

RIOPEL GAGNON LAROSE
S T É N O G R A P H E S O F F I C I E L S
O F F I C I A L C O U R T R E P O R T E R S

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DU DISTRIBUTEUR POUR LA
RÉVISION TARIFAIRE DES ANNÉES
2026-2027, 2027-2028 ET 2028-2029

DOSSIER : R-4307-2025 - Volet 1

RÉGISSEURS : M. FRANÇOIS ÉMOND, président
 Mme SYLVIE DURAND
 Me MICHEL SIMARD

AUDIENCE DU 12 JANVIER 2026
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 3

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me ANNIE GARIÉPY
Me MARILOU LEFRANÇOIS
Me JEAN-FRANÇOIS OUMETTE
Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY
avocats de la Régie

DEMANDERESSE :

Me SIMON TURMEL
avocat d'Hydro-Québec Distribution

INTERVENANTS :

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

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

Me PAULE HAMELIN
Me NICOLAS DUBÉ
avocats de l'Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT
Me MARIE-PIERRE BOUDREAU
avocats de Coalition des centres de données
(Coalition);

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

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

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

Me FRANKLIN S. GERTLER
Me GABRIELLE CHAMPIGNY
avocats du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉE);

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

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

Me SERENA TRIFIRO
avocate de Union des consommateurs (UC);

Me RÉMI JOLICOEUR
avocat de Union des producteurs agricoles (UPA).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	9
 PREUVE HQD - PANEL 1 (Suite)	
MANON ANCTIL	
LUC DUBÉ	
GRÉGORY EMIEL	
CHARLES-DAVID FRANCHE	
MYRIAM HUDON	
STÉPHANE VERRET	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	11
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY	16
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	24
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SERENA TRIFIRO	97
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	102
 PREUVE HQD - PANEL 2	
NATHALIE VILLENEUVE	
LARA TABBAKH	
SARAH TRABELSI	
MARC-ANTOINE BARIL	
JEAN-PIERRE CROTEAU	
MARC-ANDRÉ LAVIGNE	
INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL	173
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me RÉMI JOLICOEUR	200
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	205
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX	219

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

- E-8 (HQD) : Fournir les intrants et la source spécifique avec le lien hypertexte pour les trois régions apparaissant dans l'onglet « Basis plus frais » de la pièce B-0132
(demandé par l'AHQ-ARQ) 14
- E-9 (HQD) : Préciser si des mesures d'atténuation ont été mises en place par le Distributeur, à la suite du report des mises en service, dans le cadre du projet de remplacement des systèmes de conduite du réseau de distribution, du dossier R-4047-2018
(demandé par la Régie) 23
- E-10 (HQD) : Valider les chiffres s'ils coordonnent avec les pièces B-0027 et B-0060.
(demandé par la Régie) 27

E-11 (HQD): Fournir le revenu requis fait en fonction des tarifs actuels, selon la demande originale B-0013 de 2025 plus l'impact tarifaire avec l'effet des dépenses d'exploitation. Également pour la décision 2025-124, en indiquer la hausse tarifaire globale pour chacune des années (demandé par la Formation) 152

E-12 (HQD) : Vérifier les puces et les échéanciers qui les concernent et fournir la planification (demandé par la Formation) 169

E-13 (HQD): Compléter la réponse qui fut donnée à la question 6.2 de la DDR-1 de l'AQCIE-CIFQ en y indiquant pourquoi le montant des coûts de service totaux diffère du montant des revenus, après hausse, montant à l'appui, les éléments qui expliquent cet écart, et ce, pour les pièces B-28, B-29 et B-30 au tableau numéro 8 (Demandé par l'AQCIE-CIFQ) 233

E-14 (HQD): Vérifier la réelle tendance de
l'indice d'interfinancement des Grands
industriels pour les années 2025 à
2028 (demandé par l'AQCIE-CIFQ) 238

E-15 (HQD) : Confirmer si le nouveau programme SGÉ
qu'on peut appeler deuxième
bonification, sera ouvert à l'ensemble
de la catégorie des contrats spéciaux,
peu importe, que leurs tarifs soient
liés au Tarif L, et également fournir
le nombre d'abonnements qui seront
éligibles au nouveau programme SGÉ,
deuxième bonification
(demandé par la AQCIE-CIFQ) 249

E-16 (HQD) : Fournir les projections de l'évolution
du nombre d'abonnements par catégorie
de clients pour les années 2026 à 2028
(demandé par l'AQCIE-CIFQ) 260

E-17 (HQD) : Procéder à une révision des pièces
B-0028 à B-0030 portant sur la
répartition des coûts
(demandé par l'AQCIE-CIFQ) 260

E-18 (HQ) : Préciser de quel type d'option
tarifaire est-il question dans la
réponse à la question 8.1 de la DDR 1
de l'AQCIE-CIFQ, pièce B-0084 qui
permettrait de distinguer certains
abonnés du tarif L à d'autres et qui
expliquerait l'erreur qui a été faite
(demandé par la AQCIE-CIFQ) 264

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce douzième
2 (12e) jour du mois de janvier :

3
4 PRÉLIMINAIRES

5
6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à cette audience du douze
8 (12) janvier deux mille vingt-six (2026), dossier
9 R-4307-2025 : Demande du Distributeur pour la
10 révision tarifaire des années 2026-2027, 2027-2028
11 et 2028-2029. Audience tenue en présentiel.
12 Poursuite de l'audience.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Merci beaucoup. Maître Turmel, il nous manque
15 encore des engagements, mais je ne veux pas vous
16 presser sur le temps.

