecter en vue d'une
15 participation adéquate dans le cadre d'une audience
16 par vidéoconférence. Alors, nous vous invitons à
17 suivre ces consignes et nous vous rappelons que
18 tous les micros doivent demeurer fermés sauf
19 lorsque l'un ou l'autre d'entre vous souhaitez
20 intervenir.

21 L'audience est enregistrée.
22 L'enregistrement sera diffusé en direct sur
23 YouTube. Les notes sténographiques seront déposées
24 sur le site Internet de la Régie dans les prochains
25 jours. Tout comme pour les audiences en personne à

1 la Régie, il est interdit de filmer, de prendre des
2 captures d'écran ou encore d'en enregistrer le
3 contenu audio.

4 Si vous éprouvez un problème technique
5 majeur comme une perte de connexion, nous vous
6 invitons à communiquer avec notre greffière à
7 l'adresse courriel suivante : nathalie.st-
8 cyr@regie-energie.qc.ca ou par l'intermédiaire du
9 clavardage sur l'application Teams. De plus, il est
10 important pour les fins des notes sténographiques
11 de respecter les quelques consignes suivantes : les
12 avocats et les témoins doivent parler fort et
13 lentement, ne parler qu'un à la fois et ne pas
14 baisser le ton en fin de phrase. Au besoin, je vous
15 rappellerai ces consignes en cours d'audience.

16 Alors, en ce qui a trait au déroulement de
17 la présente audience, le trois (3) mai, nous vous
18 avons fait parvenir le calendrier. Considérant que
19 ce calendrier est très serré, nous demandons à tous
20 de respecter le temps qui vous a été accordé pour
21 vos représentations.

22 Nous allons débiter avec la preuve d'Hydro-
23 Québec Distribution au soutien de sa demande
24 d'ordonnance de sauvegarde, poursuivre avec les
25 contre-interrogatoires, les argumentations des

1 participants selon l'ordre prévu au calendrier. Et
2 nous allons terminer avec la réplique d'Hydro-
3 Québec Distribution.

4 Ceci étant dit, à moins que vous ayez des
5 remarques préliminaires, nous sommes prêts à
6 entendre la preuve d'Hydro-Québec. Maître Turmel,
7 bonjour.

8 Me SIMON TURMEL, HQ :

9 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Tout d'abord,
10 je crois que la caméra de la Régie n'est pas
11 ouverte. On ne vous voit pas.

12 LE STÉNOGRAPHE :

13 Excusez-moi! Moi, je vois.

14 Me SIMON TURMEL, HQ :

15 Ah oui! O.K. Bien, moi, je ne vois pas. Je vais
16 vous entendre. Je ne vous verrai pas, je vais vous
17 entendre. Dans un premier temps, je voulais vous
18 dire que je suis en compagnie de ma collègue maître
19 Marie-Michelle Côté qui sera avec moi pour les fins
20 de l'audience aujourd'hui. Tout d'abord, merci de
21 nous recevoir si rapidement pour les fins de
22 l'aspect prioritaire de notre demande. Donc, c'est
23 une demande ici qui est nécessaire afin de pouvoir
24 entamer les démarches de commercialisation de l'OGA
25 en prévision du prochain hiver.

1 Donc, ce n'est pas parce qu'il fait un
2 soleil radieux aujourd'hui et qu'ils annoncent un
3 maximum de vingt-quatre degrés (24°) qu'il ne faut
4 pas commencer à se préparer pour les jours où il
5 fera plutôt moins vingt-quatre degrés (-24°)
6 l'hiver prochain. Et je ne dis pas ça pour déprimer
7 tout le monde.

8 Donc, on comprend que le Distributeur,
9 effectivement, a déposé sa preuve et sa demande
10 pour la fixation d'un nouveau tarif le vingt et un
11 (21) avril, soit dès qu'il a pu le faire suite à la
12 prise du décret au Conseil du ministre du dix-neuf
13 (19) avril, étape qu'on sait qui est nécessaire
14 depuis la Loi sur la simplification. Donc, ici, ce
15 matin, on est dans le cadre d'une demande très
16 spécifique compte tenu du contexte particulier du
17 dossier.

18 Donc, le Distributeur a un panel composé de
19 trois personnes. Je vais vous les présenter :
20 madame Stéphanie Caron, chef Stratégie et affaires
21 réglementaires; monsieur Frédéric Pelletier, chef
22 Coûts et tarification; et une recrue, monsieur
23 Sylvain-Pierre Côté, chef Développement des ventes
24 Clientèle d'affaires. Donc, on pourrait passer à
25 l'assermentation des témoins. Par la suite, les

1 témoins feront leur présentation.

2

3 PREUVE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION

4

5 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce onzième
6 (11e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

7

8 STÉPHANIE CARON, chef Stratégie et affaires
9 réglementaires, ayant une place d'affaires au
10 Complexe Desjardins, tour Est, Montréal (Québec);

11

12 FRÉDÉRIC PELLETIER, chef Coûts et tarification,
13 ayant une place d'affaires au Complexe Desjardins,
14 tour Est, 15e étage, Montréal (Québec);

15

16 SYLVAIN-PIERRE CRÊTE, chef Développement des ventes
17 de la Clientèle d'affaires, ayant une place
18 d'affaires sur le boulevard Lebourgneuf, Québec
19 (Québec);

20

21 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
22 solennelle, déposent et disent :

23

24 Me SIMON TURMEL, HQ :

25 Si vous me permettez, Madame la Présidente, on

1 prendrait peut-être une courte pause d'une minute.
2 Je vais me déconnecter puis reconnecter, parce que
3 c'est un petit peu tannant de ne pas avoir le
4 visuel de la Régie. Donc, peut-être que ça va
5 régler le problème avec une courte pause d'une
6 minute.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. On vous attend.

9 Me SIMON TURMEL, HQ :

10 Je quitte et je reviens.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Excellent!

13 INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL, HQ :

14 Ça fonctionne, on va adopter le document.

15 Q. **[1]** Madame Caron, avez-vous participé ou supervisé
16 la préparation de la pièce HQD-4, Document 1?

17 Mme STÉPHANIE CARON :

18 R. Oui.

19 Q. **[2]** Est-ce que vous acceptez celle-ci pour valoir
20 comme votre témoignage écrit en l'instance?

21 R. Oui.

22 Q. **[3]** Monsieur Pelletier, je vais poser la même
23 question. Avez-vous participé ou supervisé la
24 préparation de la pièce HQD-4, Document 1?

25

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. Oui.

3 Q. **[4]** Vous acceptez celle-ci pour valoir comme votre
4 témoignage écrit en l'instance?

5 R. Oui.

6 Q. **[5]** Et, Monsieur Crête, même question. Avez-vous
7 participé ou supervisé la préparation de la pièce
8 HQD-4, Document 1?

9 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

10 R. Oui.

11 Q. **[6]** Est-ce que vous acceptez celle-ci pour valoir
12 comme votre témoignage écrit en l'instance?

13 R. Oui.

14 Q. **[7]** Donc, les témoins vont faire leur présentation.
15 Qui, je comprends, va être affichée par la Régie.

16 Mme STÉPHANIE CARON :

17 R. Bien. Merci. Bonjour, Madame la Présidente,
18 Messieurs les Régisseurs et tous les participants à
19 cette audience. Nous sommes heureux une nouvelle
20 fois d'être avec vous et surtout reconnaissante de
21 pouvoir commencer l'examen de notre demande aussi
22 rapidement. Notre demande prioritaire est
23 importante pour nous et on apprécie pouvoir en
24 débattre aussi rapidement.

25 Donc, voilà, nous sommes ici pour parler

1 aujourd'hui de notre demande prioritaire pour
2 débuter la commercialisation de l'offre GDP
3 Affaires pour l'hiver vingt-trois-vingt-quatre (23-
4 24). Puis on a quelques sujets, là, qu'on aimerait
5 aborder avec vous rapidement. Prochaine planche
6 s'il vous plaît.

7 Alors on va commencer par une revue des
8 étapes qui avaient été planifiées puis les étapes
9 qui se sont préalablement déroulées compte tenu de
10 l'examen de ce dossier-là. Mon collègue monsieur
11 Crête va nous parler des... de certains nouveaux
12 éléments qui sont venus affecter la
13 commercialisation. Et par la suite monsieur
14 Pelletier va nous présenter les modalités qui sont
15 à discuter... nous rappeler les modalités qui sont
16 à discuter de façon prioritaire.

17 Alors prochaine planche s'il vous plaît.
18 Ici on vous présente les deux échelles du plan. Le
19 plan, qu'on vous a représenté et que je vais moi-
20 même présenter et auquel je m'étais engagée, là, à
21 l'automne dernier. Donc, il a été question à ce
22 moment-là de présenter en janvier deux mille vingt-
23 trois (2023) notre rapport au gouvernement, tel que
24 le prévoit la Loi, afin de nous permettre
25 éventuellement de soumettre une demande

1 d'autorisation pour un nouveau tarif à la Régie de
2 l'énergie. Il était prévu à ce moment-là d'obtenir
3 un décret dès le mois de mars et de déposer
4 pratiquement au même moment notre demande
5 d'autorisation à la Régie et de débiter l'examen de
6 la demande à ce moment-là. Et puis ceci nous
7 permettait, on l'espérait, d'obtenir une décision
8 dès juillet puis d'amorcer, comme on le faisait
9 depuis quelques années, la commercialisation du
10 nouveau tarif à partir de ce mois-là, pour... à
11 temps pour la saison de chauffe débutant au premier
12 (1er) décembre deux mille vingt-trois (2023).

13 Alors on l'avait dit à l'époque, c'était un
14 échéancier ambitieux à deux égards. Le premier
15 c'était qu'ils prévoient quand même peu de temps
16 pour accomplir chacune... chacun... pour rencontrer
17 chacun des jalons. Et aussi bien certains de ces
18 jalons-là n'étaient pas totalement sous notre
19 contrôle.

20 Alors où en est-on maintenant que nous
21 avons pu concrétiser les étapes de ce plan? Bien on
22 a déposé en janvier deux mille vingt-trois (2023)
23 le rapport au gouvernement. Puis si je me souviens
24 bien, Monsieur Dupont, vous m'aviez posé la
25 question... ou peut-être était-ce maître Turmel, en

1 novembre dernier : oui, bien vous indiquez janvier
2 à votre plan, mais janvier ça peut être le premier
3 (1er), ça peut être le trente et un (31), bien ça a
4 été le trente et un (31). On s'était hâté, mais ça
5 a été quand même beaucoup de travail, là, pour nous
6 de préparer ce rapport.

7 Donc, on a déposé le rapport en janvier
8 vingt-trois (23) et on a obtenu le décret un peu
9 plus tard qu'on avait prévu, c'est-à-dire le dix-
10 neuf (19) août... pardon, le dix-neuf (19) avril,
11 plutôt qu'en mars comme on l'avait espéré. Et ça
12 nous a quand même... quelques jours après nous
13 avons été en mesure de déposer notre demande
14 d'autorisation à la Régie, mais que l'on a
15 assortie, contrairement à ce qu'on avait anticipé
16 au départ, là, d'une demande prioritaire pour...
17 pour nous permettre d'amorcer... une demande
18 prioritaire qui consiste à nous permettre
19 d'annoncer un prix... un certain prix garanti, là,
20 à nos clients, pour nous permettre d'amorcer la...
21 la commercialisation du produit plus tôt que prévue
22 en mai, pour les raisons que notre collègue,
23 monsieur Crête, va nous exposer. Et cette demande
24 prioritaire donc nous permet à la fois d'amorcer la
25 commercialisation du produit un peu plus tôt, mais

1 donne un peu d'air aussi pour le traitement de
2 notre demande. Et ce qui nous permettrait, ce que
3 l'on prévoit d'attendre une décision à l'automne
4 plutôt qu'en juillet. Donc, ça fait un autre petit
5 changement par rapport à ce qu'on avait décidé,
6 mais toujours pour... enfin ce qu'on avait proposé,
7 pardon, mais toujours à temps pour amorcer la
8 saison de chauffe dans les meilleures conditions
9 possibles avec, on l'espère, une campagne
10 d'adhésion qui a porté fruits, espérons.

11 Alors, je vais céder, maintenant, la parole
12 à mon collègue, monsieur Crête qui va nous parler
13 des ajustements que j'ai évoqués concernant la
14 stratégie de commercialisation de l'offre.

15 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

16 Alors, la prochaine « slide », s'il vous plaît.
17 Merci beaucoup. Donc, c'est un plaisir d'être ici.
18 Donc, comme présenté par ma collègue, je vais vous
19 présenter les nouveaux impératifs de la stratégie
20 de commercialisation de l'évolution du marché qui a
21 lieu depuis la dernière représentation puis qui
22 justifie à nos yeux de devoir devancer la décision.

23 Tout d'abord, peut-être revenir sur les
24 résultats de l'année dernière qui sont tous frais,
25 tous chauds. On les a à peine publiés, là. Donc,

1 quatre cent quarante-deux mégawatts (442 MW) de
2 participation par les clients l'hiver dernier, sur
3 un objectif de quatre cent vingt-cinq (425 MW), si
4 je ne m'abuse. Donc, des bons résultats.

5 Ce que j'aimerais mettre en lumière, c'est
6 qu'une grande partie, la presque totalité... Pas la
7 presque totalité, mais une grande partie de
8 l'augmentation est liée à la participation d'un
9 seul client à la grande puissance qui a
10 surperformé, si on veut, par rapport aux attentes.

11 Ça fait que c'est bien de garder en tête
12 que si on retirait cette performance presque
13 anecdotique, on serait plutôt en maintien et non
14 pas en croissance.

15 J'attire aussi à votre attention que ce
16 même client... Vous vous rappelez, peut-être, le
17 trois (3) février dernier, il a fait moins quarante
18 mille, au Québec. Il faisait froid. On a eu des
19 grands besoin d'énergie. On a eu une participation
20 record à la GDP. C'est le moment dans l'histoire où
21 Hydro-Québec a eu le plus besoin de participation
22 GDP. Et ce même client, vue la nature de ses
23 opérations, n'a pas participé avec la GDP.

24 Donc, je pense que ça démontre bien
25 l'importance de ne pas mettre tous nos oeufs dans

1 le même panier et de commercialiser cette offre
2 auprès du plus grand nombre de clients.

3 Également, deuxième point, j'attire
4 votre attention, la hausse des objectifs... Pas
5 des objectifs, excusez-moi, du plan
6 d'approvisionnement qui repose de plus en plus
7 sur la performance de la GDP qui va presque
8 doubler d'ici vingt trente et un, vingt trente-
9 deux (2031-2032).

10 Cette augmentation, et je parle au nom de
11 l'équipe que je représente, des délégués
12 commerciaux de toute la force de vente d'Hydro-
13 Québec qui est là pour faire la promotion de ces
14 offres. Je vous assure que la réalité terrain est
15 somme toute difficile. On vient changer les
16 paradigmes énergétiques auprès de nos clients. On
17 vient les convaincre de mieux consommer, de moins
18 consommer, à des moments stratégiques.

19 On est bien au Québec. On est « chanceux »,
20 entre guillemets, où on a le luxe d'avoir une
21 énergie propre renouvelable à bon coût. Donc, il
22 faut user de grands efforts pour convaincre les
23 clients de changer leur statu quo, leur façon de
24 consommer l'énergie.

25 Le volet de la commercialisation. Je vous

1 dirais tout d'abord que je me dois de vous
2 sensibiliser à la situation actuelle. Comme je vous
3 le dis, nous, l'effort de commercialisation, de la
4 GDP n'est pas ponctuel, il est continu. Tout au
5 cours de l'année, quand on rencontre nos clients,
6 on fait la promotion de cette offre qui est, pour
7 nous, une des deux pierres angulaires de la
8 décarbonation efficiente que l'on propose,
9 l'efficacité énergétique et tous les outils de
10 gestion de puissance dont la GDP fait, bien sûr,
11 partie.

12 Dans le parcours client actuel, on
13 n'inscrit pas un client. Le client doit lui-même
14 s'inscrire. Et pour ce faire, il doit aller sur le
15 site Internet d'Hydro-Québec. Et en ce moment, peu
16 importe les efforts de commercialisation qu'on lui
17 a présentés, quand il arrive pour s'inscrire, il
18 fait face à un message qui lui indique que le
19 dossier est en révision à la Régie, et qu'on lui
20 revient dans les plus brefs délais.

21 Donc, peu importe les efforts qu'on a fait
22 en amont, plusieurs des clients devant ce fait vont
23 tout simplement abandonner la démarche. Donc, on
24 perd des clients, en ce moment, des opportunités de
25 croissance, en ce moment.

1 Au niveau de la commercialisation, je vous
2 dirais qu'il y a deux axes principaux. Il y a le
3 maintien des clients participants et il y a l'ajout
4 de nouveaux clients. On a, bien sûr, une grande
5 emphase sur le premier point. Vous le savez, c'est
6 beaucoup plus facile de maintenir un client
7 existant que d'aller en chercher des nouveaux.

8 Donc, la priorité, pour nous, c'est
9 vraiment toujours d'aller voir les clients qui
10 participent déjà à l'option tarifaire GDP, suite à
11 la saison, et d'aller analyser leurs résultats avec
12 eux et de trouver des moyens pour mousser leur
13 participation dans la prochaine année.

14 En ce moment, c'est le moment parfait
15 pour utiliser ce momentum-là. Les clients
16 reçoivent, en ce moment, au mois de mai, leurs
17 crédits. C'est le meilleur moment pour aller
18 leur présenter, puis tout de suite bâtir l'année
19 prochaine.

20 Malheureusement, en ce moment, la première
21 question qu'ils nous posent tous,
22 c'est : « Parfait, quelles seront les modalités
23 l'année prochaine? » Et encore une fois, on
24 souligne que le dossier est à la Régie et qu'on
25 repousse les décisions.

1 Je vous dirais qu'au niveau des clients
2 existants, un autre grand enjeu c'est l'apparence
3 de manque de pérennité du programme. Les clients,
4 plusieurs seraient prêts à accroître leur
5 performance, mais doivent faire des
6 investissements. Puis sans une apparence de
7 pérennité, repoussent ces investissements.

8 Donc la décision... l'importance de la
9 commercialisation, non seulement c'est pour pas
10 juste améliorer la performance l'année prochaine,
11 mais tout au long du Plan d'appro pour les
12 prochaines années.

13 Pour ce qui est des nouveaux clients, je
14 vous dirais que forcément, les clients qui
15 participent bien en ce moment, on a fait comme la
16 majorité des entreprises, on a fait nos premiers
17 efforts vers les clients qu'on jugeait à plus haut
18 potentiel, donc les clients qui étaient déjà
19 équipés mécaniquement en systèmes informatiques, en
20 systèmes de contrôle ou par la loi, un hôpital,
21 exemple, qui a une obligation d'avoir une
22 redondance énergétique, c'était bien évidemment les
23 premiers clients qu'on a approchés pour participer
24 à la GDP. Effort plus faible, et aussi, je vous
25 dirais, potentiel plus élevé.

1 Ce qu'on constate, c'est que les nouveaux
2 clients, donc pour continuer d'accroître cette
3 participation GDP, bien chaque... le potentiel des
4 clients non inscrits est plus bas, donc on doit
5 aller chercher plus de clients, et je vous dirais
6 qu'on a réalisé principalement au cours de la
7 dernière année que ces nouveaux clients ont de plus
8 grands efforts à faire pour participer à la GDP,
9 que ce soit en main d'oeuvre, en équipements, en
10 programmation.

11 Donc, je vous dirais qu'on réalise
12 justement que le cycle de commercialisation est
13 plus long, donc on ne peut plus juste se permettre
14 de sensibiliser les clients, mais il faut les
15 accompagner et planifier dans le temps des
16 investissements et aussi un plan de main-d'oeuvre
17 pratiquement pour pouvoir participer adéquatement à
18 la GDP.

19 Au-delà de la clientèle directe, je ne vous
20 cacherai pas que notre force de vente, là, on parle
21 d'une... au niveau de la clientèle Affaires, on
22 parle d'une trentaine de délégués et de vingt-deux
23 mille (22 000) clients, au-delà de vingt-deux mille
24 (22 000) clients potentiels.

25 Vous comprendrez qu'on ne peut pas cogner à

1 chaque porte individuellement, donc on s'associe à
2 - appelons ça - une force de vente externe, les
3 professionnels, l'écosystème qui accompagne les
4 clients. Et pour eux aussi, cette transparence au
5 niveau de ce qui est offert dans la GDP est
6 extrêmement importante. Donc, tout le monde a des
7 enjeux de main-d'oeuvre actuellement, tous ces
8 professionnels de qui on tente de se rapprocher
9 pour faire la promotion des offres de la GDP ont
10 d'autres chats à fouetter avec leurs heures/hommes
11 disponibles et attendent bien entendu d'avoir
12 quelque chose de concret avant d'aller de l'avant.

13 Donc, ce n'est pas juste pour la
14 commercialisation d'Hydro-Québec, c'est tous
15 l'écosystème, la force de vente externe - qui est
16 justement à l'orientation 4 de notre plan
17 stratégique - quand on ne veut pas le faire tout
18 seul, mais en collaboration avec nos clients et
19 avec l'écosystème qui les accompagne. Donc, ça
20 aussi, c'est une notion importante pour devancer la
21 décision.

22 Pour ce qui est de ce qui a changé depuis
23 novembre dernier, donc la décision était prévue en
24 juillet, on demande maintenant de la devancer en
25 mai. Ce qui est important de comprendre, c'est que

1 le marché de l'énergie, vous le savez déjà, est un
2 marché très dynamique. Les prix changent
3 rapidement. Il y a plusieurs circonstances
4 exceptionnelles qui ont fait changer drastiquement
5 les prix des autres énergies disponibles au Québec
6 au courant de l'hiver.

7 Je vous dirais que... je peux vous donner
8 des exemples concrets où, dès le mois de décembre,
9 novembre l'année dernière, des clients qui étaient
10 inscrits à la GDP nous ont d'ores et déjà annoncé
11 qu'ils passaient leur commande pour se préparer à
12 une autre source d'énergie ou même en équipements
13 pour participer à la GDP, et même s'ils étaient
14 inscrits, nous ont appris, avant même que la saison
15 débute, qu'ils ne participeraient pas, parce qu'à
16 leurs yeux, l'offre ne faisait plus économiquement
17 du sens.

18 Donc, rapidement, on a vu que le marché
19 avait évolué. Je dirais, comme je l'ai déjà
20 mentionné aussi, que les types de clients qu'on
21 courtise ont changé, le cycle de vente est beaucoup
22 plus long. On doit prévoir des efforts humains,
23 techniques, programmation, se doter de
24 professionnels qui nous accompagnent. Donc, on juge
25 que pour garantir, ou du moins, envisager une

1 participation dès le premier (1er) décembre de
2 l'année prochaine, il faut qu'un client puisse
3 s'activer maintenant pour envisager pouvoir
4 participer.

5 Puis comme je vous le disais, là, il n'y a
6 pas de moment précis où on fait la
7 commercialisation. Nous, la job de mes équipes,
8 c'est de garder l'idée en tête du client, mais
9 c'est souvent... c'est souvent joint à un autre
10 projet ou un enjeu qui survient chez les clients.
11 Fait que nous, la job, t'sais, il n'y a pas de
12 moment ponctuel où on fait la commercialisation de
13 la GDP, on doit être en mesure de le faire tout au
14 long de l'année pour assurer le succès du
15 programme.

16 Finalement, pour ce qui est du point de
17 diminuer la barrière d'entrée - on pourrait
18 l'appeler comme ça - de quinze (15) à dix kilowatts
19 (10 kW), je vous dirais qu'il y a plusieurs angles
20 de ce côté-là. De un, nous autres, on souhaite
21 rémunérer les gens qui font des efforts. Ce n'est
22 pas tous les bâtiments, comme je dis, qui ont...
23 c'est un programme que les gens disent parfois :
24 ils sont en apprentissage, ils apprennent à faire
25 partie de la solution et à utiliser, entre

1 guillemets, la GDP.

2 Donc, certains clients font des efforts et
3 parfois n'atteignent pas... font quand même partie
4 de l'effort de guerre, là, parce que l'effort de
5 masse, justement, je reviens à mon premier point,
6 que le but c'est d'avoir une masse de clients et
7 non pas quelques clients à grand potentiel
8 d'effacement, mais on veut faire une fondation de
9 beaucoup de clients, bien ça passe par, bien sûr,
10 les plus petits clients avec un potentiel
11 d'effacement plus bas. On veut pouvoir les
12 encourager, donc rémunérer leurs efforts, de un.

13 Et aussi, je vous dirais que plusieurs des
14 clients d'affaires, de la clientèle Affaires ont un
15 portefeuille de bâtiments variés, donc ils vont
16 avoir bien sûr des plus gros bâtiments qui
17 participent facilement, entre guillemets, à la GDP
18 ou qui atteignent facilement le plancher de
19 l'effacement, mais vont aussi avoir... une
20 commission scolaire, par exemple, on la
21 polyvalente, mais on sort des plus petits locaux,
22 des plus petits établissements, puis qui tentent
23 aussi de participer à la GDP, bien je vous dirais
24 que le fait que les plus petits bâtiments ne
25 participent pas peut avoir un impact sur la

1 participation des plus gros parce que les gens font
2 des liens entre la participation des bâtiments.
3 Donc, c'est vraiment, je vous dirais, de baisser le
4 seuil, c'est une façon d'accroître le potentiel de
5 participation de masse à cette stratégie de façon
6 efficiente, qui est vitale pour notre plan
7 d'approvisionnement.

8 Je passerai maintenant la parole à mon
9 collègue, monsieur Pelletier, pour les modalités à
10 fixer.

11 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

12 Bien le bonjour, tout le monde. Comme le disaient,
13 dans le fond, mes collègues, là, juste avant, dans
14 leur planche respective, dans le fond ce qu'on
15 demande à la Régie : de fixer de façon plus
16 prioritaire, c'est la garantie d'un prix minimum.
17 Ce prix minimum, vous le voyez dans le tableau, à
18 la dernière colonne, dans le fond c'est
19 l'application des prix qui étaient en place à
20 l'hiver vingt-deux, vingt-trois (2022-2023) et qui
21 ont été indexés de six virgule cinq pour cent
22 (6,5 %) suivant la mécanique, dans le fond,
23 d'établissement des Tarifs selon la *Loi sur Hydro-*
24 *Québec*. Donc, pour l'hiver vingt-deux, vingt-trois
25 (2022-2023)... pour l'hiver qui s'en vient, là,

1 vingt-trois, vingt-quatre (2023-2024), ça serait
2 les prix, là, de la dernière colonne du tableau que
3 vous voyez. Et comme le disait mon collègue,
4 monsieur Crête, au niveau de l'abaissement du seuil
5 à dix kilowatts (10 kW), on se rend compte qu'il y
6 a un certain... au cours des deux derniers hivers,
7 un certain nombre de clients auraient pu
8 bénéficier, dans le fond, d'une rémunération si le
9 seuil avait été abaissé à ce moment-là. Comme il
10 était de quinze kilowatts (15 kW) de puissance
11 interruptible effective, ils n'ont pas pu avoir la
12 rémunération. Donc, l'idée, c'est de dire : « En
13 abaissant le seuil à dix kilowatts (10 kW), on
14 permet à ces clients-là de contribuer à la GDP et
15 aussi de les inciter à revenir pour les prochains
16 hivers. » Donc, ces deux modalités sont... ce sont
17 ces deux modalités là, dans le fond, qu'on vise à
18 faire baisser de façon prioritaire justement pour
19 atteindre nos cibles de réduction de puissance dès
20 le prochain hiver. Voilà, sa complète notre
21 présentation.

22 Me SIMON TURMEL :

23 Merci aux témoins. Donc, les témoins sont libres
24 pour être contre-interrogés ou disponibles pour
25 être contre-interrogés.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci aux Membres du Panel. Merci, Maître Turmel.

3 Alors, nous allons débiter le contre-interrogatoire
4 avec maître Neuman pour Stratégies Énergétiques.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Merci, Madame la Présidente. Merci aux Régisseurs.

7 Q. [8] Alors bonjour aux témoins. Mon nom est

8 Dominique Neuman pour Stratégies Énergétiques.

9 Oui, d'abord, je vous demanderai si vous
10 pouviez préciser quels sont... quelle est la liste
11 des démarches que vous allez faire et qui
12 correspondent à la notion de commercialisation?
13 Qu'est-ce que vous feriez? Et aussi, qu'est-ce que
14 vous ne feriez pas qui ne ferait pas partie de ces
15 démarches de commercialisation que vous entendez
16 faire?

17 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

18 R. Je peux peut-être me lancer. Je vous dirais qu'au
19 niveau de la commercialisation, de un, chaque
20 client est différent, donc c'est dur d'avoir une
21 baguette magique qui répond à l'ensemble des
22 besoins, mais je peux quand même vous tracer
23 l'historique d'un client « moyen » - appelons-le
24 comme ça.

25 Fait que je vous dirais, tout d'abord, là,

1 la... t'sais, c'est de le sensibiliser. Donc,
2 plusieurs clients, mais la grande... les clients
3 d'affaires qui consomment cinq cent mille dollars
4 (500 000 \$) et plus par année, plusieurs ne
5 prennent même pas connaissance de leurs factures.
6 Un, c'est de les sensibiliser à la réalité, au
7 paradigme énergétique.

8 Après ça, quand on tombe vraiment en
9 commercialisation de la GDP, c'est de un... Puis,
10 de un, Hydro-Québec ne peut pas se substituer
11 justement à tous les professionnels qui les
12 accompagnent. Fait qu'on fait une partie de la
13 solution, présente ce qu'Hydro-Québec peut faire,
14 mais, après ça, il y a tout un volet, comme je l'ai
15 mentionné, de professionnels qui s'activent sur le
16 terrain, d'équipementiers, et cetera.

17 Nous, dans le fond, un, on doit
18 sensibiliser le client. Deux, faire le tour de ses
19 installations, évaluer le potentiel de ses
20 installations parce que, encore une fois, il n'y a
21 pas de baguette magique, chaque client est
22 différent.

23 Donc, on doit identifier le potentiel,
24 s'assurer que, justement, c'est la GDP qui répond
25 le mieux à ses besoins parce qu'il y a d'autres...

1 il y a d'autres offres sur le marché de notre côté
2 et ailleurs.

3 Et ensuite, comme je vous dis, c'est de
4 tracer une trajectoire qui lui permettra pour la
5 prochaine saison - idéalement - d'être actif. Comme
6 je vous dis, ça peut aller de programmation
7 immobilière - donc de s'associer à une firme de
8 contrôle du bâtiment - jusqu'à l'acquisition de
9 nouveaux équipements qui doivent être utiles. Fait
10 que, c'est de l'accompagner tout au long de la
11 fameuse chaîne d'approvisionnement, et aussi
12 d'accompagnement professionnel duquel il doit se
13 doter pour pouvoir participer adéquatement parce
14 que, comme je le mentionnais, les clients pour qui
15 la participation est « facile » - entre
16 guillemets - ont déjà pas mal tout fait leur part
17 du chemin, de ce côté-là.

18 Q. [9] D'accord. Je veux revenir sur un... Je vais
19 revenir sur cet aspect-là dans un instant, mais
20 d'abord, je veux juste vérifier quelque chose avec
21 vous. C'est un des témoins, je pense que c'est
22 monsieur Crête, qui a mentionné que... bien si je
23 comprends bien, vous souhaitez avoir la plus large
24 adhésion possible à l'option... l'option tarifaire
25 que vous proposez parce que c'est essentiel pour

1 assurer l'équilibre offre-demande, tel qu'il
2 apparaît dans le plan d'approvi... dans le bilan...
3 dans le bilan de puissance qui se trouve... qui se
4 trouve dans le plan d'approvisionnement. Donc, je
5 comprends correctement que, corrigez-moi si je me
6 trompe, que vous souhaitez avoir l'adhésion la plus
7 large possible en termes de volumes qui seront
8 interrompus, c'est bien cela?

9 R. Tant que l'offre ferait du sens pour ses clients,
10 ça fait que les clients qui sont... pour qui
11 l'offre, à nos yeux, est bénéfique, bien sûr qu'on
12 veut les ajouter tous au programme. Après ça, vous
13 le savez déjà, on a Hilo, on a des tarifications
14 dynamiques et d'autres options, donc on ne veut pas
15 nécessairement mettre le plus de clients sur la
16 GDP, pour bien qu'on se comprenne, mais on veut que
17 le plus grand nombre de clients à qui l'offre, à
18 nos yeux, correspond bien à leurs besoins, bien sûr
19 les ajouter.

20 Q. **[10]** Si madame la greffière veut avoir la
21 gentillesse de montrer la dernière des pages...
22 des feuilles de la présentation d'aujourd'hui.
23 Merci.

24 Si je comprends bien également, lorsque
25 vous allez approcher les clients, à la fois les

1 clients existants et les nouveaux clients
2 potentiels, vous souhaitez pouvoir leur faire deux
3 types de garantie, c'est le mot « garantie » qui se
4 trouve écrit sur la... sur la page, et également le
5 mot « garantie » vous l'avez prononcé au moins deux
6 fois dans la présentation, vous pouvez... vous
7 souhaitez pouvoir leur garantir d'une part que la
8 rémunération des interruptions débutera dorénavant
9 à dix kilowatts (10 kW). Et d'autre part que
10 cette... que la rémunération... bien quelles que
11 soient les strates d'effacement, que ces
12 rémunérations seront toujours d'un montant égal ou
13 supérieur aux prix qui ont été offerts en deux
14 mille vingt-deux-vingt-trois (2022-2023), auxquels
15 on a ajouté l'inflation, ce qui donne les prix qui
16 se trouvent dans la troisième colonne qu'on voit
17 sur le tableau de la présente page de la
18 présentation.

19 Donc, vous souhaitez pouvoir leur garantir
20 qu'ils auront au moins droit à cela et peut-être
21 plus, mais au moins droit à cela.

22 R. Définitivement. Puis pour bien qu'on se comprenne,
23 là, les mots... on ne demande pas une augmentation
24 et une indexation, on demande une indexation.

25 Q. [11] Oui, c'est ça que j'ai compris.

1 R. Comme les tarifs l'ont été, donc c'est... c'est
2 d'être à propos, si on veut. Pour répondre à la
3 question, oui. C'est... les clients, comme je le
4 disais, une participation GDP requiert un
5 investissement, qu'il soit en temps, en main-
6 d'oeuvre... en heures homme, en mécanique, etc.
7 Donc, peu de clients commercial feraient un chèque
8 en blanc et s'inscriraient à la GDP sans savoir les
9 cadres, les modalités, puis pouvoir justifier les
10 investissements. Donc, en effet, pour faire une
11 commercialisation adéquate, on doit être en mesure
12 de garantir... de garantir une rémunération
13 minimum.

14 Q. **[12]** O.K. Donc, c'est le message que vous allez
15 leur communiquer, que si le client fait le choix
16 d'adhérer ou de renouveler son adhésion, qu'il aura
17 ces prix-là ou ces modalités-là ou plus, c'est bien
18 cela?

19 R. On...

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

21 R. Ma compréhension est la même, oui.

22 Q. **[14]** Vous parlez d'une campagne... je veux
23 reprendre... voir le terme que vous avez employé,
24 d'une campagne d'adhésion ou en fait... vous
25 utilisez le terme « d'inscription », ce que vous

1 souhaitez c'est que, si j'ai bien compris, la
2 manière dont l'adhésion se fait c'est sur un site
3 Internet. Et ce que... et actuellement, si le
4 client va sur le site Internet il ne peut pas
5 adhérer parce qu'il y a un message sur la page
6 Internet, qui lui dit que le tarif n'est pas encore
7 en vigueur ou n'est pas encore approuvé. Donc, ce
8 que vous souhaitez c'est que le client puisse,
9 lorsqu'il ira sur le site Internet, dès à présent,
10 en fait dès que la décision prioritaire de la Régie
11 aura été rendue, que le client puisse aller sur ce
12 site Internet et s'inscrire et adhérer. C'est bien
13 ça?

14 R. En grande partie, oui. Juste pour être sûr d'avoir
15 toute la transparence nécessaire, le client peut
16 actuellement s'inscrire. Il y a... sous
17 l'avertissement que le dossier est en révision par
18 la Régie et que les modalités seront à valider, le
19 client a quand même l'opportunité de s'inscrire.
20 Donc, ceci dit, moi, je considère que si vous allez
21 à l'épicerie puis qu'il n'y a pas de prix, vous
22 allez peut-être limiter votre magasinage. C'est
23 l'équivalent d'un chèque en blanc un peu
24 actuellement, on peut pas garantir de prix. Ça fait
25 qu'il y a ce volet-là qui est très important pour

1 la commercialisation. Donc, j'ai... il me semble
2 oublier une partie de... un autre axe de réponse,
3 là, qui m'échappe.

4 Je voudrais aussi, oui, c'est ça, je
5 voulais aussi préciser. Via le site Internet, le
6 client peut également le faire via son espace
7 client. Ça fait que j'ajoute des... mais dans tous
8 les cas il y a un avertissement qui mentionne que
9 les modalités du programme, ce à quoi il
10 s'inscrirait, sont à venir. Donc, c'est ça la
11 précision que je voulais apporter.

12 Q. **[15]** Et est-ce que cet avertissement serait
13 toujours là, même après une décision prioritaire
14 favorable de la Régie? Ou est-ce qu'il y aurait une
15 autre sorte d'avertissement qui serait placée? Je
16 veux dire, est-ce qu'on lui dirait encore que rien
17 n'est décidé? Ou est-ce qu'on lui dirait quelque
18 chose d'autre?

19 R. Oui. Le but, c'est sûr, de faire évoluer le
20 message. Comme je vous le dis, juste d'ajouter les
21 modalités. Il y aurait, selon moi, bien sûr, encore
22 un avertissement quelconque pour bien refléter la
23 situation, disons ça comme ça.

24 Mais pour moi, ce qui est prioritaire,
25 c'est au moins qu'il y ait des crédits. Parce qu'en

1 ce moment, ce qui est affiché sur le site, c'est
2 les crédits passés. Mais on ne peut rien annoncer
3 pour vingt-vingt-trois (2023), pour le prochain
4 volet de participation.

5 Q. O.K. Alors, sur le site, dorénavant, si la décision
6 prioritaire est rendue en votre faveur, on
7 afficherait les nouveaux prix qui se trouvent dans
8 la troisième colonne qui se trouve sur votre page,
9 en disant que ça serait cela ou plus? Est-ce que
10 c'est à peu près ça que vous envisagez, qu'on
11 remplacerait les prix actuels de vingt-deux, vingt-
12 trois (2022-2023) par les nouveaux prix en disant
13 que ça sera cela ou plus?

14 R. C'est ma compréhension de ce vers où on veut aller.

15 Q. **[16]** O.K. Lorsque le client s'inscrit... Je veux
16 être sûr de bien comprendre. Quand il s'inscrit,
17 est-ce qu'il se commet? C'est-à-dire est-ce qu'il
18 peut avant le début le début de l'hiver vingt-
19 trois, vingt-quatre (2023-2024), je veux dire,
20 dire : « Finalement, ça ne me tente plus. » Ou la
21 Régie aura rendu une nouvelle décision qui ne
22 plaira pas au client. Est-ce qu'il peut se retirer
23 avant le début de l'hiver vingt-trois, vingt-quatre
24 (2023-2024)? Ou est-ce qu'il se commet en
25 s'inscrivant?

1 R. Deux choses, oui, il peut se désinscrire à tout
2 moment. Il n'y a pas de problème, d'un. De deux, je
3 rappelle que l'option tarifaire GDP n'a pas de
4 « dents » ou de « bâtons ». On est en mode crédits
5 pour encourager les bons comportements. Mais un
6 client qui s'inscrirait, ne prendrait pas le temps
7 de se désinscrire et ne participerait pas à la GDP,
8 va simplement recevoir sa facturation standard. Il
9 n'y aura pas de pénalité à rester inscrit, mais on
10 lui offre l'option de se désinscrire.

11 Q. O.K. Je vous remercie beaucoup. J'en arrive au prix
12 qui serait, entre guillemets, « garanti ». Je dis,
13 entre guillemets, mais simplement pour reprendre le
14 terme qui se trouve écrit sur cette page, et qui
15 seraient ceux de la troisième colonne.

16 Comme je l'ai mentionné dans une lettre que
17 j'ai déposée à la Régie, j'ai un petit problème
18 avec ces prix qui sont indiqués dans la troisième
19 colonne. Et je me demande comment vous pouvez
20 garantir ces prix dans le contexte suivant.

21 J'ai lu votre demande, votre demande
22 principale, le texte tarifaire que vous avez
23 proposé et qu'on pourrait peut-être afficher sur
24 l'écran dans quelques instants. Mais les prix qui
25 sont écrits dans le texte tarifaire que vous

1 proposez à la Régie d'adopter à un stade ultérieur
2 du dossier, mais en tout cas, plus tard cette
3 année, sont inférieurs à ce qui se trouve dans la
4 troisième colonne, pour les catégories, je vais
5 vous dire, pour tout ce qui est entre des
6 interruptions de cent kilowatts (100 kW) jusqu'à
7 onze quatre-vingt-dix-neuf kilowatts (1 199 kW),
8 pour tous ces prix-là, ce que vous proposez à la
9 Régie d'adopter, dans sa décision finale, c'est
10 inférieur à ce qui se trouve écrit là.

11 Ça fait que est-ce que vous avez... Peut-
12 être qu'on peut aller voir pour vérifier que c'est
13 bel et bien inférieur. Si on peut, peut-être,
14 l'afficher, alors, ça serait la pièce... la version
15 française, B-0023, HQD-3, document 3, et ça serait
16 à l'article 4.80 du texte tarifaire proposé.

17 Ça fait que, ma question, c'est comment
18 est-ce que vous pouvez garantir quelque chose qui
19 est plus élevée que ce que vous proposez à la Régie
20 d'adopter, qui est d'un montant moins élevé? Peut-
21 être qu'il y a une erreur à quelque part. Peut-être
22 que vous souhaitez corriger des chiffres à quelque
23 part, mais c'est...

24 En tout cas, pour ne pas vous prendre par
25 surprise, je l'avais indiqué dans ma lettre que

1 j'ai déposée à la Régie. Donc, j'attends que les
2 chiffres soient projetés.

3 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

4 R. Bien, peut-être, en attendant que l'affichage se
5 fasse, je peux, peut-être, offrir une première
6 ligne de réponse. En passant, bonjour, Maître
7 Neuman.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Q. **[17]** Bonjour.

10 R. L'idée derrière les prix qui sont proposés dans la
11 présente demande est une application directe dans
12 le fond de la mécanique de la Loi sur Hydro-Québec.
13 C'est que dans le cadre où dans un... l'option GDP
14 avait été reconnue comme telle, là, dans un cadre
15 régulier, on aurait indexé les prix des cinq
16 tranches en fonction de... sous l'indexation de six
17 virgule cinq (6,5 %).

18 Pour ce qui est des prix qui sont dans la
19 preuve amendée qu'on a déposée le trois (3)... deux
20 (2), trois (3) mai dernier, nous utilisons cette
21 indexation des prix, que vous trouvez au tableau de
22 la présentation, qui nous donne dans le fond en
23 fonction des volumes... des volumes vingt et un
24 (21), vingt-deux (22), un prix moyen de soixante-
25 six dollars du kilowatt (66 \$/kW). Ce soixante-six

1 dollars du kilowatt (66 \$/kW) a servi dans le fond
2 à la calibration des prix qu'on voit dans le fond à
3 l'article 4.80 révisé.

4 À ce moment-là, oui, de façon nominale, les
5 prix semblent être différents. Par contre, c'est
6 qu'il y a un double effet, c'est qu'on joue aussi
7 avec le nombre de strates. Le fait de jouer avec le
8 nombre de strates vient modifier le prix par
9 tranche, mais au final, le prix moyen qui est
10 demandé est le même.

11 Q. **[18]** O.K. Je comprends... et je vous remercie
12 beaucoup pour votre pour votre réponse. Je
13 comprends ça, mais selon ce que j'ai cru comprendre
14 du témoignage et des quelques dernières réponses
15 que j'ai eues à mes questions, c'est que vous
16 souhaitez pouvoir garantir aux clients concernés,
17 clients actuels ou clients futurs potentiels,
18 qu'ils auront au moins les chiffres qui sont
19 inscrits dans la troisième colonne de la dernière
20 page de votre présentation, alors que ce que vous
21 proposez à la Régie d'adopter un peu plus tard dans
22 ce dossier, c'est des montants moindres pour tout
23 ce qui est... tout ce qui se situe entre cent
24 kilowatts (100 kW) et onze quatre-vingt-dix-neuf
25 (1 199)?

1 Je peux passer en revue verbalement, j'ai
2 comparé à la fois les chiffres qui sont la
3 présentation et ceux qui sont dans cette grille
4 tarifaire. Par exemple, si le client s'interrompt
5 entre cent (100) et cent quatre-vingt-dix-neuf
6 kilowatts (199 kW), vous leur garantissez qu'ils
7 auront au moins soixante et onze virgule zéro
8 vingt-cinq dollars par kilowatt (71,025 \$/kW),
9 alors que la proposition que vous faites à la
10 Régie, c'est de leur donner seulement soixante-cinq
11 dollars par kilowatt (65 \$/kW).

12 Pour ce qui est de la strate suivante,
13 entre deux cent kilowatts (200 kW) et trois cent
14 quatre-vingt-dix-neuf kilowatts (399 kW)
15 d'interruption, vous leur promettez, vous leur
16 garantissez qu'ils auront au moins soixante-cinq
17 virgule cinq six un dollars par kilowatt
18 (65,561 \$/kW), alors que ce que vous proposez à la
19 Régie pour décision future, c'est seulement
20 soixante-cinq dollars par kilowatt (65\$/kW). Bon,
21 c'est juste un petit peu moins, mais c'est quand
22 même... c'est quand même moins.

23 À la strate suivante, entre quatre cents
24 (400) et cinq cent quatre-vingt-dix-neuf kilowatts
25 (599 kW), vous leur garantissez qu'ils auraient au

1 moins soixante-cinq virgule cinq cent soixante et
2 un dollars par kilowatt (65,561 \$/kW), alors que ce
3 que vous proposez à la Régie, c'est seulement
4 soixante dollars par kilowatt (60 \$/kW).

5 Et pour ce qui est de la strate suivante,
6 entre six cents kilowatts (600 kW) et onze quatre-
7 vingt-dix-neuf (1 199 kW), vous leur garantissez
8 qu'ils auraient au moins soixante virgule zéro
9 quatre-vingt-dix-huit dollars par kilowatt
10 (60,098 \$/kW), alors que ce que vous proposez à la
11 Régie est légèrement inférieur, c'est juste
12 soixante dollars par kilowatt (60 \$/kW).

13 Donc, dans les quatre strates que je viens
14 de mentionner, qui résulte de la combinaison des
15 strates de votre présentation... enfin, actuelle,
16 et des strates futures proposées dans la grille
17 tarifaire, les prix seraient inférieurs.

18 Donc, est-ce que vous... si vous leur
19 garantissez des prix inférieurs à ce que vous
20 proposez à la Régie d'adopter... bon, on ne sait
21 pas si la Régie va adopter votre grille tarifaire
22 plus tard dans le cours du présent dossier, mais si
23 la Régie vous donne raison deux fois, c'est-à-dire
24 à la fois sur la décision prioritaire que vous
25 présentez aujourd'hui et la décision finale que

1 vous proposez pour... dans quelques temps au
2 présent dossier, alors vous vous trouverez à avoir
3 promis quelque chose que vous ne pourrez pas
4 livrer.

5 Est-ce que vous pensez que ça pourrait
6 avoir un effet négatif sur la clientèle si elle se
7 retrouve à s'être inscrite, et peut-être même à
8 avoir fait des investissements, sur la croyance
9 qu'ils auraient certains prix garantis alors qu'ils
10 ne les auraient plus le jour où votre propre
11 proposition serait adoptée?

12 Mme STÉPHANIE CARON :

13 R. Maître Neuman, Madame la Présidente, Messieurs les
14 Régisseurs, on va prendre juste... donnez-nous un
15 instant, s'il vous plaît, on veut échanger sur un
16 point. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait, on vous attend.

19 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

20 R. Donc, si je peux reprendre la réponse que j'ai
21 mentionnée tantôt, c'est que c'est vrai comme...
22 nominalement, il peut y avoir apparence de prix
23 minimums qui sont différents. Par contre, comme je
24 le mentionnais, c'est que, le meilleur outil qu'on
25 a pour demander à la Régie de façon prioritaire la

1 fixation d'un prix minimum, c'est via la mécanique
2 d'indexation de la *Loi sur Hydro-Québec*.

3 Ceci étant dit, cette utilisation des prix
4 minimums collés, dans le fond, à l'établissement
5 des strates de consommation... de « réduction de
6 puissance » - pardon - nous amène à un prix moyen,
7 qui, lui, dans le fond, va dériver des nouveaux
8 prix qu'on vous demande dans la vision sur le fond.

9 Ceci étant dit, ces prix dérivés là
10 correspondent à des strates de réduction de
11 puissance qui sont différentes, qu'il y a des
12 profils de consommation de client qui sont
13 différents à l'intérieur de ceux-là, mais la base
14 ou la logique veut que les clients n'auront pas
15 nécessairement le même prix moyen à la fin du
16 prochain hiver. Donc, c'est conditionnel, dans le
17 fond, à l'état de l'hiver de qu'est-ce qu'on va
18 avoir aussi. Mais sur le fond, il s'agit des mêmes
19 prix appliqués à des quantités qui sont différentes
20 selon les strates qu'on propose.

21 Q. [19] Peut-être un suivi de cette question-là, est-
22 ce que vous seriez prêt à considérer de modifier la
23 troisième colonne de la dernière page de votre
24 présentation que vous avez montrée tout à
25 l'heure... et je comprends comment est-ce qu'elle

1 est calculé, je comprends ça, et je comprends qu'il
2 y a une similitude quant au prix moyen avec la
3 grille tarifaire que vous proposez dans la pièce
4 HQD-3, Document 3, que j'ai... qui se trouve
5 projetée en ce moment.

6 Mais est-ce que vous auriez... vous
7 envisageriez la possibilité de remplacer cette
8 troisième colonne par les prix qui sont ceux que
9 vous proposez dans HQD-3, Document 3? Et en disant
10 que ce serait et que ce serait ça que vous
11 commercialiseriez auprès de vos clients dès à
12 présent. Est-ce que c'est la même moyenne? On
13 arrive à la même moyenne?

14 Mme STÉPHANIE CARON :

15 R. Bien, je vous dirais, Maître Neuman, qu'on fait une
16 demande prioritaire, on demande à la Régie de se
17 prononcer très rapidement sur un prix qu'on
18 aimerait pouvoir annoncer comme étant un prix qui
19 s'appliquerait au minimum aux clients pour l'hiver
20 prochain. Puis dans notre demande, on n'a pas voulu
21 proposer quelque chose qui soit trop éloigné de ce
22 qui existait déjà pour... parce que... et qui
23 demande... qui s'écarte de déterminations qui ont
24 été faites dans le passé, qui a été... et qui
25 jugeait comme approprier ce qui s'appliquait. Dans

1 un esprit de simplification, de présenter une
2 demande qui soit facilement traitable et sur
3 laquelle la Régie puisse se prononcer rapidement.
4 Donc, on a vraiment voulu se coller sur la réalité.
5 Notre idée, c'était de dire : « Garantissons un
6 prix qui se serait appliqué, n'eut été de
7 l'intervention de la Cour supérieure. » Pour nous,
8 c'est pour dire aux clients : « Vous, engagez-
9 vous... rengagez-vous et les *Conditions* qui
10 s'appliqueront sont des *Conditions* que vous
11 connaissez. »

12 Donc, c'était vraiment dans un esprit de
13 simplicité à la fois pour permettre à la Régie de
14 pouvoir se prononcer... et à tous, aussi, de se
15 conforter, là, que ce qu'on propose n'est pas très
16 différent puis qu'on doive l'analyser pour le menu
17 avant de décider rapidement que c'est le prix qu'on
18 pourra annoncer comme pouvant agir à titre de prix
19 minimum pour l'hiver prochain. Donc, il y avait
20 cette considération-là.

21 Puis deuxièmement, je vous dirais, il y a
22 l'enjeu des strates qui sont différentes. Ça
23 devient compliqué de reproduire les mêmes prix pour
24 des strates différents. On répartit un prix
25 moyen... Cette année... enfin, dans le prix minimum

1 on parle... et jusqu'à présent, on avait... c'était
2 dix strates, je crois, et là, on propose d'ajouter
3 des strates qui sont plus conformes à la
4 distribution réelle de l'effacement constaté, là,
5 au cours de... au fil de notre expérience. Et on se
6 trouve avec quatre strates. Forcément, on n'aura
7 pas une correspondance de chacune des composantes.
8 Mais l'idée, pour nous, et puis c'est dans le prix
9 que l'on propose aussi, c'était de respecter la
10 même logique, c'est-à-dire de... quel est le prix
11 moyen qui aurait été obtenu vraisemblablement par
12 les clients si on n'avait pas changé la formule qui
13 s'appliquait à l'heure actuelle. Et après ça, on le
14 répartit dans les nouvelles strates. Donc, c'est ce
15 qui fait qu'il y a un léger micmac entre les
16 strates. Mais c'est vraiment dans une perspective
17 de garder intègre dans la logique et aussi dans les
18 déterminations urgentes de rester collés le plus
19 près possible à la réalité que l'on connaît et que
20 l'on comprend.

21 Q. [20] Je vous remercie beaucoup, Madame Caron. Je
22 vous remercie. Mais étant donné que votre
23 proposition HQD-3, Document 3 ne correspond pas à
24 une garantie, à la garantie que vous
25 commercialiseriez auprès de vos clients, est-ce que

1 ce serait une option de commercialiser sans
2 garantir de prix minimaux puisque votre proposition
3 HQD-3, Document 3 ne répond pas à ces prix
4 minimaux?

5 R. Bien, je ne suis pas certaine, je ne suis pas
6 certaine de vous suivre quand vous dites qu'on
7 n'arrive pas, qu'on ne garantie pas de prix
8 minimum. L'idée, c'est de garantir un prix minimum
9 justement. Donc, quoi qu'il arrive, ce qu'on
10 présente au client, c'est de dire : Voici les
11 composantes de prix qui... ou un niveau de prix
12 général qui pourra s'appliquer à votre
13 rémunération. Mais évidemment tout dépend des
14 effacements qui seraient réalisées au cours du
15 prochain hiver. L'option que l'on présente comprend
16 des composantes de prix à partir desquels on
17 calcule un prix moyen. On ne garantit pas de prix
18 moyen. On essaie de travailler avec des strates.

19 Et comme vous l'expliquait mon collègue, ce
20 n'est pas envisageable... Enfin, pour les délégués
21 et leur expérience du client, ce n'est pas
22 envisageable pour eux de se présenter auprès de
23 clients sans pouvoir leur donner une certaine
24 assurance qu'un niveau de prix va s'appliquer à
25 leurs effacements pour l'année prochaine. Ils ne

1 prendront pas... À la limite, les gens qui sont
2 habitués au programme puis qui le font année après
3 année, bon, on pourrait peut-être dire, écoutez, je
4 vais prendre une chance. Les nouveaux clients ou
5 les clients à qui on demande de faire un effort
6 supplémentaire, ça ne fonctionnera pas de
7 s'adresser à eux avec une absence d'assurance d'un
8 certain niveau de rémunération.

9 Q. [21] Et toujours justement, les difficultés que
10 vous souhaitez éviter, les difficultés qu'auraient
11 autrement les délégués, bien, à la fois, les gens
12 d'Hydro-Québec et les délégués de la force de vente
13 externe que vous mandateriez, est-ce que ça vous
14 pose un problème qu'il n'y ait pas de tarif adopté,
15 que vous vous commettez, vous faites des
16 engagements, vous parlez de prix garanti, les gens
17 vont s'inscrire, et vous allez afficher sur le site
18 web les prix, que ce soit la troisième colonne de
19 la dernière page ou autre chose, mais il y aura des
20 chiffres qui seront indiqués, est-ce que ça vous
21 pose un problème qu'il n'y ait pas de tarif encore
22 adopté? Et j'essaie de voir avec vous. Est-ce que
23 ça vous simplifierait la vie à vous et aux délégués
24 d'avoir un tarif, par exemple, provisoire qui
25 serait en vigueur dès l'issue de la présente

1 audience? Comme ça se fait souvent. Il y a souvent
2 des tarifs provisoires que la Régie adopte. Est-ce
3 que ça vous simplifierait la vie?

4 R. Mes collègues... Je pourrai ultérieurement, parce
5 qu'on a eu des débats assez vifs sur l'utilisation
6 du mot « provisoire » et de « tarifs provisoires ».
7 Je pense que vous parlez plutôt d'un tarif
8 temporaire ou d'un tarif transitoire. Mais dans ma
9 compréhension d'un tarif provisoire, c'est un tarif
10 qui s'applique jusqu'à ce qu'on en change, et on en
11 change rétroactivement. Ça ne présente pas de
12 garantie aux clients. On n'atteint pas l'objectif
13 que l'on poursuit. Voilà pour ce qui est de la
14 notion de provisoire.

15 Mais en fait, écoutez, c'est sûr que dans
16 un monde idéal, on aimerait que notre tarif proposé
17 soit celui qui s'applique à partir de maintenant
18 puis qu'on dise aux clients, bien, voici, soyez
19 assurés ce qu'on a proposé à la Régie va être
20 autorisé. J'ai beaucoup entendu parler d'audace ces
21 derniers jours, j'ai participé à une conférence
22 fort intéressante, mais on n'a pas eu cette audace-
23 là, de... de demander à la Régie d'autoriser sans
24 examen le tarif proposé. On préférerait y aller avec
25 quelque chose d'un peu plus conservateur et de

1 dire : bien écoutez, permettez-nous de rassurer les
2 clients en leur disant que dans le pire des cas
3 c'est ce qu'ils connaissent qui s'appliquerait. Et
4 pour les approcher uniquement quand même on
5 maintient cette garantie uniquement pour un hiver.
6 Et après ce sera le tarif qui aura été examiné,
7 débattu et autorisé par la Régie qui prévaudra.
8 Mais pour sé... comment dire, sécuriser un
9 engagement des clients pour l'hiver prochain, il ne
10 nous apparaissait pas possible de jouer la carte de
11 la certitude et des possibilités et des
12 probabilités.

13 Q. **[22]** O.K. Je veux être sûr de bien comprendre. Le
14 tarif que vous proposez, qui est HQD-3, Document 3,
15 ce qui est projeté en ce moment sur l'écran, est-ce
16 que ce tarif, il s'appliquerait à l'hiver vingt-
17 trois-vingt-quatre (23-24) ou il ne s'appliquerait
18 pas? S'il est adopté par la Régie.

19 R. Excusez-moi, je... je jouais avec mon bouton
20 secret, il me faisait... il était facétieux. Bien
21 écoutez, il s'appliquera s'il est autorisé. Et
22 s'il... oui.

23 Q. **[23]** Mais il s'appliquerait à vingt-trois-vingt-
24 quatre (23-24), pas seulement une année plus tard,
25 mais il s'appliquerait à vingt-trois-vingt-quatre

1 (23-24).

2 R. Oui, effectivement, il s'appliquerait à vingt-
3 trois-vingt-quatre (23-24) s'il était autorisé à
4 temps pour pouvoir le... Puis... c'est ça. Puis
5 après ça bien l'idée ce serait la même mécanique
6 qui a prévalu au cours des dernières années. Après
7 ça, bon, il sera indexé en fonction de... des
8 paramètres d'indexation qui s'appliqueront pour les
9 années subséquentes.

10 Q. **[24]** Je comprends. Finalement c'est ma dernière
11 question. Quand vous parlez d'avoir un tarif
12 garanti - « garanti » c'est le mot que vous
13 employez - que vous puissiez commercialiser auprès
14 de vos clients, est-ce que ma compréhension est
15 correcte, ce que vous demandez en fin de compte par
16 la présente demande prioritaire, c'est à la Régie
17 de vous garantir qu'elle ne changera pas d'idée et
18 qu'elle va à la fois maintenir le seuil inférieur à
19 dix... dix kilowatts (10 kW) et qu'elle va plus
20 tard adopter des... des rémunérations qui sont
21 égales ou inférieures à ce que vous allez garantir.
22 Donc, ce que vous voulez c'est que la Régie elle-
23 même vous le garantisse, qu'elle ne changera pas
24 d'idée plus tard, qu'elle ne vas pas décider moins
25 que cela.

1 R. Bien si elle décide moins que cela, effectivement
2 on aurait un prix garanti pour l'hiver prochain et
3 après bien l'hiver d'après ce sera le prix qui aura
4 été autorisé.

5 Q. **[25]** Non, je parle pour vingt-trois-vingt-quatre
6 (23-24), pour vingt-trois-vingt-quatre (23-24).
7 Pour vingt-trois-vingt-quatre (23-24).

8 R. Donc, je vous répondrai aussi pour vingt-trois-
9 vingt-quatre (23-24), mais pour ce qui est du seuil
10 par exemple, effectivement, si... si la Régie nous
11 autorise à annoncer aux clients que le seuil est
12 abaissé dès maintenant et effectivement j'ai envie
13 de dire que ça l'engagerait à respecter cet
14 abaissement de seuil pour les années subséquentes.
15 Parce que ce sera un peu compliqué après de...
16 enfin du moins...

17 Q. **[26]** Je parle juste... je parle juste de l'année
18 vingt-trois-vingt-quatre (23-24). Je ne parle pas
19 des années subséquentes.

20 R. Oui, pour l'année vingt-trois-vingt-quatre (23-24),
21 oui, oui.

22 Q. **[27]** Et même chose pour les tarifs, c'est-à-dire
23 pour les montants que la Régie, par sa décision qui
24 sera issue d'aujourd'hui, qu'elle vous garantisse
25 qu'elle ne va pas plus tard décider moins que ce

1 que vous aurez garanti au client.

2 R. Elle pourrait décider moins, mais à ce moment-là
3 c'est le prix minimum qui s'appliquerait. C'est ça,
4 c'est... ce qu'on demande de faire autoriser c'est
5 un prix minimum. C'est le prix...

6 Q. **[28]** Oui, mais qu'elle déciderait pas moins que le
7 prix minimum. Elle déciderait...

8 R. Elle pourrait baisser moins que le prix minimum
9 parce qu'en fait... et là qui ne s'appliquerait pas
10 au cours de l'hiver vingt-trois-vingt-quatre (23-
11 24), où il y aurait la garantie d'un prix minimum.
12 Mais pour les années... la structure, la logique
13 du... ce serait ce prix-là qui servirait de base à
14 l'indexation de la décision.

15 Q. **[29]** Je ne parle pas des autres années, je ne parle
16 pas des autres années. Je ne parle pas des autres
17 années.

18 R. Oui.

19 Q. **[30]** Je parle juste de vingt-trois-vingt-quatre
20 (23-24).

21 R. C'est difficile de répondre à votre question à ce
22 moment-là. J'ai de la difficulté à la cerner.

23 Q. **[31]** O.K. Alors ça termine mes questions, je vous
24 remercie. Je remercie énormément les témoins. Merci
25 beaucoup.

1 R. Je vous en prie.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Parfait, merci, Maître Neuman. Nous allons donc
4 poursuivre avec maître Gertler pour le ROÉÉ.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Q. **[32]** Oui, bonjour aux Régisseurs et bonjour aux
7 collègues, collègues et aux témoins, Franklin
8 Gertler pour le ROÉÉ. On n'a pas un grand... un
9 contre-interrogatoire peut-être de... vous me
10 permettez de gagner un peu de temps. J'ai juste
11 deux petites lignes de questions. Et ça m'aiderait,
12 Madame la Greffière, de réafficher la présentation
13 de ce matin. Et puis je vais aller à la dernière
14 page, s'il vous plaît.

15 Donc, on voit, à gauche, c'était
16 indiqué : « Décision prioritaire requise pour
17 atteindre les cibles », et le titre de cette page-
18 là, c'est : « Modalités à fixer de façon
19 prioritaire ». Alors, le premier, c'est la garantie
20 d'un prix minimum.

21 Et on mentionne, justement, puis ça a été
22 mentionné en témoignage en chef, l'indexation de
23 six point cinq pour cent (6,5 %) applicable aux
24 prix des tranches de rémunération de l'hiver deux
25 mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-

1 2023).

2 Ma question est la suivante : Je pense
3 qu'on comprend la source ou l'origine du six pour
4 cinq pour cent (6,5 %), mais est-ce que, selon
5 vous, ce six point cinq pour cent (6,5 %) reflète
6 réellement l'augmentation des coûts et des
7 inconvénients que subissent les participants pour
8 l'année à venir, pour deux mille vingt-trois et
9 deux mille vingt-quatre (2023-2024)?

10 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

11 R. Bonjour, Maître Gertler. Peut-être que mon
12 collègue, monsieur Crête, pourrait compléter. Mais
13 nous, ce qu'on est venu appliquer, c'est vraiment
14 le principe, dans le fond, du Projet de loi 34 qui
15 est venu indexer les prix de tous les tarifs en
16 fonction de l'IPC, qui s'est avéré à six virgule
17 cinq pour cent (6,5 %) au premier (1er) avril deux
18 mille vingt-trois (2023).

19 Donc, quand on prend la Loi sur Hydro-
20 Québec, à l'annexe 1, les prix des strates de
21 réduction de puissance s'y trouve et sont...
22 comment je pourrais dire, sont assujettis, dans le
23 fond, à cette indexation-là de six virgule cinq
24 pour cent (6,5 %).

25 Donc, c'est comme pour tous les autres

1 tarifs, comme pour tous les autres prix, c'est la
2 mécanique, dans le fond, prévue au Projet de loi 34
3 qui s'applique ou à la Loi sur Hydro-Québec.

4 Q. **[33]** O.K. Mais ça veut dire qu'aux fins...

5 Mme STÉPHANIE CARON :

6 R. Pardon...

7 Q. **[34]** Excusez-moi?

8 R. Excusez-moi, Maître Gertler. Comme le mentionne mon
9 collègue, effectivement c'est une application somme
10 toute de la mécanique prévue par la loi qui nous
11 apparaissait être la chose, encore une fois, la
12 plus facilement examinable rapidement par la Régie.

13 Mais j'aimerais quand même mentionner
14 que... Et ça sera probablement examiné davantage
15 lors de l'étude sur le fond du dossier. Ça
16 correspond aussi aux informations qu'on a obtenues
17 de nos clients comme étant leurs attentes par
18 rapport aux prix qu'ils souhaitaient obtenir. Il y
19 a eu une étude qui a été mise à jour par la firme
20 Technosim, sur les attentes des clients.

21 Il y a aussi, bien, évidemment, tous les
22 retours d'expérience ou les communications
23 informelles que les délégués peuvent avoir avec la
24 base de leurs clients qui étaient dans le sens
25 d'une pression importante sur les coûts engendrés

1 pour procéder aux substitutions d'énergie pour ceux
2 qui font de l'effacement et non pas du déplacement.

3 Donc, j'ai envie de lui dire que, oui,
4 l'indexation proposée est à la hauteur des attentes
5 des clients pour compenser les efforts réalisés
6 pour procéder à l'effacement ou au déplacement de
7 leur consommation.

8 Q. [35] Très bien. Alors, si je comprends bien votre
9 témoignage, il est à l'effet qu'en plus d'être...
10 Parce que la Régie doit décider. Vous demandez ça,
11 de manière prioritaire, alors, j'essaie de voir le
12 degré, finalement, de preuves qu'ils ont, par
13 rapport à ces aspects-là, cet aspect-là.

14 En dehors du six pour cinq pour cent
15 (6,5 %), votre témoignage, c'est que cela
16 correspond, selon les informations que vous êtes
17 capable d'amener, à la réelle évolution des coûts
18 et des inconvénients de l'hiver précédent à celles
19 qui s'en viennent?

20 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

21 R. Je peux peut-être prendre la balle au bond de ce
22 côté-là. Je vous dirais que, t'sais, oui, on juge
23 que ces prix-là vont nous aider à activer le
24 marché. Après ça, c'est sûr que si on sonde les
25 clients un par un puis on leur demande « C'est-tu

1 assez? », c'est comme n'importe quoi, t'sais, il y
2 aurait toujours place pour plus. Mais on pense que
3 c'est prix-là vont en effet, un, faciliter la
4 décision à pouvoir l'accélérer, et de deux, vont
5 être suffisants en effet pour continuer nos efforts
6 de commercialisation, continuer d'accroître la
7 participation au GDP.

8 Q. [36] Et maintenant... Merci. En prenant les deux
9 éléments ensemble, c'est-à-dire la garantie du prix
10 minimum puis l'abaissement du seuil à dix kilowatts
11 (10 kW), est-ce que... J'aimerais juste comprendre
12 encore une fois la nature de la demande. Est-ce que
13 vous vous attendez à ce qu'on revienne sur ces
14 éléments-là ultérieurement sur le fond du dossier
15 ou vous demandez à la Régie aujourd'hui de
16 finalement de se prononcer de manière ferme sur ces
17 questions-là?

18 Mme STÉPHANIE CARON :

19 R. On demande à la Régie de se prononcer ferme...
20 fermement sur la possibilité de garantir un prix
21 minimum aux clients pour l'année prochaine. Ça,
22 c'est clair. Ça, c'est... c'est une décision ferme
23 et finale que l'on demande.

24 Par contre, on s'apprête à faire l'examen
25 du tarif sur le fond dans l'étape subséquente, là,

1 la prochaine étape du dossier, et là, la Régie aura
2 toute latitude pour évaluer la justesse du tarif
3 qui s'appliquera ultérieurement, enfin, soit à
4 l'année prochaine s'il excède le prix minimum, soit
5 à partir de l'année prochaine sur une base
6 d'indexation.

7 Q. [37] Mais vous ne serez pas heureux si la Régie
8 disait : bien en fait, c'est trop riche ou trop
9 pauvre comme prix, ce n'est pas ça votre... ce
10 n'est pas ça que vous préconisez, là?

11 R. Je ne suis pas sûre de saisir votre question, mais
12 je vais y répondre à la façon dont je la comprends
13 puis vous me direz si ça convient ou pas. Nous, ce
14 qu'on veut, c'est pouvoir amorcer la
15 commercialisation de ce produit-là pour atteindre
16 les cibles que l'on vise pour la prochaine saison
17 de... pour le prochain hiver. On veut avoir...
18 pouvoir communiquer une assurance aux clients. Puis
19 on est allé, on n'a pas fait de stratégie... donc,
20 voici, inventons un nouveau prix minimum,
21 comment... On s'est dit : bon, collons-nous le plus
22 possible à la réalité pour pouvoir faciliter le
23 travail de la Régie.

24 On sait que ce qu'on demande, c'est... ce
25 n'est pas facile, là, on demande à la Régie de se

1 prononcer encore une fois de façon urgente sur un
2 prix qui va s'appliquer pour un produit qui est
3 très, très important pour l'équilibre de notre
4 bilan, puis qui est apprécié de nos clients. Donc,
5 on est... on est allé au plus simple, au plus
6 conservateur pour notre prix.

7 Maintenant, on est conscient que l'examen
8 du prix pourra mener à une décision autre. On a
9 fait une proposition, on espère l'avoir motivée,
10 justifiée adéquatement. On est confiant que ce
11 qu'on présente est très solide. Et puis je vous
12 dirais que, moi personnellement, dans le fond de
13 mon coeur, je pense que notre proposition pourrait
14 être acceptée. Mais on verra ce qui sera... Il y
15 aura un débat, c'est ça l'idée, là, on va... on va
16 le faire examiner, le tarif.

17 Mais pour... et comme ça prend du temps...
18 Et d'ailleurs, vous le voyez, on n'attend plus une
19 décision nécessairement en juillet. Si elle vient
20 en juillet, tant mieux. Si elle vient un peu plus
21 tard, bon, bien, on a tous un peu plus d'air, là,
22 pour faire un examen serein de la chose, mais on se
23 conformera à cette décision, pour le futur.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 O.K. Je n'ai pas d'autres questions, Madame la

1 Présidente, à moins que les témoins veulent se
2 porter volontaires pour répondre à des questions
3 pas posées, là. Merci beaucoup.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Maître Gertler. Alors, nous poursuivons avec
6 maître Ouellette pour le RNCREQ.

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN OUELLETTE :

8 Oui, bonjour. Jocelyn Ouellette pour le RNCREQ.
9 Donc, mes confrères, là, maître Neuman et maître
10 Gertler ont déjà posé plusieurs de mes questions,
11 que je biffe au fur et à mesure. Vous me
12 pardonnerez si des fois l'ordre est un petit sec ou
13 brut, là, mais je vais essayer de mettre... de
14 faire ça de façon aussi fluide que possible.

15 Je veux revenir sur un point qui a été
16 mentionné, là, sur le message qui est envoyé aux
17 clients parce que vous voulez un prix garanti puis
18 je pense que c'est monsieur Crête qui nous disait :
19 « Le site web en ce moment ne dit pas ça, dit que
20 c'est dans le cadre d'une décision de la Régie. »
21 Moi, je veux voir avec vous : pourquoi est-ce que
22 le message qui est envoyé aux clients, là, que ce
23 soit sur le web, au téléphone ou... peu importe la
24 façon dont le message est véhiculé aux clients,
25 pourquoi est-ce que le message ne serait pas :

1 « Voici les prix qui étaient en vigueur lors de
2 l'hiver deux mille vingt-deux, deux mille vingt-
3 trois (2022-2023). Voici les prix qui sont demandés
4 par Hydro-Québec pour l'hiver deux mille vingt-
5 trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024). Donc,
6 voici les prix de l'année passée, voici les prix
7 qui sont demandés pour l'hiver qui s'en vient. Une
8 décision de la Régie est attendue d'ici l'automne
9 et voilà. Puis en attendant, voici un outil de
10 calcul - là, un peu comme il se retrouve en ce
11 moment. » Donc, pourquoi est-ce que ça ne serait
12 pas ça, le message? Donc, il y aurait une
13 autorisation de commercialiser, mais sur la base de
14 ce qu'il existait puis ce qui est demandé?

15 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

16 R. Ça va... Je vous dirais que ce qui est actuel,
17 là... Puis, t'sais, c'est sûr qu'on n'a pas le
18 temps d'aller dans les détails lors de la
19 présentation, mais je vous confirme que le passé
20 que vous mentionnez, donc les crédits disponibles
21 des dernières années sont disponibles sur le site
22 web.

23 C'est ce qui est demandé, donc le deuxième
24 volet de votre question qui... Puis là, je parle
25 personnellement, puis mes collègues pourront peut-

1 être compléter, là. Mais je crois qu'il y avait une
2 certaine sensibilité, justement, tant qu'on n'avait
3 pas une garantie de prix ou... on avait une
4 sensibilité à proposer quelque chose qu'on n'avait
5 aucune confirmation que ce serait approuvé. C'est
6 là que c'était plus sensible d'aller proposer ou
7 garantir... On le sait, là, même si c'est marqué en
8 gras que c'est « à titre indicatif seulement », ça
9 peut créer beaucoup d'insatisfaction aux clients,
10 là, si on ne réussit pas à être à la hauteur des
11 demandes affichées. Donc, je vous dirais qu'on...
12 les outils de calcul sont disponibles pour les
13 crédits passés. Donc, exemple, un client qui se
14 serait effacé de tant de kilowatts aurait ce qu'il
15 aurait eu l'année dernière. Donc, on met justement
16 beaucoup l'emphase sur ce qui aurait été disponible
17 dans le passé en attendant de pouvoir faire la
18 promotion de ce qui sera idéalement disponible pour
19 le prochain hiver de participation.

20 Q. **[38]** Mais est-ce que les prix que vous... Vous
21 voulez compléter?

22 Mme STÉPHANIE CARON :

23 R. Pour compléter...

24 Q. **[39]** Oui, allez-y. Je vous écoute.

25 R. Oui, en complément à ce que vient de vous expliquer

1 mon collègue. Je vous dirais, Maître Ouellette, que
2 dans un monde... dans mon monde idéal, on aurait
3 procédé de la façon dont vous le proposez : « Voici
4 le prix qui s'appliquait et voici le prix qu'on
5 propose, mais qui n'est pas certain d'être
6 approuvé, on connaît tous les aléas de la
7 réglementation. » J'aurais aimé m'exprimer comme ça
8 aux clients. On m'explique : « C'est une bonne
9 chose que tu sois en réglementation, et pas en
10 marketing parce que ce n'est pas comme ça qu'on
11 s'adresse à des clients qui doivent prendre des
12 décisions commerciales. Eux, ils ont besoin de plus
13 d'assurance, ils ont besoin de... quand ils ont des
14 budgets à justifier, des décisions à prendre, de
15 l'embauche à faire, des... que c'est à elle, pour
16 permettre de se lancer dans l'aventure de la GDP ou
17 de l'augmenter, ils ont besoin de dollars réels et
18 pas de calculer ou d'espérer, en termes de
19 probabilité : "Hum... si on regarde l'historique,
20 la Régie a décidé comme ça, ça devrait aller dans
21 ce sens-là." Ça ne fonctionnait pas pour la
22 commercialisation. »

23 Et comme vous l'expliquait monsieur Crête,
24 au début, dans sa présentation : nous avons des
25 cibles en croissance, on s'est aperçu que...

1 dans... avec les données dont on dispose qu'il y a
2 un... il y a un maintien de la contribution à la
3 GDP, à part un client en particulier qui a fait en
4 sorte qu'on a pu présenter des résultats plus
5 intéressants cet hiver, mais il y a des démarchages
6 particuliers et intenses à faire auprès de clients
7 qui n'ont pas été séduit par la GDP jusqu'à
8 présent, qui ne connaissent pas ça, qui ne sont pas
9 familiers, qui sont plus réticents à se lancer dans
10 l'aventure. La dernière chose qu'on a besoin pour
11 convaincre ces gens-là, c'est de leur dire : « On
12 vous promet un prix, mais on ne sait pas lequel. »

13 Donc, voilà pourquoi on n'a pas procédé de
14 la façon dont vous suggérez qui - effectivement,
15 moi, réglementairement parlant, m'aurait séduit -
16 qui nous aurait évité cette démarche que l'on fait
17 actuellement, mais qui est nécessaire pour
18 atteindre l'objectif que l'on poursuit en tant
19 qu'entreprise.

20 Q. [40] Je comprends. Mais par le passé, quand est-ce
21 que les clients ont eu une garantie de prix alors
22 que ça n'avait pas été approuvé par la Régie lors
23 d'une commercialisation? À ma connaissance... Parce
24 que je...

25 R. Oui.

1 Q. **[41]** ... je vous dirais, là, l'historique du Tarif
2 GDP, là, n'est pas un long fleuve tranquille, là...

3 R. Non.

4 Q. **[42]** ... avec les... leur ordonnance de sauvegarde,
5 provisoire, révision...

6 R. Écoutez...

7 Q. **[43]** ... puis...

8 R. ... ne me partez pas sur ce sujet. Oui,
9 effectivement. Ça a été...

10 Q. **[44]** Même moi, je m'y perds...

11 R. ... beaucoup de péripéties..

12 Q. **[45]** ... mais je n'ai pas trouvé... Oui, c'est ça.

13 R. Mais, écoutez, dans la GDP, on a eu un... on a
14 eu... on a fonctionné avec beaucoup d'ordonnances
15 de sauvegarde en GDP, enfin avec plusieurs
16 ordonnances de sauvegarde pour différentes raisons.
17 À chaque fois pour les mêmes raisons, c'était :
18 bien écoutez, c'est pas un tarif fixe, c'est une
19 option commerciale. Les gens ne sont pas obligés de
20 participer à la GDP. C'est pas leur métier de
21 fournir de l'effacement ou du déplacement pour le
22 Distributeur.

23 Il faut les... comme je disais, les
24 séduire, les rassurer, les conforter dans le sens
25 qu'ils prennent la bonne décision commerciale de

1 participer à cette activité. Donc, ils ont besoin
2 de... d'informations concrètes sur lesquelles
3 s'appuyer pour prendre leur décision à la fin.
4 Quand est-ce qu'ils ont pu... là, j'ai pas le...
5 pour la GDP en particulier, je me demande si on a
6 eu une année conventionnelle depuis le début de
7 cette aventure. Je ne sais pas.

8 Q. **[46]** C'est ma prochaine question.

9 R. Oui. Écoutez, il y a eu beaucoup, beaucoup de...
10 là, on... on espère que c'est la dernière fois.
11 Bien en fait je dis ça, mais je vais me dédire tout
12 de suite. On a été quand même assez transparent sur
13 le fait qu'on veut tenir jusqu'à deux mille vingt-
14 cinq (2025) avec une option qui satisfait les
15 clients et qui nous permet d'atteindre nos
16 objectifs. En deux mille vingt-cinq (2025), où on
17 pourra à nouveau présenter un tarif sans
18 nécessairement obtenir un décret du gouvernement et
19 tout ça parce que ce sera... pour cette année-là,
20 il sera possible de présenter un nouveau tarif à la
21 Régie, l'intention de l'entreprise est de présenter
22 une offre de... un portefeuille de moyens de
23 gestion de la puissance qui est visé, possiblement
24 modifié, là, pour atteindre nos... nos cibles très,
25 très ambitieuses à cet égard.

1 Mais pour les années d'intervalle on
2 aimerait asseoir quelque chose de solide. Et notre
3 intention à l'automne dernier c'était de procéder
4 de cette façon-là, c'est-à-dire on va présenter
5 quelque chose au printemps, on aura une décision en
6 juillet, on va fonctionner comme ça et tout va bien
7 aller.

8 Encore une fois, les choses ne se sont pas
9 concrétisées de la façon dont on l'espérait, pour
10 des raisons parfois aussi complexes que : ah bien
11 oui, la guerre en Ukraine, l'explosion des prix de
12 combustibles, etc. Les gens sont un peu plus
13 inquiets quant à... à la nature des garanties qu'on
14 peut leur offrir au niveau de la rémunération de ce
15 produit-là. Puis, nous, on a des efforts
16 supplémentaires à faire. Aller chercher davantage
17 de clients, il faut qu'on commence un peu plus tôt,
18 donc... Écoutez, on s'ajuste puis on essaye de
19 fonctionner de la façon la plus raisonnable et
20 pragmatique possible.

21 Ça, c'est une chose je dois dire... et
22 la... on est très content qu'on a été suivi ces
23 dernières années et notamment cette année, à
24 l'automne dernier. Je pense que c'est une approche
25 qui a été adoptée par la Régie, là, de pragmatisme

1 quant à... Bien oui, c'est vrai, on n'est pas prêt
2 pour l'année prochaine, on va mettre en place
3 quelque chose de temporaire pour faire le pont. Ça
4 a été des choses qui ont été généralement bien
5 accueillies par notre régulateur, on en est très
6 content.

7 Q. **[47]** Oui, merci. Mais... puis je reviens un peu à
8 ma question précédente, là : quand est-ce que ça a
9 eu lieu? Parce que... mais corrigez-moi, pour
10 l'année passée, là, l'hiver qu'on vient de faire où
11 on a quand même eu quatre cent quarante-deux
12 mégawatts (442 MW), là, j'ai noté le chiffre, je ne
13 le trouve pas à l'instant, mais... Donc, quatre-
14 cent-vingt-cinq mégawatts (425 MW)... quatre cent
15 quarante-deux (442 MW) sur un objectif de quatre
16 cent vingt-cinq (425 MW). Notre commercialisation
17 d'hiver passé s'est faite après la décision de la
18 Régie qui avait été rendue en novembre, là.

19 R. Oui.

20 Q. **[48]** On n'a pas eu de commercialisation
21 prioritaire. Et on a eu plus que la cible. Les
22 clients étaient au rendez-vous, même si la
23 commercialisation s'est faite à la dernière minute.

24 R. Oui. Bien il faut se remettre un peu dans le
25 contexte, là. On avait un tarif qui était,

1 croyions-nous à l'époque, adopté et il n'y avait
2 pas d'incertitude à ce moment-là sur le tarif qui
3 s'appliquerait pour la saison prochaine. Il y a eu
4 une décision de la Cour supérieure qui est arrivée
5 de façon inopinée pratiquement... en fait je pense
6 après la campagne d'adhésion des clients. Donc,
7 c'est ça qui est arrivé, là, donc... Puis là...
8 enfin très rapidement, quand je vous parlais de
9 pragmatisme de la part de notre régulateur, on nous
10 a octroyé une ordonnance de sauvegarde, ce qui nous
11 a permis, là, de faire raccord avec les clients
12 puis il n'y a pas eu... eux, ils n'ont peut-être
13 pas vécu les mêmes émois que nous, là, quant à... à
14 ce qui pouvait arriver suite à cette décision.

15 Q. **[49]** Je comprends. Puis si je recule, bien je veux
16 dire je peux reculer d'un hiver aussi... on recule
17 pas l'hiver précédent, l'autre ou l'autre avant,
18 c'était tout sous ordonnance de sauvegarde. Et je
19 ne crois... corrigez-moi si je me trompe, mais il
20 n'y a pas eu...

21 R. Mais à chaque fois on a réussi à maintenir...

22 Q. **[50]** C'est ça.

23 R. Chaque fois, on a réussi à maintenir le message au
24 client, que ce serait le même... le tarif était
25 connu au moment du plus fort des campagnes

1 d'adhésion. Là, ce qui change aussi par rapport à
2 ce contexte que vous... auquel... que vous évoquez,
3 c'est qu'on réalise qu'il faut faire encore plus
4 d'efforts et qu'il faut commencer encore plus tôt.

5 Donc, au lieu de commencer en juillet,
6 comme ça nous apparaissait possible, les
7 dernières années, il faut qu'on commence
8 maintenant, en mai.

9 Q. **[51]** Je comprends.

10 R. C'est différent.

11 Q. **[52]** Je comprends.

12 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

13 R. Si je peux me permettre...

14 Q. **[53]** Oui?

15 R. ... de renchérir, très rapidement. Je dirais que
16 nous, on a la chance de baigner dedans à tous les
17 jours. Donc, on est très au fait des évolutions.
18 Mais les clients, on ne se le cachera pas,
19 l'énergie n'est qu'un petit enjeu parmi la main-
20 d'oeuvre, l'intelligence artificielle et plusieurs
21 autres faits.

22 Il ne faut pas faire de projections, non
23 plus, en pensant que les clients suivent en temps
24 réel toute l'évolution. Donc, je vous dirais que
25 ça, ça nous aide, aussi.

1 Exemple, l'année dernière, justement, les
2 péripéties de dernière minute, sur le terrain, je
3 vous dirais que ça a été, somme toute, limité. Puis
4 on avait justement commercialisé un prix annoncé,
5 disons le comme ça, tout au courant de l'année qui
6 minimisait l'impact des décisions.

7 Je l'ai mentionné dans mon témoignage ou...
8 Désolé, je suis une recrue. Comme ça a été
9 mentionné, je ne connais pas les termes exacts,
10 dans ma présentation. Je vous dirais qu'en ce sens,
11 l'apparence de manque de pérennité, à mes yeux à
12 moi, va nuire à l'atteinte des objectifs du plan
13 d'appro, sur le long terme, c'est sûr et certain.

14 On travaille tous très fort à pérenniser la
15 situation. Mais c'est sûr qu'aux yeux de la
16 clientèle, sans avoir une connaissance ponctuelle
17 de tous les événements, quand on « zoom out » puis
18 qu'on regarde le long fleuve tranquille que vous
19 avez mentionné, ça peut donner une apparence de
20 manque de pérennité qui vient nuire aux efforts de
21 commercialisation. c'est sûr.

22 Q. [54] D'accord, mais... Je n'entrerais pas dans
23 l'argumentation. Je veux passer, maintenant, peut-
24 être rapidement sur les clients potentiels. Si on
25 maintenait les clients qu'on avait pour l'hiver

1 dernier, est-ce que... Admettons, on prend les
2 clients de l'hiver dernier, puis on présume qu'ils
3 vont être maintenus pour l'hiver prochain, est-ce
4 qu'on va atteindre les cibles qui sont prévues pour
5 l'hiver prochain?

6 R. C'est dur de le garantir. Vous le savez, il y a
7 plusieurs éléments liés à cette fameuse gestion de
8 puissance, qui sont parfois météorologiques parfois
9 autres, il peut y avoir des enjeux techniques et
10 autres. Donc, c'est dur de... On n'a pas de boule
11 de cristal, surtout au niveau de la température,
12 vous en conviendrez.

13 Honnêtement, puis là, c'est purement ma
14 perception du terrain, seulement en maintien, c'est
15 impossible de garantir... Ça serait très optimiste,
16 disons ça comme ça, d'annoncer un maintien de la
17 performance. La réalité, comme on l'a mentionné, du
18 marché énergétique a changé drastiquement.
19 L'électricité est une valeur refuge.

20 Nos tarifs sont très avantageux, en plus
21 d'être très principalement très décarbonés. Donc,
22 il faut user de grands efforts pour convaincre,
23 sensibiliser le client à l'importance de s'effacer
24 à des moments stratégiques.

25 Donc, moi, je vous dirais qu'au contraire,

1 quand je soulignais l'importance de bonifier notre
2 base de clients, pour moi, c'est vital à mes yeux.
3 Puis je vous dirais que même dans les circonstances
4 actuelles. Et voilà.

5 Donc, je vous dirais que, oui, pour
6 répondre à votre question, juste avec du maintien,
7 c'est impossible de garantir une croissance des
8 objectifs pour l'atteinte des résultats.