17 Me SIMON TURMEL :

18 Non, mais je peux quand même... Bonjour, Monsieur
19 le Président, tout d'abord. Je peux quand même vous
20 donner un petit topo, à savoir où nous en sommes.
21 Le 3 devrait être déposé sous peu. Et 6 et 7, nous
22 avons espoir de pouvoir déposer ce matin.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Nous sommes
25 rendus à l'étape des questions de la Régie. Maître

1 Cadrin.

2 Me STEVE CADRIN :

3 Bonjour. On aurait des questions à poser sur
4 l'engagement numéro 5 qui a été fourni, qu'on a
5 reçu. Je ne sais pas quand. Vous me faites signe
6 quand vous voulez.

7 LE PRÉSIDENT :

8 On va le faire maintenant, avant les questions de
9 la Régie.

10 Me STEVE CADRIN :

11 C'est ce que je me doutais.

12 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce douzième (12e)
13 jour du mois de janvier, ONT COMPARU :

14

15 MANON ANCTIL,

16 LUC DUBÉ,

17 GRÉGORY EMIEL,

18 CHARLES-DAVID FRANCHE,

19 MYRIAM HUDON,

20 STÉPHANE VERRET,

21

22 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
23 solennelle, déposent et disent :

24

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

2 Q. [1] On a pris connaissance de l'engagement numéro 5
3 qui visait à nous fournir différents chiffres que
4 je vais vous exhiber, pour nous remettre dans le
5 contexte. Vous vous souviendrez que nous regardions
6 et nous vous demandions d'avoir l'information,
7 d'avoir les intrants et les sources - vous le voyez
8 bien à l'écran - pour ce qui s'appelait l'onglet
9 « Basis et frais » de la pièce B-0132. Ça va.
10 Alors, on est allé... La réponse nous a envoyé...
11 Juste un instant, il faut que je me rende encore
12 une fois... Voici la réponse. En fait, vous nous
13 donnez... Ça, c'est l'engagement.

14 La réponse à l'engagement, c'est la pièce
15 B-0148, que je vous montre à l'écran. Alors, on
16 voit, on a les chiffres ici qui sont les chiffres
17 qu'on devrait retrouver à l'extérieur du tableau,
18 donc dans une source quelconque. Ici, c'est les
19 prix qui sont sur l'Ontario. Alors, on est tendu
20 d'aller rejoindre la source qui est derrière le
21 prix de janvier deux mille vingt-deux (2022) juste
22 pour voir si on était capable de se rendre comme
23 vous. Parce qu'on avait demandé également les
24 sources. Vous nous avez dit : « Allez consulter les
25 sites IESO. » Alors on est allé. Mais on n'arrive

1 pas à trouver ce chiffre-là de cinquante et un
2 virgule neuf (51,9). Peut-être pouvez-vous nous
3 donner, de deux choses l'une, soit le lien
4 hypertexte pour nous rendre au bon endroit, au bon
5 chemin sur le site de l'IESO dans ce cas-ci et pour
6 chacun des autres onglets, New York et New England,
7 ou bien peut-être m'expliquer comment faire à la
8 rigueur, et on tentera de le faire? Moi, j'ai fait
9 l'exercice du mieux que j'ai pu avec monsieur
10 Raymond, puis on n'est pas arrivé avec les mêmes
11 chiffres de toute façon. Pouvez-vous nous donner la
12 source spécifique mettons pour le cinquante et un
13 virgule neuf (51,9)? Commençons comme ça.

14 M. GRÉGORY EMIEL :

15 R. Bien, je ne serai pas en mesure de donner le lien
16 exact ou la source oralement de cette façon-là.
17 Mais on peut compléter la réponse avec les
18 références aux données qui permettent d'évaluer ces
19 moyennes mensuelles, pointe et hors pointe,
20 observées.

21 Q. **[2]** Dans le fond, c'est ça, si on a le lien
22 hypertexte, on pourra aller valider. Moi, je suis
23 allé voir, comme je vous dis, je peux vous montrer
24 « Montly Report » que j'ai pris de l'Ontario, par
25 exemple, où vous voyez l'information. Je suis sur

1 le IESO en ce moment. Et je descends, et je vous
2 fais grâce ici, là, ici, ne regardez pas trop mon
3 curseur qui descend, là. Je suis arrivé ici avec
4 des prix, vous avez le « on peek », puis le « off
5 peek », là, pour « average ». Dans la section
6 « Average », j'ai cinquante-trois virgule soixante-
7 dix-neuf (53,79), trente-sept virgule trente-sept
8 (37,37), qui ne correspondent pas aux chiffres que
9 vous aviez. Qui sont cinquante et un point neuf
10 (51,9) et trente-cinq virgule un (35,1), là, si on
11 retournait dans le tableau qu'on regardait il y a
12 deux secondes ensemble, là, ce qu'on cherchait pour
13 janvier deux mille vingt-deux (2022), vous
14 comprendrez que c'est janvier deux mille vingt-deux
15 (2022). On était proche, mais on n'a pas le même
16 chiffre que vous, alors on n'arrive même pas à se
17 rendre à la bonne place.

18 R. On va préciser la source exacte qui, si je ne
19 m'abuse, est une donnée horaire à laquelle on
20 applique une moyenne pondérée... une moyenne
21 équiprobable, mais je vais... on va vous revenir
22 avec une précision.

23 Q. [3] Simplement pour vous mentionner, j'ai tenté
24 d'aller derrière les données horaires, là, si vous
25 voyez, il y a un lien hyper texte juste ici. Ce

1 sont des données qui sont inaccessibles, il faut
2 être membre... il faut avoir un... alors si jamais,
3 par hasard, ce lien-là nous donne accès à un
4 endroit où on doit être membre, bien là, il faudra
5 avoir à ce moment-là carrément l'information s'il
6 vous plaît. C'est simplement pour compléter
7 l'engagement. Mais je fais simplement vous le
8 mentionner parce que je l'ai essayé, en me disant
9 je vais aller voir à l'heure, voir si je n'y
10 arrivais pas aussi. Alors, voilà.