9 Q. **[55]** O.K. Je comprends que...

10 Mme STÉPHANIE CARON :

11 R. Permettez-moi... Pardon...

12 Q. **[56]** Oui?

13 R. ... Maître Ouellette, me permettez-vous trente (30)
14 secondes d'échange...

15 Q. **[57]** Oui.

16 R. ... j'ai eu une...

17 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

18 R. Donc, juste pour compléter la réponse, là. C'est
19 ça, je rappelle que les objectifs du plan
20 d'approvisionnement ne sont pas un maintien, mais
21 quand même une croissance rapide de la
22 participation au GDP.

23 Donc, vraiment, je vous dirais, pour
24 répondre à votre question, c'est ça. Le but, ce
25 n'est pas juste de maintenir les objectifs, les

1 résultats de l'année dernière, mais bien de bâtir
2 là-dessus, tout simplement.

3 Q. [58] Je vous demandais juste si on maintenait, est-
4 ce qu'on atteindrait les cibles prévues? C'était ça
5 ma question.

6 R. À mes yeux à moi, non.

7 Q. [59] O.K. Maintenant, je comprends, là, qu'on vise
8 des clients potentiels. J'imagine que ça inclut les
9 clients qui seraient... C'est parce que vous
10 demandez d'abaisser le seuil. Donc, ceux qui
11 pourraient participer, entre dix (10 kW) et quinze
12 kilowatts (15 kW).

13 Évidemment, il faut qu'on parte du client
14 potentiel, mais il y a plus que ça, n'est-ce pas?

15 R. Bien, ça fait partie de la solution de renchérir
16 sur cette base de clients, bien sûr. Mais je vous
17 dirais que... Comme je vous le dis, toutes les
18 strates doivent être sensibilisées et qu'on doit...

19 Je l'ai dit, tantôt, ce n'est pas ponctuel
20 la promotion de la GDP, c'est continuuel parce que
21 les opérations clients évoluent, la réalité clients
22 évolue.

23 Ça fait que, oui, c'est l'ensemble du
24 bassin de clientèles qu'on doit continuer
25 d'influencer et ajouter, comme je le dis, entre

1 cinq (5 kW) et dix (10 kW). Le but, c'est
2 d'encourager les bons comportements chez des
3 clients qui ont un moins grand potentiel
4 d'effacement.

5 Q. **[60]** Merci. Et en supposant une réduction du seuil
6 d'admissibilité, avez-vous une estimation, une
7 idée, de combien de participants additionnels ça
8 irait rejoindre et à combien de mégawatts
9 d'effacement est-ce que ça correspondrait, la
10 différence entre le dix (10) et le quinze (15)?

11 Mme STÉPHANIE CARON :

12 R. Donnez-nous un instant, s'il vous plaît, Maître
13 Ouellette. Merci.

14 Q. **[61]** Merci.

15 R. On cherche l'information, là, on avait...

16 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

17 R. Eh bien, en fonction des deux derniers hivers, là,
18 dans le fond, qu'on vous a présentés dans les
19 résultats, là, soit dans la pièce en chef ou dans
20 le complément de preuve, on parle, sauf erreur...
21 mais là, j'ai des chiffres devant moi, là. Si on
22 prend le tableau 2, là, de la pièce HQD-3, document
23 5, le nombre de clients qui se situent dans la
24 fourchette, là, dix, quinze kilowatts
25 (10-15 kW) de réduction de puissance, on parle de

1 cent soixante (160) clients pour près de deux mille
2 kilowatts (2 000 kW), là, d'effacement potentiel.
3 Mais ça, c'est sur du réel.

4 Maintenant, comme les efforts de
5 commercialisation vont viser à élargir la base du
6 nombre de clients qui se situent dans ce spectre de
7 réduction de puissance, bien on peut anticiper que
8 la contribution de ces clients-là, soit en nombre
9 de participants ou en réduction de puissance,
10 puisse être plus élevée.

11 Q. **[62]** D'accord, merci. Puis là, j'ai... O.K. Ça, ça
12 va. Ça va aller, merci. C'était ma dernière
13 question.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Merci, Maître Ouellette. Est-ce que...
16 bon, je pense qu'on peut poursuivre avec maître
17 Paquet pour le GRAME.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Oui. Alors, donc, bonjour. Bonjour à tout le monde.
20 Geneviève Paquet pour le GRAME.

21 Q. **[63]** Donc, on comprend dans le fond de
22 l'affirmation solennelle qui a été déposé par le
23 Distributeur, là, en appui à sa demande
24 prioritaire, l'affirmation solennelle de madame
25 Sabrina Harbec que, en gros, le Distributeur

1 souhaite qu'il y ait certaines questions qui soient
2 tranchées, là, de manière prioritaire pour pouvoir
3 débuter la commercialisation de l'OGA et permettre
4 à ses clients notamment de réorganiser ses
5 opérations, commander et installer des équipements
6 de production, commander et installer une
7 génératrice et s'approvisionner en combustibles.

8 Donc, pour le Distributeur, est-ce que la
9 garantie que le seuil minimal soit abaissée à dix
10 kilowatts (10 kW) est aussi importante que la
11 garantie d'un prix minimal pour pouvoir débuter la
12 commercialisation?

13 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

14 R. Je vous dirais que les deux font partie... à mes
15 yeux, les deux font partie de la solution. L'effort
16 de commercialisation est bien sûr important. Donc,
17 faut comme la... Les modalités sont bien sûr
18 vitales pour pouvoir faire la promotion de l'offre.

19 Après ça, pour moi, oui, bonifier le bassin
20 de clients participants, donc ne pas mettre... - je
21 me répète, là - ne pas miser sur un faible nombre
22 de clients qui participent grandement, mais qui
23 peuvent changer drastiquement, mais bien se
24 construire une base de clients importante, une
25 fondation importante. Pour moi, les deux angles

1 sont très importants, en effet.

2 Q. [64] Puis selon vos estimations, combien de clients
3 pourraient décider de s'équiper simplement d'une
4 génératrice de secours, là, pour leur permettre
5 d'atteindre le seuil de dix kilowatts/heure... de
6 dix kilowatts (10 kW) d'effacement avec ou sans
7 recours à d'autres mesures? Est-ce que ça a été
8 évalué par le Distributeur?

9 R. Je ne sais pas si on a fait une évaluation
10 formelle, mais ma connaissance terrain, je peux
11 vous dire que les clients qui s'équiperait d'une
12 génératrice d'urgence dans le but de participer à
13 la GDP, à mes yeux à moi, ça va être anecdotique.
14 Ça sera très faible, non, et voire très limité.

15 Q. [65] Dans la strate entre dix et quinze kilowatts
16 (10-15 kW) d'effacement, c'est quel type de clients
17 qu'on retrouve? Quel type de clients commerciaux,
18 c'est des petits commerces?

19 R. C'est principalement des petits commerces en effet.
20 Donc, je ne vous parlerai pas de salons de coiffure
21 et autres, là, on parle d'une plus grosse strate un
22 petit peu, puis encore une fois, ça ne répond pas à
23 tous les besoins. Ça va être principalement des
24 clients commerce qui ont une capacité de moduler
25 leur chauffage, déplacer leur chauffage. Mais oui,

1 là, la strate des petits... dix à quinze (10-15),
2 sur l'océan de la GDP, là, ça reste des petites
3 participations. Mais encore une fois, cette
4 participation en grand nombre est importante pour
5 l'atteinte des résultats.

6 Q. **[66]** Puis, pour ces clients-là qui participent, là,
7 dans... et qui réussissent à s'effacer entre dix et
8 quinze kilowatts (10-15 kW), c'est quelle... c'est
9 quoi, la mesure d'effacement qui est priorisée
10 normalement?

11 R. Changement des habitudes de consommation,
12 adaptation des habitudes de consommation lorsque
13 possible : déplacement du chauffage, une petite
14 production, des choses comme ça, là. Mais comme je
15 vous dis, là, les équipements d'urgence, à ma
16 connaissance, dans les petits bâtiments
17 commerciaux, c'est... encore une fois, j'utilise le
18 terme « anecdotique », là, c'est très certainement
19 pas la façon principale de s'effacer. Pour moi,
20 c'est vraiment les habitudes de consommation ou les
21 comportements.

22 Q. **[67]** Et puis, est-ce que le Distributeur a estimé
23 l'impact de l'augmentation des GES, là, en milieu
24 urbain, notamment, qui va découler de
25 l'augmentation... d'une augmentation éventuelle,

1 là, de génératrice à combustible pour cette
2 tranche-là, pour cette tranche de dix à quinze
3 kilowatts (10-15 kW)?

4 R. Pour la plus petite tranche, comme je vous disais,
5 là, je ne pense pas que ça a été évalué proprement
6 dit. Encore une fois, je réitère le volet
7 « ponctuel » de la GDP, hein, on parle en moyenne
8 d'une trentaine d'heures par année. Puis
9 j'aimerais... C'est ça. Fait que c'est surtout pour
10 qu'on parle... si on parle des petits clients, je
11 vous dirais que, encore une fois, selon moi, ça
12 serait anecdotique, de la même façon que la
13 participation par génératrice sera anecdotique, les
14 répercussions GES en milieu urbain pour les petites
15 participations sera tout aussi anecdotique vu la
16 récurrence de cette mesure, mais surtout la
17 ponctualité des événements GDP.

18 Q. **[68]** Maintenant, une question peut-être un peu plus
19 technique. On a déposé sous C-GRAME-0003, si
20 c'était possible, Madame la Greffière, de
21 l'afficher, c'est un extrait de la pièce HQD-1,
22 Document 1, qui était dans le dossier R-3603-2006.
23 Et je vous demanderai peut-être d'afficher la page
24 numéro 5, s'il vous plaît.

25 Donc, c'était dans le dossier qui portait

1 sur la demande d'approbation des dispositions
2 tarifaires qui étaient applicables aux options
3 d'électricité interruptibles pour la clientèle de
4 grande puissance et d'utilisation des groupes
5 électrogènes de secours. Donc, c'est une question
6 qui porte sur l'efficacité des groupes électrogènes
7 de secours. L'avant-dernier paragraphe, on indique
8 que :

9 La consommation d'un groupe
10 électrogène au diesel varie selon le
11 modèle, le fabricant et la charge
12 raccordée. L'efficacité d'un groupe
13 électrogène au diesel se situe
14 généralement entre 25 % et 35 %. Le
15 reste de l'énergie est perdue en
16 chaleur.

17 Donc, selon vos connaissances, est-ce que
18 l'efficacité d'un groupe électrogène au diesel se
19 situe encore, là, plusieurs années plus tard, entre
20 vingt-cinq et trente-cinq pour cent (25-35 %) ?

21 Me SIMON TURMEL, HQ :

22 Je vais m'objecter à la question, je pense qu'on
23 dépasse, ici, le cadre de la pertinence pour la
24 décision que la Régie doit rendre sur notre demande
25 prioritaire. Je pense que les témoins ont été quand

1 même assez généreux, là, notamment sur la...
2 monsieur Crête, là, dans ses dernières réponses, il
3 a été quand même assez généreux. Donc, je ne vois
4 pas c'est quoi la pertinence de cette question-là
5 relativement à la décision que la Régie devra
6 rendre sur la demande prioritaire du Distributeur.
7 Me GENEVIÈVE PAQUET :
8 En fait, au niveau de la pertinence, Madame la
9 Présidente, on a une demande d'approbation
10 prioritaire, là, pour... notamment en ce qui
11 concerne l'abaissement du seuil et puis si la Régie
12 décide d'accorder la demande prioritaire, il n'y
13 aura pas d'autres forums ou d'autres possibilités
14 de pouvoir poser des questions, là, par rapport
15 à... par rapport, dans le fond, aux impacts que
16 l'abaissement du seuil peut avoir. Donc, c'est un
17 peu... c'est en lien avec, dans le fond,
18 l'augmentation des génératrices qui peuvent
19 découler de cette demande-là. Donc, on demande une
20 décision prioritaire et puis la Régie nous a permis
21 de poser des questions, je pense que c'est
22 important de pouvoir seulement... c'est la seule
23 question, là, technique qui porte sur ça. Donc, si
24 on peut pouvoir faire des représentations justes à
25 la Régie, on demanderait de pouvoir peut-être

1 simplement avoir une réponse par rapport à cette
2 question-là.

3 Me SIMON TURMEL, HQ :

4 Il y a deux choses. Ma consœur pourra toujours
5 poser des questions sur le fond du dossier
6 lorsqu'on arrivera sur le fond du dossier, d'une
7 part. Et autre chose, parce que le témoignage de
8 monsieur Crête est assez clair quant au caractère
9 anecdotique dans ce spectre de dix, quinze des
10 groupes électrogènes. Je pense qu'il a donné un
11 niveau de réponse suffisante pour fins de la
12 décision qui devra être rendue.

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Si je peux juste me permettre. On a eu une réponse,
15 effectivement, du témoin. Par contre, la preuve
16 n'est pas étoffée par rapport à ça. Puis le GRAME
17 aimerait pouvoir en débattre plus en profondeur. Et
18 puis c'est un peu dans ce sens-là que vont aller
19 nos représentations. Donc, on veut seulement
20 essayer de mettre le terrain. Et puis c'est la
21 seule question qui porte plus techniquement sur les
22 génératrices de secours. Donc, je vais laisser la
23 Régie décider quant à la pertinence.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Écoutez, l'objection sera rejetée. On vous permet,

1 Maître Paquet, de poser vos questions. On comprend
2 qu'il s'agit d'une préoccupation du GRAME qui est
3 tout à fait légitime et nécessaire aux fins des
4 représentations que vous allez devoir faire
5 aujourd'hui.

6 Me GENEVIÈVE PAQUET :

7 Merci.

8 Q. **[69]** Donc, je ne sais pas si vous voulez seulement
9 que je répète la question.

10 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

11 R. S'il vous plaît.

12 Q. **[70]** Oui. Donc, c'était en fait en lien avec la
13 preuve qui avait été déposée en deux mille six
14 (2006) où on disait que l'efficacité d'un groupe
15 électrogène au diesel se situe généralement entre
16 vingt-cinq et trente-cinq pour cent (25-35 %), et
17 puis que le reste de l'énergie est perdue en
18 chaleur. Donc, actuellement, est-ce que les
19 génératrices ou les groupes électrogènes au diesel
20 ont encore une efficacité qui se situe entre vingt-
21 cinq et trente-cinq pour cent (25-35 %) selon votre
22 connaissance?

23 R. Selon mes connaissances, c'est un bon point. Je
24 suis un expert, je me considère, en énergie et non
25 pas en génératrice. À ma connaissance, l'efficacité

1 s'est améliorée, j'entends les chiffres du marché
2 quarante à cinquante pour cent (40-50 %), mais au
3 meilleur de mes connaissances. Également les normes
4 se sont resserrées. Donc, d'émissions fédérales,
5 les normes d'émissions de polluants, et caetera, se
6 sont resserrées. Donc, tout porte à croire que la
7 situation de façon générale s'est améliorée, autant
8 au niveau de l'efficacité que les normes entourant
9 les génératrices.

10 Q. [71] Je vous remercie pour votre réponse.

11 Maintenant, Madame la Greffière, si vous pouvez
12 s'il vous plaît afficher la pièce B-0022 qui était
13 la preuve, qui est la preuve en fait du
14 Distributeur, HQD-3, Document 1 révisé, en page 31.
15 À la section « utilisation des moyens thermiques »,
16 le Distributeur réfère à la décision D-2019-164 où
17 la Régie indiquait qu'il serait souhaitable que le
18 Distributeur envisage dès maintenant une
19 alternative à l'utilisation systématique des
20 groupes électrogènes dans le cadre du Programme.

21 Puis, là, on voit de la réponse en fait du
22 Distributeur... bien, pas de la réponse, mais de
23 l'affirmation du Distributeur que, eu égard à
24 l'importance, aux fins de la participation des
25 clients, de l'utilisation de chaudières à

1 combustible de groupes électrogènes, le
2 Distributeur réitère que leur utilisation sans
3 restriction doit demeurer permise pour permettre
4 aux clients de livrer les mégawatts attendus à
5 l'OGA.

6 Donc, on comprend que le Distributeur ne
7 veut pas nécessairement restreindre l'utilisation
8 des génératrices. Mais est-ce qu'il a envisagé une
9 ou des alternatives à l'utilisation systématique
10 des groupes électrogènes dans le cadre de l'OGA?

11 R. Ça a évolué en effet. Systématique est un grand mot
12 pour moi. À mes yeux, la force de vente n'encourage
13 pas systématiquement l'utilisation des
14 génératrices, bien au contraire. Les clients que je
15 mentionnais qu'on a priorisé pour la capacité de
16 s'effacer ont souvent d'autres mesures que la
17 génératrice pour pouvoir participer à la gestion de
18 puissance. On reconnaît qu'on doit avoir une mixité
19 des solutions pour participer à la GDP dans les
20 futures années, ne pas reposer seulement sur une ou
21 deux mesures qui peuvent évoluer et changer dans le
22 temps. Donc, je vous confirme que les efforts de la
23 force de vente tentent à encourager un portefeuille
24 de mesures, un portefeuille de solutions pour
25 participer à la GDP, puis qu'on s'assure que nos

1 offres reflètent cette situation.

2 Q. **[72]** D'accord. Mais la position du Distributeur est
3 toujours de ne pas vouloir restreindre ou limiter
4 l'utilisation de génératrices ou de chaudières à
5 combustible?

6 R. Ce qu'il faut comprendre, c'est que quand on active
7 les moyens de gestion de puissance, notamment la
8 GDP, c'est qu'on arrive, la production renouvelable
9 chez Hydro-Québec tend vers sa limite puis pourrait
10 provoquer des importations. Des importations en
11 période de pointe, on n'a pas le luxe qu'elles
12 soient renouvelables, il pourrait y avoir un volet
13 douteux au niveau de la source énergétique des
14 importations. Donc, il faut comprendre que
15 d'interdire les génératrices ici provoquerait
16 probablement indirectement un accroissement de la
17 production des GES ailleurs dans le bocal dans
18 lequel nous sommes tous.

19 Q. **[73]** Merci. Maintenant, Madame la Greffière, je
20 vous demanderais d'afficher la page 60 de la même
21 pièce où c'est le rapport de Technosim qui a été
22 déposé par le Distributeur. Et à la page 60 du
23 document, on retrouve le tableau 22 où il y a une
24 répartition des clients qui n'utilisent qu'une
25 seule catégorie de mesure et sommaire des coûts.

1 Donc, on constate que, pour les clients qui
2 utilisent une seule mesure d'effacement, la mesure
3 la plus populaire est l'utilisation d'un groupe
4 électrogène avec quarante-huit pour cent (48 %) et
5 dix-neuf pour cent (19 %) ont recours à une
6 chaudière à combustible. Maintenant, pour les
7 clients qui utilisent plus d'une mesure, quelle est
8 la proportion de clients qui ont recours soit à une
9 génératrice ou soit à une chaudière à combustible?

10 Me SIMON TURMEL, HQ :

11 Je vais m'objecter. J'ai l'impression qu'on est en
12 train de tendre vers le fond du dossier, là. On
13 dépasse... La question dépasse juste les dix,
14 quinze, l'abaissement du seuil, la question de
15 l'abaissement du seuil sur lequel ma consoeur
16 posait ses questions tout à l'heure. Là, on est
17 vraiment rendu dans le fond du dossier. C'est des
18 questions peut-être que j'invite ma consoeur à
19 poser peut-être en DDR plus tard lorsque justement
20 l'examen du fond du dossier sera amorcé.

21 Me GENEVIÈVE PAQUET :

22 Je suis d'accord avec mon confrère à l'effet que,
23 oui, on tend un peu vers le fond du dossier. Mais
24 un peu comme je disais, c'est en lien avec les
25 représentations qu'on veut faire concernant la

1 demande prioritaire. Puis c'est une façon de
2 procéder par le Distributeur qui demande une
3 décision prioritaire sans qu'on puisse vraiment
4 justement poser des DDR à l'avance. Puis, là, c'est
5 la seule occasion qu'on a de poser des questions.
6 Donc, le but de la question, c'est de savoir, parce
7 qu'on a des informations par rapport aux clients
8 qui ont une seule catégorie de mesure. Mais on
9 comprend qu'il y a beaucoup de clients qui en
10 utilisent plus qu'une. Et puis on ne retrouve pas
11 ces données-là dans la preuve. Donc, c'est un peu
12 la raison pour laquelle je pose la question. Selon
13 moi, c'est dans le même sens que mes questions
14 précédentes.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Peut-être, Maître Paquet, rafraîchissez-moi la
17 mémoire, est-ce que le GRAME s'oppose en totalité à
18 la demande prioritaire qui est déposée par le
19 Distributeur?

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Non. En fait, on a des réserves, mais on ne
22 s'oppose en totalité à la demande.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Est-ce que votre préoccupation est uniquement en
25 lien avec la baisse du...

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... quinze au dix kilowatts?

5 Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Oui, c'est principalement ça.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Donc, essayez de cibler vos questions uniquement
9 sur ce groupe-là pour le moment.

10 Me GENEVIÈVE PAQUET :

11 Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parce que sinon si vous ne vous opposez pas à la
14 demande sur le fond, je ne crois pas utile de
15 pousser plus à fond cet enjeu-là.

16 Me GENEVIÈVE PAQUET :

17 Très bien. Donc j'ai une dernière question, Madame
18 la Présidente. Et puis c'est en lien avec... En
19 fait, je pense que les témoins ont peut-être déjà
20 répondu, mais juste pour être certaine, à mon
21 confrère maître Ouellette, mais juste pour être
22 certaine, c'est dans le complément de preuve qui a
23 été déposé sous B-0026. Si madame la greffière
24 pourrait bien l'afficher à la pièce HQD-3, Document
25 5 où on retrouve en fait les résultats du programme

1 pour l'hiver deux mille vingt-deux, deux mille
2 vingt-trois (2022-2023). Et à la page 4, on
3 retrouve les tableaux 2 et 3 où on a les résultats.
4 Et puis, effectivement, comme le témoin du
5 Distributeur l'indiquait en ce qui concerne la
6 strate dix à quinze, la sous-strate dix à quinze
7 kilowatts, on avait cent soixante (160)
8 abonnements, donc peut-être cent soixante (160)
9 clients. Et puis pour un total d'effacement de...
10 Au tableau 3, on voit que le total d'effacement est
11 de en fait zéro virgule quarante-cinq pour cent
12 (0,45 %) seulement. Donc est-ce que le total
13 d'effacement qui est anticipé pour cette sous-
14 strate va être sensiblement le même pour l'hiver
15 deux mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre
16 (2023-2024) ou on parlait qu'il serait
17 éventuellement, là, plus élevé, mais est-ce qu'on a
18 une idée de l'ordre de grandeur du total
19 d'effacement qui pourrait être obtenu si la Régie
20 accepte, là, en fait de... de diminuer le seuil...
21 le seuil requis?

22 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

23 R. Je n'ai pas... je n'ai pas pris... comme on l'a
24 dit, il y a beaucoup de... d'extrants qui sont...
25 en fait d'intrants qu'on contrôle pas, là, ça fait

1 que c'est dur d'avoir des précisions... des
2 prévisions très précises. Donc... puis même là,
3 t'sais, comme on le voit, oui, les chiffres sont
4 « faibles », entre guillemets. Je présente le
5 tableau 2 justement, t'sais, l'effacement de zéro
6 (9) à dix (10) on... on parle d'au-delà de mille
7 (1000) abonnements. Donc, le but c'est justement de
8 prendre ces clients existants-là puis de les amener
9 dans une donnée. Il y a plus de chance qu'ils
10 soient dans une strate participative dans laquelle
11 ils sont rémunérés. Ça fait que c'est d'encourager
12 ces clients-là à en faire un peu plus pour
13 participer à l'effort. Et de là à voir le résultat,
14 t'sais, le succès, de prévoir le succès de nos
15 mesures, de notre commercialisation sur cette
16 strate de clients particulière qui, comme je vous
17 dis, est moins directe. C'est sûr qu'on va
18 continuer de focuser sur les plus grands
19 participants. Ça va être beaucoup des résultats
20 indirects, ça fait que ce serait... ce serait très
21 ambitieux, je vous dirais, de prévoir ou de vous
22 présenter une augmentation ou une diminution de
23 cette strate de clients-là.

24 Q. [74] Puis si on prend les pourcentages, là, disons
25 de zéro (0) à... de zéro (0) à dix (10), on

1 s'entend qu'on arrive tout de même en bas de un
2 pour cent (1 %), donc l'impact...

3 R. D'effacement... excusez-moi.

4 Q. **[75]** ... d'effacement, effectivement. Donc,
5 l'impact, là, sur les approvisionnements, là, du
6 Distributeur serait quand même assez marginal?

7 R. Je vous dirais...

8 Q. **[76]** Dans la mesure où il n'y aurait pas ces
9 effacements-là.

10 R. Bien là c'est sûr que le pourcentage est faible
11 parce que le plus grand nombre de clients n'a
12 pas... tend vers... tend vers zéro (0), cinq (5),
13 là, puis il y en a beaucoup justement qui se sont
14 découragés. On voit, t'sais, dans... qu'ils ont eu
15 un premier événement, deux événements, ont vu
16 qu'ils tendaient vers sous les quinze (15), vers
17 sept (7), huit (8), neuf (9), dix (10), puis qu'ils
18 ont abandonné leur participation. Ça fait que ce
19 qui fait que leurs résultats sur toute l'année a
20 diminué. Ça fait que vraiment, là, t'sais, je vous
21 dirais qu'il faut faire attention aux chiffres ici,
22 parce qu'ils ne reflètent pas l'ensemble de la
23 réalité qu'on a pu subir. Ça fait que je vous
24 dirais... puis, oui, le... c'est sûr que, je le
25 répète, mais on a trente-deux (32)... les chiffres

1 ne sont peut-être pas exacts, mais l'ordre de
2 grandeur est bon, on a autour de trente deux mille
3 (32 000) clients, là, qui ont une facturation avec
4 une notion de puissance. C'est ça le potentiel. Ça
5 fait que si... t'sais, le but c'est justement
6 d'approcher tous ces clients-là, puis il y en a
7 beaucoup qui vont être plus... plus proches de ces
8 strates-là. D'avoir des clients participatifs qui
9 ont plus de succès va aussi aider à en embarquer
10 d'autres dans l'option GDP.

11 Q. [77] D'accord. Je vous remercie, ça va conclure mes
12 questions.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Merci, Maître Paquet. On continue. O.K.
15 Donc, on va poursuivre avec le contre-
16 interrogatoire de la FCEI, Maître Turmel.

17 Me SIMON TURMEL, HQ :

18 Si je peux me permettre, les témoins du
19 Distributeur apprécieraient peut-être une petite
20 pause santé.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Ah oui.

23 Me SIMON TURMEL, HQ :

24 De cinq-dix (5-10) minutes.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On a trop d'énergie à la Régie, hein, c'est ça.

3 Me SIMON TURMEL, HQ :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est bon. Alors on va prendre tout de suite notre
7 pause santé, donc de retour dans quinze (15)
8 minutes.

9 Me SIMON TURMEL, HQ :

10 Je vous remercie.

11 R. Merci.

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, Maître Turmel, le troisième. C'est à vous.

17 Me ANDRÉ TURMEL :

18 Alors André, je suppose, bonjour. O.K. Alors
19 bonjour à tous, André Turmel pour la FCEI. Alors
20 écoutez, dans le contexte où nous sommes dans une
21 demande prioritaire, là, qu'on donne des critères,
22 on n'a pas de questions ce matin pour... pour les
23 témoins. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait, merci, Maître Turmel. Alors il nous

1 restait l'AHQ-ARQ, Maître Cadrin, est-ce que vous
2 avez des questions?

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

4 Q. [78] Oui, bonjour. Oui. Est-ce que vous m'entendez
5 bien, oui? Parfait. Excellent. Alors bonjour, Steve
6 Cadrin pour l'AHQ-ARQ. Oui, nous aurons des
7 questions, en fait il y a eu une preuve qui a été
8 déposée au... dans le fond, un amendement à la
9 preuve qui a été fait le lendemain, là, du dépôt de
10 notre lettre où on disait qu'on n'avait pas
11 beaucoup de questions. Maintenant, on a des
12 questions sur l'amendement en question. Alors si
13 vous nous permettez quelques minutes, là, de
14 questions sur ce sujet principalement, là, les
15 modifications entre autres.

16 Alors premièrement je comprends au
17 niveau... le but de la demande prioritaire à ce
18 stade-ci, c'est qu'on va autoriser les nouvelles
19 strates qu'on a recalibrées, je comprends, au
20 niveau du Distributeur, incluant une strate qui va
21 aller jusqu'à dix kilowatts (10 kW). Ça, je pense
22 que c'est le premier but de la demande prioritaire,
23 est-ce que c'est exact?

24 Mme STÉPHANIE CARON :

25 R. Excusez-moi, je hochais de la tête, au début, mais

1 mon impression, ça va être plus oui. C'est-à-dire
2 que...

3 Q. **[79]** O.K.

4 R. ... on présente de nouvelles strates dans notre
5 proposition, qui sont différentes. Ces strates-là
6 ne font pas l'objet de la demande prioritaire. Ce
7 qui fait l'objet de la demande prioritaire, c'est
8 l'abaissement du seuil d'admissibilité à dix
9 kilowatts (10 kW). Est-ce que je m'exprime
10 clairement, pour vous?

11 Q. **[80]** Bien, juste être certain qu'on...

12 R. On passe de cinq strates.

13 Q. **[81]** Oui?

14 R. On passe de cinq strates à quatre strates. On ne
15 demande pas d'autoriser quatre strates, au niveau
16 de la demande prioritaire. Mais on demande, par
17 exemple, d'abaisser le seuil d'admissibilité à dix
18 kilowatts (10 kW). C'est pour ça mon « noui » de
19 tout à l'heure.

20 Q. **[82]** Le « noui », O.K. Pour les fins des notes
21 sténographiques, donc, ça va être joli dans les
22 notes sténos. Donc, ce que je comprends, c'est
23 que...

24 Donc, la question du recalibrage des
25 strates, si je peux me permettre de le dire de

1 cette façon-là, ce n'est pas dans la demande
2 prioritaire. C'est ça que je voulais m'assurer de
3 voir avec vous. Par contre, l'abaissement à dix
4 kilowatts (10 kW) ça l'est?

5 R. C'est exact.

6 Q. **[83]** Alors, là, on a un vrai « oui », pas de « N »
7 avant. Ensuite, je comprends que le deuxième
8 élément... Puis là, j'essaie de comprendre un peu,
9 avec...

10 Peut-être, maître Neuman a commencé cette
11 discussion-là, tout à l'heure, avec vous, entre la
12 présentation qui a été faite puis en comparant ça
13 avec la finalité de votre demande, là, dans le
14 fond.

15 Alors, là, je veux bien comprendre, avec ce
16 qu'on se dit, en ce moment. Donc, on a un prix par
17 strate qui est demandé pour la demande prioritaire.
18 Évidemment, je me limite à la demande prioritaire,
19 à ce stade-ci.

20 Et ce qu'on veut obtenir pour l'hiver
21 vingt-vingt-trois, vingt-vingt-quatre (2023-2024),
22 c'est ce qu'on retrouve à la page 5 de la
23 présentation. Là, vous me permettez de dire que je
24 n'ai pas de numéro. Je m'excuse, la pièce... 29.
25 Est-ce que c'est ça? Voulez-vous l'afficher à

1 l'écran?

2 R. Excusez-moi, est-ce que c'est une question que vous
3 nous adressiez?

4 Q. **[84]** Oui.

5 R. Je ne l'ai pas saisie. Pouvez-vous la répéter, s'il
6 vous plaît, pardon?

7 Q. **[85]** Euh... je m'excuse. La présentation, ce
8 matin...

9 R. Oui.

10 Q. **[86]** ... avait un tableau qu'on affiche, merci
11 beaucoup au personnel du greffe. Juste pour qu'on
12 se comprenne bien, suite à la réponse qu'on vient
13 de discuter ensemble, donc sur le nombre de strates
14 qu'on veut avoir dans la décision prioritaire.
15 Donc, on en a cinq strates. Elles apparaissent
16 présentement à l'écran.

17 Donc, on ne veut pas les modifier pour les
18 quatre strates de la demande sur le fond, tout de
19 suite. Alors, on voit à l'écran, en ce moment, les
20 prix de la demande prioritaire pour les cinq
21 strates avec l'abaissement à dix kilowatts (10 kW).

22 Vous aviez une discussion avec maître
23 Neuman, tout à l'heure, sur qu'est-ce qu'on voit à
24 l'article 480, là. Alors, moi, je veux juste mieux
25 le comprendre. Alors, ce sont les prix que vous

1 voulez avoir dans la demande prioritaire, approuvés
2 maintenant pour l'hiver vingt-vingt-trois, vingt-
3 vingt-quatre (2023-2024), c'est ça?

4 R. Oui.

5 Q. **[87]** O.K. Je m'excuse du manque de clarté de ma
6 question. Donc, c'est ça. Donc, on ne demande pas,
7 tout de suite, l'article 480, dans le fond, qu'on a
8 vu, tout à l'heure, avec maître Neuman. Maître
9 Neuman semblait dire que c'est peut-être
10 problématique au niveau des prix. Je n'embarque pas
11 sur ces questions, vous avez déjà répondu. Juste un
12 instant.

13 Si on va maintenant sur le prix moyen,
14 c'est un peu la façon de fonctionner, qui va aussi
15 s'appliquer à ce qu'on voit à l'écran, dans le
16 fond, là. Ce qu'on voit, le prix moyen, c'est
17 soixante-six dollars le kilowatt (66 \$/kW). Et
18 lorsqu'on l'applique aux différentes strates, avec
19 une formule de calcul dont on parlera dans quelques
20 instants, ça donne les prix qui sont demandés par
21 strate qu'on voit à l'écran, pour la moyenne du
22 soixante-six dollars le kilowatt (66 \$/kW).

23 On se comprend, c'est ça l'exercice qui est
24 fait? Le but de l'exercice, c'est d'arriver à
25 soixante-six dollars le kilowatt (66 \$/kW) moyen?

1 R. En fait, pour ce qui est des prix qui sont
2 présentés sur cette planche, on a procédé
3 différemment. C'est-à-dire qu'on a indexé, on a
4 reproduit la mécanique qui prévaut, la mécanique
5 d'indexation qui prévaut actuellement. On a indexé
6 chacun des prix. Et en fonction de la distribution
7 de l'effacement considéré, on a calculé le prix
8 moyen. Donc... et pour notre proposition, on a
9 tenté de reproduire ce prix moyen, duquel on a
10 déduit les nouvelles quatre strates. Donc, si...

11 Q. **[88]** Je pense que...

12 R. Je vais reprendre.

13 Q. **[89]** Oui.

14 R. Donc, s'il s'agit d'indexer...

15 Q. **[90]** Oui.

16 R. Je vais plutôt y aller plus simplement puis vous
17 poserez... puis mon collègue, monsieur Pelletier,
18 pourra très certainement l'expliquer de façon plus
19 précise. Mais ici, ce que vous voyez, sur ce
20 tableau-là, c'est l'indexation des strates. C'est
21 comme ça que les strates ont été déterminées. On
22 n'est pas parti d'un prix moyen. On a indexé les
23 strates actuelles.

24 Q. **[91]** Vous avez indexé avec quoi, là? Juste pour...

25 R. Avec l'indexation... le taux d'indexation qui

1 prévaut... qui a été établi au premier (1er) avril
2 deux mille vingt-trois (2023).

3 Q. **[92]** Deux mille vingt-deux (2022) et...?

4 R. Deux mille vingt-trois (2023).

5 Q. **[93]** Vingt-trois (23), excusez, oui.

6 R. Oui.

7 Q. **[94]** Au premier (1er) avril deux mille vingt-trois
8 (2023), et également celui précédent? Parce que je
9 voyais l'indexation dans votre pièce comme étant
10 l'indexation au premier (1er) avril deux mille
11 vingt-deux (2022), premier... Non, vous aviez déjà
12 indexé une première fois dans le fond.

13 R. Oui, c'est ça.

14 Q. **[95]** Donc, le prix qu'on voit...

15 R. Oui.

16 Q. **[96]** ... c'est à l'hiver, c'est vraiment le prix
17 indexé...

18 R. Oui.

19 Q. **[97]** ... une première fois.

20 R. Voilà.

21 Q. **[98]** O.K. Bien, je m'excuse, là, peut-être que je
22 fais la corrélation avec la pièce B-0022 en même
23 temps, là. Mais dans le fond, ce que vous faites,
24 c'est que vous faites l'indexation au premier (1er)
25 avril deux mille vingt-deux (2022), donc vous

1 appliquez un facteur de un point zéro soixante-cinq
2 (1.065)...

3 R. Voilà.

4 Q. **[99]** ... et ça nous donne la ligne à côté, right?
5 C'est... on se comprend là-dessus?

6 R. Oui.

7 Q. **[100]** Je vois que tout le monde dit « oui »,
8 mais... dans l'écran, mais...

9 R. Bien, je vous répète ce que je viens de dire, c'est
10 ça. C'est...

11 Q. **[101]** Oui.

12 R. ... l'indexation de chacune des strates.

13 Q. **[102]** D'accord. Maintenant, si je vous amène à la
14 pièce B-0022, plus spécifiquement, là, où j'ai
15 essayé de faire la corrélation entre les deux.
16 - Si on peut l'afficher à l'écran, aux pages 9 et
17 10. Merci beaucoup. Peut-être si vous pouvez
18 l'agrandir juste un petit... oui, un petit coup,
19 c'est parfait. - Et allons voir l'encadré grisé,
20 là, qu'on voit dans le tableau 2, qu'on voit la
21 page 9 de la pièce B-0022, et on voit que vous avez
22 modifié, dans le fond, les modalités proposées pour
23 l'OGA. Mais ça, ici, on si on parle des modalités
24 qui sont proposées pour le OGA sur le fond, à la
25 fin du dossier, dans le fond, ce n'est pas ce que

1 vous demandez aujourd'hui dans la demande
2 prioritaire, c'est autre chose aujourd'hui, on a
3 compris.

4 Il y a une modification du calcul qui a été
5 fait là, que ça a changé la preuve, mais ça va être
6 seulement pertinent d'en discuter au fond, c'est ce
7 que je comprends? Ou il y a un impact sur la façon
8 dont vous avez traité la demande prioritaire? Parce
9 qu'il me semble, il y a comme un... J'essaie de
10 voir à quel endroit ça fait une modification, parce
11 que là les prix ont changé.

12 R. Oui. Bien, il n'y a pas d'impact sur la demande
13 prioritaire que l'on a faite. Enfin, on n'a pas...
14 on n'a pas changé notre demande prioritaire en
15 fonction de cette correction-là. Puis ici, on a
16 redressé une erreur de calcul qui s'était glissée
17 dans le... dans l'établissement du prix de l'appui
18 moyen financier recherché. Donc, ça ne concerne que
19 le fond, les données qui sont présentées à l'écran
20 en ce moment.

21 Q. **[103]** D'accord. Puis juste pour ma gouverne, là,
22 peut être que... Juste un instant, je veux juste
23 voir... juste une question à mon analyse, bougez-
24 pas. Je m'excuse. Oui, c'est ça, juste pour
25 valider, là. On a parlé tout à l'heure de votre

1 présentation ce matin, les prix de la demande
2 prioritaire, là, il y a quelques instants, là, de
3 la présentation de ce matin.

4 Dans la preuve qui a été déposée, j'essaie
5 de le retrouver, là, on était à quelle pièce où on
6 avait cet exercice, ce prix-là? Vous ne l'avez pas
7 mentionné comme étant une référence dans votre
8 présentation, puis moi, j'étais sous l'impression
9 que c'étaient les prix sur le fond là que vous
10 vouliez avoir tout de suite, et peut-être c'est mon
11 erreur... notre erreur.

12 R. Vous nous donnez un instant? On va se consulter.
13 Là, je... on va vous trouver votre référence, un
14 instant.

15 Q. **[104]** Aucun souci. Bien oui, bien sûr.

16 R. Merci. Alors, le calcul exact que l'on présente
17 dans la présentation en preuve n'a pas été présenté
18 dans le détail dans la preuve. Par contre, sa
19 logique, la façon dont on détermine le prix
20 prioritaire, on l'a détaillée dans la requête. Et
21 là, il faudrait retrouver le paragraphe. Mais on
22 l'a détaillé en mots. On explique que... ce que
23 j'ai tenté de vous expliquer, là, quand on avait la
24 planche de la présentation sous les yeux, on
25 expliquait la logique : voici, on a indexé avec les

1 taux d'indexation applicables chacune des strates
2 pour reproduire la mécanique d'indexation qui
3 s'applique en fonction de la *Loi*. On l'a expliqué
4 en mots. Mais le calcul, avec son illustration, se
5 retrouve dans la présentation qu'on a faite ce
6 matin en preuve.

7 Q. **[105]** Bien, je comprends que le résultat, le
8 « score net », finalement, - si on peut me
9 permettre de le dire comme ça - à la fin, c'est ce
10 matin qu'on voit l'exercice que vous dites qui est
11 expliqué en mots dans la demande que vous avez
12 présentée à la Régie, dont la demande prioritaire?

13 R. Oui.

14 Q. **[106]** Je suis dedans la demande prioritaire en ce
15 moment, je cherche à quel paragraphe on explique ça
16 en mots, juste pour être certain de se comprendre.
17 Parce que, moi, ce que j'ai trouvé, c'est seulement
18 le soixante et douze dollars (72 \$), d'ailleurs qui
19 n'a pas été amendé. Le prix moyen, là, qui n'a pas
20 été amendé dans la demande intro... la « demande
21 introductive d'instance » je m'excuse, la demande à
22 la Régie. Vous excuserez l'erreur d'avocat.

23 R. Bien, un moment, je vais... je vais vérifier. Un
24 moment, s'il vous plaît.

25 Q. **[107]** Oui, juste... Allons-y. Puis je pense qu'il y

1 a une modification, de toute façon, à la demande
2 qu'il faudrait qui soit faite parce qu'on ne parle
3 plus du même prix moyen, bien sûr, on en a...

4 Me SIMON TURMEL, HQ :

5 Je vous rassure, l'amendement à cet effet-là pour
6 remplacer le soixante-douze (72) sera fait
7 éventuellement.

8 Me STEVE CADRIN :

9 Oui. Bien, c'est tout ce que j'ai trouvé. T'sais,
10 en fait, nous on a travaillé avec l'idée que c'est
11 le prix moyen de soixante-douze (72), on a compris
12 qu'il passe à soixante-six (66); ça va. Mais la
13 formule de calcul, là, on n'avait pas compris que
14 c'était ça, la demande prioritaire, là, ce qui est
15 en mots, là.

16 Me SIMON TURMEL, HQ :

17 Peut-être que je vais référer mon confrère au
18 paragraphe 24.

19 Mme STÉPHANIE CARON :

20 R. Alors...

21 Me STEVE CADRIN :

22 Q. **[108]** Oui, j'ai vu le paragraphe 24...

23 R. ... comme vient de le préciser notre procureur,
24 effectivement, c'est le paragraphe 24. En fait,
25 dans les mots qui sont exprimés au milieu, à peu

1 près, du paragraphe, là :

2 Le Distributeur aimerait être en
3 mesure d'offrir la garantie aux
4 clients, dont il sollicite la
5 participation pour l'hiver 2023-2024,
6 qu'en aucun cas les composantes de
7 prix applicables... - bla, bla, bla,
8 bon - ne seront inférieurs aux prix
9 appliqués lors de l'hiver 2022-2023,
10 majorés en fonction de la mécanique
11 d'indexation prévue à la *Loi sur*
12 *Hydro-Québec* au 1er avril 2023.

13 C'est dans cette phrase qu'on retrouve
14 l'explication du calcul, en mots, qu'on a fait, le
15 calcul... la simple indexation des strates que l'on
16 a illustrée dans la présentation qu'on a faite ce
17 matin.

18 Q. **[109]** D'accord. Et, là, si on regarde toujours à
19 l'écran pour fermer la boucle, dans le fond. Au
20 fond, sur la décision au fond, vous avez demandé
21 les prix qu'on voit en grisé en ce moment, là, dans
22 le fond; ça, c'est votre calcul sur le fond. Fait
23 que les autres éléments de la preuve, là, qui sont
24 mentionnés pour justifier ces prix-là, dans la
25 pièce B-0022. Exact? Je comprends qu'à titre...

1 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

2 R. C'est exact. C'est exact. Dans le fond, c'est ça,
3 c'est que si on part de la mécanique que ma
4 collègue vous a expliquée, on en dérive un prix
5 moyen. Ce prix moyen là de soixante-six dollars du
6 kilowatt (66 \$/kW) qui est dans la requête que mon
7 procureur va amender sous peu a servi de base à
8 établissement des prix que vous voyez en grisé et
9 qui tient compte également des strates modifiées
10 que l'on présente sur le fond.

11 Q. **[110]** À...

12 Mme STÉPHANIE CARON :

13 R. Bien, en complément...

14 Q. **[111]** Oui, allez-y.

15 R. En complément de ce que vient de vous expliquer mon
16 collègue, c'est parce que votre question était :
17 « Et est-ce que ces prix... ce sont ces prix-là qui
18 font l'objet de la demande au fond? » La réponse
19 est oui.

20 Q. **[112]** Absolument. Et je comprends que quand, là, on
21 regarde, ici, là, évidemment, l'exercice, comme il
22 y a une modification des strates en même temps que
23 l'indexation, l'effet combiné des deux, dans le
24 fond, fait que la colonne de gauche, là, qui
25 commence par soixante et six, six quatre-vingt-dix

1 (66,690) qui se compare, par exemple, à celle de
2 soixante-quinze (75). Il y a comme une double... un
3 double ajustement, on compare des pommes avec des
4 oranges. D'une certaine façon, on ne peut pas faire
5 la ligne. Et, ça, on voit mieux votre exercice
6 d'indexation, finalement, dans la pièce de la
7 présentation de ce matin, finalement, voir l'effet
8 de l'indexation en tant que tel, là, dans le fond.

9 Et si je comprends bien l'exercice qui est
10 fait sur le fond, pour arriver au soixante et
11 quinze (75), soixante et cinq (65), soixante (60)
12 et cinquante-cinq (55), respectivement, pour les
13 quatre strates, au fond, sur le prix, c'est
14 l'indexation, c'est tout. Après, c'est... oui, les
15 strates sont modifiées, là, mais dans... quant aux
16 chiffres eux-mêmes, quant à l'argent derrière,
17 essentiellement, c'est effectivement seulement
18 l'indexation, il n'y a pas d'autres facteurs?

19 Mme STÉPHANIE CARON :

20 R. Oui, si on le résume en extrêmement concentré, mais
21 je pense qu'en le disant comme ça on évacue une
22 nuance qui est quand même importante, c'est que là
23 on parle du... d'un prix moyen recherché, qui est
24 censé reproduire l'effet de l'indexation sur les
25 strates, les anciennes strates et sur la

1 distribution des clients, la nouvelle distribution
2 des clients constatée. On parle d'un prix moyen
3 recherché et de là on dérive les strates.

4 Q. **[113]** Bon. Et peut-être...

5 R. Le prix moyen recherché...

6 Q. **[114]** Oui.

7 R. ... il intègre l'effet de l'indexation qu'on vient
8 de mentionner, oui.

9 Q. **[115]** Parfait. Qu'est-ce qui explique la différence
10 entre le soixante-douze (72) et le soixante-six
11 dollars (66 \$), dans le fond, entre la pièce B-0015
12 et B-0022? Pourquoi on est venu... quelle était
13 l'erreur? Je présume que c'était une erreur, là,
14 mais c'est peut-être pas le cas, je ne sais pas,
15 vous me le direz, là, mais qu'est-ce qui justifie
16 qu'on passe de soixante-douze (72) à soixante-six
17 (66)? Parce que vous avez tout un justificatif pour
18 arriver à votre prix moyen de soixante-douze (72) à
19 l'époque, qui demeure dans la pièce même amendée.
20 Mais vous... vous vous recollez finalement avec la
21 valeur indexée seulement, là, il n'y a pas de plus
22 que l'indexation, alors qu'à l'époque en soixante-
23 douze (72) il y avait plus que l'indexation, donc
24 vous aviez des justificatifs pour aller plus loin.
25 Alors peut-être qu'est-ce qui explique d'abord la

1 différence entre le soixante-douze (72) et le
2 soixante-six (66), entre le B-0015 et B-0022?

3 R. Bien c'est une réponse plate, mais c'est une erreur
4 de calcul, une vraie erreur de calcul. La logique
5 est restée la même. On appliquait la même... la...
6 c'est exactement la même logique, c'est-à-dire
7 qu'on essayait de... de reproduire à partir de...
8 en fait, on essayait de reproduire le prix moyen
9 obtenu puis... des diverses strates. Mais l'erreur
10 de calcul s'était faite au niveau du calcul du prix
11 moyen. Il y avait eu une bête erreur... une
12 malencontreuse erreur d'Excel, qui a fait en sorte
13 que le... le dénominateur à un moment donné n'était
14 pas le bon et... mais la logique était la même,
15 c'est pour ça que l'argumentation ne change pas.
16 C'est exactement la même chose, on essaye de
17 reproduire l'effet de l'indexation, mais le
18 soixante-douze (72) était erroné, il était le fruit
19 d'une erreur de calcul.

20 Q. **[116]** Est-ce que quelqu'un voulait compléter? Je
21 m'excuse, je... Non. O.K. C'est bon. D'accord.
22 Parce que je vois que vous avez encore les
23 justifications qui sont là pour aller plus loin que
24 l'indexation toute simple, là, dans le fond, mais
25 vous dites dans le fond c'est... c'est encore là,

1 mais je ne suis pas sûr de comprendre. Je comprends
2 que l'indexation, là, si ne faisait que considérer
3 l'indexation de la preuve qu'on voit à B-0022, là,
4 vous arrivez à soixante-six (66) maintenant. Ce
5 n'est... en fait, c'est soixante-cinq (65) et des
6 poussières, là, vous me permettrez de... les
7 poussières, de ne pas les nommer, là. Et c'est ce
8 que vous voyez à la page 10 notamment, si on peut
9 dérouler.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Maître Cadrin, est-ce qu'on n'est pas en train, là,
12 de débattre des questions qu'on va devoir débattre
13 au fond, là? Puisqu'on parle ici de la proposition
14 sur le fond et non pas de la demande prioritaire,
15 là. Je veux juste être certaine de la pertinence,
16 là, de cet angle de questions-là, pour les fins de
17 la décision qu'on a à rendre au terme de la
18 présente audience.

19 Me STEVE CADRIN :

20 Je comprends... je comprends votre intervention. Je
21 m'excuse, je veux juste... deux secondes, je vais
22 voir si j'ai peut-être posé la question à l'envers,
23 ce qui nous amène trop sur le fond, là, alors vous
24 avez peut-être raison de me... de me mettre en
25 garde d'aller trop loin. Juste un instant s'il vous

1 plaît. Écoutez, oui, je vais retirer ma question.
2 On aura cette discussion-là sur le fond en temps et
3 lieu.

4 C'est sûr que nous on avait pris position,
5 là, puis je pense qu'étalement les membres de
6 l'ASSQ avaient pris position sur la proposition
7 prioritaire que vous aviez sur la base des chiffres
8 là, qui étaient avancés initialement, là. La
9 position sera discutée peut-être en argumentation
10 tout à l'heure, là, on validera notre position à ce
11 moment-là. Évidemment, c'était plus, là ça semble
12 être moins, en résumé, pour faire simple, là. En
13 termes de prix. Alors je vais retirer ma question
14 et ça complétera... un instant. Oui, ça complétera
15 mes questions. Les autres sont des questions peut-
16 être plus de fond. Merci beaucoup.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Merci, Maître Cadrin. Nous allons donc
19 passer aux questions de la Régie, Maître Troilo.

20 Me LIDIA TROILO :

21 À ce moment-ci, on n'a pas de questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci beaucoup. Monsieur Dupont pour la Régie.

24

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 M. PIERRE DUPONT :

3 Q. [117] Merci, Madame la Présidente. Donc bonjour...
4 bonjour au panel, aux membres du panel, Pierre
5 Dupont pour la Régie. Juste une question... je
6 pense que ça va être monsieur Crête. J'ai noté lors
7 de votre... de votre témoignage, donc quand vous
8 avez parlé : on va accompagner les clients, enfin
9 il faut faire un effort de commercialisation
10 additionnel. » Et juste par rapport aux clients,
11 là, vu qu'on demande d'abaisser le seuil de quinze
12 (15 kW) à dix kilowatts (10 kW).

13 Donc, ces clients-là, si j'ai bien compris,
14 il y en aurait à peu près cent soixante (160)
15 abonnements? Je pense qu'on l'a vu, là, dans une
16 pièce, apparaît, là, grosso modo, qui seraient
17 visés?

18 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

19 R. Cent soixante (160 qu'on a présentés... Tout
20 d'abord, merci de me rassurer, quand j'utilisais le
21 terme « témoignage », de me confirmer que
22 j'utilisais le bon terme. Ça me réconforte, je vous
23 remercie.

24 Pour ce qui est du nombre affiché, en
25 effet, l'ordre de grandeur était le bon. Ça,

1 c'était les clients qui... Pour le potentiel, c'est
2 ceux qui étaient dans la strate. Puis si je me
3 souviens bien, je n'ai pas le graphique devant les
4 yeux, mais c'était ceux qui avaient participé dans
5 cette strate et non pas le potentiel.

6 Ça fait que c'était les clients inclus dans
7 cette strate, l'hiver dernier, ils étaient autour
8 de cent soixante (160), l'ordre de grandeur, merci.

9 Q. **[118]** Puis le potentiel, lui, il s'élève à?

10 R. Le potentiel? Ça revient à une des questions,
11 j'oubliais l'intervenant, tantôt, est dur à
12 évaluer. On peut regarder, exemple, les deux
13 strates sous cette strate-là.

14 Donc, de cinq (5 kW) à dix (10 kW), il y
15 avait deux cent trente (230) abonnements. Et de
16 zéro (0 kW) à cinq (5 kW), neuf cent soixante-sept
17 (967). Ça fait qu'à nos yeux à nous, la force de
18 vente, ça représente le potentiel rapide, si on
19 veut, ou évident.

20 Ceci dit, je le réitère, la clientèle
21 d'affaires compte environ trente-deux mille
22 (32 000) clients qui ont une facturation au niveau
23 de la puissance. Le potentiel réel complet de tout
24 le spectre de la clientèle affaires est dur à
25 évaluer, aujourd'hui.

1 Q. **[119]** Puis dans le fond, ma question, c'est : Ces
2 petites clients-là, dans la nouvelle strate de dix
3 (10 kW) à quinze (15 kW), donc c'est cette
4 clientèle-là, la façon de l'approcher. Vous avez
5 mentionné : « Bon, ils peuvent s'inscrire par eux-
6 mêmes. On a aussi les délégués commerciaux »?

7 J'ai noté qu'il y en avait une centaine. Il
8 y a des partenaires externes ou des professionnels
9 externes avec qui Hydro-Québec, je présume, a des
10 ententes, que vous faites affaires.

11 Bref, il y a-tu des gens qui sont
12 spécialisés pour ces petits clients-là? Oui il y a-
13 tu des firmes qui ont plus une spécialisation pour
14 les petits clients versus le client qui est au
15 Tarif L, exemple, les gros clients?

16 R. C'est une bonne question. J'aimerais préciser une
17 chose. Ce n'est pas nécessairement des petits
18 clients. Un grand client pourrait avoir un faible
19 potentiel d'effacement, puis aussi être, tout d'un
20 coup, admissible à l'offre GDP. Sa nature de ses
21 opérations ne pourrait pas lui permettre un
22 effacement, même si c'est un grand client. Elle
23 pourrait juste lui permettre d'effacer un plus
24 petit spectre de puissance.

25 Donc, ça répondrait aussi aux besoins de ce

1 type de clients-là. Je vous dirais que, oui, il y a
2 définitivement une approche différente pour les
3 grands clients, les coups de circuit, qu'on va
4 appelés, et l'approche, là, plus par coups sûrs.
5 Oui, on va se rapprocher, justement.

6 Puis vous avez nommé un chiffre de six cent
7 (600) pour la clientèle d'affaires. Les délégués,
8 on a une force de service à la clientèle, si on
9 veut, là. Mais pour ce qui est vraiment d'une
10 approche proactive au niveau de la clientèle
11 affaires, on parle d'une trentaine de délégués.

12 Donc, vraiment l'importance, là. On
13 s'entend, avec les trente-deux mille (32 000)
14 clients mentionnés, c'est impossible d'aller
15 cogner à chaque porte, une par une. Donc, la
16 force de vente externe est très importante.

17 Puis il y aura, bien sûr, une approche plus
18 macro des grands influenceurs pour les grands
19 clients, de façon provinciale. Et régionalement,
20 les plus petits professionnels qui vont cibler,
21 forcément, les clients avec un plus petit
22 potentiel.

23 Donc, oui, on accompagne ces
24 partenaires-là, forcément. On n'a pas de
25 rémunération incitative ou quoi que ce soit pour

1 les inciter, là. C'est vraiment mousser leurs
2 portefeuilles d'offres à eux.

3 Mais c'est via la GDP, via le client, bien
4 sûr, que tout ça va avoir action. C'est le client
5 qui peut s'inscrire. Il n'y a personne d'autre qui
6 peut inscrire le client à son nom. Le client, lui-
7 même, doit faire l'action d'aller sur l'Espace-
8 client et de s'inscrire à la GDP.

9 Q. **[120]** Puis une dernière question là-dessus. Je
10 présume... Parce que vous avez aussi parlé de...
11 Bon, là, il peut y avoir plusieurs mesures dont les
12 changements de comportement?

13 R. Oui. Je m'excuse.

14 Q. **[121]** Donc, je disais... Vous avez mentionné qu'il
15 pourrait y avoir plusieurs mesures dont les
16 changements de comportement. Ça fait que je présume
17 que pour ce genre de client-là, le professionnel
18 qui va sur place, il fait une analyse de sa
19 consommation, puis il est à même de lui dire : « En
20 adoptant tels, tels ou tels comportements, c'est là
21 que vous êtes capables de réduire de... » Je ne
22 sais pas, de dix kilowatts (10 kW), de douze
23 kilowatts (12 kW), votre consommation?

24 R. En effet. Le profil de consommation du client, la
25 courbe qui représente sa consommation disons

1 journalière répartie sur l'année, va, pour un oeil
2 averti, vraiment rapidement identifier un potentiel
3 d'effacement.

4 Puis pour les plus petits clients, comme je
5 le mentionnais, ça va être principalement lié au
6 chauffage. Donc, ça va être surtout dans le
7 déplacement, préchauffer la bâtisse, et caetera. Ça
8 fait qu'on peut vraiment, soit juste, la
9 « switch », le thermostat intelligent, l'action
10 humaine ou... La programmation va aider à ajuster
11 ces comportements-là pour le client. Et je dirais
12 que c'est... le nerf de la guerre des délégués,
13 c'est justement, là, la sensibilisation auprès de
14 la clientèle, l'importance de ces nouveaux
15 paradigmes, de ces nouveaux comportements face à la
16 réalité énergétique du Québec qui a changé
17 extrêmement rapidement. Puis oui, on sensibilise
18 bien sûr les clients, mais la force de vente -
19 appelons-là - externe, là, qui devient nos
20 ambassadeurs auprès de plusieurs... d'une grande
21 volumétrie de clients.

22 Q. **[122]** Je vous remercie. - Ça complète, Madame la
23 Présidente.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui, Monsieur Turmel... Maître Turmel pour la

1 formation.

2 Me SIMON TURMEL, régisseur :

3 Non, désolé, je n'ai... je n'ai pas de questions.

4 Non, non, pardon. Vous avez cru que j'avais des
5 questions?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui.

8 Me SIMON TURMEL, régisseur :

9 Non, désolé. J'ai beaucoup de créativité, mais pas
10 aujourd'hui. Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Petit problème de communication.

13 Q. **[123]** Alors moi, j'ai juste une question, et c'est
14 en lien avec le prix minimum. En fait, ce que vous
15 nous demandez comme décision prioritaire, c'est de
16 garantir aux clients un appui financier moyen pour
17 le prochain hiver. Donc, et là vous me direz si les
18 calculs sont exacts. Pour la décision prioritaire,
19 on parle d'un prix moyen de soixante-quatre et
20 quatre-vingt-quinze le kilowatt (64,95/kW). Est-ce
21 que c'est exact? Ou le prix moyen pour la décision
22 prioritaire est autre?

23 Mme STÉPHANIE CARON :

24 R. Notre demande prioritaire est de garantir le prix
25 des strates. Parce que ce qu'il faut comprendre,

1 c'est que le prix moyen, il est différent, le...
2 pour chaque personne en fonction de l'effacement
3 réalisé. Donc, on ne peut pas garantir un prix
4 moyen unique. On garantit un prix de strate, et ça
5 donnera un prix moyen qui sera propre à chacun.

6 Évidemment, on peut calculer après ça, à la
7 fin de l'hiver, on peut calculer le prix moyen qui
8 s'est appliqué à l'ensemble des clients. Mais dans
9 les faits, le prix moyen que chaque client reçoit
10 est propre à chacun.

11 Q. **[124]** D'accord. Mais comme le soulignait, dans le
12 cadre de son contre-interrogatoire, maître Neuman,
13 on comprend que le prix minimum par strate, tel que
14 demandé dans le cadre de la décision prioritaire,
15 n'est pas tout à fait évidemment conforme au prix
16 qui est demandé dans la décision sur le fond et que
17 pour certains clients, on pourrait se retrouver
18 avec un prix minimum par strate qui soit moindre
19 que le prix demandé dans la décision prioritaire?

20 R. Bien, on est effectivement confronté à la
21 difficulté de comparer, comme le disait maître
22 Cadrin il y a quelques instants, des pommes avec
23 des oranges, dans le sens que comme les strates ont
24 changé, les prix des strates ne sont pas les mêmes.
25 Mais le prix des strates ne sera pas différent pour

1 chacun des clients. Le prix des strates, il est
2 universel. Chaque strate à un seul prix unique. Ce
3 qui diffère à la fin de l'hiver, c'est le prix
4 moyen finalement obtenu.

5 Et est-ce que... Si votre question est :
6 est-ce qu'il est possible avec la nouvelle
7 proposition que le prix finalement obtenu, si notre
8 proposition était autorisée telle quelle, qu'il
9 s'avère inférieur au prix minimum garanti? C'est
10 une possibilité pour une minorité de clients. Là,
11 je peux laisser mon collègue, monsieur Pelletier,
12 vous exprimer cela, mais on fonctionne en termes
13 moyens évidemment, puisque comme chaque prix est
14 différent et qu'il y a un seul prix de GDP, il faut
15 qu'on fonctionne à un moment donné par une
16 agrégation de chiffres.

17 Q. **[125]** Donc, ça serait apprécié, juste avoir une
18 idée de quel serait l'impact pour certains clients.

19 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

20 R. Oui, en effet, c'est en fonction, dans le fond, de
21 ce qu'on regarde au niveau du réel des deux
22 derniers hivers, là, vingt et un, vingt-deux
23 (21-22) et vingt-deux, vingt-trois (22-23), près de
24 soixante-dix pour cent (70 %) des clients seraient
25 gagnants par rapport à... si notre proposition sur

1 le fond était acceptée telle quelle, par rapport à
2 l'application des prix, dans le fond, prioritaires
3 qui fait l'objet de la présente audience.

4 Q. **[126]** Donc trente pour cent (30 %) serait perdant?
5 Je ne suis pas sûre de saisir.

6 R. Oui. Oui, oui, là-dessus, c'est ça, exactement
7 vingt pour cent (20 %) serait perdant. Par contre,
8 de ce trente pour cent (30 %), soixante-dix pour
9 cent (70 %) des clients auraient une perte de moins
10 de un (1 %). Donc autrement dit, c'est trente pour
11 cent (30 %) de ce trente pour cent (30 %)-là qui
12 aurait une baisse de rémunération entre deux et
13 trois pour cent (2-3 %) pour un impact maximal,
14 dans le fond, de moins de mille cinq cents dollars
15 (1 500 \$) sur l'ensemble de l'hiver.

16 Q. **[127]** D'accord. Et donc, pour le Distributeur, en
17 termes de commercialisation, malgré cette
18 imperfection dans le message, vous considérez que
19 ça ne cause pas de difficulté auprès de... dans le
20 cadre de vos activités de commercialisation de
21 cette offre sur la base d'une décision qui serait
22 rendue de façon prioritaire?

23 R. Non, pas à nos yeux. Le marché, on l'a mentionné,
24 de l'Énergie est très dynamique. La GD... Les
25 activations des événements GDP dépendent de la

1 température, d'événements techniques, d'événements
2 que l'on ne contrôle pas. Donc, c'est très
3 difficile de tracer des parallèles d'un hiver à
4 l'autre. Fait qu'un client ne pourrait pas
5 facilement comparer sa consommation. Donc, on
6 considère que l'impact sera très minime. Minime
7 pour le nombre de clients potentiels qui pourraient
8 se rendre compte de la faible disparité entre les
9 offres, là.

10 Q. **[128]** C'est bien. Je n'ai pas d'autres...

11 M. FRÉDÉRIC PELLETIER :

12 R. Puis si je peux ajouter...

13 Q. **[129]** Ah!

14 R. Ah! Bien, si je peux ajouter, pour compléter aussi.
15 Même un même client qui a réalisé un certain
16 effacement dans le dernier hiver ne sera peut-être
17 pas... - comment je pourrais dire? - n'aurait peut-
18 être pas la chance de réaliser le même effacement
19 l'hiver prochain compte tenu, justement, des
20 paramètres que mon collègue vient de mentionner.

21 Q. **[130]** D'accord. Merci beaucoup. - Monsieur Dupont?

22 M. PIERRE DUPONT :

23 Oui, une additionnelle. Merci, Madame la
24 Présidente.

25 Q. **[131]** Donc, lorsque vous dites qu'on a les

1 documents déposés, que vous voulez garantir aux
2 clients un certain prix de façon provisoire en
3 indexant puis qui va faire en sorte qu'il va
4 toucher... ça va être comme un prix minimum, puis
5 qu'avec la nouvelle offre, c'est-à-dire sur le fond
6 de tarif... on va l'appeler le Tarif de fond, il
7 serait possible pour... comme pour dix pour cent
8 (10 %) - je calcule vite le trente pour cent (30 %)
9 du trente pour cent (30 %), là, je ne sais pas,
10 là - que finalement, que ce prix-là qui avait été
11 garanti, bien le nouveau prix va être plus faible.
12 Mais le client, lui, ce n'est pas transparent pour
13 lui, donc il ne peut pas le voir parce que... à
14 moins qu'il ait une consommation égale, égale,
15 égale, deux années de suite, le même, même, même
16 effacement - ce qui est très peu probable, j'en
17 conviens - il pourrait réaliser que sa facture :
18 « Oups! » il a moins de crédits tout d'un coup.
19 C'est là qu'il pourrait le réaliser. Mais ce que
20 vous nous dites, c'est que même s'il y a une
21 différence de deux pour cent (2 %), on sait
22 qu'augmenter les prix de deux pour cent (2 %), ça
23 peut être... pour certains, ça peut représenter
24 beaucoup, mais un écart de deux pour cent (2 %)
25 pour ces clients-là, ils ne le verraient pas, donc

1 ça ne changerait pas sa décision d'investir ou quoi
2 que ce soit, il va quand même procéder aux
3 investissements puis... C'est un peu ça qu'on doit
4 comprendre, qu'on doit retenir, là, que de... par
5 rapport au trente pour cent (30 %) qui serait
6 affecté?

7 M. SYLVAIN-PIERRE CRÊTE :

8 R. Comme je vous dis, moi, je ne vois aucun enjeu.
9 Puis je peux vous présenter un exemple parallèle :
10 on a beaucoup de clients d'affaires qui sont
11 sensibilisés à leur consommation, qui ont des
12 pénalités sur leurs factures de dizaines de
13 milliers de dollars et qui ne le réalisent pas, que
14 c'est nos délégués qui leur mettent en lumière.
15 Donc, pour des montants de cette importance, c'est
16 nous-mêmes, des fois, qui illustre ça aux clients.
17 Donc, moi, je continue de penser qu'une différence
18 mineure comme elle est présentée ne nuira
19 clairement pas à l'effort de commercialisation de
20 nos équipes.

21 Q. **[132]** O.K. Je vous remercie. C'est tout.

22 Me SIMON TURMEL, régisseur :

23 Ça m'a inspiré une question.

24 Q. **[133]** Alors, vous expliquez que les gens ne s'en
25 apercevront pas alors que ce n'est peut-être pas le

1 critère qui m'interpelle, c'est plus le fait que
2 j'ai entendu le mot... le chiffre « quinze cents
3 dollars (1 500 \$), mille cinq cents dollars
4 (1 500 \$) », il peut y avoir une différence de
5 mille cinq cents dollars (1 500 \$), je présume que
6 c'est pour un client. Alors, est-ce que ce n'est
7 pas beaucoup, quinze cent dollars (1 500 \$)? Il ne
8 s'en aperçoit pas parce que ça va vite dans la vie
9 puis et cætera, mais est-ce qu'on doit s'assurer...
10 est-ce qu'on ne doit pas être le gardien de la
11 transparence? Vous dites que vous garantissez un
12 prix, mais l'an prochain... disons que ce n'est pas
13 le même effacement, mais coupons de moitié, il va
14 perdre sept cent cinquante dollars (750 \$) en
15 espérant qu'il ne le voit pas. Ça fait bizarre un
16 petit peu. Est-ce que c'est beaucoup?

17 Mme STÉPHANIE CARON :

18 R. Bien, en fait, ce n'est pas « en espérant qu'il ne
19 le voit pas », mais c'est certain qu'il y a un seul
20 prix de GDP qui va... une seule série de strates de
21 GDP qui va s'appliquer à tous les clients. On va
22 choisir la strate qui est... enfin, c'est-à-dire la
23 formule de prix qui va s'appliquer est celle qui
24 est la plus avantageuse pour la majorité des
25 clients. Il se peut que dans certains cas, compte

1 tenu des profils d'effacement qui peuvent différer,
2 un client soit légèrement désavantagé par rapport à
3 la notion de prix minimum garanti.

4 Mais je ne vois pas l'objectif... ici,
5 c'est un objectif de gestion de risques pour le
6 client. C'est-à-dire, moi, si je m'engage, je veux
7 avoir une certaine assurance que mes efforts seront
8 compensés à hauteur de, on estime que la formule
9 que l'on propose est ce qui est le mieux, après
10 avoir un tarif garanti GDP aujourd'hui même. On a
11 essayé de ménager un peu tout ça en disant :
12 « Écoutez, on va mettre en place une formule de
13 prix minimum qui s'appliquera et qui préservera
14 l'avantage de la grande majorité des clients, et
15 pour les quelques clients qui seront désavantagés,
16 ça sera minime. » Puis c'est désavantagé dans une
17 situation théorique, en plus, dans le sens où
18 l'effacement passé n'est pas l'effacement futur et
19 on garde le prix moyen, une moyenne pondérée, et
20 cætera.

21 Quand on parle du prix de la GDP, on parle
22 toujours en termes de prix moyen. Or, le prix moyen
23 de la GDP, c'est... mettons, soixante-six dollars
24 soixante-dix (66,70 \$), en fait, ce n'est pas le
25 prix pour personne. Le prix de chacun, il est

1 unique.

2 Q. **[134]** Hum.

3 R. Oui.

4 Q. **[135]** O.K. C'est bien. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[136]** C'est bon. Alors, la Formation n'aura pas
7 d'autres questions pour les Membres du Panel, vous
8 êtes donc remerciés et libérés. - À moins que,
9 Maître Turmel, j'ai oublié de vous demander si vous
10 aviez un réinterrogatoire?

11 Me SIMON TURMEL, HQ :

12 Non. Non, Madame la Présidente, je n'aurais pas de
13 réinterrogatoire.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Excellent. Donc, considérant l'heure, nous allons
16 prendre notre pause lunch immédiatement, notre
17 pause dîner. Donc, nous serons de retour à treize
18 heures (13 h) avec l'argumentation du Distributeur.
19 C'est bon? Alors, à tantôt.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21

22 (13 h)

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Rebonjour à tous et toutes. Maître Turmel, on vous

1 écoute.

2 REPRÉSENTATIONS PAR Me SIMON TURMEL, HQ :

3 Oui. Merci, Madame la Présidente. Je ne vous
4 cacherai pas que je me serais passé d'être devant
5 vous aujourd'hui. Dans un monde idéal, nous serions
6 déjà sur le fond du dossier, mais bon, tel est le
7 cas. Nous nous sommes présentés devant vous le
8 trois (3) novembre deux mille vingt-deux (2022)
9 pour l'obtention d'une ordonnance de sauvegarde qui
10 permettait d'offrir la GDP à l'hiver vingt vingt-
11 deux, deux mille vingt-trois (2022-2023) compte
12 tenu des conclusions, le tout, c'est ça, compte
13 tenu des conclusions du jugement de la Cour
14 supérieure.

15 À cette occasion, on vous a fait une preuve
16 quant aux étapes suivantes du dossier, une ligne
17 qui tend, laquelle apparaît encore dans notre
18 présentation de ce matin. On a toutefois jamais
19 caché à ce moment que l'échéancier présenté était
20 ambitieux, mais aussi et surtout que nous n'avions
21 pas le plein contrôle sur certaines étapes de
22 celui-ci. On anticipait alors, basé sur les
23 quelques expériences que nous avons eues, obtenir
24 un décret au mois de mars, mais il est plutôt
25 arrivé lors du Conseil des ministres du dix-neuf

1 (19) avril.

2 Cela étant, c'est quand même une étape
3 importante qui a alors été franchie, une étape, je
4 dirais, capitale en vertu de la Loi sur la Régie de
5 l'énergie, l'obtention du décret qui est prévue à
6 l'article 48.4. Donc, on vous avait confirmé
7 effectivement en novembre notre intention
8 d'entreprendre cette démarche-là pour la fixation
9 du tarif en présentant un mémoire au gouvernement.
10 Ce qui a été fait. Puis on vous l'a confirmé.

11 Donc, ce n'est pas anodin comme étape, car
12 l'obtention du décret finalement, c'est la clé qui
13 nous permet de nous adresser, donc à vous, de
14 déposer une demande à la Régie pour faire approuver
15 un nouveau tarif. Et c'est ce que nous avons fait.
16 Nous avons déposé notre demande pour l'obtention
17 d'un nouveau tarif qui serait effectif dès l'hiver
18 prochain dans les quarante-huit (48) heures de la
19 prise du décret par le Conseil des ministres.

20 Donc, pour être clair, l'objectif du
21 Distributeur ici est et demeure d'avoir un nouveau
22 tarif en temps utile pour l'hiver prochain. On est
23 rendu à cette phase du dossier, à cette étape du
24 dossier. Et on travaille activement en ce sens.
25 Comme je vous l'ai mentionné, la réalité est

1 toutefois à l'effet que le décret a été plus long à
2 obtenir que prévu. Et comme je disais, c'est un
3 élément sur lequel on n'a pas de contrôle, mais sur
4 lequel on doit, avec lequel on doit maintenant
5 composer.

6 Ce qui m'amène à différents éléments de
7 considération, différents éléments qui doivent être
8 considérés. Tout d'abord, il y a effectivement la
9 nécessité pour la Régie de pouvoir faire son
10 travail, c'est-à-dire d'examiner le dossier,
11 d'examiner la demande du Distributeur, envoyer des
12 demandes de renseignements, la preuve des
13 intervenants, tenir une audience publique compte
14 tenu du caractère tarifaire de la demande,
15 délibérer, rendre une décision. Donc, ce sont des
16 étapes qui prennent quand même un certain temps. Et
17 nous sommes déjà le onze (11) mai.

18 Comme autre élément à considérer, il y a la
19 nécessité pour le Distributeur d'entreprendre le
20 plus rapidement possible la commercialisation de
21 l'offre GDP pour le prochain hiver. Donc, une
22 commercialisation tant auprès de la clientèle
23 nouvelle, donc des adhérents potentiels, que des
24 anciens participants.

25 Puis d'ailleurs, à l'audience du trois (3)

1 novembre, les témoins du Distributeur avaient
2 abordé la question ou la nécessité même auprès des
3 clients déjà existants de toujours renouveler les
4 efforts pour susciter leur adhésion.

5 Autre élément de considération, on a un
6 calendrier réglementaire qui est chargé jusqu'à
7 l'été. Donc, je pense au Plan d'approvisionnement,
8 Phase 1 et Phase 3. La Phase 3 qui est en délibéré
9 depuis hier, depuis le dépôt de notre réplique.
10 Mais la Phase 1 dont les audiences arrivent
11 rapidement dans environ un mois. C'est quand même
12 un dossier qui est assez lourd tant pour la Régie,
13 les intervenants, que le Distributeur.

14 Donc, ça rend à notre avis justement ce
15 calendrier chargé-là difficile la tenue d'une
16 audience publique sur le fond, incluant évidemment
17 les étapes préalables qui sont nécessaires dans les
18 prochaines semaines. Et donc aussi une décision
19 rapide.

20 Bref, l'ensemble de ces constats nous ont
21 amené à accompagner notre demande pour la fixation
22 d'un nouveau tarif d'une demande afin que la Régie
23 rende une décision prioritaire qui nous offrirait
24 l'assurance ou les garanties nécessaires pour
25 pouvoir entamer une commercialisation efficace de

1 la GDP en vue de l'hiver prochain et qui
2 permettrait aussi au processus réglementaire de
3 pouvoir se faire, de pouvoir opérer correctement et
4 je dirais sereinement et non de façon précipitée.

5 Maintenant je veux vous parler précisément
6 du besoin, parce que finalement c'est du besoin du
7 Distributeur que découle la demande. Donc, le
8 besoin c'est le... le point de départ pour
9 comprendre l'importance de la demande pour le
10 Distributeur.

11 La GDP c'est une option qui existe sous
12 différentes formes, différentes qualifications
13 juridiques depuis quelques années mais il n'en
14 demeure pas moins que peu importe la qualification
15 au fil des hivers, c'est une offre optionnelle, ce
16 qui implique justement la nécessité, année après
17 année, de convaincre les clients d'y participer. On
18 sait aussi que la GDP ça n'a pas été un long fleuve
19 tranquille, ça a été peut-être un parcours du
20 combattant, ce qui n'envoie pas non plus un signal
21 ici de stabilité et de pérennité auprès des
22 participants et des participants potentiels. Puis
23 les... les témoignages de ce matin entendus par le
24 panel du Distributeur ont été éloquents à cet
25 effet-là.

1 On est aussi dans une situation où on doit
2 adapter la stratégie en fonction des résultats du
3 dernier hiver et des besoins du prochain hiver et
4 des prochains hivers qui s'en viennent. Donc, tout
5 ça vous a été également bien expliqué par... par
6 les témoins, donc ça implique d'aller convaincre
7 des clients qui ont un potentiel d'effacement moins
8 grand, mais donc de façon corrélative ça implique
9 de courtiser un plus grand bassin de clients. Donc,
10 le besoin c'est d'avoir un discours rassurant en
11 regard de l'historique de l'offre GDP, un besoin...
12 un discours rassurant puis un discours qui nous
13 permet justement de commencer le plus rapidement
14 possible la commercialisation, donc les contacts
15 auprès des clients en prévision du prochain hiver.
16 Donc pour ça, le Distributeur doit être en mesure,
17 doit être capable d'offrir certaines garanties
18 quant au prix de l'option pour les participants ou
19 participants potentiels à la GDP, ce qui n'est
20 actuellement pas possible puisqu'il n'y a
21 effectivement pas de tarif actuellement. Donc,
22 offrir quelque chose de concret aux clients
23 potentiel, un prix minimum garanti.

24 Donc, pour les clients... pour les clients
25 potentiels cette garantie va leur permettre

1 d'évaluer leur intérêt justement à participer. Est-
2 ce qu'il y a des enjeux versus des gains? Est-ce
3 qu'il y a des investissements qui sont nécessaires?
4 Est-ce qu'il y a des mécanismes, des solutions qui
5 sont à mettre en place? Donc, ça va leur donner le
6 temps nécessaire... le temps nécessaire pour faire
7 l'ensemble de ces études-là, de cet examen-là. Ce
8 qui est impossible avec une décision tardive ou une
9 décision qui serait rendue trop tard et qui ferait
10 en sorte que justement, peut-être un certain nombre
11 de clients n'auraient juste pas le temps d'être
12 prêts à temps pour l'hiver prochain et ne feraient
13 peut-être retarder, au mieux, leur participation à
14 l'hiver subséquent.

15 Donc, on est dans une situation où on ne
16 peut pas attendre, on ne peut pas se permettre
17 d'attendre la décision finale afin de commencer
18 d'être en mesure d'offrir quelque chose de concret
19 aux clients. D'autant, comme je le mentionnais tout
20 à l'heure, cette décision finale est susceptible de
21 prendre un certain temps, l'étude du dossier sur le
22 fond ne faisant que commencer.

23 Je dois vous dire aussi que la demande pour
24 une décision prioritaire du Distributeur se
25 justifie en regard du contexte particulier et

1 unique du dossier de la GDP. Il faut avoir une
2 approche pragmatique. Vous aviez utilisé le mot
3 « pragmatique » justement dans votre décision, dans
4 la D-2022-125 sur l'ordonnance de sauvegarde, puis
5 je pense que le mot « pragmatique » c'est un mot
6 aussi qui demeure important dans le cadre de ce
7 dossier-là puis pour la suite des choses, puis il
8 faut le garder en tête. Pour vous dire que même si
9 on part... même si on parle ici de fixer un nouveau
10 tarif au sens de l'article 48.4 de la Loi, on
11 s'entend pour dire qu'on part pas de zéro. La GDP,
12 peu importe sa qualification juridique, sa forme
13 par le passé qu'elle a pu avoir au fil des
14 différents hivers, la GDP vit et existe depuis
15 plusieurs années déjà. Ce qu'on demande ici comme
16 assurance ce n'est pas sorti d'un chapeau, ça
17 s'inscrit dans la continuité de la GDP Affaires, et
18 c'est tout à fait raisonnable.

19 L'hiver qui précédait la décision de la
20 Cour supérieure, donc l'hiver vingt et un, vingt-
21 deux (2021-2022), il y avait un tarif GDP qui était
22 valide jusqu'à temps qu'il ne le soit plus, mais
23 qui apparaissait au guide des tarifs.

24 Ensuite, l'ordonnance de sauvegarde que
25 vous avez rendue, le onze (11) novembre deux mille

1 vingt-deux (2022), pour l'hiver vingt-deux, vingt-
2 trois (2022-2023), s'inscrit dans cette continuité,
3 en prévoyant... Puis je lis, ici, une de vos
4 conclusions :

5 Reconduisant la GDP Affaires suivant
6 les mêmes modalités que celles
7 applicables lors de l'hiver vingt et
8 un, vingt-deux (2021-2022), incluant
9 les prix tels qu'indexés au premier
10 (1er) avril vingt, vingt-deux (2022).

11 Donc, on était déjà dans la continuité. Puis ici,
12 notre demande prioritaire part, finalement, de
13 cette conclusion, la décision D-2022-125 et
14 applique, finalement, à celle-ci, donc aux
15 différentes strates de l'offre GDP, l'indexation de
16 six point cinq pour cent (6,5 %) qui reproduit la
17 mécanique prévue à la Loi sur Hydro-Québec pour la
18 composante prix du tarif.

19 Pourquoi cette approche? Parce qu'on
20 considère, finalement, que c'est une approche qui
21 s'inscrit, comme je le mentionnais, dans la
22 continuité de ce qui se faisait les années passées.
23 Donc, je parle ici de l'approche d'indexer en
24 reproduisant la mécanique de la Loi sur Hydro-
25 Québec.

1 Donc, ça s'inscrit en continuité avec ce
2 qui se faisait les années passées. C'est simple
3 comme approche, c'est objectif. Puis tout ça, c'est
4 important compte tenu des délais, justement... On
5 est dans le cadre, ici, d'une demande prioritaire.
6 Donc, compte tenu des délais liés à une telle
7 demande prioritaire. Donc, on n'a pas le temps de
8 faire un examen sur le fond, encore. Donc, d'où
9 l'importance, justement, d'avoir cette approche
10 inscrite en continuité puis qui est simple
11 d'application.

12 Puis je veux aussi rappeler que le décret
13 indique... Puis c'est important, peut-être, de le
14 lire. Il indique comme préoccupations, il adresse
15 comme préoccupations à la Régie, que le nouveau
16 tarif doit permettre d'assurer une continuité de
17 l'offre du Distributeur qui vise la gestion de la
18 demande en puissance. Donc, j'utilise le mot
19 « continuité » à quelques reprises, depuis quelques
20 instants, mais le décret aussi utilise le mot
21 « continuité », le décret aussi parle de
22 continuité.

23 Donc, il est soumis que pour justement
24 permettre une telle continuité de l'offre, il est
25 nécessaire d'être en mesure de la commercialiser le

1 plus rapidement possible. Et que la demande,
2 justement, du Distributeur, pour une décision
3 prioritaire, participe à répondre à cette
4 continuité de l'offre, aussi.

5 Quant à l'abaissement du seuil à dix
6 kilowatts (10 kW), il permet de rendre l'offre plus
7 intéressante pour les plus petits clients. Mais
8 aussi, ça a été bien expliqué par monsieur Crête,
9 peut-être, pour des plus grands clients qui
10 pourraient avoir une capacité d'effacement plus
11 petite. Donc, d'aller chercher un plus grand bassin
12 de clients parmi ceux, justement, qui pourraient
13 avoir un effacement entre dix (10 kW) et quinze
14 kilowatts (15 kW).

15 Donc, encore une fois, ici, je réfère aux
16 différents témoignages que vous avez entendus, ce
17 matin, qui étaient quand même éloquents sur cette
18 question, puis sur cette pertinence d'aller
19 chercher les clients dans cette strate, entre dix
20 (10 kW) et quinze kilowatts (15 kW). On a une
21 demande, ici, qui est basée sur l'article 34 de la
22 Loi sur la Régie de l'énergie. C'est une
23 disposition que vous connaissez bien.

24 C'est une disposition, justement, qui
25 confère à la Régie la discrétion nécessaire pour

1 rendre toute l'ordonnance qui semble propre à
2 sauvegarder les droits, les droits des personnes
3 concernées. C'est ce qui est écrit à l'article 34.

4 La jurisprudence de la Régie a quand même
5 une jurisprudence assez volumineuse par rapport à
6 cet article-là. Elle est clair, puis elle indique,
7 essentiellement, que lorsqu'elle considère une
8 demande formulée suivant cet article, elle se
9 réfère, sans se lier, toutefois, aux critères de
10 l'injonction interlocutoire.

11 Donc, premier, l'apparence d'un droit.
12 Donc, une perspective raisonnable de succès du
13 recours. Ensuite, l'existence d'un préjudice
14 sérieux ou irréparable dans une situation de
15 faits ou de droit de nature à rendre le jugement
16 final inefficace. Et l'importance relative ou la
17 balance des inconvénients qui favorise
18 l'exécution ou le souci d'exécution. Tel que je
19 le mentionnais aussi, l'application des trois
20 critères doit être modulé suivant l'objet de la
21 décision visée et des effets de la demande
22 soumise.

23 Puis d'ailleurs, dans votre décision, dans
24 la D-2022-125, vous citez un certain nombre, en
25 note de bas de page, un certain nombre de décisions

1 justement de la Régie qui reprend ces critères puis
2 qui reprend le schéma d'analyse d'une demande
3 déposée suivante l'article 34. Donc, moi je vous
4 soumets ici que justement, les critères de cet
5 article sont rencontrés pour faire droit à la
6 demande du Distributeur.

7 Au niveau de l'apparence de droit, donc au
8 niveau de l'identification de la question sérieuse
9 à trancher, suite à un examen sommaire des
10 fondements de la demande, j'aurais plusieurs choses
11 à mentionner. Tout d'abord, le Distributeur a
12 obtenu un décret conformément à la loi, donc
13 conformément à l'article 48.4 de la loi, et a
14 déposé sa demande à la Régie pour l'approbation
15 d'un nouveau tarif, donc, la présente demande
16 s'inscrit dans ce contexte de l'exercice,
17 justement, par la Régie de sa compétence tarifaire.

18 Je faisais référence au décret tout à
19 l'heure, je vous fais encore référence au décret,
20 qui énonce un certain nombre de préoccupations. La
21 troisième préoccupation du décret, c'est ce que je
22 vous ai mentionné tout à l'heure, c'est la même,
23 c'est d'assurer la continuité de l'offre. Donc, on
24 a un décret justement, ici, qui vise à assurer une
25 continuité de l'offre GDP, qui avait... les hivers

1 approvisionnementnements et les décisions
2 précitées sont des motifs justifiant
3 la Demande.

4 Donc, l'ordonnance de sauvegarde qui avait
5 été rendue cet automne. Puis ces éléments-là, on
6 les retrouve également aux paragraphes 1 et 2 du
7 décret, cette référence justement à l'équilibre du
8 bilan de puissance du Distributeur. Tout ça pour
9 vous dire qu'on ne s'avance pas trop à penser qu'il
10 y aura un tarif GDP, qui s'inscrit en continuité
11 avec ce qui était offert l'hiver dernier, et ceci
12 en temps utile pour le prochain hiver, mais surtout
13 que ce tarif sera nécessaire compte tenu de
14 l'importance de la GDP pour équilibrer le bilan.

15 Ensuite, on rappelle qu'un préjudice
16 sérieux ou irréparable, c'est un préjudice qui ne
17 peut pas être quantifié monétairement ou un
18 préjudice auquel il ne peut pas être remédié en
19 général, parce qu'une partie ne peut pas être
20 dédommagée par l'autre. Bon.

21 Si la conséquence, si la décision sur le
22 fond arrive trop tard, et donc, et en l'absence
23 d'une décision favorable sur la demande
24 prioritaire, ce serait d'empêcher une
25 commercialisation efficace de l'OGA ou de la GDP -

1 l'« OGA », c'est le nouveau nom de « GDP » - pour
2 l'hiver prochain.