11 Deuxième question. Oui, on me demande de
12 préciser que l'engagement soit pour les trois
13 régions, là, on a essayé de faire l'exercice
14 rapidement, alors pour les trois régions, la source
15 spécifique avec le lien hypertexte.

16
17 E-8 (HQD) : Fournir les intrants et la source
18 spécifique avec le lien hypertexte
19 pour les trois régions apparaissant
20 dans l'onglet « Basis plus frais » de
21 la pièce B-0132 (demandé par l'AHQ-
22 ARQ)

23
24 Et la question supplémentaire c'est : l'exercice
25 qu'on regarde en ce moment c'est pour le

1 prévisionnel. Est-ce que c'est un exercice qui va
2 être utile au niveau du réel?

3 R. Dans le réel, les prix sont constatés, donc il n'y
4 a pas d'extrapolation à faire ou de... ou de
5 modélisation comme on le fait ici, d'utiliser une
6 donnée historique pour projeter dans le futur quels
7 sont les écarts de prix entre un indice de prix et
8 un prix livré ou importé pour Hydro-Québec. Cet
9 exercice dans le réel, il peut simplement être
10 constaté. Donc, la donnée de prix, elle est
11 d'ailleurs disponible sur le même site de l'IESO
12 pour l'Ontario. Et on peut constater à chaque jour
13 en hiver les écarts de prix entre le prix pour
14 Hydro-Québec et le prix de référence de la zone. Il
15 y a une petite carte interactive qui est très...
16 très visuelle, qui permet de constater ces écarts
17 qu'on... dans le jargon qu'on appelle « basis »,
18 là, qui vient refléter la congestion et les pertes
19 sur le réseau de l'Ontario.

20 Q. **[4]** Donc, je comprends que quand on fera le réel on
21 aura l'exercice à côté, comme ça on pourra faire le
22 même exercice.

23 R. Le prix réel.

24 Q. **[5]** Le visuel, là, oui.

25 R. C'est ça, le prix réel.

1 Q. [6] Alors, j'apprécie vos réponses, merci beaucoup.
2 Ça complète.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci, Maître Cadrin. Donc, questions de la Régie,
5 Maître De Repentigny?

6 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

7 Q. [7] Bonjour, Alexandre De Repentigny pour la Régie.
8 Alors, ma première question va porter sur une
9 recommandation de l'AQCIÉ dans son mémoire. C'est à
10 la pièce C-AQCIÉ-CIFQ-0012, c'est à la page 29 :

11 L'AQCIÉ recommande à la Régie
12 d'énoncer un nouveau principe relatif
13 à la présentation des données pour les
14 prochains dossiers tarifaires du
15 Distributeur afin que celui-ci
16 présente les données des années
17 témoins projetées supportées au
18 minimum par la présentation [...] de
19 deux années historiques, [...]
20 composées de données réelles, et d'une
21 année de base, comprenant à la fois
22 des données réelles et projetées.

23 L'AQCIÉ-CIFQ rappelle également que le Transporteur
24 s'était déclaré d'accord avec une telle
25 recommandation quant au dossier tarifaire le

1 concernant. Alors, l'AQCIE réfère au témoignage de
2 monsieur Verret lors de l'audience du 4306. Alors,
3 ce qu'on voulait savoir c'est : est-ce que vous
4 pourriez nous indiquer si le Distributeur serait
5 également d'accord avec cette recommandation de
6 l'AQCIE-CIFQ?

7 M. STÉPHANE VERRET :

8 R. Bonjour. D'abord, je m'en souviens très bien, c'est
9 moi qui avais pris l'engagement. Bien
10 effectivement, je pense que lorsqu'on regarde le
11 prochain cycle de trois ans, il serait intéressant
12 d'avoir les données sur le site actuel, donc deux
13 années historiques, une année de base, qui va être
14 l'année deux mille vingt-huit (2028) pour le... en
15 considérant le prochain cycle.

16 Q. [8] Maintenant, je vais avoir une question sur les
17 bornes de recharge. Je vais vous référer à la pièce
18 B-0120 à la page 78. C'est la réponse à la question
19 22.7 de la demande de renseignements numéro 4 de la
20 Régie. Et on pourrait peut-être afficher la pièce,
21 Madame la Greffière. Le Distributeur fournit dans
22 sa réponse le tableau R-22.7, qui présente la
23 consommation en énergie et en puissance des bornes
24 du projet BRCC. Le Distributeur indique également
25 dans sa réponse que :

1 Les prévisions de consommation
2 énergétique et de puissance des bornes
3 du Projet BRCC en tenant compte du
4 nombre de recharges, du type de
5 bornes, de l'énergie moyenne livrée
6 par session, du taux de pertes
7 électriques ainsi que de la durée
8 moyenne des sessions.

9 Alors, on voulait savoir si le Distributeur serait
10 disposé à fournir, à des fins de suivi du projet
11 BRCC, l'équivalent du tableau 22.7 lors de ses
12 prochains dossiers tarifaires.

13 M. LUC DUBÉ :

14 R. Bien, écoutez, avec l'information qu'on a fournie,
15 non, on n'a pas d'enjeu à fournir cette
16 information-là pour les prochains dossiers.

17 Q. [9] O.K. Et si la Régie vous le demandait
18 également, est-ce que vous seriez disposé à fournir
19 d'autres informations qui sont indiquées dans votre
20 réponse comme le nombre de recharges, le type de
21 bornes, l'énergie moyenne livrée par session et la
22 durée moyenne des sessions?

23 R. Écoutez, je ne suis pas l'expert qui fait la
24 collecte de l'information des BRCC. Le seul bémol
25 que je mettrais aujourd'hui, c'est que je ne sais

1 pas quel effort que ça prend pour... On va être
2 rendu à près de deux mille cinq cents (2 500)
3 bornes. Je ne sais pas quel genre d'effort ça prend
4 pour le faire, mais sous réserve, l'information qui
5 est disponible, on pourra regarder voir qu'est-ce
6 qu'on pourrait introduire dans la preuve.