3 Dans un tel cas, le préjudice à craindre,
4 le préjudice qu'on peut anticiper, c'est que les
5 cibles prévues au bilan pour le prochain hiver ne
6 soient pas atteintes. Ce qui est ressorti en
7 preuve, puis il y a eu des explications ce matin,
8 qui est quand... il y a eu une certaine stagnation
9 si on isole l'effet de l'augmentation qui est due
10 en bonne partie à un seul client l'hiver dernier.

11 Donc, ce qui ressort, moi, ce que je
12 retiens de ces témoignages qu'on a entendus, c'est
13 que la commercialisation, c'est un travail de tous
14 les instants et plus on met... et plus on commence
15 rapidement, plus on met les chances de notre côté
16 ou... en fait, je dirais : plus on met les chances
17 du côté du Tarif pour que celui-ci puisse rendre le
18 service auquel il est destiné. Une autre façon de
19 le dire, c'est que si on a un Tarif qui est
20 approuvé trop tard et en l'absence de l'ordonnance
21 qu'on vous demande, c'est qu'on serait susceptible
22 d'avoir un Tarif qui n'est pas en mesure de rendre
23 le service pour lequel il est destiné parce qu'on
24 n'aura pas eu le temps de procéder aux différentes
25 démarches de commercialisation préalables qui sont

1 nécessaires.

2 Donc, cette question-là du préjudice
3 s'inscrit aussi dans le contexte où les clients
4 additionnels qui pourraient être recrutés ont un
5 potentiel d'effacement inférieur aux clients
6 participants. Donc, plus de clients à aller
7 chercher, des efforts accrus, plus de temps. Donc,
8 une décision à l'automne serait trop tard pour
9 préparer le prochain hiver et le Tarif,
10 vraisemblablement, ne permettrait pas d'aller
11 chercher les quantités.

12 Puis je l'ai déjà mentionné tout à l'heure:
13 la GDP demeure une option et rien n'oblige le
14 client à y adhérer. Donc, des efforts sont
15 importants puis pour réaliser ces efforts-là, on
16 doit être en mesure, le Distributeur doit être en
17 mesure d'offrir des garanties aux clients en
18 question.

19 Ensuite, la balance des inconvénients,
20 lorsque le droit invoqué est clair : il ne sera pas
21 nécessaire de se pencher sur le critère de la
22 balance des inconvénients. Le Distributeur est
23 d'avis, ici, que ce critère de la balance des
24 inconvénients milite en faveur... on reprend pas
25 mal les mêmes arguments, les mêmes motifs que je

1 vous ai déjà mentionnés, mais la balance des
2 inconvénients milite en faveur de la demande du
3 Distributeur, de la demande prioritaire du
4 Distributeur. Puis, ici, je réfère justement,
5 encore une fois, notamment aux questions qui
6 concernent la suffisance des approvisionnements et
7 la nécessité d'atteindre les cibles, justement, au
8 bilan ou d'atteindre le nombre de mégawatts au
9 bilan attribuable à la GDP. Donc, pour faire ceci,
10 le Distributeur a bien expliqué justement la
11 nécessité de démarrer la commercialisation de la
12 GDP dans les meilleurs délais pour pouvoir compter
13 sur cette contribution au prochain hiver. Donc,
14 c'est un enjeu qui concerne le Distributeur, oui,
15 mais qui concerne également, ici, l'ensemble de la
16 clientèle du Distributeur. Donc, la balance des
17 inconvénients favorise justement la demande du
18 Distributeur.

19 Donc, pour l'ensemble de ces raisons, le
20 Distributeur demande respectueusement à la Régie de
21 prononcer, et ce, dans les meilleurs délais, une
22 décision prioritaire puis laquelle lui permettra
23 d'entamer les démarches nécessaires, les démarches
24 de commercialisation en prévision du prochain
25 hiver. Donc, le plan avec la demande du

1 Distributeur pour la fixation d'un nouveau Tarif
2 soit examiné. Donc, c'est une demande, ici, qui est
3 tout à fait pragmatique et qui s'inscrit aussi, qui
4 tient compte justement de la notion ou de l'idée de
5 continuité dans le Tarif et du fait que, justement,
6 on s'inscrit en continuité avec l'offre qui était
7 offerte l'hiver dernier et voilà.

8 Donc, le Distributeur demande pour ces
9 différentes raisons, justement, d'approuver sa
10 demande prioritaire pour la fixation d'un prix
11 minimum garanti.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci beaucoup, Maître Turmel, pour
14 votre...

15 Me SIMON TURMEL, HQ :

16 En fait, je précise : « d'un prix minimum garanti
17 et l'abaissement du seuil à dix kilowatts
18 (10 kW) »... oui, j'oubliais.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui. Oui, c'est bon.

21 Me SIMON TURMEL, HQ :

22 Voilà.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Alors, est-ce que, Monsieur Dupont...

25

1 M. PIERRE DUPONT :

2 Juste une question.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Allez-y.

5 M. PIERRE DUPONT :

6 Oui. Merci, Maître Turmel. Juste une question de
7 précision.

8 Me SIMON TURMEL, HQ :

9 Oui.

10 M. PIERRE DUPONT :

11 N'ayant pas le bonheur d'avoir la formation
12 juridique. Dans les conclusions recherchées de
13 votre demande, là, je pense que c'est la B-00... Un
14 instant.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 13.

17 M. PIERRE DUPONT :

18 23. Euh « 13 », oui. B-0013. Oui, « 23 », c'est
19 l'année. Il est mentionné :

20 De façon prioritaire avant le 31 mai

21 2023 - bon - sur dossier :

22 Déterminer pour l'OGA applicable lors

23 de l'hiver 2023-2024, que les

24 composantes prix ne seront pas

25 inférieures aux prix appliqués lors de

1 l'hiver 2022-2023 - bon - le tout
2 majoré en conformité avec le mécanisme
3 d'indexation prévu.

4 Bref, si la Régie rend une décision, hypothèse,
5 mettons je sais pas, moi, là, le premier (1er)
6 novembre.

7 Me SIMON TURMEL HQ :

8 Sur le fond.

9 M. PIERRE DUPONT :

10 Sur le fond, oui, sur le fond, excusez.

11 Me SIMON TURMEL HQ :

12 Oui.

13 M. PIERRE DUPONT :

14 Donc, est-ce que ça veut dire que les tarifs qui
15 vont être applicables vingt-trois-vingt-quatre (23-
16 24) vont être ceux de la décision sur le fond?

17 Me SIMON TURMEL HQ :

18 Non, en fait... oui, ce seront ceux sur la décision
19 sur le fond. Mais ici je vais vous référer quand
20 même au... je vais vous référer aussi au témoignage
21 de madame Caron ce matin. Nous, ce qu'on veut c'est
22 un prix minimum garanti, donc l'idée c'est qu'on
23 puisse avoir un prix minimum garanti pour commencer
24 la commercialisation. Ensuite on comprend
25 effectivement que le processus doit se dérouler et

1 qu'on devrait avoir un tarif effectif pour l'hiver
2 prochain.

3 Toutefois... toutefois, si le prix minimum
4 garanti devait être pour la majorité des clients,
5 devait être supérieur au prix final qui sera fixé
6 par la Régie, bien on s'entend que c'est ce prix
7 minimum garanti-là qui devrait trouver application
8 parce que sinon... sinon, il n'y a pas de garantie.

9 M. PIERRE DUPONT :

10 Oui. Donc, si... si je fais mettons une relecture
11 puis je revisite, mettons que la décision sur le
12 fond est rendue, donc... serait rendue, pardon,
13 supposons en novembre, on comprendrait que pour
14 l'OGA applicable lors de l'hiver vingt-trois-vingt-
15 quatre (23-24), les composantes prix du tarif de la
16 décision sur le fond ne seront pas inférieures au
17 prix appliqué lors de l'hiver vingt-deux-vingt-
18 trois (22-23), le tout majoré. C'est ça qu'il faut
19 comprendre?

20 Me SIMON TURMEL, HQ :

21 Oui, c'est effectivement ce qui doit être... ce qui
22 doit être compris. Ça demeure un prix minimum
23 garanti, voilà, c'est ça, c'est ce qu'on vous
24 demande de façon prioritaire, mais le prix minimum
25 garanti s'applique tout l'hiver, ne va pas cesser

1 de s'appliquer lorsque vous allez rendre votre
2 décision sur le fond. L'idée du prix minimum
3 garanti doit continuer, doit pour faire du sens
4 pour la commercialisation, avoir une résonnance,
5 doit nécessairement être un prix minimum garanti
6 pour l'ensemble de l'hiver prochain. On peut pas
7 dire... on peut pas... cette garantie-là ne peut
8 pas cesser le jour où la décision sur le fond est
9 rendue.

10 M. PIERRE DUPONT :

11 Donc, la décision sur le fond ne pourra pas arriver
12 avec des prix qui... qui seraient supérieurs aux
13 prix appliqués lors de l'hiver vingt-deux-vingt-
14 trois (22-23), le tout majoré.

15 Me SIMON TURMEL, HQ :

16 Elle pourrait arriver avec des prix qui seraient...

17 M. PIERRE DUPONT :

18 Qui ne seront pas inférieurs.

19 Me SIMON TURMEL, HQ :

20 ... supérieurs. Elle pourrait, oui, elle pourrait
21 arriver avec des prix qui seraient supérieurs,
22 mais...

23 M. PIERRE DUPONT :

24 Mais ils ne sont pas inférieurs. O.K.

25 Me SIMON TURMEL, HQ :

1 Exact, c'est ça.

2 M. PIERRE DUPONT :

3 Je vous remercie.

4 Me SIMON TURMEL, régisseur :

5 Bien là j'avais une question, mais mon collègue l'a
6 peut-être posée. Je comprends que le plus
7 rapidement possible pour la... la décision
8 prioritaire c'est fin mai, c'est ce que j'ai
9 compris?

10 Me SIMON TURMEL, HQ :

11 Oui, effectivement.

12 Me SIMON TURMEL, régisseur :

13 Parce que...

14 Me SIMON TURMEL, HQ :

15 Ça s'explique notamment justement, puis je pense
16 que c'est monsieur Crête qui l'a mentionné ce
17 matin, les crédits... les crédits pour l'hiver
18 dernier, c'est sur les factures en mai, donc il y a
19 une question de momentum aussi ici, qui explique
20 justement cette nécessité-là d'avoir une décision
21 d'ici fin mai, une question de momentum notamment
22 parce que battons le fer pendant qu'il est chaud,
23 les clients reçoivent leur crédit maintenant, donc
24 ils sont encore en mode... en mode GDP, en mode
25 examen. Puis on sait tous les autres éléments qui

1 ont été mentionnés plus tôt justement, les efforts,
2 le temps nécessaire pour les efforts de
3 commercialisation, le temps nécessaire pour les
4 différents participants et participants potentiels
5 pour s'équiper, pour examiner l'offre, examiner la
6 pertinence ou non de participer. Donc, oui, fin mai
7 effectivement c'est ce qu'on souhaite pour la
8 demande prioritaire, c'est ce qu'on souhaite
9 justement pour... comme date pour la décision.

10 Me SIMON TURMEL, régisseur :

11 Et j'ai compris ce matin que même actuellement ça
12 brassait, c'est-à-dire qu'il y en a qui peuvent,
13 qui ont le droit de s'inscrire actuellement, là,
14 parce que le site est ouvert puis il y a une petite
15 réserve dans le bas, mais il y a des gens qui ont
16 le droit de s'inscrire actuellement. Il se fait des
17 démarches, c'est ce que je comprends actuellement.

18 Me SIMON TURMEL, HQ :

19 Bien moi dirais plus une grosse réserve dans le
20 haut qu'une petite réserve dans le bas, là, mais je
21 pense que la réserve est assez... la réserve est
22 assez importante, là, justement actuellement puis
23 c'est un enjeu justement cette réserve actuelle
24 quant à... au prix, là, c'est un enjeu assez
25 important puis c'est ce qui est ressorti justement

1 des témoignages ce matin.

2 Me SIMON TURMEL, régisseur :

3 Donc, le plus vite que le petit message peut être
4 modifié, s'il est modifié, bien ça fait votre
5 affaire, c'est ce que je comprends.

6 Me SIMON TURMEL, HQ :

7 Effectivement. Plus on réduit l'astérisque, plus on
8 est... on est confortable.

9 Me SIMON TURMEL, régisseur :

10 Dans la vraie vie, plus qu'il est petit, plus je
11 le « check ». Oui, bien... en tout cas. Vous
12 comprenez.

13 Me SIMON TURMEL, HQ :

14 Ah!Ah!

15 Me SIMON TURMEL, régisseur :

16 Ça va, mais c'est une autre chose. Merci, je n'ai
17 pas d'autre question.

18 Me SIMON TURMEL, HQ :

19 C'est à votre honneur. On essayera de regarder...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Vous faisiez référence aux petits caractères,
22 là? Hein, c'est ça? Oui, oui.

23 Me SIMON TURMEL, HQ :

24 Mais regardez, on prend bonne note de votre
25 commentaire, puis on essayera de trouver la taille

1 appropriée pour l'astérisque.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 On ne vous entend pas très fort, Maître Turmel,
4 mais il y a, peut-être... On vous entend quand
5 même, mais...

6 Me SIMON TURMEL, HQ :

7 O.K.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 J'avais juste une question, toujours en lien
10 avec la conclusion que vous recherchez dans le
11 cadre de la demande prioritaire. Donc, si on
12 accepte, par exemple, votre demande, telle
13 quelle, donc, dans le cadre d'une décision, on
14 détermine que l'OGA qui sera applicable à
15 l'hiver prochain, donc deux mille vingt-trois,
16 deux mille vingt-quatre (2023-2024), que les
17 composantes prix du tarif ne seront pas
18 inférieures aux prix appliqués lors de l'hiver
19 qui vient de se terminer, majorées avec le
20 mécanisme d'indexation.

21 Me SIMON TURMEL, HQ :

22 Bien.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Mais si, lors de l'examen au fond, la Régie se
25 rend compte que la demande principale du

1 Distributeur comporte une composante prix
2 inférieure aux prix qui ont été appliqués à
3 l'hiver deux mille vingt-deux, deux mille vingt-
4 trois (2022-2023), est-ce que cela signifie
5 qu'on devra, la Régie, dans l'exercice de cet
6 examen-là, s'en assurer que votre demande n'est
7 pas inférieure, dans le fond, à ce qui a été
8 appliqué à l'hiver dernier?

9 Me SIMON TURMEL, HQ :

10 Regardez...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 C'est ce qu'on devra faire?

13 Me SIMON TURMEL, HQ :

14 C'est une possibilité que vous arriviez avec,
15 effectivement, une conclusion que ça serait un prix
16 inférieur. Toutefois, ici, la garantie que l'on
17 cherche, c'est justement, c'est une garantie qui va
18 être nécessaire pour le prochain hiver.

19 Donc, ce prix inférieur-là, on pourrait
20 penser, peut-être, qu'il trouverait une
21 application, tel qu'indexé au premier (1er)
22 avril suivant, l'année subséquente. Mais l'idée,
23 c'est que pour le prochain hiver, pour l'hiver
24 vingt-trois, vingt-quatre (2023-2024), on puisse
25 offrir une garantie aux clients.

1 Puis offrir une garantie aux clients
2 implique... un instant... Bien, c'est ça. Donc, je
3 reprends. Donc, le prix minimum garanti, comme je
4 le mentionnais, ce n'est que pour l'hiver qui s'en
5 vient, l'hiver vingt-trois, vingt-quatre (2023-
6 2024). Puis par la suite, bref, ça sera le tarif,
7 lequel sera le tarif qui sera approuvé pour les
8 hivers subséquents. Il n'y aura plus de prix
9 minimum garanti pour les hivers subséquents, là.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, je comprends très, très bien cet enjeu-
12 là. Moi, je parlais de l'examen de votre
13 demande, dans le fond.

14 Me SIMON TURMEL, HQ :

15 Oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Là, si on constate, lors de la demande sur le
18 fond...

19 Me SIMON TURMEL, HQ :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... que ce que vous demandez est inférieur, à
23 certains égards, au prix du tarif qui a été
24 appliqué l'hiver dernier plus l'indexation.

25 C'est dans ce sens-là. Ce n'est pas que la Régie

1 va déterminer un prix inférieur.

2 Si on se rend compte que vous demandez,
3 dans le fond, que votre demande n'est pas
4 cohérente. Que la demande, au fond, n'est pas
5 courante, bien qu'il s'agit de peu de clients et de
6 sommes, peut-être, qui ne sont pas importantes, ça
7 demeure qu'on va avoir, quand même, un exercice à
8 faire. On devra s'assurer que votre demande, au
9 fond, est cohérente avec votre demande prioritaire?

10 Me SIMON TURMEL, HQ :

11 Regardez. Nous, je pense... Nous, on est d'avis que
12 notre demande sur le fond est cohérente avec notre
13 demande prioritaire. La demande, ici, ce n'est pas
14 de garantir une rémunération pour chacun des
15 clients. Je pense que ça vous a été bien expliqué,
16 justement, comment notre demande doit être vue.

17 Oui, effectivement, après, d'arriver avec
18 quatre strates sur le fond, ça amène,
19 effectivement, peut-être, un certain nombre de
20 difficultés. Toutefois, c'est une structure qui est
21 proposée. Puis on y reviendra sur l'examen sur le
22 fond. Mais c'est une structure qui est proposée
23 fondamentalement pour maximiser le plein potentiel
24 de la GDP.

25 Donc, c'est une structure qui, pour la très

1 grande majorité des clients... Monsieur Pelletier
2 vous parlait d'un soixante-dix pour cent (70 %).
3 Puis après le trente pour cent (30 %) restant, il
4 vous l'a également décliné. C'est une structure
5 qui, pour la majorité de ces clients-là, est tout à
6 fait, va être bénéfique, va être gagnante.

7 Et c'est une structure qui est, finalement,
8 pour la GDP, dans son ensemble, je vous dirais,
9 puisque ça maximise son plein potentiel. C'est une
10 structure... J'ai l'impression que je suis en train
11 de plaider en avance sur le fond, mais c'est une
12 structure qui va être bénéfique. Donc, on pense, au
13 final... On ne veut pas se retrouver avec deux sets
14 de prix applicables à l'hiver prochain, donc on
15 pense qu'au final, justement, compte tenu justement
16 de l'impact assez minime pour les quelques clients
17 qui pourraient peut-être en subir un, justement, du
18 clash - ce n'est peut-être pas le bon terme - mais
19 du clash entre une structure à cinq et à quatre
20 strates, on pense que malgré tout, notre demande...
21 l'importance de notre demande l'emporte sur cet
22 élément et, au final, c'est la GDP qui va en sortir
23 gagnant parce que la nouvelle structure proposée
24 vise véritablement à favoriser... elle vise
25 véritablement à maximiser, justement, le plein

1 potentiel de cette offre-là.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Parfait. Dernière question, dans le fond, on doit
4 comprendre également que c'est seulement au terme
5 de la décision sur le fond qu'il y aura un nouveau
6 tarif éventuellement ou... « OGA »...

7 Me SIMON TURMEL, HQ :

8 OGA.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... - je me mélangeais avec le GDP puis le OGA -
11 qui se retrouvera en fait à l'annexe... l'annexe 1
12 de la Loi sur Hydro-Québec, là...

13 Me SIMON TURMEL, HQ :

14 Oui...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 ... c'est ce qu'on comprend?

17 Me SIMON TURMEL, HQ :

18 Exactement. Exactement. Là, on ne demande pas
19 effectivement de modification...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui.

22 Me SIMON TURMEL, HQ :

23 ... à la Loi sur Hydro-Québec à l'annexe 1
24 actuellement. On parle vraiment de... un tarif est
25 composé de différentes composantes, dont la

1 composante prix. Ici, ce qui est nécessaire,
2 justement, aux fins de commercialisation, ce qui
3 est nécessaire vraiment dans le dialogue avec les
4 participants et les participants potentiels, c'est
5 vraiment la composante prix du tarif, plus
6 également pour les autres qu'on vous a mentionné
7 justement, je dirais, l'ajustement à la composante
8 admissibilité pour baisser le seuil à dix kilowatts
9 (10 kW).

10 Donc, pour l'instant, c'est effectivement
11 sur ces deux composantes-là du tarif sur lesquelles
12 effectivement on a besoin pour pouvoir travailler
13 dans les prochains mois pour commercialiser le
14 tout, et ce n'est que suite effectivement à votre
15 décision finale qu'une modification à l'annexe 1,
16 ou que l'introduction finalement de l'OGA à
17 l'annexe 1, devra se faire en prévision de l'hiver
18 qui s'en vient... « de l'hiver qui s'en vient »,
19 qui ne s'en vient pas tout de suite...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui.

22 Me SIMON TURMEL, HQ :

23 ... mais qui s'en vient dans quelques mois.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui. Oui, il vient de se terminer, là. Mais...

1 Me SIMON TURMEL, HQ :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est ça, donc, dans le fond, ça ne sera pas... il
5 n'y aura pas encore de nouveau tarif, là, on
6 s'entend, là, c'est une question de mots, là. Il
7 n'y aura pas de nouveau tarif officiel puisqu'il
8 n'y en a pas pour le moment, c'est plus des
9 conditions que vous allez pouvoir clarifier avec
10 les clients en vue de commercialiser simplement...

11 Me SIMON TURMEL, HQ :

12 C'est ça.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 ... l'offre? Parfait.

15 Me SIMON TURMEL, HQ :

16 Puis quand je parle de composantes, je fais
17 référence ici vraiment à la façon dont l'annexe 1
18 aussi est rédigée, c'est-à-dire, vous avez vraiment
19 toutes les prix, puis après, vous avez... les
20 composantes des tarifs sont ceux qui ont été fixés
21 par les... toute l'énumération de décisions de la
22 Régie, là.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait, je n'ai pas d'autres questions. Ça va pour
25 mes collègues. Donc merci, Maître Turmel, pour vos

1 représentations. Alors, on poursuit avec
2 l'argumentation de maître Neuman pour Stratégie
3 énergétique.

4 REPRÉSENTATIONS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui. Merci, Madame la Présidente. Merci, Messieurs
6 les Régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégie
7 énergétique. J'aimerais, si c'était possible, que
8 madame la greffière affiche la pièce C-SÉ-0007, qui
9 est notre avis de participation révisé où on
10 exposait notre... la position dont je vais vous
11 faire part dans un instant. Si c'était possible
12 d'agrandir un petit peu et d'aller à la page 2,
13 s'il vous plaît. Vous pouvez peut-être agrandir
14 encore un petit peu. Oui, ça va. Ça ira. Oui, oui,
15 ça va. D'accord.

16 Alors, d'abord, je vais passer rapidement
17 en revue certains des critères - parce que je vais
18 parler de l'un d'entre eux plus abondamment après -
19 certains des critères relatifs à l'acceptation
20 d'une décision interlocutoire, de mesure de
21 sauvegarde, de décision prioritaire, telle que
22 celle qui est soumise. Nous sommes d'accord que les
23 deux critères de balance des inconvénients et
24 préjudices sérieux et irréparables sont remplis. En
25 ce sens qu'il est souhaitable... parce que, sinon,

1 la balance des inconvénients et le préjudice
2 militeraient dans le sens inverse. Nous sommes
3 d'accord qu'il faut, qu'il est souhaitable, qu'il
4 est nécessaire qu'Hydro-Québec Distribution puisse
5 dès à présent contacter ses clients actuels ou
6 potentiels qui pourraient adhérer à l'offre et
7 qu'Hydro-Québec puisse leur transmettre un signal
8 clair quant à l'apparence de pérennité de cette
9 option et aussi un signal clair quant à... bien,
10 quant à l'acceptabilité de la rémunération des
11 interruptions même à partir de dix kilowatts
12 (10 kW) seulement et aussi un signal clair quant au
13 fait que le montant de cette rémunération sera égal
14 ou supérieur à celui de vingt vingt-deux, vingt
15 vingt-trois (2022-2023) indexé selon l'inflation.
16 Donc, qu'un signal clair puisse être transmis quant
17 aux montants qui sont indiqués dans la dernière
18 colonne de la dernière page de la présentation
19 B-0029, qui a été soumise par Hydro-Québec
20 aujourd'hui. Donc, nous sommes d'accord avec cela.

21 Notre désaccord porte sur le moyen
22 juridique d'obtenir cela et c'est là que j'arrive à
23 l'apparence de droit. Hydro-Québec demande de ne
24 pas adopter de Tarif aujourd'hui à l'issue de... ou
25 à l'insu de l'audience d'aujourd'hui, mais elle

1 souhaite se trouver dans une situation où elle
2 pourra dire aux clients qu'elle garantit certaines
3 choses, qu'elle garantit le seuil minimal de dix
4 kilowatts (10 kW) et qu'elle garantit les prix
5 - les prix qui se trouvent à HQD-3, Document 3
6 version révisée, B-0023 - et qu'elle puisse dire
7 que la Régie garantie ces aspects-là sans qu'il y
8 ait une décision. Il nous semble qu'il y ait un
9 problème avec ça. Et ce problème, ce sont les
10 articles 53 et 54 de la *Loi sur la Régie de*
11 *l'énergie*. Et j'inviterai madame la Greffière à
12 cliquer... c'est presque la dernière ligne, c'est
13 la partie en bleu où c'est écrit : « *Loi sur la*
14 *Régie de l'énergie* ». Si madame la greffière
15 pouvait cliquer sur les mots « *Loi sur la Régie de*
16 *l'énergie* » et en principe, on arriverait à la *Loi*
17 *sur la Régie de l'énergie* effectivement. Si on
18 pouvait aller aux articles 53 et 54, s'il vous
19 plaît, en les agrandissant un petit peu parce que
20 j'ai de la difficulté à les lire, 53 et 54. Alors,
21 l'article 53 dit que :

22 Le transporteur ou le distributeur
23 d'électricité ne peut convenir avec un
24 consommateur ou exiger de celui-ci un
25 tarif autre que ceux fixés par la

1 Régie ou par le gouvernement ou prévus
2 à l'annexe 1 de la *Loi sur*
3 *Hydro-Québec*.

4 Et plus loin, à l'article 54 :

5 Toute stipulation d'une convention
6 dérogeant à celle d'un tarif fixé par
7 la Régie ou par le gouvernement ou
8 prévu à l'annexe 1 de la *Loi sur*
9 *Hydro-Québec* est sans effet.

10 Donc, le mécanisme juridique qu'Hydro-Québec
11 propose au présent dossier est loin d'offrir le
12 genre de réassurance que nous souhaitons tous.
13 Peut-être que le client peu informé pourra se
14 dire : « Ah bien, si Hydro-Québec le promet ou si
15 Hydro-Québec promet que la Régie va décider cela,
16 ça me suffit. » Mais ce n'est pas comme ça que ça
17 marche. Et si un client consulte son avocat, si son
18 avocat trouve l'article cinquante... les articles
19 53 et 54, il dira au client : « Non, vous n'avez
20 pas l'assurance requise. » Et pourtant, ce serait
21 si simple de trouver le bon mécanisme juridique
22 pour offrir cette assurance que l'on souhaite tous
23 offrir aux clients visés. Et ce mécanisme, si
24 madame la greffière peut cliquer sur la flèche de
25 retour pour retourner en arrière, donc on retourne

1 à la page 2, oui on est exactement au bon endroit,
2 le mécanisme simple que la Régie peut adopter,
3 c'est d'édicter, d'adopter des tarifs, des tarifs
4 provisoires.

5 Et d'ailleurs je fais une parenthèse. Il
6 est d'autant plus nécessaire d'adopter des tarifs
7 provisoires, qu'il n'y en a aucun actuellement. On
8 est dans un vide juridique. Un tarif, ce n'est pas
9 seulement quatre numéros. Un tarif, c'est un texte
10 tarifaire qui décrit juridiquement dans quel cas le
11 client peut s'inscrire, dans quel cas il aura droit
12 à la rémunération de l'interruption, quel genre de
13 préavis il va recevoir. C'est un texte tarifaire.
14 Il n'y a actuellement aucun texte tarifaire en
15 vigueur.

16 Et après trois ans de tribulation à la
17 Régie, en Cour supérieure et de retour à la Régie,
18 le gouvernement a émis un décret qui permet à la
19 Régie d'adopter un tarif. La Régie peut l'adopter
20 aujourd'hui. Elle peut adopter un texte tarifaire
21 provisoire dont toutes les clauses, à part les
22 chiffres, les montants dont on est en train de
23 discuter, toutes les clauses ne sont pas
24 controversées, ne sont pas contestées. Donc, la
25 Régie peut adopter ce texte.

1 Et ce que je suggère, ce que nous suggérons
2 au milieu de la page 2 qui est actuellement
3 projetée, c'est que la Régie adopte, en déclarant
4 provisoire tout ce texte sauf... tout le texte qui
5 se trouve dans la pièce HQD-3, Document 3, donc tel
6 que révisé, ce qui porte le numéro B-0023, sauf les
7 chiffres, sauf les chiffres de l'article... de
8 l'article 4.80. Et il y a une correspondance à
9 l'article 4.76. Parce qu'on a vu que ces chiffres
10 sont inférieurs à la proposition d'indexation par
11 rapport à l'an dernier qui est proposé dans la
12 présente présentation, ou pour plusieurs des
13 strates, pas toutes.

14 Donc, essentiellement si on met toutes les
15 strates ensemble, il y a un total de... il y a sept
16 strates. Donc, dans le cas de une strate... C'est
17 la preuve révisée, B-0023, qui donne un montant
18 supérieur. Pour ce qui est des quatre strates
19 suivantes, c'est-à-dire quand on décompose tous les
20 seuils entre cent (100) et onze quatre-vingt-dix-
21 neuf kilowatts (1199 kW), c'est la présentation en
22 audience qui est supérieure. Et les deux dernières
23 strates, mille deux cents kilowatts (1200 kW) et
24 plus, c'est la pièce B-0023, la preuve révisée, qui
25 est d'un montant supérieur.

1 Il faut choisir. Comme on est au stade
2 provisoire, ce que nous suggérons, c'est de...
3 Bien, d'abord, ce serait préférable de prendre
4 n'importe quel chiffre plutôt que de n'adopter
5 aucun tarif. Si jamais la Régie préfère l'une des
6 deux versions, c'est préférable d'en adopter aucune
7 des versions. Mais notre préférence serait
8 nettement d'adopter les chiffres qui se trouvent
9 dans la présentation, donc c'est vingt vingt-deux,
10 vingt-trois (2022-2023) inflationné, et de mettre
11 ces chiffres-là dans les strates correspondantes de
12 l'article 4.80, et d'adopter cela à titre de tarif
13 provisoire.

14 Et la Régie pourrait en même temps déclarer
15 qu'elle a déjà décidé de façon finale que
16 l'admissibilité du seuil... enfin que les strates
17 sont décidées de façon finale. Donc, ça veut dire
18 que c'est seulement les chiffres, les montants qui
19 sont déclarés provisoires, pas les strates. Donc,
20 ça veut dire que la strate, y compris le début de
21 la strate à dix kilowatts (10 kW), tout ça c'est
22 final, ça ne fait pas partie de ce qui serait
23 déclaré provisoire. C'est déjà final.

24 Et en ce qui concerne les montants, elle
25 indiquerait qu'elle a déjà décidé que si elle

1 revient sur sa décision lors de la décision au
2 fond, que les montants indiqués, les quatre... les
3 différents montants en dollars par kilowatt seront
4 égaux ou supérieurs à ceux qui auront été ainsi
5 provisoirement édictés.

6 C'est la même chose que le genre de
7 garantie qu'Hydro-Québec demande à la Régie de
8 décider maintenant, elle demande à la Régie de
9 donner une garantie, de lui dire que certains...
10 dire que certains tarifs sont garantis, mais sans
11 le faire de façon tarifaire. Alors ce que nous
12 proposons c'est d'adopter ce tarif de façon
13 provisoire, donc avec les... les chiffres... les
14 chiffres de la présentation, de la dernière colonne
15 de la dernière page de la présentation et de dire
16 qu'ils sont provisoirement édictés et que la Régie
17 dise que si elle les modifie avant au moment de sa
18 décision au fond, et on parle... je parle juste de
19 l'hiver deux mille vingt-trois-vingt-quatre (2023-
20 2024), qu'ils seront égaux ou supérieurs à ceux qui
21 auront été ainsi provisoirement édictés.

22 Je sais qu'un des intervenants a proposé
23 que ce ne soit pas deux mille vingt-deux-vingt-
24 trois (2022-2023) inflationné qu'on décide
25 maintenant, mais que ce soit un montant peut-être

1 supérieur pour tenir compte des inconvénients
2 accrus pour la clientèle. Il se peut que nous
3 appuyions cette proposition au moment de l'audience
4 au fond, lorsque la Régie peut-être aura l'occasion
5 d'émettre des tarifs, des montants de rémunération
6 supérieurs à ceux qui auront été ainsi
7 provisoirement édictés. Mais au stade
8 d'aujourd'hui, on n'a pas de preuve, on n'a pas
9 fait de débat qui nous permettrait de faire autre
10 chose que d'appliquer l'inflation à deux mille
11 vingt-deux-vingt-trois (2022-2023). Donc, c'est
12 pour ça que provisoirement nous vous demandons de
13 vous limiter à cela.

14 Et par ailleurs pour ce qui est de la
15 préoccupation qui est celle du GRAME et en fait
16 nous la partageons sur le fond, mais pas appliquée
17 au présent... au présent tarif, nous sommes
18 évidemment concernés par le fait que les clients
19 qui s'interrompent, les clients GD... les clients
20 OGA, OGA qui s'interrompent, évidemment lorsqu'ils
21 s'interrompent c'est parce qu'ils auront une autre
22 source présumément de chauffage et que cette autre
23 source a de bonnes... bien cette autre source sera
24 présumément thermmique, à moins que le client
25 prenne une pause dans ses opérations. Mais si le

1 client ne suspend pas ses opérations, il se
2 chauffera par du chauffage thermique.

3 Et donc, ça nous... nous sommes conscients
4 de cela, mais pour les mêmes raisons que nous avons
5 appuyé la biénergie entre Hydro-Québec Distribution
6 et Énergir et les mêmes raisons pour lesquelles
7 nous appuyons en réseau autonome les PUEERA, P-U-E-
8 E-R-A, il nous semble qu'il est préférable d'avoir
9 du chauffage thermique que de s'approvisionner en
10 électricité supplémentaire souvent... qui sera
11 usuellement importée plus chère, en plus d'être
12 plus polluante, plus polluante à la fois parce que
13 la source pourra être plus polluante, mais aussi
14 parce qu'en raison des pertes qui surviennent
15 lorsqu'on... lorsqu'on chauffe... lorsqu'on chauffe
16 pour faire de l'électri... pardon, lorsqu'on brûle
17 du combustible pour faire de l'électricité qui va
18 servir à chauffer, ça coûte approx... ça prend
19 approximativement trente pour cent (30 %) de plus
20 de combustible, que si on avait directement brûlé
21 ce combustible au point de consommation pour
22 chauffer. Donc, c'est la même logique qui fait que
23 pour... vu le bilan de puissance, pour éviter
24 d'avoir à prendre des approvisionnements
25 supplémentaires en électricité de source thermique,

1 il est préférable d'avoir toutes ces options-là,
2 biénergie, OGA, pour que les clients chauffent avec
3 autre chose que de l'électricité en période de
4 pointe. Et dans le cas de l'OGA c'est que... bien
5 c'est que sur préavis d'Hydro-Québec, donc préavis
6 qui ne couvrira qu'un nombre rare d'heures dans
7 l'année.

8 Donc, ça termine mes représentations,
9 donc... en fait donc je vous invite à accueillir la
10 demande, mais en la requalifiant de proposition
11 tarifaire. De toute façon vous êtes déjà saisi de
12 la pièce HQD-3, Document 3, qui est la proposition
13 tarifaire d'Hydro-Québec. Vous avez déjà cette
14 demande. Vous avez déjà la juridiction de
15 l'approuver avec ou sans modification.

16 Donc, vous pouvez déjà l'approuver
17 provisoirement en mettant les chiffres de deux
18 mille vingt-deux (2022) inflationnés à l'article
19 480. Vous avez déjà cette juridiction de le faire.

20 Et vous avez aussi la juridiction de
21 trouver que la demande provisoire d'Hydro-Québec
22 est incorrectement formulée, mais de la reformuler
23 d'office, pour lui donner son véritable sens et sa
24 véritable qualification, vu les exigences des
25 articles 53 et 54 de la loi. Donc, ça termine mes

1 représentations.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Neuman. Monsieur Dupont?

4 M. PIERRE DUPONT :

5 Non.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Pas de question. Maître Turmel?

8 Me SIMON TURMEL, régisseur :

9 Oui, peut-être une question, Maître Neuman, ou
10 deux. La seconde dépendra de la première. J'ai
11 réfléchi, mais j'essayais de... Ça va vite un peu,
12 là, le 54... 53, 54 que vous avez soulevés.

13 Dites-moi, comment vous faites, vous
14 réconciliez avec la décision qui a été rendue l'an
15 dernier, la D-2022-125 où est-ce qu'il n'y avait ni
16 tarif, ni programme, il y avait une sauvegarde?

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 J'ai un petit problème parce que je n'étais pas
19 d'accord, à l'époque, avec cette formule-là.

20 Me SIMON TURMEL, régisseur :

21 O.K. Ça va. Mais à tout événement...

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Mais...

24 Me SIMON TURMEL, régisseur :

25 O.K., si vous n'étiez pas d'accord.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 ... mais... oui... Excusez-moi, mais il me semble
3 qu'à un moment donné... Bon, il y avait, à
4 l'époque, c'était une ordonnance de sauvegarde en
5 attendant une autre décision. Mais là, en fait, là
6 maintenant, on va un peu plus loin, là.

7 On va à un stade où on va beaucoup plus
8 explicitement. On va garantir une décision
9 tarifaire future, alors qu'il n'y a aucun tarif. Ce
10 n'est pas plus simple? Il me semble que c'est plus
11 simple d'adopter provisoirement un tarif?

12 Me SIMON TURMEL, régisseur :

13 Euh...

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Le même objectif est atteint.

16 Me SIMON TURMEL, régisseur :

17 Mais s'il y avait une ordonnance de sauvegarde,
18 est-ce que le terme « sauvegarde », ce n'est pas de
19 sauvegarder les droits à un tarif qui serait au
20 moins égal à celui qui sera déterminé
21 ultérieurement? Est-ce que ce n'est pas, quand
22 même...

23 Est-ce que ça ne garantit pas, ça ne génère
24 pas quelque chose de positif ou qui permet
25 d'avancer dans l'attente d'une décision sur le

1 fond? Est-ce que c'est à ce point incompatible avec
2 les articles 53 et 54?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Bien, humblement et en toute modestie, je sais que
5 ce n'est pas la décision que vous avez rendue
6 antérieurement. Il me semble qu'on expose... Quand
7 je dis « on », c'est Hydro-Québec... les clients à
8 un risque que quelqu'un, à un moment donné,
9 questionne cela devant un tribunal supérieur. Et je
10 ne sais pas si ça passerait le test.

11 À l'époque, une des considération de la
12 décision de l'hiver vingt-deux, vingt-trois (2022-
13 2023), c'était qu'on attendait un décret qui est
14 éminent et qui permettrait à la Régie de fixer un
15 tarif. Là, maintenant, on l'a le décret.

16 Me SIMON TURMEL, régisseur :

17 Oui. C'est encore plus proche.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Un décret. Le décret dit...

20 Me SIMON TURMEL, régisseur :

21 On est encore plus proche.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Le décret dit : « À partir... » Le paragraphe final
24 du décret est que les tarifs entreraient en vigueur
25 à partir de l'hiver deux mille vingt-trois, deux

1 mille vingt-quatre (2023-2024 ». Donc, c'est...

2 Me SIMON TURMEL, régisseur :

3 O.K.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 C'est la période. Disons que c'est... On est tout à
6 fait... Le décret qui manquait pour l'hiver vingt-
7 deux, vingt-trois (2022-2023), maintenant il est
8 là. La Régie a ce pouvoir entre ses mains.

9 Me SIMON TURMEL, régisseur :

10 Et vous êtes conscient, vous avez dit que vous
11 étiez d'accord avec les deux derniers critères de
12 la sauvegarde?

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Oui.

15 Me SIMON TURMEL, régisseur :

16 Et vous êtes conscient que si c'est une provisoire,
17 il y a un risque plus élevé pour la clientèle ainsi
18 que pour Hydro? C'est-à-dire que provisoire, ça
19 peut être rétroactif, la décision. Ça sera
20 rétroactif, la décision.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Oui.

23 Me SIMON TURMEL, régisseur :

24 Et si c'est inférieur, il y aura eu des
25 investissements. J'essaie de voir, là, en creusant,

1 qui auront été faits ou pas faits. Alors, c'est une
2 chose que vous êtes conscient, également?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Mais le risque est moins grand. C'est-à-dire, ce
5 que je demande, c'est que la décision de la Régie
6 indique qu'elle a déjà décidé, d'abord, pour ce qui
7 est des tranches tarifaires, à la fois, la première
8 à dix kilowatts (10 kW) mais toutes les tranches
9 tarifaires, que c'est déjà final, qu'elle le décide
10 déjà, que ce n'est pas cet aspect-là qui est
11 provisoire. Ce n'est pas tout le texte de A à Z des
12 tarifs qui est provisoire, c'est juste les quatre
13 chiffres.

14 Me SIMON TURMEL, régisseur :

15 Donc, une finale... Une finale, même dans deux
16 semaines ou dans trois semaines, c'est ça?

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Oui. Donc, ça veut dire que la finale ne
19 modifierait que les quatre chiffres, pas tout le
20 reste. Les tranches tarifaires, elles, seraient
21 déjà finales. Et d'autre part, je vous demande la
22 même chose qu'Hydro-Québec vous demande, selon son
23 scénario, qui est de garantir que la finale sera
24 égale ou inférieure, je vous demande la même chose.

25 Donc, ce que je vous propose n'est pas plus

1 risqué que ce qu'Hydro-Québec vous demande, c'est
2 la même chose. Et dans tous les cas, vous avez de
3 toute façon toujours le pouvoir de rendre la
4 décision que vous souhaitez appropriée plus tard,
5 la Régie ne peut pas se lier elle-même, elle ne
6 peut pas lier d'autres formations non plus. Donc,
7 vous avez déjà, de toute façon, toujours le pouvoir
8 de tout changer. Mais ce que je vous demande, c'est
9 de donner la même indication que ce qu'Hydro-Québec
10 vous demande. Donc, c'est identique de ce côté-là.

11 Me SIMON TURMEL, régisseur :

12 Merci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Neuman, peut-être une précision, là, puis il
15 y a peut-être des éléments qui m'ont échappé, mais
16 comme... vous savez que, bon, ce qui est prévu dans
17 le cadre de la demande prioritaire, c'est le
18 maintien de cinq strates. Ce qui est demandé au
19 fond, c'est plutôt quatre strates.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Avec des prix qui sont différents. Là, vous nous
24 demandez de fixer un tarif provisoire avec les prix
25 qui se retrouvent dans la présentation de ce matin,

1 avec les strates qui sont dans la demande du fond.
2 J'ai... en fait, peut-être que je n'ai pas eu le
3 temps de regarder attentivement, là, ce que vous
4 avez écrit, là, mais il y a une petite confusion
5 dans mon esprit, là. Je sais pas exactement ce que
6 vous demandez, là.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Excusez-moi. Oui, c'est... Je vous remercie.
9 Effectivement, pour que ça marche, pour qu'il y ait
10 des correspondances, il faudrait qu'il y ait une,
11 deux... En tout cas, l'idée, ce serait de mettre
12 les chiffres de la présentation en audience
13 d'une... oui, d'une manière qui correspond.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Il y cinq prix, oui.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Donc, il y aurait plus que quatre. Il y aurait plus
18 que quatre. Faudrait voir si ce serait cinq... cinq
19 ou six. Donc, il faudrait les faire correspondre,
20 effectivement. Donc, ce serait les strates de la...
21 Essentiellement, ce serait les strates de la
22 présentation en audience finalement.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Donc, il y aurait une modification au texte qui est
25 proposé, là, évidemment dans la...

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui. Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... au fond, pour les faire correspondre...

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Oui, effectivement.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bon.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Alors, dans ce cas, les...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Mais vous savez que fixer un nouveau tarif, ça veut

13 dire une modification à l'annexe 1, ça veut dire

14 une publication dans la Gazette officielle...

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... ça veut dire toute une... tout un chemin...

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... pour... Bon.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Mais...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pour en arriver au même but, mais avec un chemin
3 que vous considérez plus...

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... plus conforme aux exigences de la loi, ce que
8 j'entends de votre part?