7 Q. [10] Parfait, merci. Pour ma prochaine question, je
8 vais vous référer à la pièce B-0013 à la page 27.
9 On pourrait afficher la pièce, s'il vous plaît.
10 C'est à la fin de la page. Le Distributeur
11 mentionne que :

12 La croissance des matériaux,
13 combustibles et fournitures...
14 Que l'on peut observer dans le tableau A-9.
15 ... s'explique principalement par la
16 sécurisation des inventaires à la
17 suite de difficultés
18 d'approvisionnement et à une prévision
19 de la hausse de la consommation.

20 En réponse à la FCEI, c'est à la pièce B-0085 à la
21 page 34. Ce n'est peut-être pas nécessaire de
22 l'afficher, mais en réponse à des questions de la
23 FCEI sur les difficultés d'approvisionnements
24 rencontrées et sur le besoin de fonds de roulement
25 supérieurs, le Distributeur indique que :

1 La pandémie de COVID-19 a profondément
2 perturbé les chaînes
3 d'approvisionnement mondiales. Elle a
4 causé des ruptures de production, des
5 retards logistiques, une hausse des
6 coûts de transport et des pièces ainsi
7 que des pénuries de matières
8 premières.

9 Et en conséquence :

10 Il devient essentiel de sécuriser
11 davantage les stocks de pièces
12 stratégiques. Dans un contexte où les
13 chaînes d'approvisionnement restent
14 fragiles, une pénurie de stocks peut
15 rapidement entraîner des retards
16 coûteux, nuire à la livraison des
17 projets et au rétablissement du réseau
18 lors de pannes.

19 Alors, ce qu'on voulait savoir, c'est : est-ce que
20 vous pourriez élaborer sur la façon dont le
21 Distributeur a déterminé l'équilibre entre les
22 bénéfices liés à la sécurisation des stocks
23 additionnels et les coûts additionnels des stocks,
24 en précisant, entre autres, si le Distributeur a
25 réalisé des analyses dont des analyses

1 coûts/bénéfices?

2 Mme MANON ANCTIL :

3 R. Je n'ai pas l'information détaillée quant à la
4 stratégie puis les analyses économiques qui ont été
5 faites. Par contre, je vous rassure que pour Hydro-
6 Québec dans son ensemble, ces stratégies-là sont
7 mises de l'avant, justement pour empêcher la
8 rupture dans la chaîne d'approvisionnement, mais je
9 n'ai pas nécessairement le détail par rapport à des
10 analyses qui ont été faites. C'est sûr que la
11 volonté est toujours d'optimiser. Donc, ça va
12 dépendre des fournisseurs et des matériaux qui sont
13 en cause.

14 Q. [11] Merci. Ma prochaine question va porter sur le
15 projet de remplacement des systèmes de conduite du
16 réseau de transport du dossier R-4047-2018. Dans le
17 cadre de son rapport annuel au dossier R-9000-2024,
18 le Transporteur confirmait que le report des mises
19 en service dans le cadre du projet de remplacement
20 n'avait pas eu d'impact sur la fiabilité et
21 l'exploitation du réseau. Il rappelait également
22 les mesures d'atténuation mises en place.

23 Alors, ce qu'on voulait savoir, c'est, si,
24 pour le Distributeur, vous étiez également en
25 mesure de confirmer que le projet de remplacement,

1 les reports de mises en service, n'avait pas eu
2 d'impact sur l'exploitation du réseau de
3 distribution.

4 M. LUC DUBÉ :

5 R. En fait, l'information précise, je ne l'ai pas,
6 mais assurément, nous, en tout cas, à l'interne, on
7 n'a pas... les équipes se sont assurées qu'il n'y
8 ait pas d'impact sur la gestion du réseau,
9 assurément. Et je crois que les solutions qui ont
10 été retenues, justement, permettaient d'assurer la
11 stabilité, puis la continuité du service, là, dans
12 la solution la plus optimale pour le Distributeur.

13 Q. **[12]** Est-ce que vous savez s'il y a eu des mesures
14 d'atténuation qui ont été mises en place par le
15 Distributeur?

16 R. Si cette information-là elle est nécessaire pour la
17 Régie, on pourrait vérifier auprès du responsable
18 du projet, là, s'il y a des mesures spécifiques,
19 là, il n'y a personne ici qui est en mesure de
20 répondre spécifiquement à cette question-là. Donc,
21 au besoin, là, on pourra prendre un engagement pour
22 valider auprès des responsables.

23 Q. **[13]** On pourrait prendre un engagement... je ne
24 sais pas... engagement numéro...

25

1 M. SIMON TURMEL :

2 Ce serait l'engagement numéro 8. Pourriez-vous
3 peut-être le répéter?

4 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

5 Préciser si des mesures d'atténuation ont été mises
6 en place par le Distributeur, à la suite du report
7 des mises en service dans le cadre du projet de
8 remplacement des systèmes de conduite du réseau de
9 transport (sic), du dossier R-4047-2018.

10 R. De Transport ou Distribution, excusez-moi?

11 Q. **[14]** Distribution, excusez-moi. Parfait, merci, ça
12 va mettre fin à mes questions.

13

14 E-9 (HQD) : Préciser si des mesures d'atténuation
15 ont été mises en place par le
16 Distributeur, à la suite du report des
17 mises en service, dans le cadre du
18 projet de remplacement des systèmes de
19 conduite du réseau de distribution, du
20 dossier R-4047-2018 (demandé par la
21 Régie)

22

23

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci, Maître De Repentigny. Donc, ce serait

1 maintenant à maître Simard.