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Oui. Oui. Mais si je peux me permettre, il y aura
11 des tarifs provisoires selon le régime actuel de la
12 Loi sur la simplification. Ce n'est pas la seule
13 fois que ça risque d'arriver puisque les... Donc,
14 la Régie a déjà... elle ne l'a pas encore fait dans
15 le cadre de la Loi sur la simplification, mais si
16 elle fixe un tarif de façon provisoire, donc ça
17 peut arriver et, oui, ça veut dire qu'il faudra
18 modifier l'annexe, l'annexe de la loi, pour
19 indiquer le tarif en indiquant qu'il est
20 provisoire, et lorsqu'un nouveau tarif définitif
21 sera décidé par la suite, eh bien, c'est le nouveau
22 qui sera... qui le remplacera dans l'annexe de la
23 loi.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est bon. Merci, maître Neuman. Ça complète donc

1 votre argumentation. Merci beaucoup.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Merci bien.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 On va poursuivre avec le ROÉÉ. Maître Gertler.

6 REPRÉSENTATIONS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Rebonjour à la formation, aux collègues. Je vais
8 essayer de faire ça de manière efficace. Je
9 considère que... en tout cas, il n'y a rien de
10 simple, hein, c'est ça qu'on se rend compte. Cette
11 Loi de simplification, ça a vraiment été un succès
12 monstre. On le voit, c'est vraiment... Je pense que
13 ça devrait plutôt être appelé peut-être la « Loi de
14 l'apprenti sorcier » ou quelque chose comme ça, Là,
15 c'est un peu ça le... qu'est-ce qui me vient à
16 l'esprit.

17 Maintenant, depuis le début, le ROÉÉ est
18 favorable au GDP Affaires comme mesure qui fait du
19 sens dans les efforts d'assurer une puissance
20 suffisante, mais on est aussi toujours préoccupé,
21 comme vous le savez, par l'intégrité, si on veut,
22 du processus de régulation publique, fixation de
23 tarif par la Régie en vertu de ses compétences
24 exclusives puis à l'aide d'une preuve complète et
25 une participation... une pleine participation des

1 intervenants.

2 Petite note peut-être liminaire, je demeure
3 perplexe, je vais avoir bientôt quarante (40) ans
4 de pratique, ma foi, mais... et une demande
5 prioritaire, je ne sais pas qu'est-ce que ça mange
6 en hiver. Ça semble être un espèce de jargon de...
7 à la Régie, mais ce n'est pas vraiment... ça n'a
8 pas vraiment un caractère fixe en droit en vertu de
9 votre Loi. Et là, on vous demande, évidemment, une
10 ordonnance de sauvegarde, je vous ferai remarquer
11 que dans les... parce que j'ai remarqué ça, que
12 dans la demande d'Hydro-Québec... puis c'est au
13 paragraphe 28, on cite ou on reprend l'article 34
14 de votre Loi, mais on met les deux morceaux
15 ensemble de la Loi :

16 La Régie peut décider en partie
17 seulement d'une demande.

18 Puis c'est un deuxième alinéa :

19 Elle peut rendre toute décision ou
20 ordonnance qu'elle estime propre à
21 sauvegarder les droits des personnes
22 concernées.

23 Ce n'est pas une... Évidemment, les deux existent,
24 mais ce n'est pas une seule et même disposition de
25 votre Loi. Et je vous sou mets que sur la question

1 de la sauvegarde comme telle, Hydro-Québec n'est
2 pas très convaincant parce que, d'une part, quand
3 on regarde... puis là, je vous donne comme exemple
4 les paragraphes 24, 42, 44 de la demande, on
5 n'allègue pas de manière suffisante l'aspect
6 convaincant de l'apparence de droit ou du préjudice
7 irréparable ou de l'apparence des inconvénients
8 pour se qualifier pour une sauvegarde. Évidemment,
9 que faire aussi de la... dans la mesure où on
10 réfère à la procédure civile, il y aurait aussi
11 nécessité qu'on démontre une urgence. Donc, je
12 pense qu'Hydro-Québec y va un petit peu du bout des
13 lèvres, ils ne sont pas vraiment capables d'être
14 convaincants sur cet aspect-là.

15 Puis de manière plus importante, je vous
16 sou mets que... puis les questions posées notamment
17 par monsieur le Régisseur Dupont l'ont démontré
18 puis je pense que la plaidoirie de mon confrère en
19 réponse à ces questions-là ainsi que les
20 témoignages offerts par Hydro-Québec, par le Panel
21 d'Hydro-Québec aujourd'hui ont tous confirmé,
22 finalement, qu'on veut aller chercher qu'est-ce qui
23 est... à toute fin pratique, pour l'année qui s'en
24 vient, une décision finale sur une partie du
25 dossier. On veut aller chercher une... on parle

1 d'une garantie et on dit : « Bien, il ne faudrait
2 pas qu'on se rende compte que, finalement... que le
3 prix, la compensation garantie, qu'elle est trop
4 riche parce qu'on ne voudrait plus... » Ça n'a pas
5 été dit, mais on comprend qu'on ne voudrait pas
6 avoir à essayer de reprendre des gens, des « trop
7 perçus » si on veut, parce que le prix aurait été
8 trop généreux. Alors, je pense que c'est assez
9 clair que... Je vous sou mets que c'est assez clair
10 que c'est une décision plus de nature d'une
11 décision sur le fond et non pas une sauvegarde
12 comme telle qui est recherchée.

13 Puis à cet égard, je vous ai soumis deux
14 jurisprudences qui peuvent être utiles. Il y a
15 d'abord la décision, puis c'est sous - attendez un
16 instant - c'est sous la cote C-ROEÉ-0007, je crois.
17 Un instant. Qui est l'affaire de... Je suis perdu,
18 comme d'habitude, dans mes papiers. Excusez-moi!
19 C'est l'affaire de Kruger. C'est Kruger contre La
20 Première Nation de Betsiamites, deux mille six
21 (2006), Cour d'appel, à la page 569. Et je vous
22 demanderais d'aller simplement au paragraphe 68,
23 Madame la Greffière.

24 Puis la situation là-dedans, c'était, il y
25 a eu une demande de sauvegarde dans une situation

1 où on voulait être consultés concernant les
2 opérations forestières qui étaient proposées. Et la
3 juge Danielle Grenier, qui est quand même une
4 autorité en matière de jugement déclaratoire
5 notamment, a rendu une décision qui a été cassée
6 par la Cour d'appel. Et c'est au paragraphe 68. Si
7 vous pouvez peut-être agrandir un peu. On peut
8 lire :

9 [68] Nous acceptons la proposition de
10 l'appelante. La juge ne pouvait sous
11 le couvert d'une ordonnance de
12 sauvegarde accueillir en pratique la
13 partie de la requête pour injonction
14 interlocutoire qui constituait une
15 requête Haïda et, ceci, sans permettre
16 à l'appelante de contester au fond
17 cette requête Haïda. Ce qui était
18 devant elle n'était qu'une requête
19 pour ordonnance de sauvegarde, une
20 procédure qui n'est accueillie que
21 dans des cas d'extrême urgence où un
22 préjudice irréparable est imminent.

23 Je sais très bien que la Régie n'applique pas
24 nécessairement intégralement les critères de la
25 procédure civile, mais justement c'est pour ça que

1 c'est intéressant de regarder comment on doit
2 procéder à la Régie.

3 J'ai soumis également sous la cote
4 C-ROEÉ-0008 la décision justement de madame la
5 présidente dans l'affaire D-2019-084. Et je vous
6 demanderais d'aller à la page 9 s'il vous plaît,
7 c'est le paragraphe 33. Puis c'est une question de
8 sauvegarde pour ordonner à Hydro de permettre aux
9 plaignants d'obtenir, si j'ai bien compris, déjà le
10 bénéfice d'un tarif avant que la plainte soit
11 décidée. Et vous avez à ce moment-là cité une
12 décision de la Cour supérieure sur une question de
13 sauvegarde. Puis, là, on lit au paragraphe 33 dans
14 la décision, on cite la Cour supérieure. Et c'est
15 le paragraphe 12 de qu'est-ce qui a été dit par la
16 Cour supérieure.

17 [12] Il s'agit d'une mesure judiciaire
18 qui vise avant tout un but
19 conservatoire dans une situation
20 d'urgence pour une durée limitée.

21 Là, si on regarde au paragraphe 14 de la Cour
22 supérieure :

23 [14] Ainsi, le but d'une ordonnance de
24 sauvegarde ne peut être de
25 « courtcircuiter le déroulement normal

1 d'une instance en tentant d'obtenir
2 une ordonnance de sauvegarde qui
3 équivaldrait à obtenir prématurément
4 un jugement au fond ».

5 Évidemment, les situations ne sont pas identiques,
6 mais c'est quand même un enseignement intéressant.
7 Si je regarde, on peut continuer vers les
8 paragraphes 34, 36, 37, on voit comment vous vous
9 êtes exprimée, Madame la Présidente, à cette
10 occasion. On voit donc au paragraphe 34 où c'est
11 indiqué :

12 [34] En tenant compte des principes
13 applicables en matière d'ordonnance de
14 sauvegarde énoncés dans ce jugement de
15 la Cour supérieure, la Régie est
16 d'avis que le contexte dans lequel la
17 demande de sauvegarde est présentée
18 soulève de sérieuses questions quant
19 au caractère approprié de ce recours.

20 Là, si on regarde 36 :

21 [36] La demande d'ordonnance de
22 sauvegarde de la CETAC ne vise donc
23 pas à mettre en place une mesure
24 conservatoire pour protéger ses droits
25 dans l'attente d'une décision finale.

1 Elle vise plutôt à obtenir
2 immédiatement ce qu'elle réclame
3 auprès d'Hydro-Québec à l'issu du
4 processus de plainte, sans que la
5 Régie ait eu l'occasion d'entendre les
6 parties sur le fond du litige.

7 Et ensuite vous dites au paragraphe 37 :

8 [37] La Régie ne peut que souscrire
9 aux propos de la Cour supérieure
10 reproduits ci-haut. Le but d'une
11 ordonnance de sauvegarde ne doit pas
12 consister à obtenir d'avance les
13 conclusions recherchées dans le cadre
14 d'une procédure qui doit être examinée
15 au fond.

16 Et enfin, pas au fond, mais enfin au paragraphe
17 38 :

18 [38] Ainsi, à l'instar d'Hydro-Québec,
19 la Régie est d'opinion que
20 l'ordonnance de sauvegarde ne doit pas
21 être considérée comme la procédure
22 appropriée pour obtenir immédiatement
23 le droit de bénéficié d'un tarif
24 auquel un client estime avoir droit,
25 avant même que la Régie ait pu

1 entendre toute la preuve des parties.
2 La Régie ne voit aucune circonstance
3 exceptionnelle qui pourrait justifier
4 une dérogation à ce principe.

5 Alors que faire maintenant? C'est ça la question.
6 Comme on s'est exprimé sur le... dans notre lettre
7 sur la planification d'audience, on est favorable
8 à... au résultat recherché par Hydro-Québec, mais
9 on pense qu'il y a encore du temps pour demander un
10 complément de preuve à Hydro-Québec parce qu'on n'a
11 pas vraiment... en tout cas, pour... je vous
12 soumets qu'on reste sur notre faim, à savoir, bon,
13 on parle d'appliquer une majoration en vertu de
14 qu'est-ce qui est prévu dans la Loi sur Hydro-
15 Québec, mais c'est pour des tarifs qui existent.
16 Ici il n'y a pas de tarif on dit : bien on va
17 prendre six point cinq pour cent (6,5 %), si je
18 comprends bien, là, je ne suis pas expert en
19 matière tarifaire. Et là quand je pose à madame
20 Caron, je pense que c'était madame Caron, peut-être
21 un autre des témoins, la question à savoir : bien
22 sur quoi vous vous basez? Est-ce que c'est... est-
23 ce que vous considérez que c'est une... est-ce que
24 ça correspond à une réalité vécue, que le... le
25 prix du carburant, par exemple, pour les... pour

1 les groupes diesel aurait augmenté de ce montant-là
2 ou c'est plus ou c'est moins? Alors qu'est-ce qu'on
3 vous soumet c'est que ça c'est pas une preuve
4 vraiment concordante, c'est une affirmation de
5 leur... leur croyance ou leur... leur confiance,
6 mais c'est pas vraiment une preuve concordante sur
7 le bien-fondé de la majoration qui est...
8 D'ailleurs, c'est pas vraiment une majoration,
9 c'est parce qu'il n'y a pas de... il n'y a pas de
10 tarif.

11 Alors on vous soumet qu'avant de... de
12 garantir aux participants le prix qu'Hydro-Québec
13 demande, vous avez la faculté et le temps avant le
14 trente et un (31) mai de leur demander un
15 complément de preuve dans lequel ils peuvent
16 fournir une certaine démonstration que le... les
17 coûts et les inconvénients, puis c'est ça dont il
18 est question, des participants, vont être... vont
19 correspondre à qu'est-ce qui est proposé ou vont
20 être supérieurs à qu'est-ce qui est proposé comme
21 prix garanti et n'arriveront pas bien en-deçà. Puis
22 à ce moment-là, on a une difficulté parce qu'on
23 aurait promis quelque chose qu'on ne peut pas
24 livrer.

25 Alors ça ferait le tour... juste un petit

1 un instant, je vais vérifier mes notes, je pense
2 que ça va faire le tour de nos... de nos
3 représentations. Un instant s'il vous plaît. Très
4 bien. Alors, évidemment, je suis à votre
5 disposition si vous avez des questions. C'est la
6 fin de notre argumentation.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. Merci, Maître Gertler. Monsieur Dupont
9 pour la Formation?

10 M. PIERRE DUPONT :

11 Bien le bonjour, Maître Gertler. Étant juste un
12 économiste, n'étant pas un juriste, je vais
13 m'adresser au juriste.

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Vous avez toujours ce...

16 M. PIERRE DUPONT :

17 Cette possibilité?

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Non, non. Mais je vous ne le souhaiterez pas, là.
20 Mais c'est pour nous berner, là. Vous dites ça,
21 puis après on se fait avoir avec des questions...

22 M. PIERRE DUPONT :

23 Ah! Ah!

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 ... des questions absolument...

1 M. PIERRE DUPONT :

2 C'est un de vos confrères qui m'a enseigné les
3 pièges. Vous savez, j'ai entendu ça dans une autre
4 cause, on va l'entendre bientôt. Non, blague à
5 part, ce n'est pas une question-piège. Je me
6 demande juste, un complément de preuve que vous
7 demandez, est-ce que ça nous emmène à analyser le
8 fond?

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Non, c'est un complément de preuve concernant le
11 bien-fondé de qu'est-ce qu'ils proposent parce
12 qu'ils veulent que ce soit garanti. Puis ils ont
13 fait toutes sortes de...

14 Je pense, les témoins et le procureur
15 d'Hydro-Québec font beaucoup de, je dirais, du
16 patinage artistique pour ne pas dire : « Oui, c'est
17 une décision finale. » Mais je pense qu'on voit...
18 La Régie est en mesure de voir qu'ils veulent une
19 décision finale, qui va être finale, pour cette
20 année.

21 Et on n'est pas sur le fond, on est sur le
22 bien fondé de qu'est-ce qu'eux, ils demandent
23 comme, notamment, comme prix ou compensations pour
24 l'hiver qui s'en vient, pas trop vite, là, on
25 l'espère.

1 M. PIERRE DUPONT :

2 Je vous remercie. Ça complète, Madame la
3 Présidente.

4 Me SIMON TURMEL, régisseur :

5 Bonjour, Maître Gertler.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Oui.

8 Me SIMON TURMEL, régisseur :

9 Bien, regardez...

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Bien, là, vous, vous êtes avocat, hein, c'est ça?

12 Me SIMON TURMEL, régisseur :

13 Hum...

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Je devrais être sur mes gardes.

16 Me SIMON TURMEL, régisseur :

17 Oui, mais... Non, moi, je vais être l'avocat du
18 diable.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Ah, bien, lui, il est déjà très bien représenté.

21 Me SIMON TURMEL, régisseur :

22 Oui, c'est vrai, hein... C'est vrai. Vous indiquez,
23 puis vous l'avez dit, puis c'est clair, encore une
24 fois, ici, faute de meilleure option, c'est dans
25 votre lettre. Ça vient de la planification de

1 l'audience, je pense, que vous avez écrit votre
2 positionnement préalable à l'audience.

3 Encore une fois, ici, faute de meilleure
4 option et sous réserve de la preuve à l'audience
5 et du positionnement du demandeur, le ROÉÉ est
6 généralement favorable à l'émission, de nouveau,
7 d'une ordonnance de sauvegarde. Donc, permettant
8 la commercialisation immédiate de l'option
9 tarifaire.

10 Donc, ça va pour vous. L'ensemble va, sauf
11 une nuance. C'est ce que j'ai compris.

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Bien, il y a une nuance de... de... Excusez-moi,
14 est-ce que ça va?

15 Me SIMON TURMEL, régisseur :

16 Sauf une nuance. La seule, la nuance que je
17 constate, c'est qu'Hydro-Québec... Bon, vous êtes
18 d'accord qu'ils garantissent... Alors, je vais le
19 lire :

20 Le ROÉÉ est favorable à ce qu'Hydro-
21 Québec garantisse qu'en aucun cas les
22 composantes préapplicables à l'OGA
23 pour l'hiver 2023-2024 ne seront
24 inférieures.

25 La seule nuance que vous avez, c'est par rapport à

1 la compensation. La seule et unique, c'est ce que
2 je comprends. C'est-à-dire est-ce que ça correspond
3 à ce qu'ils ont véritablement comme risques et
4 inconvénients.

5 Et vous avez dit que vous avez posé des
6 questions, ce matin, à Hydro-Québec, à madame
7 Caron. Mais j'ai bien compris aussi une réponse
8 d'un des deux messieurs qui étaient présents.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Oui.

11 Me SIMON TURMEL, régisseur :

12 Que c'était aussi un retour de la clientèle. Que
13 c'était suite à des discussions avec la clientèle.
14 Est-ce que c'est une preuve qui, pour vous, permet
15 quand même de voir une approximation de la
16 satisfaction d'Hydro-Québec par rapport à
17 l'indexation qu'elle recherche?

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 O.K. Merci. Vous citez notre lettre, mais on peut
20 ajuster aussi notre position. On a dit qu'on
21 pourrait s'ajuster, à la lumière de la preuve puis
22 à l'examen du dossier.

23 Et dans les circonstances, comme je vous le
24 dis, je ne pense pas qu'on devrait coiffer votre
25 décision comme ordonnance de sauvegarde. Je pense

1 qu'il faudrait franchement avouer que vous êtes en
2 train de décider une portion, au moins, pour donner
3 une décision finale.

4 Puis pour ça, nous, on dit : Bien, ça vous
5 prendrait une preuve plus concordante. Je n'ai
6 jamais trouvé... Bien, c'est leur fardeau, si on
7 veut. Mais je n'ai jamais trouvé personnellement
8 très satisfaisant puis très probant, simplement
9 que...

10 Bon, on a parlé des gens, puis ils nous ont
11 dit si... d'abord, c'est un oui-dire, d'abord, puis
12 deuxièmement... puis peut-être j'aurais dû les
13 pousser : qui, quand, combien de personnes,
14 qu'est-ce qu'ils ont dit exactement? Mais c'est ça,
15 la... ce n'est circonstancié du tout, là, c'est
16 simplement une affirmation que ça correspond à peu
17 près. Mais je ne pense pas qu'il soit souhaitable
18 que vous fassiez... vous preniez des décisions
19 tarifaires sur des bases... qui sont strictement
20 tarifaires sur des bases semblables.

21 C'est leur fardeau, puis je... C'est vrai
22 qu'il y a un début de preuve, là, mais je pense...
23 je vous sou mets... puis ce n'est pas parce qu'ils
24 essaient, ils ne veulent pas; ils sont très
25 « collaborateurs », mais ce n'est pas... ce n'est pas

1 très rassurant pour qu'on puisse conclure que la
2 majoration qui est demandée est la bonne.

3 Me SIMON TURMEL, régisseur :

4 Dernière question, puis là j'échange avec vous,
5 parce que je n'avais pas vu les décisions que vous
6 avez citées avant, mais vous avez cité, à la pièce
7 C-ROEÉ-008, une décision rendue par l'honorable
8 Rozon, au paragraphe 33. Et vous citez au
9 paragraphe 33 une décision de la Cour supérieure. -
10 Ma collègue s'est étouffée lorsque j'ai parlé de
11 l'honorable Rozon en passant. - C'est indiqué au
12 paragraphe 12 de la décision que vous citez de la
13 Cour supérieure, c'est indiqué :

14 Une ordonnance de sauvegarde, il
15 s'agit d'une mesure judiciaire qui
16 vise avant tout un but conservatoire
17 dans une situation d'urgence.

18 Et c'est le prochain de 13 qui m'intéresse :

19 Le maintien du statu quo demeure un
20 principe à la base de l'ordonnance de
21 sauvegarde.

22 Donc, vous ce que vous dites, c'est qu'il n'y a pas
23 de maintien de statu quo, là. Est-ce que le fait de
24 prendre le même tarif que l'an dernier, indexé avec
25 la même formule, c'est-à-dire la formule qu'on

1 retrouve dans l'indexation, c'est ça, est-ce que
2 c'est un maintien du statu quo? Et je comprends que
3 le quinze (15) à dix (10)... quinze (15) à dix
4 (10), oui, kilowattheure, ça, vous allez
5 probablement me dire que ce n'est pas un maintien
6 de ce statu quo. Est-ce que...

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Ah, bien...

9 Me SIMON TURMEL, régisseur :

10 Vous avez sauté ce paragraphe-là. Ce n'est pas pour
11 vous piéger en passant...

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Non, non.

14 Me SIMON TURMEL, régisseur :

15 ... c'est juste pour vous bien l'interpréter.

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Non, pour démontrer que vous êtes bon en
18 contre-interrogatoire, c'est tout. Le statu quo...

19 Me SIMON TURMEL, régisseur :

20 Oui, c'est ça.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Non, mais c'est sûr qu'on favorise dans... bien,
23 l'offre... faut pas trop entrer sur le civil. Moi,
24 je vous cite la décision dans ce cas-là pour le
25 fait que ça a été adopté par la Régie pour dire que

1 ce n'est pas une sauvegarde, qu'est-ce qui est
2 recherché, parce que finalement, c'est pour aller
3 chercher la réparation qu'on veut obtenir si on a
4 gain de cause.

5 Alors, c'est sûr que le maintien du statu
6 quo est un des principes qui est appliqué en
7 matière de... interlocutoire ou provisoire. Ça, je
8 ne le nie pas. À savoir si ici... Moi, je ne vous
9 ferai pas de chichi à savoir si c'est dix (10) ou
10 quinze (15). Je pense que c'est... Écoutez, vous
11 n'êtes pas... vous êtes la Régie de l'énergie quand
12 même, puis vous avez des responsabilités de
13 surveillance et de gestion en long de qu'est-ce qui
14 se passe dans le secteur, assurer les
15 approvisionnements suffisants et ainsi de suite,
16 alors ce n'est pas... on n'est pas dans des
17 technicalités comme ça.

18 Mais par contre, ici, on... C'est quoi le
19 statu quo? Ce n'est pas un tarif, on a des... qui a
20 été en vigueur, c'était des choses peut être faites
21 illégalement, puis ensuite faites de manière
22 temporaire. Alors, c'est... quel est le... il n'y a
23 pas de statu quo qui permet de simplement appliquer
24 une majoration par rapport à un tarif de six point
25 cinq pour cent (6.5 %).

1 Puis on le sait très bien que... le
2 gouvernement même a jugé, pour certains faits
3 que... pas que six point cinq pour cent (6.5 %),
4 mais pour les consommateurs, que les montants qui
5 étaient dans la loi n'étaient pas les bons, t'sais,
6 alors c'est... c'est... Vous, vous avez, je pense,
7 un devoir à ce niveau-là quand il n'y a pas dans la
8 loi quelque chose qui s'applique dans ce cas-ci,
9 puis vous devez quand même le regarder.

10 Puis là, je dirais une dernière chose,
11 c'est que... - bien, je l'ai un peu déjà mentionné
12 - quand je dis que les éléments qui sont amenés par
13 Hydro-Québec pour obtenir l'ordonnance qu'ils
14 veulent avoir, la sauvegarde qu'ils appellent, vous
15 lirez avec soin... je ne pense pas que vous voulez
16 m'entendre faire l'exercice, mais ce n'est pas très
17 affirmatif : que ce serait mieux, ce serait
18 préférable; des mots comme ça lorsqu'il parle des
19 critères de l'injonction. Alors, je ne pense pas
20 qu'on a vraiment les bases pour leur donner sous
21 forme de sauvegarde soi-disant temporaire, qu'est-
22 ce qu'il demande, finalement, au fond, tout de
23 suite.

24 Me SIMON TURMEL, régisseur :

25 Alors, je n'ai pas d'autres questions. Merci bien,

1 puis félicitations pour vos quarante (40) ans de
2 pratique.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Ah! Je ne sais pas, c'est... Je ne suis pas tout à
5 fait rendu, mais j'ai commencé en quatre-vingt-
6 trois (1983) à travailler comme étudiant dans un
7 cabinet d'avocats, alors ça s'en vient.

8 Me SIMON TURMEL, régisseur :

9 Merci.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 C'est ça.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Maître Gertler, juste une question. Vous êtes
14 évidemment au courant de tout le parcours qui a été
15 suivi, là, pour éventuellement l'élaboration des
16 *Conditions* de ce programme tarif qui ont fait
17 l'objet d'une décision quand même de fond. En fait,
18 les composantes actuelles de l'offre GDP a quand
19 même fait l'objet d'un examen sérieux par la Régie
20 qui a donné lieu à différentes strates et des
21 montants, là, des prix pour chacune de ces strates-
22 là. Donc, ce n'est pas comme si le Distributeur
23 demandait la fixation d'un nouveau programme, d'un
24 nouveau Tarif, c'est quand même quelque chose qui a
25 été fait... en fait, qui est comme une continuité

1 dans ce qui a été offert, là, à la clientèle depuis
2 quelques années. Donc, je... C'est dans ce sens-là
3 que j'avais de la difficulté peut-être à saisir...
4 bien, là, on vous demande de fixer tout de suite la
5 demande sur le fond, alors qu'on est simplement à
6 l'étape provisoire. De ce que je comprends de la
7 demande du Distributeur, c'est dans le fond
8 d'assurer, pour les clients, la continuité par
9 rapport à ce qui a été offert l'année dernière au
10 minimum, t'sais. Bon. Mais...

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Hum, hum.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Mais... Puis que le six point cinq pour cent
15 (6.5 %) ... bon, peut-être que cette augmentation-là
16 ne vous apparaît pas être d'emblée justifiée, là,
17 mais... Voilà. Je voulais juste peut-être vous
18 entendre sur ce contexte qui est quand même
19 particulier, là, à ce sujet.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Hum, hum. Bien, comme je vous dis : on est
22 favorable à la continuation du... Je ne veux pas...
23 Je ne sais pas comment appeler ça maintenant, ce
24 n'est ni un programme ni un tarif, le...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est une offre.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 L'état d'être du feu GDP Affaires, je ne sais pas.

5 Mais on est favorable à cela, puis c'est sûr que

6 c'est... on ne dit pas... on ne prétend pas qu'on

7 est dans le domaine du pur arbitraire; ça, ça

8 serait injuste envers vous puis envers aussi, je

9 pense, Hydro-Québec. Mais en même temps, quand on

10 vous plaide... puis je vais le dire bien

11 franchement, quand on vous plaide que, bon, on a eu

12 le décret beaucoup plus tard qu'on voulait puis on

13 n'a aucun contrôle là-dessus... bien, je ne sais

14 pas. Parce qu'ils ont fait des représentations pour

15 l'obtenir plus rapidement. Ce n'est pas vrai que

16 le... t'sais, le gouvernement, le conseil des

17 ministres, ce n'est pas le Wizard of Oz qui se

18 cache derrière son... on ne peut pas le permettre

19 de se cacher derrière un rideau. Et si... On ne

20 doit pas leur envoyer le signal non plus qu'ils

21 peuvent vous prendre pour des valises. « On va

22 faire ça dernière minute puis tout va s'arranger

23 après parce qu'on peut faire ça vite, vite, vite. »

24 Mais je pense qu'on est dans une période de rodage

25 ou d'apprentissage de cette relation-là, si on

1 veut, si la Loi 34 continue, mais il ne faudrait
2 pas qu'ils vous mettent devant une situation
3 impossible. Alors, ça, je pense que c'est
4 important. Puis, là, ça fait des années que je vous
5 invite à dire des choses comme ça. Pour ceux qui
6 sont près de la retraite, vous pourrez le dire au
7 gouvernement que, pour faire le travail de manière
8 convenable, il faut le temps, surtout en matière
9 tarifaire où c'est obligatoirement par audience
10 publique. C'est un peu ça le fond de ma pensée là-
11 dessus.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci, Maître Gertler.

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Mes félicitations aussi à ces belles années de
18 carrière. Merci.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Merci beaucoup.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 On va poursuivre avec maître Ouellette pour le
23 RNCREQ.

24 REPRÉSENTATIONS PAR Me JOCELYN OUELLETTE :

25 Oui. Bonjour. Jocelyn Ouellette pour le RNCREQ. Je

1 vais abonder dans le même sens que le ROEE et
2 maître Gertler aussi, mais peut-être dans des mots
3 différents. On parle beaucoup de garantir un prix
4 minimum. Moi ce que je vais vous soumettre, c'est
5 que la Régie, ce qu'elle doit garantir, c'est le
6 juste prix, pas un prix minimum, pas un prix qui
7 est demandé ou suggéré et dont on n'a pas fait
8 l'examen encore. Mais elle ne doit pas garantir
9 autre chose qu'un juste prix. Et l'exercice est
10 bien difficile à faire avant qu'on ait fait les
11 DDR, les preuves, les audiences. Et sur la base
12 d'une simple demande, je vous soumetts qu'il y a un
13 risque que ce ne soit pas le juste prix.

14 Même pour aller plus loin, puis je ne dis
15 pas ça méchamment, mais il y a un risque de se
16 peindre dans le coin, si vous me permettez
17 l'expression, si on accepte, si vous faites droit à
18 la demande d'Hydro-Québec d'aujourd'hui. Parce que
19 s'il y a un prix minimum qui est garanti puis qu'on
20 se rend compte lors de l'audition au fond, à
21 l'automne ou peu importe, peu importe selon le
22 calendrier qui va arriver, mais lors de l'audition
23 au fond, si on se rend compte que, finalement, ce
24 prix-là était trop élevé, puis je ne suis pas en
25 train de dire que ça peut être par beaucoup, mais

1 si le juste prix devait être inférieur, ne serait-
2 ci qu'un peu, bien, on serait mal pris puis on
3 serait dans une situation où on devrait demander au
4 client de rembourser. Puis, là, ce serait de
5 marcher sur la peinture si on reprend l'expression
6 « se peinturer dans le coin ». On demanderait de
7 rembourser. Puis on ne veut pas ça.

8 Là où je m'en vais avec ça. Peut-être aller
9 voir dans la lettre C-RNCREQ-0017, notre
10 planification d'audience à la deuxième page, on
11 indiquait que le RNCREQ doutait qu'il soit
12 nécessaire que l'appui financier soit arrimé à la
13 mécanique d'indexation prévue à la Loi sur
14 Hydro-Québec. Je comprends que si on avait eu un
15 tarif, ce serait peut-être une mécanique. On ne
16 s'est pas penché sur la question. Mais ce serait
17 peut-être la mécanique qui serait appliquée. Mais
18 on n'est pas dans cette situation-là. On est devant
19 la création d'un nouveau tarif. Rien oblige à
20 partir d'un prix passé pour faire une indexation
21 sur un taux de majoration d'une loi spécifique à
22 Hydro-Québec pour instaurer un nouveau tarif. Ce
23 n'est pas ça.

24 Mais l'objectif de l'appui financier de la
25 GDP demeure le même. Puis c'est de compenser

1 l'ensemble des inconvénients et risques subis par
2 les clients. Cet objectif-là n'a pas changé entre
3 l'hiver dernier, n'a pas changé depuis, depuis que
4 la GDP est là. Et je comprends, Maître Rozon, vous
5 avez dit, on a fait l'exercice même si la décision
6 a été annulée rétroactivement par la Cour
7 supérieure, mais on avait fait l'exercice de
8 déterminer les inconvénients et les risques subis
9 par les clients.

10 Donc, si on part du point que ça a été fait
11 dans le dossier précédent dont j'oublie le numéro,
12 là, le dossier de la GDP Affaires, bien, il n'y a
13 rien qui nous dit que les risques et les
14 inconvénients que subiront les clients pour l'hiver
15 qui s'en vient sont augmentés de six virgule cinq
16 pour cent (6,5 %). Peut-être même que la logique
17 voudrait qu'ils soient augmentés du coût de la vie.
18 Alors, là, on commencerait déjà avec un appui
19 financier qui serait plus élevé que l'objectif
20 qu'il vise. Et si vous faites droit à la demande
21 maintenant, bien, c'est là où est-ce qu'on ne
22 pourra pas revenir en arrière.

23 Puis je vous soumets que ça va plus loin
24 que juste l'hiver qui s'en vient. Vous allez
25 conditionner aussi l'hiver suivant, parce que quand

1 on va arriver au deuxième hiver, c'est beau, Hydro-
2 Québec vous dit, bien oui, là, on va pouvoir... le
3 tarif va s'appliquer. Mais si les conditions ont
4 été fixées trop élevées pour le premier hiver, ça
5 va envoyer un drôle de message justement à la
6 commercialisation de l'année subséquente si on dit,
7 oui, la première année, on avait fixé un prix
8 minimum, mais il était trop élevé, donc pour la
9 deuxième année, on va se placer juste en dessous,
10 ça, c'est le juste tarif suite à l'audition qu'on a
11 faite à l'automne deux mille vingt-deux (2022).
12 Drôle de message qui est envoyé à la clientèle.
13 Beaucoup mieux de se garder la marge de manoeuvre
14 pour le premier hiver et de l'accroître ou de
15 l'indexer selon ce que ça doit être et non pas
16 partir avec quelque chose qu'on aurait fixé trop
17 haut.

18 Puis à l'inverse, bien, il y a beaucoup
19 moins d'inconvénients à ne pas reconnaître tout de
20 suite de prix garanti. Je comprends qu'on vous a
21 dit qu'il y avait un risque que des clients qui
22 n'adhèrent pas, c'est problématique, mais ce n'est
23 pas ce que l'histoire nous enseigne. Je veux dire,
24 si je prends la décision D-2018-113, qui était une
25 ordonnance de sauvegarde aussi pour la GDP Affaires

1 et qui est, selon à ma connaissance, la plus...
2 l'ordonnance de sauvegarde originale ou ce qu'il y
3 a de plus récent, qui n'est pas une prolongation ou
4 quelque chose d'annuler rétroactivement, ou et
5 caetera.

6 Mais cette décision-là est arrivée le
7 vingt-deux (22) août. Puis on a fait la
8 commercialisation. Ensuite, on a eu des clients.
9 Les clients ont toujours été au rendez-vous depuis
10 deux mille dix-huit (2018) et même avant, même si
11 on n'avait pas eu de commercialisation avec des
12 prix garantis dès le mois de mai ou dès le mois de
13 juin. Les clients vont être là aussi même si le
14 message... Puis il y a moyen de faire une
15 commercialisation adéquate sans garantir un prix
16 minimum ou en garantissant que ça va être le juste
17 prix fixé selon le processus réglementaire en
18 vigueur.

19 Parce que ça nous amène à une autre
20 problématique aussi de garantir des prix. On l'a
21 vu, il y a un changement de strates. On va passer
22 de cinq strates à quatre strates. Il y a des
23 disparités entre ce qui est dans le tarif
24 maintenant. Si vous garantissez un prix puis, après
25 ça, on arrive puis on dit, ce n'est pas « flush »

1 lors de l'examen final, bien, je reprends mon
2 exemple, on s'est peinturé dans le coin puis il
3 faut piler dans la peinture pour arranger ça. Et en
4 plus, cette garantie-là de prix minimal n'est pas
5 la garantie minimum que le client va recevoir.
6 C'est garantir un prix moyen minimum pour la strate
7 de clients. Donc, on va se retrouver, parce que des
8 clients vont recevoir moins que le prix minimum.

9 Juridiquement ça va convenir. Le texte
10 juridique, les petites clauses, les petits
11 astérisques, tout ça va tenir. Mais le client qui a
12 lu, qui s'est abonné en croyant avoir un prix
13 garanti peut juridiquement se retrouver dans une
14 situation où est-ce qu'il y a moins. Bien, lui, il
15 risque d'être un petit peu fâché en ayant cru qu'il
16 avait un prix garanti, vu que c'est un prix garanti
17 moyen pour sa strate de clients, bien, lui reçoit
18 moins. Inconvénient qui est évité si on a tout
19 simplement pas garanti de prix minimum.

20 Puis j'abonde dans le même sens que maître
21 Gertler aussi. On a beau appeler ça une demande
22 prioritaire, c'est une ordonnance de sauvegarde.
23 C'est ça. Et ça doit respecter les quatre critères
24 de l'ordonnance de sauvegarde. Là-dessus, je vous
25 renvoie dans le plan d'argumentation du RNCREQ en

1 Phase 1. C'est RNCREQ-0003. Puis les autorités
2 qu'on y avait déposé. Je peux même faire un bout de
3 chemin sur celles déposées par maître Gertler en
4 Phase 2. Je suis d'accord, là, on tente ici par la
5 demande prioritaire de court-circuiter le processus
6 et de vous demander de rendre, de décider du moins
7 en partie... Parce que c'est sûr qu'on se garde la
8 possibilité que le tarif soit plus élevé. Puis on
9 se garde la possibilité de fixer le deuxième...
10 pour l'hiver subséquent. Mais il y a une décision
11 en partie pour un prix minimum de cette année,
12 exercice qui est, dans le fond, de déterminer le
13 juste prix. C'est l'exercice qui doit être fait sur
14 le fond et non pas de façon prioritaire.

15 Puis sur les questions de statu quo, bien
16 oui, c'est ça, l'ordonnance de sauvegarde doit
17 favoriser le statu quo et non pas ce qui est
18 demandé. Le statu quo ici, ce n'est pas... Le statu
19 quo n'exige pas une indexation à six virgule cinq
20 pour cent (6,5 %). Le statu quo, ce serait l'hiver
21 vingt vingt-deux, vingt-trois (2022-2023). Vous
22 pourriez avoir des arguments à dire que ça devrait
23 être indexé au coût de la vie, là, sur le statu
24 quo. Mais c'est tout. Le statu quo ne demande
25 certainement pas une indexation à six virgule cinq

1 pour cent (6,5 %).

2 Puis d'autre part, si on garantissait un
3 prix minimum, je me demande qu'est-ce qu'on va
4 faire... en fait qu'est-ce qui va nous rester à
5 décider en Phase 2, du moins pour l'hiver deux
6 mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-
7 2024). Et le Distributeur dit, oui, mais peut-être
8 que ça pourrait être plus. Ça ne pourra pas être
9 moins, mais peut-être que ça pourrait être plus.
10 Mais il ne demande même pas plus. À moins qu'il y
11 ait un amendement d'ici... T'sais, je veux dire, il
12 vous demande exactement... Il ne demande même pas
13 plus que ce qu'il demande comme prix minimum. Ça
14 fait que ça risque de correspondre. Il ne nous
15 restera pas grand-chose à faire en Phase 2 sur le
16 fond.

17 Puis comme je vous dis, il n'y a jamais eu
18 de conditions garanties pré-décision avant. Et les
19 clients ont toujours été au rendez-vous. Il n'y a
20 pas de raison de croire que ça ne sera pas le cas
21 cette année encore. En fait, je me rappelle d'une
22 des réponses de madame Caron à une question que
23 j'ai posée, là, je... puis elle nous a expliqué que
24 ça avait... il y avait eu des discussions animées à
25 l'interne puis que, bon, le réglementaire avait une

1 vue puis que le marketing en avait une autre. Bien
2 je pense que c'est ça, là, on a comme... on a le
3 département de marketing de chez Hydro qui aimerait
4 bien avoir un message clair, mais c'est le
5 réglementaire qui doit primer ici, là, c'est... et
6 le marketing doit s'accommoder de ça. Parce
7 qu'autrement, bien il n'y a plus de limite à ce qui
8 peut être fait puis ça enlève l'utilité de la
9 réglementation, là, si on... on se met à la
10 disposition du marketing qui aimerait envoyer un
11 message plus clair à ses clients. Donc, la... le
12 cadre réglementaire doit primer et on fait notre
13 commercialisation dans ce sens-là.

14 Puis je reviens d'ailleurs sur les quatre
15 critères parce qu'il ne faut pas mélanger la...
16 t'sais, l'application des quatre critères à une
17 commercialisation dès maintenant, avant que le
18 texte du tarif soit approuvé et appliquer les
19 quatre critères à fixer des prix minimums garantis.
20 On va en convenir, puis le RNCREQ aussi est
21 favorable à la GDP Affaires, là, c'est une bonne
22 idée, c'est oui, commercialiser-le dès maintenant,
23 même si le tarif n'est pas existant. Puis il va y
24 avoir une apparence de droit parce qu'on a le
25 décret, la demande est là, il y a un préjudice

1 parce que sans la GDP Affaires on va... on pourra
2 pas équilibrer. Il y a une prépondérance des
3 inconvénients puis il y a une urgence sur :
4 devrait-on le commercialiser dès maintenant? La
5 réponse c'est : oui, sur tous les critères
6 Maintenant est-ce qu'on devrait fixer des prix
7 minimums garantis? Bien la question de l'apparence
8 de droit peut-être, mais la question du préjudice.
9 A-t-on vraiment une preuve prépondérante et
10 concluante, que s'il n'y a pas de prix minimum
11 garanti à l'hiver dernier majoré de six virgule
12 cinq pour cent (6,5 %), les clients n'embarqueront
13 pas? Je vais... je vais dans le même sens que
14 maître Gertler, je ne crois pas qu'on a une preuve
15 convaincante que les clients n'embarqueront pas si
16 le prix n'est pas garanti. Ils l'ont fait dans les
17 années précédentes.

18 Maintenant, est-ce qu'il y a une
19 prépondérance des inconvénients à ne pas fixer de
20 prix minimum garanti? J'ai commencé en vous disant
21 qu'on allait se peindre dans le coin. Moi, je
22 vous soumets que la prépondérance des
23 inconvénients, de fixer un prix minimum garanti,
24 elle est en faveur de ne pas... de ne pas le faire.
25 La prépondérance est de ne pas accorder le... les

1 prix minimums garantis. Autrement, il y a plus
2 d'inconvénients à le faire.

3 Puis pour l'urgence, on ne rencontre pas le
4 test non plus. Les prix pourront toujours être
5 donnés au terme de la décision, quitte à la
6 commercialisation se fait maintenant, avec un
7 message qui indique que : voici les tarifs qui
8 étaient applicables l'hiver précédent. Voici les
9 tarifs qui sont demandés pour l'hiver deux mille
10 vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024) par
11 le Distributeur. Le tout est sujet à approbation de
12 la Régie. Une décision sera rendue d'ici... d'ici
13 le début de... du programme et les... les clients
14 vont avoir toute l'information transparente et...
15 et il n'y a pas d'urgence parce que la décision
16 pourrait être rendue à temps, avant le début du
17 programme. Donc, oui, à la commercialisation dès
18 maintenant, mais non à fixer les... des tarifs
19 minimums garantis.

20 Voilà, ça fait le tour de... de mon
21 argumentation.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Parfait, merci, Maître Ouellette. Monsieur Dupont?

24 M. PIERRE DUPONT :

25 Oui, merci, Madame la Présidente. Bonjour, Maître

1 Ouellette. Juste une... je ne dirais pas juste une
2 parce que ça se peut que j'en aie deux questions,
3 mais première précision. J'ai cru comprendre, là,
4 dans votre argumentation que vous avez dit que le
5 demande, Hydro-Québec Distribution, ne demande pas
6 plus que le prix qu'on voit apparaître, là, dans
7 là... dans la pièce dont j'ai oublié, mais le
8 PowerPoint puis le tableau puis la dernière colonne
9 du tableau que j'ai dans ma tête, là, donc ne
10 demande pas plus... j'avais cru comprendre que
11 c'était plutôt... le tarif provisoire, bon, le
12 tarif de l'an passé indexé six point cinq pour cent
13 (6,5 %) ça donne quelque chose. Puis ça donne un
14 prix moyen il me semble, on a-tu dit, aux alentours
15 de soixante-cinq (65 \$/kW)), peut-être soixante-
16 quatre huit (64,8 \$/kW)) quelque chose dollars, là,
17 par kilowatt. Puis que dans la demande sur le fond
18 on va être plus aux alentours, je pense, de
19 soixante-et-onze (71) ou soixante-quatorze (74),
20 là, j'ai pas le chiffre exact, là. Mais quand vous
21 avez dit « ne demande pas plus ».

22 Me JOCELYN OUELLETTE :

23 Oui.

24 M. PIERRE DUPONT :

25 Que ce qu'ils demandent...

1 Me JOCELYN OUELLETTE :

2 Bien je... écoutez, c'était... c'est peut-être moi
3 qui avait mal compris, mais entre la demande
4 prioritaire et ce qui apparaissait dans le texte du
5 tarif à l'article que je... sauf erreur, là, c'est
6 ce que j'avais compris lorsque maître Neuman
7 faisait son argumentation avec l'article du tarif,
8 là, les chiffres au tarif étaient en-deçà des... de
9 la demande prioritaire, à moins que c'est peut-être
10 moi qui me suis trompé, mais...

11 M. PIERRE DUPONT :

12 O.K. Mais je présume qu'Hydro nous... nous
13 corrigera tantôt, le cas échéant. Puis si...
14 l'autre petit point que j'ai seulement, je sais pas
15 si j'ai bien... j'ai bien suivi, là, avec la
16 notion... je comprends la notion de garantir un
17 prix. Garantir un prix n'est peut-être pas loin
18 d'une tarifaire.

19 Donc, mais si c'est juste de reconnaître la
20 nouvelle grille qui est proposée pour vingt-trois,
21 vingt-quatre (2023-2024), là. On oublie, tu sais...
22 Puis qui est un peu sur la même base que la
23 dernière, qu'il y avait une indexation puis c'est
24 tout. Puis ce n'est pas garanti que le futur, que
25 les prix vont être nécessairement inférieurs ou

1 supérieurs. C'est juste de reconnaître cette
2 grille-là.

3 Me JOCELYN OUELLETTE :

4 Quand vous parlez de la grille, c'est dans le texte
5 des représentations...

6 M. PIERRE DUPONT :

7 Dans la présentation PowerPoint, là. Le tarif...

8 Me JOCELYN OUELLETTE :

9 Ah, à la page 3 de la présentation PowerPoint?

10 M. PIERRE DUPONT :

11 Oui.

12 Me JOCELYN OUELLETTE :

13 Bien, à la page 5, là. Bien, en fait, moi, je vous
14 soumetts que ce n'est pas une bonne idée de
15 reconnaître qu'il y a une indexation de style... ou
16 de promettre au client qu'il va y avoir une
17 indexation de six point cinq pour cent (6,5 %). Si
18 vous voulez prendre acte que c'est ce que le
19 Distributeur demande, bien, je pense que vous devez
20 vous réserver votre compétence sur le fond de
21 décider si oui ou non, une indexation à six virgule
22 cinq pour cent (6,5 %) est appropriée, en vous
23 gardant la possibilité de décider que ce qui est
24 approprié est moins que ça. Parce que six point
25 cinq pour cent (6,5 %) d'indexation pourrait ne pas

1 refléter les inconvénients et risques subis par les
2 clients pour leur effacement.

3 M. PIERRE DUPONT :

4 Pardon. Je vous remercie de la précision.

5 Me JOCELYN OUELLETTE :

6 Oui.

7 M. PIERRE DUPONT :

8 Ça complète, Madame la Présidente.

9 Me SIMON TURMEL, régisseur :

10 Merci. À votre question, toujours de précision,
11 effectivement, parce que je réfléchissais à des
12 choses, puis parfois vous continuiez.

13 Me JOCELYN OUELLETTE :

14 Oui.

15 Me SIMON TURMEL, régisseur :

16 Donc, je perdais des petits bouts. Alors, peut-être
17 que vous l'avez dit. Vous avez dit qu'il y a une
18 crainte que le prix soit trop élevé. Donc, ce que
19 vous dites, c'est que la Régie, on pourrait rendre
20 une décision en fonction du dernier prix?

21 Me JOCELYN OUELLETTE :

22 Bien...

23 Me SIMON TURMEL, régisseur :

24 Ça ressemblerait à quoi une décision de la Régie,
25 si... selon votre recommandation? S'il y avait une

1 décision à rendre? Si on accueillait la demande de
2 sauvegarde ou qu'on l'appelle comme on le veut, ça
3 serait quoi qu'il y aurait comme conclusion, par
4 exemple, selon votre recommandation?

5 Me JOCELYN OUELLETTE :

6 Sur la demande de la sauvegarde?

7 Me SIMON TURMEL, régisseur :

8 Oui.

9 Me JOCELYN OUELLETTE :

10 Ou sur... Sur la demande de la sauvegarde, ça
11 serait...

12 Me SIMON TURMEL, régisseur :

13 Non, on est en sauvegarde, aujourd'hui.

14 Me JOCELYN OUELLETTE :

15 Oui, oui, c'est ça. Bien, sur la sauvegarde, ça
16 serait... Permettez-moi une formulation qui ne sera
17 peut-être pas la plus élégante, mais permet...

18 Me SIMON TURMEL, régisseur :

19 Ce n'est pas grave. On...

20 Me JOCELYN OUELLETTE :

21 ... on impose au Distributeur de commercialiser le
22 tarif GDP Affaires pour l'hiver deux mille vingt-
23 trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024), tout en
24 indiquant les modalités passées et ce qui est
25 demandé. Mais je...

1 Me SIMON TURMEL, régisseur :

2 Tout en quoi? Excusez, le dernier bout, vous êtes
3 allé vite.

4 Me JOCELYN OUELLETTE :

5 En indiquant au client les modalités tarifaires de
6 l'hiver deux mille vingt-deux...

7 Me SIMON TURMEL, régisseur :

8 Oui, O.K.

9 Me JOCELYN OUELLETTE :

10 ... vingt-trois (2022-2023) et ce qu'il, le
11 Distributeur, demande pour l'hiver deux mille
12 vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024).
13 Donc, la commercialisation se fera sur la base de
14 ce qui ai été accordé l'année passée et ce qui est
15 demandé, mais on ne garantit rien.

16 On indique au client : Voici ce qui est...
17 Puis le client va comprendre que la GDP, là, au
18 final, va finir à quelque part entre ce qui était
19 demandé l'année passée et... Entre ce qui était
20 accordé l'année passée et ce qui est demandé. Peut-
21 être que ça va être ce qui est demandé.

22 Me SIMON TURMEL, régisseur :

23 Donc, le client pourrait avoir comme représentation
24 la garantie de l'an passé, puis un potentiel
25 d'aller chercher encore plus une indexation

1 dépendant de ce que la Régie dira au mois de
2 novembre ou au mois d'octobre, c'est ça?

3 Me JOCELYN OUELLETTE :

4 Si la Régie voulait garantir le prix de la colonne
5 du milieu sur la page 5...

6 Me SIMON TURMEL, régisseur :

7 Oui, c'est ça, l'an passé.

8 Me JOCELYN OUELLETTE :

9 Moi, je vous dis : Il n'y a rien qui vous oblige à
10 faire ça. Mais mon risque, ce que je vous disais,
11 là, où est-ce que le six point cinq pour cent
12 (6,5 %) est trop élevé, le prix de la colonne du
13 milieu ne comprend pas le six point cinq pour cent
14 (6,5 %).

15 Me SIMON TURMEL, régisseur :

16 C'est ça.

17 Me JOCELYN OUELLETTE :

18 Et probablement que...

19 Me SIMON TURMEL, régisseur :

20 Donc...

21 Me JOCELYN OUELLETTE :

22 Probablement qu'au terme de l'audition, on va en
23 conclure que l'appui financier devrait quand même
24 être augmenté par rapport à l'année passée.

25 Me SIMON TURMEL, régisseur :

1 Donc, ça serait peut-être un plus, selon vous, pour
2 la clientèle qui aurait été approchée? C'est-à-dire
3 la Régie, vous rendez une ordonnance de sauvegarde
4 dans laquelle vous garantissez le prix de l'an
5 passé? Et au mieux, vous allez peut-être croître
6 avec jusqu'à six point sept (6,7 %)?

7 Me JOCELYN OUELLETTE :

8 Du point du vue du client, c'est sûr qu'il va se
9 faire dire : Au moins, tu n'auras pas moins que
10 l'année passée. Puis tu risques d'avoir plus, parce
11 qu'on risque de l'indexer.

12 Me SIMON TURMEL, régisseur :

13 O.K. Et pour le quinze (15 %) au dix (10 %), on ne
14 pourrait pas toucher à ça, si je vous écoute?

15 Me JOCELYN OUELLETTE :

16 Si...

17 Me SIMON TURMEL, régisseur :

18 C'est-à-dire la baisse de la strate, on ne touche
19 plus à ça? Puis ça, c'est final parce que rendu au
20 mois de novembre, tu ne peux plus commencer à
21 solliciter des gens.

22 Me JOCELYN OUELLETTE :

23 C'est sûr, sur le seuil d'admissibilité,
24 décembre... Je veux dire... Puis je n'ai entendu
25 personne être contre. Puis je suis allé relire dans

1 la décision sur le fond de la décision de la GDP
2 Affaires, il y avait la FCEI. Mais en fait, c'était
3 le Distributeur demandait une réduction du seuil
4 d'admissibilité de deux cents (200) à quinze (15).
5 Et c'est lui qui disait : je ne suis pas prêt à
6 aller plus bas parce que je ne sais pas quel effet
7 ça va avoir de réduire de deux cents (200) à quinze
8 (15). Mais... mais là, on réduit de quinze (15) à
9 dix (10)?

10 T'sais, je veux dire, il y a... Je ne vois
11 pas de désavantages ou d'inconvénients à ouvrir la
12 GDP à plus de monde, donc je... Moi, c'est...
13 Pratico-pratique, ça pourrait quasiment l'être,
14 garanti, mais ça ne serait comme pas cohérent avec
15 ma prétention où est-ce que je vous dis : on ne
16 devrait pas garantir sur une ordonnance de
17 sauvegarde quoi que ce soit.

18 Me SIMON TURMEL, régisseur :

19 Je comprends.

20 Me JOCELYN OUELLETTE :

21 Mais ça dev... si la Régie veut prendre acte et
22 encourager et... oui, mais je...

23 Me SIMON TURMEL, régisseur :

24 Non, je comprends. O.K. C'est clair. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait, Maître Ouellette, j'ai juste une question.
3 Vous avez fait référence à la décision qui a été
4 rendue, la première, je pense, ordonnance de
5 sauvegarde en deux mille dix-huit (2018).

6 Me JOCELYN OUELLETTE :

7 Oui.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Mais est-ce que vous êtes conscient qu'on est dans
10 un contexte sur le plan des approvisionnements et
11 des besoins en puissance à la pointe qui sont très
12 différents du contexte qui pouvait exister en deux
13 mille dix-huit (2018), et de débiter la
14 commercialisation du programme GDP au mois d'août
15 pouvait peut-être être quelque chose de réaliste à
16 ce moment-là; peut-être qu'aujourd'hui, le contexte
17 est quand même un peu différent, ou si pour vous il
18 n'y a pas de différence à ce niveau-là qui peut
19 justifier une commercialisation beaucoup plus
20 rapide, là, beaucoup plus en amont, là, de l'hiver
21 qui s'en vient? Bien, « qui s'en vient »... donc,
22 juste pour être...

23 Me JOCELYN OUELLETTE :

24 Non, je vous comprends. Qui s'en vient dans
25 longtemps, dans longtemps. On n'ira pas trop vite.

1 Bien... - voyons - certes, là, je vous le donne, le
2 contexte a changé, en deux mille dix-huit (2018)
3 puis aujourd'hui, c'est sûr. Mais maintenant, je
4 vous dis, ça revient à... oui, commercialiser,
5 t'sais, je veux dire, si c'est approprié de le
6 commercialiser, oui, faites les démarches,
7 approchez, approchez des clients, faites le
8 maintenant. C'est... c'est... Mais ça ne justifie
9 pas de garantir un prix minimum.

10 Et... je veux dire, puis je comprends
11 qu'on vous l'a affirmé aujourd'hui, là, affidavits,
12 témoignages, mais ce ne sont quand même... ça ne
13 demeure que des spéculations. On n'a pas de clients
14 qui viennent dire : moi, si je n'ai pas de prix
15 garantis, je n'embarque pas. T'sais, puisque la
16 Régie n'a rien garanti, je débarque de la G... Des
17 clients qui débarqueraient de la GDP Affaires?

18 T'sais, je veux dire, le prix de l'année
19 dernière était quand même... t'sais, je veux dire,
20 on a eu quatre cent... quatre cent vingt (420)...
21 quatre cent quarante-deux mégawatts (442 MW), puis
22 on nous dit que le... bon, il y avait un client LG,
23 mais on avait quand même une cible de quatre cent
24 vingt-cinq (425) qui a été atteinte.

25 Croyons-nous sincèrement que, à défaut de

1 garantir des prix pour l'hiver prochain, il y a des
2 clients qui vont débarquer ou il y a des clients
3 qui n'embarqueront pas? Il y a peut-être des
4 clients qui ne sont pas au courant, il y a peut
5 être... le seuil d'admissibilité était peut être un
6 facteur. Je comprends c'est quand même juste deux
7 mégawatts (2 MW).

8 Mais je veux dire, de croire que le prix
9 garanti est l'élément déterminant pour aller
10 chercher des clients potentiels, je... votre... la
11 preuve... je pense que je suis généreux quand je
12 dis la preuve est mince, là. Je vous soumetts
13 qu'elle n'est pas là puis elle ne devrait pas
14 guider une décision de la Régie dans ce sens-là.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pour bien comprendre l'échange que vous avez eu
17 avec votre collègue maître Turmel, est-ce que le
18 ROEÉ est d'accord tout de même pour offrir au
19 minimum le prix qui a été offert à l'hiver qui
20 vient de se terminer? Est-ce que ça serait un
21 compromis, selon vous, pour l'ordonnance de
22 sauvegarde?

23 Me JOCELYN OUELLETTE :

24 Bien, je vais parler pour la RNCREQ, là, puis je ne
25 vous en veux pas de mélanger les deux intervenants,

1 là, mais...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Bien, ça, je...

4 Me JOCELYN OUELLETTE :

5 Oui, non, mais comme je vous dis, je veux dire,
6 j'ai... on n'a pas d'objection. T'sais, si la
7 Régie... Je ne vous le soumets pas, là, je pense
8 que la Régie n'a pas à s'avancer là puis à faire de
9 garantie quelle qu'elle soit, mais je... t'sais, je
10 n'ai pas de... je n'aurai pas d'objection puis je
11 n'aurai pas de représentations à faire si la Régie
12 disait : nous, on va garantir au moins le prix de
13 l'année dernière, je... Ça va. C'est... c'est
14 l'augmentation à six point cinq pour cent (6.5 %)
15 qui...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Parfait. Bien, je vous remercie beaucoup, Maître
18 Ouellette.

19 Me JOCELYN OUELLETTE :

20 Merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Alors, on poursuit avec maître Paquet pour le
23 GRAME. Et je vois que l'heure avance... avance.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Donc, vous aviez parlé d'une quinzaine de minutes,

1 Maître Paquet?

2 Me GENEVIÈVE PAQUET :

3 Oui, oui, ça ne sera pas plus long que ça, Madame
4 la Présidente.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait, merci.

7 REPRÉSENTATIONS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

8 Donc, juste pour débiter, on veut... on veut
9 peut-être juste souligner que... effectivement, là,
10 le GRAME est sensible aux arguments, là, du
11 Distributeur à l'effet qu'il doit débiter sa
12 commercialisation rapidement pour s'assurer
13 s'assurer d'une participation à l'hiver deux mille
14 vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-2024)
15 considérant les besoins, là, de gestion de la
16 demande en puissance. Le GRAME est également
17 conscient que c'est important pour le Distributeur
18 d'offrir certaines garanties à ses clients quant à
19 la composante prix et quant au seuil minimal de
20 réduction de puissance.

21 Toutefois, comme on l'a indiqué dans notre
22 correspondance du premier (1er) mai, le GRAME a
23 certaines préoccupations quant à l'augmentation de
24 l'utilisation de génératrices à combustible fossile
25 en milieu urbain et notamment pour un effacement de

1 seulement dix kilowatts (10 kW). Et d'ailleurs, on
2 vous réfère, on a déposé sous la cote C-GRAME-0004,
3 à la décision D-2019-164 où la Régie indiquait au
4 paragraphe 277 que :

5 À l'instar de plusieurs intervenants,
6 elle estimait souhaitable que le
7 Distributeur envisage dès maintenant
8 une alternative à l'utilisation
9 systématique des groupes électrogènes
10 dans le cadre du Programme.

11 Ce qu'on vous soumet, c'est qu'une réduction de
12 quinze à dix kilowatts (10-15 kW) par abonnement
13 devrait faire l'objet d'une analyse qui serait plus
14 approfondie de l'impact de l'augmentation des
15 génératrices à combustible fossile en milieu urbain
16 lors de l'étude sur le fond du dossier, bien que le
17 Distributeur qualifie cette augmentation
18 d'anecdotique.

19 Selon nous, la lutte aux changements
20 climatiques n'est pas une situation anecdotique.
21 Malgré l'obtention de certaines réponses, là, lors
22 de la présente audience, on vous soumet qu'il y a
23 plusieurs questions qui demeurent. Combien de
24 clients qui n'arriveraient pas à atteindre le seuil
25 d'effacement de quinze... qui n'arriveraient pas,

1 en fait, à atteindre le seuil d'effacement de
2 quinze kilowatts (15 kW) avec les mesures qui
3 étaient déjà en place pourraient décider de
4 s'équiper d'une génératrice de secours non
5 seulement pour faire face, là, aux inconvénients
6 qui sont liés au pannes d'électricité, mais
7 également pour pouvoir rentabiliser cet
8 investissement en participant à l'OGA en
9 fournissant un effacement de seulement dix
10 kilowatts (10 kW)? Combien de ces clients seraient
11 situés en milieu urbain? Quel serait l'impact sur
12 l'augmentation des GES en milieu urbain de
13 l'utilisation de génératrice à combustible fossile
14 pour permettre un effacement de seulement dix
15 kilowatts (10 kW) par événement?

16 Selon nous, il s'agit de questions que la
17 Régie doit... sur lesquelles la Régie, en fait,
18 devrait se pencher sur le fond dans le cadre de la
19 demande du Distributeur qui porte sur une mesure de
20 la gestion de la demande en puissance qui implique
21 l'utilisation de combustible fossile dans un
22 contexte de transition énergétique.

23 En lien avec les représentations de mon
24 confrère, maître Neuman, à l'effet qu'il est
25 préférable de chauffer directement par une source

1 thermique qu'avec de l'électricité produite par une
2 source thermique, le GRAME est en accord avec cette
3 affirmation, mais ce à quoi on fait référence, ici,
4 ce sont des génératrices de source thermique qui
5 produise de l'électricité et non pas du chauffage
6 directement. Donc, c'est moins efficace qu'une
7 centrale, par exemple, au gaz naturel qui produit
8 l'électricité, en plus d'être plus polluant en
9 milieu urbain.

10 Donc, l'analyse au fond, selon nous, de la
11 question de la réduction du seuil minimum à dix
12 kilowatts (10 kW) pourrait permettre à la Régie de
13 déterminer si effectivement cette modalité va ou
14 non à l'encontre de l'objectif de décarbonation qui
15 est énoncé au Plan sur une économie... pour une
16 économie verte qui prévoit des sites de réduction,
17 trente-sept point cinq pour cent (37.5 %) des GES
18 d'ici deux mille trente (2030) et cinquante pour
19 cent (50 %) des émissions de GES qui sont issus du
20 chauffage des bâtiments.

21 En vertu de l'article 5 de la Loi, la Régie
22 doit tenir compte des politiques énergétiques dans
23 le cadre des décisions qu'elle rend, ce qui inclut
24 le Plan pour une économie verte.

25 En ce qui concerne le critère de la

1 présence d'un préjudice sérieux ou irréparable, on
2 vous réfère à la pièce B-0026, en page 4. Le
3 complément de preuve du Distributeur où on retrouve
4 au Tableau 3 le total d'effacement pour la strate
5 qui est située entre dix et quinze kilowatts (10-
6 15 kW) était de seulement zéro virgule quarante-
7 cinq pour cent (0,45 %) de l'effacement total pour
8 l'hiver deux mille vingt-deux, deux mille vingt-
9 trois (2022-2023).

10 Donc, bien que les témoins du Distributeur
11 n'ont pas confirmé le total d'effacement qui était
12 anticipé, là, au prochain hiver pour cette strate
13 d'effacement, entre dix et quinze kilowatts (10-15
14 kW), même si on présumait que c'était le double,
15 donc un pour cent (1 %) du total d'effacement, ce
16 qu'on vous soumet, c'est que le fait de reporter
17 votre décision quant à l'abaissement du seuil, ça
18 aurait un impact assez minime sur le bilan en
19 puissance pour l'hiver deux mille vingt-trois, deux
20 mille vingt-quatre (2023-2024). Et puis, cet
21 impact-là ne pourrait pas être qualifié de
22 préjudice sérieux ou irréparable.

23 Dans le cadre de la demande prioritaire du
24 Distributeur qui est qualifiée, là, d'ordonnance de
25 sauvegarde, c'est au Distributeur de démontrer

1 qu'il subirait un préjudice sérieux ou irréparable
2 sans l'obtention d'une décision portant sur cette
3 modalité.

4 Donc, en conclusion, avec les éléments qui
5 ont été soulevés, là, lors de la présente audience
6 et notamment suite aux questions de plusieurs
7 procureurs, des intervenants et les questions de la
8 Formation, le GRAME ne se prononce pas sur
9 l'approbation de la composante prix du tarif et
10 donc on s'en remet à la discrétion de la Régie.

11 Par contre, quant à la demande portant sur
12 le seuil minimal de réduction de puissance, ce
13 qu'on vous recommande c'est peut-être de garder le
14 statu quo puis de fixer de manière prioritaire et
15 provisoire un seuil minimal de réduction de
16 puissance à quinze kilowatts (15 kW) par
17 abonnement, ce qui pourrait permettre au
18 Distributeur d'offrir cette garantie-là minimale à
19 ses clients dans le cadre de la commercialisation
20 de l'OGA, tout en permettant à la Régie d'effectuer
21 une analyse sur le fond du dossier avant de
22 déterminer les modalités qui seront finales pour
23 l'OGA. Donc, ça conclut mes... mes représentations.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Merci, Maître Paquet. Monsieur Dupont?

1 M. PIERRE DUPONT :

2 Merci, Madame la Présidente. Bonjour, Maître
3 Paquet. Écoutez, juste une précision aussi. Vous
4 avez terminé avec ça, vous avez dit : le fait de
5 passer de... de quinze mégawatts (15 MW) à dix
6 mégawatts (10 MW), est-ce que j'ai bien compris,
7 vous avez mentionné que ça a un impact minime sur
8 la gestion en puissance pour l'hiver à venir?

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 En fait, si on prend les données qui avaient été
11 fournies quant à l'hiver dernier, on avait un
12 effacement de seulement zéro point quarante-cinq
13 pour cent (0,45 %) pour cette strate-là. Donc, on
14 considère que le fait de reporter la décision, là,
15 par rapport à l'abaissement du seuil, effectivement
16 ce serait impact qui ne serait pas significatif,
17 là. Ce serait... ce serait pas... ce serait pas un
18 impact, ce serait un impact minime en fait, c'est
19 ça que j'ai utilisé comme expression, par rapport
20 au bilan en puissance, là, pour l'hiver deux mille
21 vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024).

22 M. PIERRE DUPONT :

23 O.K. Puis corrigez-moi, puis vous avez mentionné
24 que le fait de passer immédiatement de quinze
25 (15 MW) à dix mégawatts (10 MW), ça, ça pourrait

1 avoir un impact significatif sur l'émission des gaz
2 à effet de serre?

3 Me GENEVIÈVE PAQUET :

4 Bien en fait ce qu'on dit c'est qu'il devrait y
5 avoir une analyse au fond de cet... de cet
6 abaissement-là. On peut pas affirmer tout de suite
7 quel serait l'impact, mais... parce qu'on n'a pas
8 assez d'information justement au dossier, puis
9 c'est pour ça qu'on vous demande de reporter votre
10 décision sur le fond du dossier pour permettre
11 justement de poser des questions puis peut-être
12 apporter une preuve sur, là, l'impact réel que ça
13 aurait. Parce que si on parle de clientèle affaire
14 en milieu urbain puis s'il y a une augmentation
15 significative de sources thermiques qui sont issues
16 des génératrices de secours, et bien l'impact
17 pourrait être plus que minime sur les... sur
18 l'augmentation des GES.

19 M. PIERRE DUPONT :

20 O.K. Puis dernier point. Si cette augmentation-là
21 est plutôt attribuable au fait que les gens veulent
22 sécuriser leurs approvisionnements, compte tenu des
23 pannes, ça... ça, c'est moins problématique, je
24 veux dire ça c'est plus acceptable, même si ça, ça
25 émet des gaz à effet de serre, que de le faire dans

1 un contexte de... de gestion de la demande en
2 puissance.

3 Me GENEVIÈVE PAQUET :

4 Non, mais en fait non, pas du tout. On ne trouve
5 pas ça plus acceptable, mais on sait qu'il y a eu
6 une panne, là, récemment qui a duré plusieurs
7 jours, il y a peut-être certains clients qui
8 seraient tentés de dire : nous, on va... on va
9 s'équiper d'une génératrice. Puis en fait en
10 participant à l'OGA ça va nous permettre de
11 rentabiliser cet investissement-là, puis c'est un
12 peu ça qu'on veut éviter, là. C'est un peu ça qu'on
13 veut éviter, là. C'est pour ça qu'on pense qu'il
14 devrait y avoir une analyse plus approfondie de
15 cette question-là.

16 M. PIERRE DUPONT :

17 O.K. Je vous remercie. Ça complète.

18 Me SIMON TURMEL, régisseur :

19 Je vais... je vais poursuivre sur la ligne de mon
20 confrère. C'est ça, mon collègue, pardon. Mon
21 collègue. Mon collègue. Mais en me faisant l'avocat
22 du diable, voyez-vous, c'est très bien, ça va
23 être... c'est mon coach, oui. Ce que vous dites
24 c'est que... allez-y, Hydro, mais pas tout de suite
25 pour le quinze (15) à dix (10), la baisse du seuil,

1 parce qu'on aimerait ça que... que soient étudiées
2 bien des choses, dont... dont la question de...
3 environnementale. Et vous avez des solutions
4 alternatives, que vous aimeriez qui soient mises de
5 l'avant. L'impact va être minime... parce que là on
6 va sauter un an. Si on fait pas ça immédiatement,
7 c'est trop tard en novembre, donc ce ne serait pas
8 trop grave d'attendre l'an prochain pour étudier ce
9 volet de tarif-là? Et non pas en novembre, parce
10 que novembre, c'est trop tard puis je comprends.

11 Et votre crainte, vous, c'est que... Il y
12 en a trente-deux mille (32 000) dans le domaine
13 visé de la dernière strate. Hydro n'a pas dit que
14 les trente-deux mille (32 000) seraient
15 atteignables, mais le potentiel maximal, maximal,
16 maximal, c'est trente-deux mille (32 000) qui sont
17 dans cette dernière strate-là.

18 Donc, vous aimeriez que l'approche
19 officielle d'Hydro soit autre que de s'acheter des
20 génératrices, parce que s'il fallait que tout le
21 monde enchaîne, outre ce qui est marqué dans le
22 tableau de l'an passé, là. Parce que le tableau de
23 l'an passé, j'ai compris que c'était une mauvaise
24 lecture en raison du critère qui était trop élevé
25 et bien d'autres facteurs, absence de promotion

1 puis pas de représentant pour aller convaincre, les
2 mille (1000), deux mille (2000), trois mille
3 (3000), quatre mille (4000), cinq mille (5000), je
4 ne le sais pas, sur trente-deux mille (32 000).
5 Donc, c'est ça votre préoccupation à vous, c'est de
6 s'assurer que l'alternative à la génératrice soit
7 offerte, c'est bien ça?

8 Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 Oui, ça fait partie de nos préoccupations,
10 effectivement. Puis on souhaite, peut-être, pouvoir
11 approfondir davantage la question, parce que peut-
12 être après avoir fait l'analyse, au fond, du
13 dossier, on serait d'accord pour diminuer...

14 Me SIMON TURMEL, régisseur :

15 Oui.

16 Me GENEVIÈVE PAQUET :

17 ... le seuil à dix.

18 Me SIMON TURMEL, régisseur :

19 Je comprends.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Donc, là, on ne se prononce pas tout de suite sur
22 cette question.

23 Me SIMON TURMEL, régisseur :

24 Voyez-vous, je suis un bon diable, hein? Merci.

25

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Oui, je vous remercie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est bon, Maître Paquet. On n'aura pas d'autres
5 questions pour vous. Donc, merci pour votre
6 plaidoirie.

7 Me GENEVIÈVE PAQUET :

8 Je vous remercie.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 On poursuit avec maître Turmel pour la FCEI.

11 REPRÉSENTATIONS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

12 Oui. Alors, bonjour à tous. Je sais qu'il est tard.
13 Alors, je vais essayer d'être concis et droit au
14 but. Écoutez, pour la FCEI, nous, on pensait que
15 cette journée serait plutôt un matin plutôt « red
16 low ». Et je pense qu'Hydro-Québec plus ils
17 répondaient aux questions, plus ça nous compliquait
18 la tâche, à nous, la FCEI et aussi aux intervenants
19 parce que je dois avouer, en tout respect pour mes
20 collègues, ça manquait un peu de clarté leurs
21 réponses.

22 Assurément que la FCEI est d'accord pour
23 donner les outils à Hydro-Québec afin de déployer
24 sa commercialisation. C'est ça qui compte. Au
25 premier chef, de s'assurer que la commercialisation

1 puisse être déployée dans les meilleurs délais
2 avant le trente et un (31) mai, sur la base, au
3 minimum, des outils de la dernière année.

4 Et là, je vous dis ça parce qu'il y a trois
5 mots-clés qui ont retenu notre attention
6 aujourd'hui, qui ont été abondamment cités et qui
7 ne sont pas dans la loi. Les mots « prioritaire »,
8 « garantie » puis « continuité réglementaire ».

9 Alors, évidemment, par le biais d'une
10 demande de sauvegarde qui était le véhicule
11 utilisé, on a tenté de faire la preuve, mais c'est
12 davantage la priorité qui ressortait ou l'urgence
13 d'offrir une commercialisation que d'aller dans le
14 détail de donner un peu plus ou un peu moins quant
15 à nous.

16 Mais pour la FCEI, au-delà de ça, on pense
17 que... Et madame la présidente a volé mon punch
18 quand elle a parlé de continuité. Personne ne le
19 disait jusqu'à temps que, moi, je le disais,
20 continuité réglementaire. Alors, au minimum, les
21 dernières années...

22 Et c'est pour ça que dans sa requête, HQ,
23 dans son intitulé, il cite les articles de loi et
24 la décision de la Cour supérieure ou les décisions
25 de la Cour supérieure, se basent sur ces décisions,

1 ces articles de loi pour donc y aller, de demander
2 à la Régie de continuer le tarif réglementairement
3 pour pouvoir, un, offrir le débat, offrir l'aspect
4 commercial dès ce printemps pour tout mettre en
5 branle et avoir les débats requis à l'automne.

6 Et quant aux débats requis, à l'automne,
7 nous, on était... Au tout début, on était un peu
8 étonné des réponses que HQ a donné, surtout qu'on
9 était sur l'impression que la garantie de prix
10 était attachée avec la structure actuelle des
11 strates.

12 Aujourd'hui, on est à cinq strates et sur
13 le fond, on va peut-être finir à quatre strates et
14 on élimine la grande strate finale. Et ça, là-
15 dessus, la FCEI, et sur le fond, je vous l'annonce,
16 aura des questions à poser parce qu'on ne sait pas
17 si c'est pertinent, un, ça va coûter cher, deux. Il
18 faudra, bref, faire le débat. Peut-être qu'on va se
19 rendre compte que c'est une bonne idée, mais c'est
20 un débat à faire, je dirais, à l'automne.

21 Mais évidemment, quand on dit ça et quand
22 on accole à ça le mot « garantie ». « Garantie »,
23 ce n'est pas un terme qu'on a utilisé souvent
24 devant la Régie, dans les dernières années. Ce
25 n'est pas un terme qui apparaît dans la loi, j'ai

1 regardé. De garantir quelque chose qui va faire
2 l'objet d'un débat qui pourrait varier. Et c'est
3 là, un peu, qu'on a senti un glissement chez HQ, ou
4 peut-être qu'on n'a pas compris, mais on a senti
5 que HQ n'était pas prêt à affirmer que la garantie
6 serait ferme, immuable et totale.

7 Et ça, ça nous a un peu - passez-moi
8 l'expression - « shaké », là. Sur l'heure du midi,
9 on s'est interrogés, avec notre analyste, sur ce
10 que ça voulait dire... Parce qu'on ne peut garantir
11 quelque chose qu'on ne peut pas livrer plus tard à
12 l'automne si le débat nous amène quelque part
13 ailleurs.

14 Et bref, nous, la FCEI, nous sommes
15 certainement en faveur de nos OGA, de nos OGA qui
16 soient offerts dès que possible explicitement de
17 manière commerciale. Bon, et là... et quand on
18 regarde les conclusions qui sont recherchées - il
19 faut s'en tenir aux conclusions de HQ - je commence
20 par la deuxième : « Fixer le seuil minimal pour le
21 OGA pour l'hiver prochain, deux mille vingt-trois,
22 deux mille vingt-quatre (2023-2024), à dix
23 kilowatts (10 kW) par abonnement », celle-là nous
24 apparaît, je dirais, la plus facile. Ça n'enlève
25 rien. J'ai quand même retenu des débats de ma

1 prédécesseur... il y a peut-être un débat à y avoir
2 sur l'impact que ça peut avoir, mais d'offrir ce
3 dix kilowatt (10 kW)-là, je ne pense pas qu'on est
4 dans des considérations tarifaires, là, on est dans
5 une détermination de plancher.

6 La deuxième conclusion, elle, elle est
7 plus... si on s'avance là, c'est plus hasardeux
8 pour la Régie parce qu'on ne sait pas comment on va
9 finir et comment on va apparier cette conclusion-là
10 avec la garantie, c'est ça que nous on... on a de
11 la difficulté à... à... - comment dire? à saisir.

12 Au minimum du minimum, il nous apparaît que
13 la Régie, dans ses conclusions, pourrait déterminer
14 que HQ peut continuer son offre commerciale,
15 qu'elle peut offrir l'offre commerciale sur la base
16 du tarif de la dernière année, plus l'inflation, au
17 minimum. On n'est pas dans... dans le pétrin. Après
18 ça, on embarque dans des considérations plus...
19 plus difficiles.

20 Et donc, c'est pour ces considérations-là
21 que nous on est... Bien, dans la lettre, on avait
22 écrit qu'on appuyait la demande... l'ordonnance de
23 sauvegarde au trente et un (31) mai, mais avec ce
24 qu'on a entendu, on est un peu perplexe. Mais
25 encore là, je le répète, on veut que l'OGA soit là,

1 soit offerte, parce qu'il y aura quand même des
2 débats à faire à l'automne sur certaines demandes
3 sur le fond, d'Hydro-Québec. J'arrête là.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait, merci. Maître Turmel, pas de questions?

6 Pas de questions, Maître Turmel, c'est clair.

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci beaucoup. Alors, Maître Cadrin pour la

11 AHQ-ARQ.

12 REPRÉSENTATIONS PAR Me STEVE CADRIN :

13 Bonjour. Effectivement. Alors, Steve Cadrin pour
14 l'AHQ-ARQ. Je vais essayer d'être aussi, mais pas
15 trop vite pour le sténographe. Je m'excuse d'avance
16 si je vais trop vite.

17 On se rejoint un peu, maître Turmel et moi,
18 disons la FCEI et l'AHQ-ARQ, là. Le dossier nous a
19 permis de comprendre... l'avancement du dossier et
20 les questions d'aujourd'hui, et je dirais la
21 modification de la preuve qui est arrivée le deux
22 (2) mai nous a permis de voir un peu le dossier
23 sous un autre oeil qu'on l'avait initialement
24 anticipé le premier (1er) mai.

25 Alors, on est d'accord avec la GDP Affaires

1 ou son nouveau... sa nouvelle appellation « OGA ».
2 On est d'accord évidemment avec les tarifs qui
3 avaient été proposés à l'époque, qui étaient
4 utilisés à l'époque... pas « proposés », mais
5 utilisés pour l'hiver deux mille vingt-deux, deux
6 mille vingt-trois (2022-2023).

7 J'ajouterais à ça qu'on est même d'accord
8 avec l'indexation qui est proposée, qui fait du
9 sens et qui est tout à fait logique pour ce qui est
10 du prochain hiver deux mille vingt-trois, deux
11 mille vingt-quatre (2023-2024). Ceci n'a pas
12 changé, on reste au même endroit.

13 La problématique que nous avons comprise,
14 c'est la façon de fonctionner entre - appelons-le -
15 le tarif prioritaire, si vous me permettez
16 l'expression, ou la demande prioritaire qu'on fait
17 en ce moment, là, le niveau de garantie qui est
18 requis sur certains éléments - alors appelons-le
19 « le tarif prioritaire » pour faire simple - versus
20 le tarif final, tel qu'il sera déterminé avec le
21 nombre de strates qu'il y aura. On a compris que le
22 tarif prioritaire dans le fond ne change rien au
23 niveau des strates, ne fait qu'indexer le prix deux
24 mille vingt-deux, deux mille vingt-trois (2022-
25 2023), pour deux mille vingt-trois, deux mille

1 vingt-quatre (2023-2024).

2 Alors, à date, on a exactement le même
3 corpus de façon de décider, les mêmes éléments
4 regardés que par le passé. Vous aviez fait le
5 commentaire Maître Rozon, ce n'est pas la première
6 année qu'on en parle, on a déjà touché à beaucoup
7 de sujets. On a beaucoup brassé ce dossier-là. On a
8 commencé d'ailleurs avec un dossier d'ordonnance de
9 sauvegarde.

10 Ce dossier-là, c'est encore dans un dossier
11 d'ordonnance de sauvegarde. Mais on est d'accord
12 qu'on veut garder cet outil-là intéressant, puis
13 intéresser la clientèle le plus rapidement possible
14 pour atteindre les divers objectifs évidemment pour
15 le futur. On est tous d'accord avec le principe,
16 bien évidemment.

17 Mais là, le problème que nous avons, c'est
18 qu'on demande un prix minimum garanti. Là, pour
19 moi, et pour nous l'AHQ-ARQ... et on a des clients,
20 là, qui sont dans cette... dans cette option - je
21 ne sais plus comment l'appeler, là - l'Option ou la
22 GDP Affaires, bref. Alors, on a aussi parlé avec
23 nos amis de ASSQ qui sont aussi membres de
24 l'AHQ-ARQ, ils nous ont dit de veiller au grain,
25 alors on veille au grain et on a vu le grain

1 arriver.

2 Alors, nous sommes ici, on va se poser la
3 question, dire : « Bien, coudonc, qu'est-ce que
4 c'est un prix minimum garanti? » Et là, on nous a
5 expliqué, j'ai compris la mécanique, là, que quand
6 on va changer les strates tout à l'heure dans la
7 finale, dans la décision finale, dans le Tarif
8 final, il se peut que le prix ou la personne, là,
9 le client, la vraie personne derrière ça, se
10 retrouve déplacée dans les strates et donc on
11 n'aura plus le prix minimum garanti qu'il
12 regardait.

13 Puis quand je dis « regardé », comme
14 monsieur Dupont le mentionnait tout à l'heure, moi,
15 je regarde une seule chose à ce stade-ci, ce
16 n'était pas dans la preuve, je comprends que
17 j'aurais peut-être pu le calculer avec le
18 paragraphe 24, mais disons que, là, je le vois et
19 ça me permet de voir la page 5 de la présentation
20 de ce matin avec la colonne de droite. Alors, quand
21 je prends ma décision d'affaires comme client
22 d'affaires, moi, le prix que je regarde, c'est
23 d'abord les strates parce que le prix, il va avec
24 la strate. Ah bien, ce n'est pas une surprise, là,
25 ce n'est pas juste la colonne de droite, c'est la

1 colonne d'extrême gauche, c'est la colonne
2 d'extrême droite que je regarde et ma décision
3 d'affaires, le prix minimum garanti que je
4 m'attends comme client, c'est ça.

5 Et si on vous dit qu'au final... Puis c'est
6 évident. Maintenant, on a tous très bien compris
7 que ce n'est pas la même chose qui est demandée au
8 final, on modifie les strates, je mets de côté le
9 dix kilowatts (10 kW) pour l'instant, là, mais on
10 modifie les strates, mais là, tout ça va changer.

11 Je vous fais grâce du grisé que nous avons
12 regardé en contre-interrogatoire tout à l'heure
13 quand j'en discutais avec les témoins, vous m'avez
14 demandé d'arrêter mes questions sur le fond; je
15 comprends, c'est correct. Mais vous avez été plus
16 loin que moi, après, mais vous avez parlé du fond
17 un peu. Alors, je vous taquine, en passant. Mais
18 j'en profite pour vous dire que vous vous êtes
19 dit : « Oui, finalement, ça va marcher comment, au
20 fond? » Hein.

21 Alors, au fond, bien, il y a d'autres
22 strates, alors résumons ça simple, les prix sont
23 différents, résumons ça simple également. Et donc,
24 ma décision d'affaires que j'ai prise... disons, le
25 premier (1er) juin, le lendemain de votre décision

1 prioritaire, bien ma décision d'affaires va être
2 changée tout à l'heure, avant même l'hiver vingt
3 vingt-trois, vingt vingt-quatre (2023-2024), ça ne
4 sera plus les mêmes chiffres.

5 Je n'ai pas été très réconforté lorsqu'on
6 nous a dit : « Les clients ne s'en plaideront pas »
7 avec les réponses qui ont été données, ceci dit
8 avec beaucoup d'égard pour les réponses. Que les
9 clients ne s'en aperçoivent pas ou qu'ils ne s'en
10 plaignent pas trop, donc ça n'a pas un gros impact
11 financier ou qu'ils ne nous appellent pas chez
12 Hydro-Québec pour cet impact financier là, ça ne me
13 réconforte pas du tout.

14 La Régie n'a pas ce rôle-là, je pense. La
15 Régie a un seul rôle, que tout le monde soit traité
16 sur le même pied d'égalité. Et quand on dit le mot
17 « garanti », un « prix minimal garanti », ça veut
18 dire ce que ça veut dire : c'est un prix minimal
19 garanti qui, ici, a deux composantes : une strate
20 d'effacement puis un prix. Pas la moitié, pas un
21 sur deux ou des strates qui vont être modifiées
22 tout à l'heure. Alors, ça va aller ensemble. Ça
23 doit aller ensemble et ça ne peut pas changer. Et
24 ça ne pourra pas changer en vingt vingt-trois,
25 vingt vingt-quatre (2023-2024), à l'hiver vingt

1 vingt-trois, vingt vingt-quatre (2023-2024) à la
2 veille de, lors d'une décision rendue en novembre
3 ou en octobre - peu importe - à la vitesse à
4 laquelle nous allons réussir à avancer.

5 Donc, on est pris avec cette problématique-
6 là. Alors, il y a deux options : ou bien on déclare
7 ce prix que l'on voit à la page 5 de la
8 présentation comme étant le prix qui va s'appliquer
9 pour l'hiver vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre
10 (2023-2024) peu importe la décision finale de la
11 Régie et ça sera ça qui sera ça et on travaillera
12 avec les strates et les prix qui sont là. Toutes
13 choses étant égales par ailleurs quant aux restes
14 des éléments du Tarif que vous allez déterminer,
15 vous allez concrétiser et qui ne sort pas de
16 nouveautés « énormes » disons-le comme ça, sous
17 réserve du dix kilowatts (10 kW), là, qui est une
18 petite modification, un petit ajustement avec
19 lequel on serait prêt à vivre, là, si ça peut
20 attirer plus de clients ou avoir plus de clients,
21 on n'est pas contre la GDP ou l'OGA. Tant mieux,
22 bien qu'on commence à glisser doucement vers
23 quelque chose qui ressemble à du final d'avance,
24 là, plutôt qu'à quelque chose qui a pour but de
25 préserver ce qu'on a comme acquis en termes... et

1 même peut-être faire la commercialisation pour
2 aller chercher de nouveau.

3 Des éléments que certains ont peut-être des
4 choses à dire, là, on entendait parler tout à
5 l'heure le GRAME. Mais quant à nous, tant mieux, si
6 on peut attirer plus de gens dans cette option-là,
7 tant mieux si on peut faire plus dans le fond de
8 gestion de puissance, bien évidemment dans le
9 contexte actuel que, comme vous le mentionnez,
10 Maître Rozon, a un petit peu changé par rapport à
11 deux mille dix-huit (2018) versus aujourd'hui. Mais
12 n'entrons pas dans le débat de la puissance requise
13 pour le prochain hiver, s'il vous plaît. Alors, je
14 vous fais un clin d'oeil, on en parlera en temps et
15 lieu.

16 Mais pour ce qu'il en est, dans le fond,
17 vous avez donc cette option-là, donc de déterminer
18 que c'est ça qui va être applicable puis le client
19 va savoir dans quoi il s'embarque - avec respect,
20 pour le mot - et il va pouvoir savoir et faire les
21 calculs.