2 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

3 Me MICHEL SIMARD :

4 Merci, Monsieur le Président. Michel Simard pour la
5 Formation. Donc, ma première question, ça porte sur
6 la demande amendée pièce B-0121, paragraphe 33. En
7 fait, ce que j'aimerais savoir par rapport à ce
8 paragraphe-là, c'est : depuis deux mille vingt-cinq
9 (2025), les immobilisations... la demande que vous
10 faites, d'abord, on ne la retrouve pas dans le
11 dispositif, fait que j'ai une préoccupation par
12 rapport à ça. Je me demandais, compte tenu de la
13 demande que vous faites au paragraphe 33, si c'est
14 un oubli ou une considération qu'on devrait... qui
15 devrait être portée à notre attention.

16 Le deuxième élément, c'est concernant le
17 fait que, précisément, cette demande-là est faite
18 en fonction des demandes d'immobilisation depuis
19 deux mille vingt-cinq (2025). Peut-être nous amener
20 des précisions à cet égard-là.

21 M. STÉPHANE VERRET :

22 R. Bonjour, Monsieur le Régisseur. Écoutez, on pourra
23 vérifier avec notre avocat, là, si des
24 modifications sont requises pour ce qui est du
25 dispositif, mais essentiellement, la façon dont les

1 choses sont formulées ici, lorsqu'on indique
2 « depuis 2025 », c'est pour viser les années visées
3 par le présent cycle tarifaire, donc deux mille
4 vingt-six (2026) à deux mille vingt-huit (2028).

5 Q. **[15]** O.K. Donc, on anticiperait une décision sur
6 des immobilisations à venir? C'est-tu de cette
7 façon-là qu'on doit interpréter ça?

8 R. Les investissements du Distributeur ne sont plus
9 sujets à l'article 73 d'autorisation. Donc, ce
10 qu'on demande, c'est basé sur le fait qu'on a un
11 cycle de trois ans, un cycle prévisionnel de trois
12 ans. On fait une prévision des mises en service à
13 venir sur les trois années, puis on demande à la
14 Régie de reconnaître aux fins d'établissement des
15 tarifs ces prévisions-là qui sont produites dans le
16 dossier.

17 R. On fait une prévision des mises en service à venir
18 sur les trois années. Puis on demande à la Régie de
19 reconnaître aux fins de l'établissement des tarifs,
20 ces prévisions-là qui sont... qui sont produites
21 dans le dossier.

22 Me MICHEL SIMARD :

23 Q. **[16]** O.K. Ma seconde question porte que les coûts
24 d'approvisionnement. Donnez-moi trente (30)
25 secondes. O.K. À la pièce B-0060, ligne 7 du

1 tableau A-1. On voit les achats d'électricité.
2 R. Excusez-moi de vous interrompre. Est-ce qu'il
3 serait possible de l'afficher?
4 Q. Oui. - Madame la Greffière? B-0060, tableau A-1. Le
5 tableau A-1, ligne 7.
6 Me SIMON TURMEL :
7 À la page 10 de la pièce.
8 Me MICHEL SIMARD :
9 Q. On voit les coûts d'achat d'électricité. Juste
10 retenir peut-être le huit milliards huit cent
11 trente-trois millions (8 833 M). Si on retourne
12 ensuite à la demande amendée B-0021, on mentionne
13 que pour les années témoins deux mille vingt-six
14 (2026), vingt-sept (2027), vingt-huit (2028), les
15 coûts d'approvisionnement en électricité sont
16 respectivement de huit milliards six cent
17 quatre-vingt-deux mille... six cent
18 quatre-vingt-deux millions (8 682 M) pour l'année
19 deux mille vingt-six (2026). Puis là, on dit : tel
20 qu'il appert de la pièce HQD2, document 1.
21 Quand on va voir cette pièce-là qui est la
22 B-0027, c'est conforme avec la demande amendée du
23 paragraphe 22, mais ce n'est pas le même montant
24 que la B-0060, alors que la B-0060 est plus
25 contemporaine que la pièce B-0027. Fait que je me

1 demandais, si à tout événement, il n'y aurait pas
2 eu une réactualisation qui aurait dû être faite
3 justement dans la demande ou de la pièce B-0027
4 pour être en lien avec la B-0060, pour que tous les
5 montants coordonnent?

6 M. STÉPHANE VERRET :

7 R. Bonne question. On va faire une validation pour
8 s'assurer de la justesse des chiffres qui sont là,
9 puis on va... Donc, on va prendre l'engagement de
10 valider puis vous revenir.

11

12 E-10 (HQD) : Valider les chiffres s'ils coordonnent
13 avec les pièces B-0027 et B-0060.

14 (demandé par la Régie)

15

16 Q. [17] Merci. Ma prochaine question va porter sur la
17 base de tarification. Si on peut projeter la pièce
18 B-0013, s'il vous plaît, au tableau 12. Tableau 12,
19 page 15. Bon, on constate que pour la période
20 triennale, il y a une très forte augmentation entre
21 la base de tarification, le sept milliards six
22 cents millions (7 600 M). Veuillez indiquer si
23 Hydro-Québec Distribution considère que le grand
24 nombre de mises en service prévues et la forte
25 augmentation de la base de tarification posent des

1 risques tant financiers que sur la capacité de
2 réalisation. J'aimerais savoir comment le
3 Distributeur entend minimiser ces risques
4 également.

5 M. LUC DUBÉ :

6 R. Peut-être rapidement, ce que je ferais, c'est
7 qu'effectivement, on le voit au tableau, le sept
8 virgule six milliards (7,6 G). Peut-être important
9 de le décomposer, là. C'est certain qu'au niveau de
10 la ligne 5 du tableau, on parle de près de deux
11 milliards (2 G) d'augmentation sur la période.
12 C'est principalement en ce qui a trait aux
13 activités liées à l'efficacité énergétique et
14 gestion de la puissance.

15 Donc, effectivement, il y a un effort, il y
16 a une cible. Le panel 2 pourrait probablement plus
17 vous en parler, là, mais des efforts importants qui
18 seront consacrés dans les prochaines années pour
19 augmenter la participation de la clientèle
20 québécoise aux initiatives. Et ça, toutes les
21 équipes sont mobilisées à y arriver.

22 L'autre gros élément qui est « contribution
23 interne », c'est tous les travaux... ici, c'est
24 principalement le « pool » avec HQT, le
25 Transporteur. Donc, eux, ont beaucoup

1 d'investissements nécessaires qui affectent la
2 contribution entre le Transporteur et le
3 Distributeur. Donc, eux aussi au niveau de leurs
4 travaux, toute l'entreprise est mobilisée pour y
5 atteindre. Là, vous le savez, le Plan d'action 2035
6 est mobilisant pour l'organisation. Donc, toutes
7 les équipes sont mobilisées.

8 Donc, ce qui reste du trois... du sept
9 virgule six (7,6 G), il y a le 3.2 en haut, qui est
10 au niveau des immobilisations corporelles en
11 exploitation. Puis comme je vous dis, bien... là,
12 je n'ai pas les gens d'opération avec moi ici
13 aujourd'hui, là, mais assurément que l'entreprise
14 met tous ses efforts et la prévision qui est là
15 est, selon nous, réaliste et fonction des besoins.

16 Q. [18] Et concernant les immobilisations, il y a
17 quand même trois milliards (3 G) durant la période.
18 Comment Hydro-Québec Distribution priorise ses
19 projets à l'intérieur de ça? Et considérant aussi
20 tout l'enjeu qu'il peut y avoir sur la main-
21 d'oeuvre et les conditions du marché, est-ce qu'il
22 y a une priorisation qui est faite par le
23 Distributeur?

24 M. STÉPHANE VERRET :

25 R. Votre question m'amène à vous faire... à faire

1 référence au dossier 4305. Donc, dossier qui
2 portait notamment sur les charges d'exploitation.
3 Et dans ce dossier-là, il y a une pièce spécifique
4 sur toute la stratégie au niveau du réseau de
5 distribution où on explique justement la façon dont
6 on intervient sur le réseau, notamment au niveau du
7 découpage par zone, la façon dont on planifie les
8 travaux.

9 Donc, toute cette information-là a été
10 présentée dans le dossier 4305 pour supporter les
11 demandes au niveau des charges d'exploitation qui
12 ont été formulées. Malheureusement, madame Roby
13 n'est pas ici aujourd'hui, là, qui a témoigné, qui
14 a présenté toutes ces informations-là, mais on
15 retrouve, là, l'ensemble de la stratégie bien
16 détaillée dans cette pièce-là du dossier 4305.

17 Q. [19] Parfait, merci. Ma prochaine question va
18 porter sur les approvisionnements. En fait, à la
19 pièce B-0027, vous dites qu'avec la modification de
20 l'article 2, ça a fait disparaître la présomption
21 permettant des contrats entre Hydro-Québec dans ses
22 activités de production et le Distributeur et ça
23 met fin ainsi à la séparation fonctionnelle qui
24 existait.

25 Je veux juste qu'on me confirme en quelque

1 sorte, là, que les approvisionnements d'HQ fournis
2 au Distributeur ne sont plus considérés comme des
3 contrats d'approvisionnement. Justifiez-vous la fin
4 de la séparation fonctionnelle sur la base de cette
5 disparition que le Distributeur avait dans le passé
6 ou c'est selon une autre interprétation?

7 R. Je ne suis pas certain d'avoir bien saisi
8 l'objectif de la question. Si vous pouvez répéter
9 la question, s'il vous plaît?

10 Q. **[20]** En fait, justifiez-vous la fin de la
11 séparation fonctionnelle sur la base de cette
12 disparition de la présomption qui prévalait
13 autrefois selon l'article 2?

14 R. Écoutez, c'est... on pourra le vérifier aussi avec
15 notre avocat, là, mais c'est ma compréhension
16 qu'effectivement, du fait qu'il n'y a plus de
17 contrat entre... une fois les divisions, là, qui
18 ont été éliminées dans l'entreprise, maintenant
19 qu'il n'y a plus de contrat entre... à l'intérieur
20 même de l'entreprise, c'est le motif pour lequel on
21 peut... on affirme qu'il y a... la séparation
22 fonctionnelle entre les activités de production et
23 de distribution a pris fin, là, du moment où les
24 contrats n'existent plus à l'intérieur de la même
25 entreprise.

1 Q. **[21]** O.K. Dans la même veine, pouvez-vous confirmer
2 que les approvisionnements fournis par Hydro-Québec
3 ne font pas l'objet d'une autorisation de la part
4 de la Régie?

5 R. Dans le cadre du dossier tarifaire, c'est au niveau
6 du coût que... c'est le coût qui fait l'objet de
7 l'autorisation ici devant la Régie. Donc, on
8 présente les différents moyens de production qu'on
9 entrevoit, qu'on veut déployer, puis c'est la
10 reconnaissance du coût qui est visée par
11 l'autorisation de la Régie ici.

12 Q. **[22]** O.K., les coûts associés aux différents moyens
13 d'approvisionnement?

14 R. Exactement.

15 Q. **[23]** C'est de ça qu'on parle. Donc, on est d'accord
16 que les coûts associés aux moyens
17 d'approvisionnement, c'est la résultante des
18 composantes des prix unitaires, des quantités
19 d'énergie et de la puissance fournie et du type de
20 produit. Êtes-vous d'accord avec cet énoncé-là?

21 R. Oui. Oui.

22 Q. **[24]** Le Distributeur demande-t-il alors à la Régie
23 d'approuver des coûts prospectifs des
24 approvisionnements qui pourraient varier à la suite
25 de l'approbation des caractéristiques des produits

1 permettant d'alimenter les besoins du Distributeur
2 qui seront établis dans le cadre du prochain plan
3 d'approvisionnement?