22 Évidemment, si... L'autre option serait de
23 dire : « Bien, ça sera le plus élevé des deux. »
24 Soit celui que vous aurez déterminé à la demande
25 prioritaire ou celui qui sera au final. Mais le

1 plus élevé des deux, pas du prix écrit dans la
2 colonne de droite avec les nouvelles strates dites,
3 et cætera. Le calcul final pour que le client soit
4 rémunéré, lui, au plus élevé des deux résultats,
5 soit en le traitant comme on va le faire et comme
6 on suggère de le faire, ici, avec cinq strates et
7 les prix qui sont mentionnés indexés, soit comme...
8 et présumons que la demande a été approuvée telle
9 quelle pour Hydro-Québec juste pour simplifier le
10 débat, là, soit avec les quatre strates qu'Hydro-
11 Québec nous suggère avec les nouveaux prix. Alors,
12 le client, je suggère fortement que la Régie ait
13 cette recommandation-là. D'ailleurs, elle l'ordonne
14 d'ailleurs au Distributeur si elle doit ordonner un
15 tarif prioritaire, si je peux l'appeler comme ça,
16 tout à l'heure pour qu'on se retrouve à la fin.

17 Il faut que le client puisse visualiser
18 facilement, pas qu'il ait besoin de le calculer
19 lui-même ou de faire l'exercice des strates, les
20 strates d'avant, les strates de demain, et caetera,
21 qu'on ait sur un seul tableau les deux calculs et
22 que le Distributeur applique celui qui donne le
23 meilleur résultat pour le client. Parce que c'est
24 ça un prix minimum garanti.

25 Or, ce n'est pas de le baisser avec, par

1 exemple, le tarif final, parce que ce faisant, la
2 personne glisse dans une autre strate et se
3 retrouve être moins payée à la fin. Sinon ce n'est
4 pas ça l'exercice.

5 Enfin ce n'est pas ça l'essence de la
6 demande non plus, je pense, d'Hydro-Québec. Ce
7 qu'ils veulent dire, c'est que les clients veulent
8 savoir dans quoi ils s'embarquent sur le plan
9 financier puis qu'il n'y ait pas de modification à
10 ce niveau-là. Peut-être qu'il y a un problème de
11 discours. Puis les strates, c'est un peu compliqué
12 à calculer, tout ça. Mais au final, il ne faut pas
13 que la personne reçoive moins de sous finalement
14 qu'elle devait recevoir ou plus élevé des deux.
15 Alors le prix minimal garanti, c'est la seule façon
16 de l'interpréter, c'est comme ça. Ou sinon, bien,
17 on revient, on prend un tarif prioritaire puis on
18 l'applique en vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre
19 (2023-2024). Puis votre décision finale
20 s'appliquera pour les hivers subséquents, aussi
21 simple que ça.

22 Je ne vois pas d'autres options. Sinon ce
23 n'est pas un prix minimal garanti. Et on va, entre
24 guillemets, puis je dis ça avec beaucoup de
25 respect, bernier les gens. Ce n'est pas le vrai prix

1 à la fin minimal garanti. Parce que si on fait
2 l'exercice, il y a des clients qui vont se
3 retrouver dans une mauvaise condition.

4 Je ne veux pas faire de blague mais quand
5 on prend les pourcentages, on vous dit : bien, il y
6 a un pourcentage seulement de la clientèle qui va
7 être affecté à la baisse. Dans le fond, ils
8 n'auront pas tout à fait ce qu'on voit quand on
9 applique la page 5, puis tout ça, puis les cinq
10 strates de la page 5 de la présentation, ils vont
11 avoir un peu moins. Ça fait qu'il y a trente pour
12 cent (30 %) de la clientèle qui va se retrouver
13 dans cette situation-là.

14 De ce trente pour cent (30 %) là, il y a un
15 trente pour cent (30 %) qui va être affecté à un ou
16 deux pour cent plus bas. Pas grave. C'est
17 négligeable. Bon. Qu'en est-il des soixante-dix
18 autres pour cent (70 %) du trente pour cent (30 %)?
19 Je fais l'exercice. La blague, si vous avez vu
20 l'annonce avec monsieur Rogatien le chauffeur de
21 taxi. Alors, je ne sais pas combien ça fait en
22 pourcentage cette histoire-là, mais en fait ça fait
23 vingt pour cent (20 %) des clients finalement qui
24 vont payer plus que quelque chose... bien, pas
25 plus, excusez-moi, qui vont avoir un crédit moins

1 important. Ce n'est pas négligeable. Ils ne sont
2 pas dans le un, deux pour cent seulement de plus ou
3 moins, là.

4 Mais c'est toujours pas un prix minimal
5 garanti. Dès que vous êtes à un pour cent en
6 dessous ou zéro point zéro un pour cent en dessous,
7 vous n'avez pas un prix minimal garanti. Alors, il
8 faut que ce prix-là minimal garanti soit confirmé.

9 Et, ça, c'est admis. On admet que si on
10 appliquait tout à l'heure, demain matin ce qui
11 s'est passé dans le passé, on arrive avec ces
12 pourcentages-là. C'est ça que la preuve nous a
13 révélé aujourd'hui. Hydro-Québec nous a expliqué,
14 on a fait l'exercice. Moi, je ne savais pas qu'ils
15 l'avaient fait. Mais on le comprend. Ça n'apparaît
16 pas de la preuve du tout, on l'a appris ce matin.
17 Le fameux trente pour cent (30 %) puis l'autre
18 fameux, dans le fond, trente pour cent (30 %) de
19 gens qui sont affectés à un ou deux pour cent, ou
20 deux ou trois pour cent, je pense qu'on dit mais
21 soixante-dix pour cent (70 %), ce serait une
22 situation plus grave, plus importante, plus de
23 réduction de leur crédit. Ce n'était pas dans la
24 preuve. Mais on le sait. Non seulement c'est
25 susceptible d'arriver, mais toutes choses étant

1 égales par ailleurs, ça serait arrivé si on avait
2 fait ça l'année passée.

3 Sachant qu'on a un problème devant nous, il
4 faut le régler immédiatement pour que ce soit un
5 vrai prix minimal garanti. Je pense qu'il n'y a pas
6 d'option. Nous, on ne peut pas recommander à nos
7 clients, bien, embarquez-vous puis on le verra à la
8 fin qu'est-ce que ça va donner comme crédit. Puis
9 tant mieux si c'est plus. La plupart des gens c'est
10 plus. Puis des mots comme « la majorité des clients
11 ne seront pas impartis ou même vont avoir plus »,
12 bien, tant mieux. Tant mieux, parce qu'il y aura
13 peut-être plus de GDP Affaires. Et c'est pour ça
14 qu'on demande une commercialisation anticipée, pour
15 aller en chercher plus avec des meilleurs prix, des
16 meilleurs crédits. Mais il ne faut pas dire aux
17 autres, bien, peut-être qu'il y en a d'autres qui
18 en auront moins finalement.

19 Puis là ici, comme je vous disais tout à
20 l'heure, ça représente à peu près vingt (20 %),
21 vingt et un pour cent (21 %) de la clientèle GDP
22 Affaires qui va se retrouver avec moins de crédits
23 que ce qu'on présente dans le fameux tarif
24 prioritaire, comme je le mentionnais.

25 Donc, on vous parle de stabilité, de

1 pérennité et de continuité. Moi je vous parle de
2 clarté et de transparence. Alors, moi, je me serais
3 attendu de voir la grille de la page 5 de la
4 présentation dans la preuve et dans la demande
5 prioritaire. Et, en tout respect, c'est ce que va
6 regarder mon gestionnaire, dans le fond que ce soit
7 de l'ARQ, de l'AHQ ou de l'ASSQ, qui va regarder et
8 prendre sa décision. Il va regarder les strates. Il
9 va regarder le prix. Et c'est ça qu'on lui demande,
10 dans le fond. C'est avec ça qu'il va prendre sa
11 décision d'affaires. C'est ça qu'Hydro-Québec nous
12 dit. C'est ça qui est fondamental pour aller vendre
13 plus d'OGA dans le futur. On est d'accord. Mais ça
14 doit être ce fameux prix-là minimal garanti.

15 Et la clarté et la transparence, c'est que
16 cette grille-là soit là, dans un premier temps sur
17 le site web d'Hydro-Québec pour m'y inscrire dans
18 votre tarif prioritaire, puis qu'on garantisse que
19 ça ne soit pas moins tantôt au tarif final puis
20 qu'il n'y aura pas de changement de strates qui va
21 faire en sorte que, indirectement, ça va arriver
22 comme ça, parce que votre décision ici rendue
23 maintenant, la décision prioritaire va être claire.

24 Mais également il faudrait s'assurer que,
25 dans la facturation, si jamais vous choisissez mon

1 option 2 qui est de dire, bien, ce sera le plus
2 élevé des deux, bien, que la facturation le montre
3 clairement que vous avez le tarif final versus le
4 tarif prioritaire, voici le calcul, vous avez
5 changé de strate, ça fait en sorte que vous êtes
6 mieux payé en vertu du tarif prioritaire qu'en
7 vertu du tarif final, voici votre crédit qui est le
8 meilleur des deux. On le voit. C'est clair. Les
9 clients savent finalement qu'ils ont été garantis
10 de leur prix minimal pour de vrai, dans la vraie
11 vie et au final.

12 Alors, c'est vraiment l'argent qui sort de
13 la poche du client qui est important, sinon à quoi
14 bon garantir des prix qui n'ont aucun impact. Il
15 faut le multiplier des deux côtés, dans le fond,
16 avoir la strate et avoir le prix. Donc, le client
17 doit pouvoir juger, comprendre et constater. Et il
18 n'y aura pas à ce moment-là d'ambiguïté, de manque
19 de transparence ou quoi que ce soit. Tout le monde
20 va être informé correctement de la situation si on
21 choisit le plus élevé des deux, étant celui qui est
22 prévu.

23 Et quant à nous, ce serait celui qui serait
24 à privilégier de toute façon. Parce que si, au
25 terme de votre décision, c'est plus pertinent de

1 meilleure façon d'aller chercher le plus de
2 clients, ça serait d'utiliser évidemment le plus
3 élevé des deux, soit du tarif prioritaire ou du
4 tarif final. Mais sinon ce sera le tarif
5 prioritaire qui serait celui qui apparaît à la page
6 5 et qui sera applicable tout simplement pour
7 l'hiver vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre
8 (2023-2024). C'est tout. Et après ça, ce sera le
9 tarif final pour les hivers subséquents.

10 Ça complète mes représentations. Je vous
11 remercie.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci, Maître Cadrin. Monsieur Dupont?

14 M. PIERRE DUPONT :

15 Merci, Madame la Présidente. Bonjour, Maître
16 Cadrin. Écoutez, juste un point de précision, puis
17 vous avez terminé là-dessus. Donc, si je vais dans
18 ce que je vais appeler l'option 2 de non pas une
19 OPA mais une OGA, pour pas me fourvoyer avec mes
20 anciennes amours, donc dans l'option de gestion
21 pour la clientèle Affaires, gestion de puissance,
22 dans l'option 2, vous dites, bon, il devrait, dans
23 le fond, bon, le plus élevé des deux ou ce qui est
24 le plus bénéfique au client, quand je dis « le plus
25 élevé », le meilleur crédit pour le client, puis,

1 ça, ce serait pour l'hiver vingt-trois, vingt-
2 quatre (2023-2024), étant entendu que, pour l'hiver
3 vingt-quatre, vingt-cinq (2024-2025), dépendant de
4 la décision de la Régie sur le fond, cette option-
5 là, l'option tomberait, ça ne serait pas le plus
6 élevé des deux, rendu à l'hiver suivant, ce serait
7 la grille de tarif qui aurait été dûment autorisée
8 par la Régie même si ça peut avoir comme
9 conséquence, bon, que certains clients pourraient
10 avoir un crédit un peu moindre apparaître.

11 Me STEVE CADRIN :

12 Ce qu'on veut sauvegarder ici, il faut utiliser
13 l'ordonnance de sauvegarde, ce qu'on veut
14 sauvegarder, c'est que le client ne se retrouve pas
15 avec une décision à la fin qui lui fait perdre des
16 choses. On lui garantit ce prix minimal-là. On dit,
17 bien, c'est ça qu'on va vendre pour vingt vingt-
18 trois, vingt vingt-quatre (2023-2024). On ne le
19 sauvegarde pas après. On dit, la décision sera ce
20 qu'elle sera pour les années futures. Pour les
21 années futures, puis je pense que les ordonnances
22 de sauvegarde qu'on a rendues ici dans la GDP
23 Affaires ont toujours eu un peu le « bien, on est
24 mal pris, l'hiver est à nos portes », mais cette
25 fois-ci il n'est pas à nos portes. Bien, il est à

1 notre porte mais derrière nous. Mais il va s'en
2 venir quand même rapidement. Puis on nous dit qu'il
3 faut se dépêcher.

4 On ne remet pas en question le
5 « dépêcher ». On est d'accord qu'il faut se
6 dépêcher. Plus on va prendre de l'avance mieux ce
7 sera. Mais admettons que votre décision se rend à
8 la porte du prochain hiver sur le final, bien, là,
9 c'est trop tard pour s'ajuster. Alors, dans le
10 fond, réglons tout de suite l'hiver vingt vingt-
11 trois, vingt vingt-quatre (2023-2024) comme si on
12 nous l'avait demandé au mois d'octobre ou au mois
13 de septembre ou au mois d'août, dans le fond. Parce
14 qu'aujourd'hui l'urgence commence plus de bonne
15 heure, si je peux me permettre de le dire, ça
16 commence dès la fin de l'hiver, ça commence dès la
17 fin de l'hiver qu'on vient de passer pour le
18 prochain hiver. Alors, parfait, on est dans la même
19 situation que la dernière fois. On est en ultra
20 urgence. On se dépêche. Puis on va régler l'hiver
21 qui est en avant de nous pour le sécuriser, puis
22 savoir comment on s'aligne pour le prochain hiver.
23 C'est ça qui est important de dire. Puis évidemment
24 votre décision finale, bien, elle va être
25 prospective, elle va s'appliquer pour l'hiver

1 subséquent.

2 M. PIERRE DUPONT :

3 Je vous remercie. Ça complète, Madame la
4 Présidente.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Monsieur Dupont. Juste une précision, Maître
7 Cadrin. Si on accueille la demande que vous appuyez
8 et qu'on parle d'un prix minimum pour les cinq
9 strates, c'est en Phase 2... « en phase 2 », c'est
10 à la demande...

11 Me STEVE CADRIN :

12 On est en Phase 2.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 ... à l'examen de la demande sur le fond que vous
15 pourrez nous faire toutes les représentations que
16 vous venez de nous faire. Parce que c'est comme
17 mettre un petit peu la charrue avant les boeufs. À
18 partir du moment où on... la Régie reconnaît...
19 reconnaîtrait effectivement un prix minimum et que,
20 à l'égard de la demande sur le fond on se rend
21 compte qu'il y a peut-être un petit problème pour
22 certains clients, bien c'est... c'est à la demande
23 sur le fond qu'il sera opportun d'apporter les
24 modifications éventuellement requises pour que tous
25 les clients, le cas échéant, ne se retrouvent pas

1 dans une situation, même si elle est peu
2 matérielle, avec un crédit qui serait moindre.

3 Mais j'imagine que vous n'êtes pas contre
4 le fait qu'au terme de l'examen sur le fond, il y
5 ait un crédit plus important qui soit accordé aux
6 clients qui vont adhérer à l'offre, à l'OGA. Parce
7 que des fois je vous écoutais, je me disais dans le
8 fond vous dites : O.K. Soyons prudents, là, puis on
9 n'accorde pas plus, là, parce qu'on a peur qu'il
10 arrive des problèmes lorsqu'on va examiner la
11 demande sur le fond, mais que vous n'êtes pas
12 contre le fait d'accorder un crédit additionnel si,
13 dans le cadre de l'examen sur le fond, on considère
14 que pour que cette offre-là soit vraiment
15 intéressante et qu'il y a une preuve solide qui est
16 faite de part et d'autre pour justifier une
17 augmentation du crédit qui est alloué aux clients,
18 qu'on dise : bien non, on l'accordera pas le
19 crédit, là, parce que... Je ne sais pas qu'est-ce
20 que vous voulez...

21 Me STEVE CADRIN :

22 Non, pas du tout... pas du tout ça.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 ... exactement, là.

25

1 Me STEVE CADRIN :

2 O.K. Bien je vais vous le rephraser.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bien c'est comme il ne faut pas présumer quelle va
5 être la décision sur le fond, c'est juste ça. Des
6 fois j'ai... à vous écouter, c'est comme si on...
7 on était déjà prêts à rendre une décision sur le
8 fond. Bien non, on n'est pas prêts. On est prêts à
9 rendre une décision prioritaire, quelle qu'elle
10 soit, mais après ça... évidemment la décision sur
11 le fond devra être cohérente avec la décision
12 prioritaire qu'on va rendre et certainement que
13 vous allez nous faire des représentations dans ce
14 sens-là. Puis on...

15 Me STEVE CADRIN :

16 Bien... oui, excusez-moi, je vous laisse terminer,
17 je m'excuse si je vous ai interrompue. Mais il y a
18 deux facettes à votre question, là. D'abord, je
19 veux clarifier tout de suite, là, on n'est pas
20 contre l'amélioration des crédits tantôt dans la
21 décision finale, mais loin de là. J'ai pas dit ça,
22 je ne pense pas qu'il y a une question de prudence
23 à avoir à ce niveau-là, ce sera la décision de la
24 Régie d'ailleurs de juger quel est le bon crédit à
25 accorder pour avoir la meilleure OGA possible

1 dans... toutes les circonstances étant égales par
2 ailleurs.

3 Bien évidemment, vous allez la rendre à la
4 veille, cette décision-là, vous allez la rendre à
5 la veille de l'hiver vingt-vingt-trois-vingt-vingt-
6 quatre (2023-2024), les gens vont avoir déjà pris
7 leur décision. Ils vont déjà être le bras dans
8 l'engrenage, si vous me permettez l'expression. Et
9 c'est pour ça que je vous ai dit : ce qu'on
10 privilégierait, pour justement se comprendre, c'est
11 exactement l'inverse, là, que je voulais vous
12 passer comme message. Ce qu'on privilégie c'est que
13 ce soit, quand on parle du prix minimum garanti,
14 minimal garanti, c'est le meilleur des deux. Votre
15 décision finale, ce que ça donne ou bien le tarif
16 prioritaire, là, que j'appelais tout à l'heure pour
17 faire simple, qui s'applique, selon lequel est le
18 meilleur des deux. Parce qu'il n'y a pas de raison,
19 si vous jugez que c'est raisonnable, pertinent d'en
20 donner plus ou que ça donne plus, peu importe quel
21 type de client, qu'il n'ait pas droit à ça parce
22 que vous avez jugé raisonnable sa décision sur le
23 fond.

24 Par contre, ça crée des enjeux, là, d'avoir
25 à rendre une décision la veille de Noël, si on peut

1 dire ça, donc à la veille de l'hiver et à ce
2 moment-là bien c'est pas évident nécessairement
3 d'application en termes de ce qu'Hydro-Québec doit
4 faire. Alors eux, ils doivent à ce moment-là faire
5 les calculs des deux, envoyer le fichier des deux
6 puis montrer au client qu'il a bel et bien eu le
7 meilleur prix ou le prix minimal garanti, qui veut
8 dire quelque chose. Pas juste un prix sur une
9 feuille, qu'on va tout changer les strates après,
10 puis il ne voudrait plus rien dire votre prix parce
11 que vous allez avoir changé de strate, puis vous
12 allez vous retrouver avec un prix moins bon.

13 Donc, on veut le plus parce qu'il y en aura
14 plus et que les gens auront cette garantie-là,
15 qu'ils n'auront jamais moins que le tarif
16 prioritaire qu'on va déterminer, qu'on
17 déterminerait maintenant. Et c'est important pour
18 nous de le dire maintenant, qu'ils n'auront pas
19 moins tantôt. Toute chose étant égale par ailleurs,
20 ils vont avoir au minimum ce que vous allez donner
21 dans le tarif prioritaire.

22 Alors s'ils font leurs simulations et leurs
23 calculs avec évidemment tous les aléas que ça
24 représente, on le sait à la fin combien on reçoit,
25 mais pas avant. Mais si on prend l'exercice

1 historique, on fait l'exercice historique, on dit :
2 bien qu'est-ce que ça donne... nous a donné l'année
3 passée ou qu'est-ce que ça nous donnerait basé sur
4 les années passées, les appels d'effacement de
5 l'année passée, etc.? On est capable de prendre une
6 décision d'affaires qui est constante, qui changera
7 pas tantôt, dont les paramètres s'en iront pas dans
8 tous les sens, sachant que, comme je l'ai dit
9 tantôt, on le sait aujourd'hui que si on appliquait
10 les nouvelles strates proposées au final, il va y
11 avoir vingt pour cent (20 %), vingt et un pour cent
12 (21 %) des clients qui vont se retrouver avec un
13 moins bon crédit que l'année passée. Pas l'année
14 passée, que le tarif indexé que proposerait
15 maintenant.

16 Alors, sachant ça, il y en a qui vont être
17 pénalisés. Alors, c'est ça qu'on ne veut pas. Parce
18 que sinon, ce n'est pas un prix minimal garanti.
19 Alors, c'est sûr que la plus facile, c'est de
20 dire : Bien, l'hiver vingt-vingt-trois, vingt-
21 vingt-quatre (2023-2024), ça sera un tarif
22 prioritaire qui s'applique ou bien ce qu'on
23 privilégie bien, ça sera le meilleur des deux, le
24 final ou le prioritaire, mais vous ne serez jamais
25 moins. Parce que le fait de dire que la majorité ne

1 sera pas moins, comme Hydro-Québec le propose, ce
2 n'est pas acceptable.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. On n'aura pas d'autre question. À moins
5 que... c'est bon. Excellent. Bien, merci
6 beaucoup, Maître Cadrin. Alors, cela termine les
7 représentations, les argumentations des
8 intervenants.

9 Maître Turmel, est-ce que vous voulez
10 prendre une pause, j'imagine, avant la réplique?

11 Me SIMON TURMEL, HQ :

12 Oui, ça serait apprécié, Madame la Présidente.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Une pause de... Combien vous avez
15 besoin?

16 Me SIMON TURMEL, HQ :

17 Quinze (15) minutes me conviendrait.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Quinze (15) minutes, ça conviendrait. Puis peut-
20 être vérifier votre son. Il est vraiment,
21 vraiment pas fort, là.

22 Me SIMON TURMEL, HQ :

23 Est-ce que c'est mieux comme ça?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est comme un son sourd. C'est comme si... en

1 tout cas... Je... Un petit conseil.
2 Me SIMON TURMEL, HQ :
3 O.K. Je...
4 LA PRÉSIDENTE :
5 Changez de casque.
6 Me SIMON TURMEL, HQ :
7 O.K.
8 LA PRÉSIDENTE :
9 Non, mais quand même.
10 Me SIMON TURMEL, HQ :
11 Parfait.
12 M. PIERRE DUPONT :
13 Vous aviez un problème de vue, au départ. Nous, on
14 a un problème de...
15 LA PRÉSIDENTE :
16 Oui.
17 M. PIERRE DUPONT :
18 ... son.
19 Me SIMON TURMEL, HQ :
20 Oui. Bon, très bien.
21 LA PRÉSIDENTE :
22 Oui, c'est peut-être nous autres.
23 Me SIMON TURMEL, HQ :
24 Parce qu'on m'avise sur Teams qu'on m'entend
25 très bien. Il y a du monde qui m'écoute... qui

1 nous écoute, je pense sur YouTube, puis qui me
2 disent, qu'ils viennent de m'écrire à l'effet
3 qu'on m'entend très bien.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ah.

6 M. PIERRE DUPONT :

7 C'est mieux.

8 LE STÉNOGRAPHE :

9 Je nuancerais pour dire « on vous entend... bien ».

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui. O.K. Bon, alors, on se revoit dans quinze
12 (15) minutes, c'est bon.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oh! Mon Dieu, ici, le son est très fort. Maître
17 Turmel, on vous écoute.

18 RÉPLIQUE PAR Me SIMON TURMEL, HQ :

19 Je ne suis pas Dieu, je suis simplement Maître
20 Turmel. J'ai le goût de commencer en soulignant
21 qu'il y a quand même plusieurs intervenants qui
22 sont... La grande majorité des intervenants sont
23 d'accord justement avec notre proposition, mais
24 on dirait qu'en même temps, plusieurs sont
25 d'accord, mais ils n'osent peut-être pas le dire

1 ou ils le disent du bout des lèvres. Puis au
2 fond, ils finissent par introduire toutes
3 sortes... une apparence de complexité,
4 finalement, à notre proposition qui est quand
5 même simple et qui est quand même, finalement,
6 compréhensible quand on a écouté les témoignages
7 ce matin. Peut-être juste faire ça comme petit
8 commentaire introductif.

9 Comme autre commentaire général, c'est sûr,
10 j'ai entendu, de la part de mes confrères,
11 plusieurs chiffres lancés à droite, à gauche. Je
12 vais vous inviter à retourner lire les notes
13 sténographiques attentivement. Donc, avant de
14 prendre pour acquis les différents chiffres que mes
15 confrères ont pu lancer à droite puis à gauche,
16 lire les témoignages pour prendre les chiffres tels
17 qu'ils ont été dits, lors des témoignages. Donc,
18 les chiffres réels et non pas toutes sortes
19 d'interprétations, toutes sortes de chiffres lancés
20 un petit peu partout.

21 Dans un premier temps, je voudrais
22 répliquer à Stratégie... je crois que c'est
23 Stratégie énergétique ou RTIEÉ je ne suis pas
24 certain aujourd'hui, mais je crois que c'est
25 Stratégie énergétique. On s'y perd de dossier en

1 dossier. Leurs premiers arguments sur les articles
2 53 et 54.
3 Regardez, notre demande prioritaire s'inscrit dans
4 le cadre de notre demande principale. C'est dans le
5 cadre de la même requête, c'est dans le cadre de
6 notre demande de fixation d'un tarif. C'est ça
7 qu'on demande. On a eu un décret. Ça s'inscrit dans
8 ce cadre-là. Je ne vois pas comment, si la Régie
9 devait accueillir notre demande prioritaire, on
10 pourrait être en contravention avec l'article 53.
11 Si la Régie accueille notre demande prioritaire, on
12 a une autorisation implicite justement de pouvoir
13 commercialiser puis de commencer nos efforts,
14 justement, de commercialisation de l'offre GDP pour
15 le prochain hiver. onc, les arguments de mon
16 confrère par rapport aux articles 53 et 54, ne
17 tiennent pas la route.

18 Mon confrère Neuman a également parlé. Il
19 est revenu sur la question du tarif provisoire. Je
20 pense que ça a été clair dans le témoignage de
21 madame Caron, ce matin. Un tarif provisoire, ça ne
22 répond pas à notre besoin.

23 De par sa nature, un tarif provisoire est
24 susceptible d'être révisé rétroactivement tant et
25 aussi longtemps qu'il n'aura pas été confirmé.

1 Donc, ça nous met dans une situation où on n'est
2 pas plus avancé avec un tarif provisoire qui ne
3 nous donne pas l'assurance ou les assurances qui
4 sont nécessaires justement aux fins de
5 commercialiser l'offre en vertu de la... l'offre
6 pour la prochaine saison.

7 Aussi, toujours mon confrère maître Neuman
8 semblait dire, regardez, que la Régie... bon, vous
9 avez... vous avez le décret, on connaît la GDP
10 depuis longtemps que... regardez, vous pourriez
11 quasiment déjà rendre votre décision sur le fond.
12 Je paraphrase un peu, mais c'était à peu près ça,
13 l'argument de mon confrère. Mais ce n'est notre
14 demande, puis ce n'est pas ce que demande
15 Hydro-Québec.

16 Le Distributeur demande justement... En
17 fait, la proposition du Distributeur vise à
18 permettre justement à ce qu'on puisse faire un
19 examen du dossier, à ce qu'on puisse faire
20 l'ensemble des étapes qui sont nécessaires ou
21 l'ensemble des étapes habituelles de l'examen d'un
22 dossier, donc DDR, preuves des intervenants,
23 audiences, délibérés, tout ça sereinement pour se
24 rendre à temps justement à l'hiver prochain. Donc,
25 je ne reviendrai pas sur ce que j'ai mentionné en

1 argumentation, qui a fait en sorte, effectivement,
2 qu'il y a eu un certain décalage, mais nous, notre
3 proposition vise quand même à permettre au dossier
4 de cheminer suivant les étapes habituelles et les
5 étapes logiques d'un dossier.

6 Le ROEÉ. Le ROEÉ et quelques autres
7 intervenants également qui par la suite ont pris la
8 balle au bond sur la question... la notion de
9 « demande prioritaire ». Regardez, je veux rassurer
10 ma maître Gertler. Notre demande, c'est une demande
11 de sauvegarde qui s'appuie sur l'article 34. On
12 mentionne l'article 34 dans notre demande. Il n'y a
13 aucune cachette par rapport à ça. Je pense, l'objet
14 de notre demande est très clair. Regardez, on l'a
15 accueillie... on l'a intitulée « demande
16 prioritaire » parce qu'elle est prioritaire, oui,
17 mais c'est un faux enjeu. En fait, je... Un faux
18 enjeu. Je n'ai rien de plus à dire par rapport à
19 ça, il n'y a pas de débat par rapport à ça.

20 Mon confrère maître Gertler est
21 également... a également abordé la question
22 d'apparence de droit, en disant qu'il y avait une
23 absence d'apparence de droit. À cet effet, j'ai
24 été... j'ai été surpris justement d'entendre mon
25 confrère, j'ai l'impression peut-être qu'il n'a pas

1 écouté ma plaidoirie, mais apparence de droit,
2 regardez. On est dans un contexte particulier où on
3 a un décret. On a déposé notre demande. On a un
4 historique de l'offre GDP depuis plusieurs années.
5 On a l'hiver dernier, justement, sur la base d'une
6 ordonnance de sauvegarde, on a eu une offre qui,
7 elle, a été... qui a vécu tout l'hiver. Donc, on ne
8 part de zéro, on est en continuité.

9 Puis encore une fois, le décret je me
10 souviens plus si c'est maître Gertler ou un autre
11 confrère qui parlait que : ah, je n'ai pas vu nulle
12 part dans la loi le mot « continuité », mais
13 j'invite ce confrère à aller lire le décret, puis
14 le décret utilise le mot « continuité », puis moi
15 ce que je vous plaide, c'est qu'on est
16 effectivement en continuité par rapport aux hivers
17 précédents.

18 Puis c'est ce qu'on souhaite justement,
19 puis c'est l'objet de la demande, c'est de
20 permettre d'être en continuité, compte tenu
21 notamment du temps qui va être requis pour rendre
22 la décision sur le fond. Puis, toujours sur
23 l'apparence de droit, je rajoute également que
24 l'utilité de la GDP a été reconnue à différentes
25 reprises par la Régie, par la Cour supérieure.

1 Le RNCREQ nous a parlé de, bon, garantir un
2 juste prix, nous a parlé de statu quo. Mais notre
3 demande, là, elle reproduit la mécanique qui
4 autrement aurait été appliquée suivant la Loi sur
5 Hydro-Québec. Notre demande reprend la même
6 mécanique qui a été acceptée par la Régie
7 lorsqu'elle a rendu son ordonnance de sauvegarde au
8 mois de novembre.

9 Donc, c'est la même mécanique d'indexation
10 ou de reproduire la mécanique d'indexation à la loi
11 qui a été appliquée. Donc, statu quo, moi je pense
12 qu'on... on est effectivement ici, on respecte ça,
13 puis on se trouve dans une continuité. Ce n'est
14 rien de... ce n'est rien de nouveau, c'est
15 poursuivre là où on aurait été par ailleurs.

16 Mon confrère du RNCREQ nous a parlé des
17 différentes ordonnances, notamment l'ordonnance de
18 sauvegarde de deux mille dix-huit (2018). J'ai un
19 petit peu de difficulté avec ça parce que...
20 Regardez, il y a eu plusieurs ordonnances de
21 sauvegarde, mais je vous ai mentionné en
22 argumentation principale, le dossier a eu plusieurs
23 rebondissements au fil des années, plusieurs
24 natures. Chaque année, il y a eu un contexte
25 propre, un contexte lié aux « appro », un contexte

1 lié à la nature du dossier, lié au moment... ou en
2 fait, au moment du déroulement du dossier auquel on
3 était rendu.

4 Donc, l'an dernier, on était rendu en
5 novembre, effectivement, quand on a eu la décision
6 de la Cour supérieure. Certaines années,
7 effectivement, le dossier ne cheminait peut-être
8 pas au rythme nécessaire pour qu'on ait une
9 décision en temps opportun pour l'hiver suivant. Il
10 y a des années aussi, les ordonnances de
11 sauvegarde, ça ne venait pas pour... justement, il
12 y avait une demande tarifaire chaque année, donc
13 certaines de ces ordonnances de sauvegarde là
14 étaient plus dans un contexte tarifaire.

15 Donc, faire dire des choses à des
16 ordonnances de sauvegarde qu'elles ne disent pas,
17 notamment... puis, ici, de façon plus particulière
18 quant au début de la commercialisation, qui aurait
19 pu avoir lieu à chaque année, je vous fais une
20 grande mise en garde par rapport à ça et par
21 rapport aux arguments que mon confrère a tenté de
22 faire.

23 Je pense que c'est le RNCREQ aussi qui a
24 mentionné, si j'ai bien compris justement, que le
25 tarif devrait être... ou l'offre tarifaire, ça

1 devrait être indexé au coût de la vie, mais le six
2 point cinq pour cent (6.5 %), là, de la Loi, de la
3 *Loi sur Hydro-Québec*, c'est l'IPC, puis c'est
4 effectivement... c'est une indexation au coût de la
5 vie. Donc, par rapport à ça, je crois que c'est
6 réglé.

7 Mais surtout par rapport au RNCREQ, il y a
8 une question qui me vient en tête : Qu'est-ce qu'on
9 commercialise, si on n'a pas de prix? On a besoin
10 de concret quand on va voir les clients et qu'on
11 leur demande finalement... parce qu'on demande,
12 quand on sollicite les clients, quand on
13 commercialise l'offre, on demande aux clients de
14 prendre une décision : Voulez-vous adhérer ou non?
15 Mais pour qu'ils puissent prendre une telle
16 décision, encore faut-il qu'on ait quelque chose à
17 offrir, encore faut-il qu'il y ait une offre, qu'il
18 y ait du concret, qu'il y ait du tangible.

19 Puis, ici, le prix, c'est ce qu'il y a de
20 plus tangible pour les clients puis c'est un...
21 l'intrant probablement le plus important ou l'un
22 des plus importants lorsqu'ils prendront leur
23 décision d'adhérer ou non. Puis par la suite,
24 effectivement, il peut y avoir d'autres démarches
25 pour ces clients-là : s'équiper de différents

1 éléments ou autres.

2 Mais on ne peut pas, comme le demande le
3 RNCREQ, commercialiser si on n'a pas de prix ou, si
4 on a tellement d'astérisques à côté de toutes
5 sortes de situations potentielles qui pourraient
6 arriver, ça pourrait être ça, ça pourrait être ça
7 avec un arbre décisionnel potentiel quant à la
8 finalité de l'étude du dossier, bien... Parce que,
9 je vous dis, c'est que ça, si on suit cette
10 approche-là, ça ne va faire qu'apporter de la
11 confusion chez la clientèle, encore plus
12 d'incertitude. Donc, on est loin d'un message de
13 pérennité, bref, tout le contraire de ce qu'on
14 demande. Puis c'est justement c'est peut-être une
15 approche comme ça qui est susceptible d'apporter un
16 risque sérieux pour les approvisionnements en
17 réduisant justement la capacité d'atteindre les
18 cibles pour l'hiver prochain.

19 Puis également, à cette question-là, et
20 également en réplique au RNCREQ, quant à
21 commercialiser sur la base du prix de l'an dernier,
22 le contexte a évolué. Le prix de l'an dernier...
23 Puis je vais vous référer aux notes
24 sténographiques, le témoignage de monsieur Crête,
25 le prix de cet hiver ne suffit plus, le prix qui

1 était... à l'hiver qui vient de se terminer ne
2 suffit plus.

3 Il expliquait justement, effectivement,
4 qu'il y avait une certaine stagnation, mis à part
5 un client particulier, il y avait une certaine
6 stagnation au niveau des volumes. Donc, ça illustre
7 effectivement qu'on ne peut pas se contenter du
8 prix qui était applicable cet hiver. Mais que, non,
9 effectivement, en continuité avec ce qui se
10 faisait, en continuité avec la mécanique qui était
11 appliquée l'hiver dernier, c'est-à-dire la
12 mécanique de négociation, de reproduire la
13 mécanique de la négociation prévue à la *Loi sur*
14 *Hydro-Québec*, on pense qu'effectivement c'est
15 nécessaire d'y aller... d'indexer les prix.

16 Le GRAME, relativement au seuil... à la
17 réduction du seuil de quinze (15) à dix kilowatts
18 (10 kW) versus les objectifs de décarbonation. Je
19 pense que par rapport à ça... Bon, je concède tout
20 d'abord que plusieurs intervenants qui sont... une
21 grande majorité des intervenants sont en accord
22 avec la demande de réduction du seuil. Je rappelle
23 également que c'est une question qui avait été
24 examinée lors du dernier dossier, puis la Régie
25 avait demandé effectivement un suivi par rapport à

1 ça, puis la Régie avait démontré effectivement un
2 intérêt par rapport à une telle réduction du seuil.
3 Il y avait des enjeux à l'époque, enjeux qui ne
4 sont plus là, qui nous permettent... qui font en
5 sorte qu'effectivement la proposition du
6 Distributeur maintenant de descendre ça à dix (10)
7 peut être faite, mais ça s'inscrit dans la logique
8 du dernier dossier puis ça fait suite justement
9 aussi au dernier dossier, à certains éléments qui
10 avaient été demandés à l'époque, notamment par la
11 FCEI.

12 Mais pour revenir à la question du GRAME,
13 donc par rapport à l'objectif de décarbonation et
14 par rapport à l'achat de génératrices par les
15 clients. D'abord, ne faisons pas... ne mélangeons
16 pas les choses, là. On a mélangé les pannes qui ont
17 eu lieu récemment puis le fait que peut-être
18 certains clients voulaient acheter des pannes...
19 des génératrices suite aux pannes récemment avec...
20 avec le dossier ici. Je pense, regardez...
21 mélangeons pas les choses.

22 Moi, je vous référerai plutôt au
23 témoignage qui était très clair de monsieur Sylvain
24 Clair, sur qui... Sylvain Pierre, excusez, sur...
25 sur l'aspect anecdotique justement pour les clients

1 dans cette frange-là, dans cette tranche-là de dix-
2 quinze (10-15), de vouloir s'acheter des
3 génératrices. On va parler davantage de déplacement
4 de consommation, donc préchauffe, on chauffe avant
5 puis, bref, on baisse le... on baisse le chauffage
6 durant la période. On ne sera pas en mode, pour la
7 grande majorité on ne sera pas en mode achat de
8 génératrice.

9 Je veux rassurer maître Turmel de la FCEI,
10 là, la garantie qu'on demande, donc dans la demande
11 prioritaire est effectivement sur les... basée sur
12 les cinq strates.

13 Par rapport à l'AHQ-ARQ, je fais... je fais
14 du pouce avec ce que j'ai dit d'entrée de jeu dans
15 ma réplique. Regardez. Nous, ce qu'on demande c'est
16 simple. C'est une assurance pour les clients, qui
17 va nous permettre de commencer la
18 commercialisation. C'est temporaire pour le
19 prochain hiver. Puis, oui, ce qu'on souhaite c'est
20 effectivement, pour les clients, que ce soit le
21 prix le plus élevé. Donc, on voit jusqu'à un
22 certain point l'AHQ ce qu'on souhaite c'est que ce
23 soit le prix le plus élevé, soit de l'offre qui va
24 être adoptée sur le fond ou soit du prix minimum
25 garanti qui soit applicable au client.

1 À la différence de l'AHQ, nous, c'est pas
2 sur une base client par client, mais c'est plutôt
3 sur une base... une base de la moyenne, donc pourvu
4 qu'il y ait un prix unique pour l'ensemble de la
5 clientèle. Mais effectivement, on rejoint l'AHQ-ARQ
6 à l'effet qu'effectivement ce qu'on veut c'est que
7 le client ce soit le prix le plus... la clientèle,
8 que ce soit le prix le plus élevé entre le prix qui
9 va être approuvé par la Régie au final suite à
10 l'audience sur le fond et la demande prioritaire
11 que l'on vous dépose ici.

12 Puis je... je remarque également que l'AHQ-
13 ARQ est d'accord avec la logique à l'effet que, du
14 prix de l'an dernier que l'on indexe... que l'on
15 indexerait. Je vais juste vérifier deux secondes
16 voir si je n'ai pas rien oublié. Donc, je vais me
17 tourner autour dans la salle ici.

18 Donc, ça fait... ça fait le tour pour moi
19 et ça fait le tour finalement pour nous, pour
20 Hydro-Québec, pour le Distributeur. Donc, à moins
21 que vous ayez des questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui, parfait, Maître Turmel. Pas de questions pour
24 monsieur Dupont, ah non? Non? Pas de questions. En
25 fait, je reviendrais avec la préoccupation qui a

1 été notamment énoncée, là, par l'AHQ-ARQ, entre
2 autres. Et en tenant compte des témoignages, puis
3 on va suivre votre conseil, on va aller relire
4 attentivement, là, les témoignages pour être bien
5 certain d'avoir tout saisi.

6 Mais on a compris que pour soixante-dix
7 pour cent (70 %) des clients la demande au fond du
8 nouveau tarif sera plus avantageuse, mais qu'il y
9 aurait peut-être pour trente pour cent (30 %) des
10 clients un...

11 Me SIMON TURMEL, HQ :

12 Un impact différent, oui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Un impact différent, qui pourrait être minime ou
15 pas, en tout cas c'est à... c'est à voir.

16 Me SIMON TURMEL, HQ :

17 En fait... pour ceux-ci, si je peux... j'ai les
18 chiffres ici, donc dans le fond pour soixante-dix
19 pour cent (70 %) du trente (30) l'impact serait de
20 moins de un pour cent (1 %). Et donc pour le trente
21 (30) du trente (30), l'impact serait entre deux et
22 trois pour cent (2-3 %).

23 LA PRÉSIDENTE :

24 O.K. Est-ce qu'il est envisageable de... de
25 demander immédiatement au Distributeur dans

1 l'optique où on accepterait, là, votre... votre
2 demande d'ordonnance de sauvegarde sur la base des
3 prix que vous... que vous proposez, d'avoir une, en
4 fait, une offre où cent pour cent (100 %) des
5 clients auraient un crédit égal ou supérieur, pour
6 éviter les situations qui pourraient être... Même
7 si ça touche peu de clients ou même si c'est moins
8 important, en termes de coûts, s'il y a une
9 préoccupation par rapport à ça, de s'assurer qu'au
10 minimum, effectivement, les crédits soient égaux ou
11 supérieurs et non pas à peu près égaux? Bon, c'est
12 une question peut-être que vous ne pouvez pas
13 répondre, mais...

14 Me SIMON TURMEL, HQ :

15 Regardez, voulez-vous me laisser deux secondes?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui.

18 Me SIMON TURMEL, HQ :

19 Oui, Madame la Présidente, je suis de retour.

20 Donc, c'est une question qui, effectivement, est
21 complexe. Il y a plusieurs éléments qui rentrent
22 en ligne de compte. Puis moi, je pense, je
23 propose que c'est peut-être une question qui
24 peut être examinée sur le fond du dossier. Je ne
25 crois pas que ça soit nécessaire de se pencher

1 là-dessus pour les fins de la décision
2 prioritaire que vous demandez. Mais c'est une
3 question qui peut-être pourrait être davantage
4 être examinée, comme je le mentionnais, sur le
5 fond du dossier.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Il n'y aura pas d'autre question,
8 Maître Turmel. Donc, on vous remercie. On
9 remercie également l'ensemble des participants.
10 On a réussi à entendre tous les intervenants et
11 le Distributeur dans un délai quand même
12 relativement raisonnable. Donc, nous allons
13 débuter notre délibéré et tenter de rendre une
14 décision dans les meilleurs délais. Alors, merci
15 à notre sténographe qui pourra prendre un
16 certain temps pour déposer les notes sténos. On
17 n'a pas besoin des notes pour demain matin.
18 Alors, on vous souhaite à tous une bonne fin de
19 journée et à la prochaine.

20 Me SIMON TURMEL :

21 Merci beaucoup.

22 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

23

24

1

2

SERMENT D'OFFICE:

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque d'une retransmission en

8

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

14

Claude Morin, sténographe officiel

15

Tableau #200569-7.