4 M. GREGORY EMIEL :

5 R. Bonjour. Donc, les moyens qui sont présentés ici,
6 les moyens qui sont présentés dans le présent
7 dossier ne sont pas modifiés, ils valent pour
8 l'horizon de la demande tarifaire, donc les trois
9 années visées par la présente demande, leur
10 utilisation peut varier, puisque ce sont en partie
11 des moyens flexibles. A minima, le patrimonial est
12 un moyen flexible, le bloc d'approvisionnement
13 cyclable l'est également. Et enfin, les
14 approvisionnements de court terme sont par nature
15 flexibles, ils s'adaptent à la demande réelle.
16 Donc, ce besoin résiduel sera constaté a
17 posteriori. On en fait ici une projection sur
18 l'horizon de la présente demande.

19 Donc, les modalités de ces
20 approvisionnements sont présentés ici avec les
21 prix, ce qui induit des coûts prospectifs pour les
22 trois années, qui sont des coûts anticipés mais qui
23 pourront s'avérer légèrement différents advenant
24 que la demande ne soit pas exactement celle qui est
25 projetée, comme à chaque année, l'impact du climat

1 en particulier induit un écart entre la demande qui
2 est projetée et la demande réellement observée,
3 donc dans l'utilisation des approvisionnements
4 flexibles.

5 Q. [25] Donc, éventuellement, dans le cadre de
6 dossiers sur le plan d'approvisionnement, est-ce
7 que je dois comprendre qu'il pourrait y avoir une
8 révision de ces coûts-là?

9 R. Non. Dans le cadre du plan d'approvisionnement, on
10 se projettera sur les années subséquentes. Le plan
11 d'approvisionnement sera déposé en fin d'année
12 deux-mille vingt-six (2026). Il portera sur... il
13 ne sera débattu qu'à la mi-vingt vingt-sept (2027),
14 et caetera. Donc, on sera vraiment plus sur les
15 modalités, les produits, leurs caractéristiques et
16 les sources d'approvisionnement additionnelles sur
17 l'horizon du plan d'approvisionnement, qui sera un
18 horizon de quinze (15) ans, mais pas sur des
19 modifications aux approvisionnements qui sont ici
20 posés en hypothèse dans le cadre de la présente
21 demande, qui sont essentiellement des extensions
22 des approvisionnements historiquement fournis par
23 le Producteur au Distributeur, qui désormais sont
24 fournis par Hydro-Québec au Distributeur sur une
25 période d'extension. Comme on l'a précisé, n'ayant

1 pas eu de plan d'approvisionnement préalable à la
2 présente demande, on propose un cadre qui est un
3 cadre de transition dans lequel on étend les
4 caractéristiques et les prix des approvisionnements
5 qui préexistaient et qui ont échéance pendant la
6 présente demande.

7 Me SIMON TURMEL :

8 Oui, je voudrais juste préciser également qu'il y a
9 quand même des éléments juridiques dans les
10 éléments ou dans les questions qui ont été posées
11 par monsieur le régisseur Simard, dont plusieurs
12 questions justement juridiques sur lesquelles,
13 naturellement, je reviendrai à l'occasion des
14 argumentations la semaine prochaine.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Naturellement.

17 Me SIMON TURMEL :

18 Naturellement.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Mais la question de mon collègue et votre réponse
21 m'amènent à un complément de question, en fait.
22 Monsieur Verret, il y a quelques minutes, nous a
23 dit être d'accord que les coûts associés à un moyen
24 d'approvisionnement sont la résultante des
25 composantes : le prix unitaire, la quantité

1 d'énergie ou de puissance fournie et le type de
2 produit. Donc, on s'entend que les quantités
3 d'énergie puis la puissance, le type de produit qui
4 caractérisent un moyen d'approvisionnement sont
5 habituellement établis dans le cadre d'un plan
6 d'approvisionnement, dans le dossier d'un plan
7 d'approvisionnement.

8 Là, juste pour être bien certain, vous nous
9 demandez d'approuver les coûts de trois projets...
10 de trois approvisionnements sans qu'on ait à
11 réviser les caractéristiques des contrats puisque
12 ça, ça vient dans un dossier de plan
13 d'approvisionnement. Puis peut-être que, Maître
14 Turmel, ce sera vous qui me répondrez, mais
15 j'essaie juste de comprendre pourquoi on
16 approuverait des coûts d'approvisionnement
17 maintenant si, au moment du dossier du plan
18 d'approvisionnement qui viendra cet automne, on
19 sera appelé à modifier des caractéristiques pour
20 les contrats qui viendront sur l'horizon du plan
21 d'approvisionnement.

22 J'essaie juste de comprendre la mécanique
23 que la Loi 24 nous donne maintenant. Je comprends
24 que c'est juridique, mais j'essaie juste de
25 comprendre la logique derrière ce volet-là de la

1 demande, Maître Turmel.

2 Me SIMON TURMEL :

3 Oui, c'est des questions sur lesquelles,
4 effectivement, nous reviendrons en argumentation.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci beaucoup.

7 Mme SYLVIE DURAND :

8 Q. **[26]** Vous permettez, sur le même sujet, là. Je
9 comprends que vous allez revenir, mais je voudrais
10 juste...

11 Me SIMON TURMEL :

12 Je vais rester debout finalement. O.K.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Q. **[27]** Oui, bien, en fait... en fait, c'est des
15 précisions...

16 Me SIMON TURMEL :

17 Oui.

18 Mme SYLVIE DURAND :

19 Q. **[28]** ... qui sont importantes, là, pour nous. Et
20 là, je comprends que dans le cadre du prochain plan
21 d'appro, là, de ce que j'ai compris, ça va porter
22 sur principalement sur le prochain cycle tarifaire.
23 Mais est-ce qu'on s'entend que c'est dans le cadre
24 du prochain plan d'appro qu'on va... qui va être
25 examiné, donc ce que vous avez parlé, c'est les

1 modalités et les caractéristiques tenant compte de
2 la... du nouvel éclairage de la loi, là, qui
3 détermine que les coûts des approvisionnements en
4 électricité... c'est ça, que les coûts
5 d'approvisionnement post-patrimoniaux reflètent le
6 coût du marché pour des produits ou services
7 comparables. Ce débat-là, là, ici, on l'a sur
8 l'approvisionnement de court terme et je comprends
9 que sur les autres approvisionnements, dans le
10 cadre du prochain plan d'approvisionnement, c'est
11 dans ce cadre-là que va avoir lieu ce débat-là sur
12 les modalités, les caractéristiques, les prix? Je
13 ne sais pas qui regarder, là.

14 M. STÉPHANE VERRET :

15 R. J'aimerais... je pense que j'aimerais apporter
16 quelques précisions suite à votre question.
17 D'abord, le prochain plan d'appro ne portera pas
18 sur le prochain cycle tarifaire, mais bien sur une
19 période de quinze (15) ans. Donc, ce qui est prévu,
20 la période est beaucoup plus longue au niveau de...
21 des approvisionnements prévus. Au niveau de
22 l'argumentation, on pourra préciser également les
23 objets qui sont visés par... spécifiquement par le
24 plan d'approvisionnement. Ce sur quoi la Régie aura
25 à se prononcer dans le cadre du plan

1 d'approvisionnement, par exemple au niveau des
2 sources, des quantités, et caetera. Donc, on
3 précisera exactement, avec la nouvelle loi, ce sur
4 quoi la Régie a à se prononcer à ce moment-là. Mais
5 je reviens, c'est dans le cadre des dossiers
6 tarifaires ici que la Régie est appelée à se
7 prononcer sur les coûts associés à ces
8 approvisionnements-là. Dans le cadre du dossier
9 d'approvisionnement, ma compréhension c'est qu'on
10 ne discutera pas des coûts associés à ces moyens
11 d'approvisionnement là. C'est dans le cadre des
12 dossiers tarifaires qu'on fait la reconnaissance
13 des coûts.

14 Q. [29] Je comprends très bien ce que vous me dites,
15 là, mais c'est qu'en fait, nous, ici, on approuve
16 des coûts, mais les coûts, c'est la résultante des
17 quantités fois des caractéristiques de contrat, qui
18 donne les coûts qu'on met dans les tarifs. Ça, je
19 comprends bien ça. Mais d'un autre côté, surtout
20 avec le nouvel article 52.2 de la loi, où les
21 approvisionnements, l'évaluation des
22 approvisionnements doit refléter des coûts de
23 marché pour des produits ou services comparables,
24 incluant les approvisionnements de court terme.

25 Là, je comprends qu'on fait, ici, dans le

1 dossier tarifaire, le modèle qui va être appliqué
2 pour les approvisionnements de court terme. Là, je
3 comprends, là, que c'est... le court terme, là,
4 c'est comme année par année. Normalement, un tel
5 exercice, est-ce que ça ne devrait pas être fait
6 dans le cadre d'un plan d'approvisionnement avec
7 d'autres... avec les autres outils
8 d'approvisionnement?

9 Puis là, je comprends, là, que dans une
10 année de transition, cette année, on n'a pas le
11 choix de passer à travers cette nouvelle
12 proposition-là, puis qu'on n'a pas besoin de le
13 faire pour les autres outils - j'appelle ça comme
14 ça - d'approvisionnement. Mais est-ce que je
15 comprends que cet exercice-là qu'on fait pour
16 l'approvisionnement de court terme va être fait
17 dans le cadre du plan d'approvisionnement? En fait,
18 c'est ça, ma question. C'est juste parce que nous,
19 il faut bien savoir, là...

20 R. Oui, oui.

21 Q. **[30]** ... qu'est-ce qu'on fait dans chacun des
22 dossiers, qu'est-ce qui va être fait là, qu'est-ce
23 qui va être fait là, pour bien placer et cadrer
24 le... chacun des forums, quel forum va faire
25 quel...

1 R. Oui. Comme vous le mentionnez, bien entendu, cette
2 année, c'est particulier. On est dans une année
3 vraiment de transition. Le fait que le plan
4 d'approvisionnement va arriver dans... plus tard
5 cette année après qu'on ait passé à travers le
6 dossier. Donc, c'est la raison pour laquelle mon
7 collègue vous mentionnait tout à l'heure que c'est
8 une proposition de transition qu'on a dans ce
9 dossier-ci.

10 Mais je reviens, vous êtes appelés
11 aujourd'hui à vous prononcer, non pas uniquement
12 sur le coût pour les approvisionnements de court
13 terme, mais également le coût pour les autres
14 moyens d'approvisionnement qui sont présentés dans
15 le cadre de ce dossier-ci. Alors, c'est sur
16 l'ensemble que vous devez juger l'à propos des
17 coûts qu'on vous a présentés sur tous les moyens
18 d'approvisionnement pour approvisionner la demande
19 sur la période vingt-six, vingt-huit (2026-2028).

20 Me SIMON TURMEL :

21 Si je peux me permettre, ce n'est peut-être pas
22 standard que j'intervienne là, mais les
23 propositions sont faites quand même ici suivant
24 52.2, un article de la loi qui est dans l'exercice
25 de tarification, là, l'exercice tarifaire.

1 Mme SYLVIE DURAND :

2 Q. [31] Absolument. Mais en fait, là, ma question
3 c'est très concret et technique, là, il n'y a pas
4 de piège. Je veux juste m'assurer que dans le
5 prochain... Est-ce que c'est votre vision que dans
6 le cadre du prochain plan d'approvisionnement, il
7 va y avoir des discussions quant aux modalités ou
8 caractéristiques des produits autres que le court
9 terme en lien avec l'article 52.2 de la loi?

10 M. GREGORY EMIEL :

11 R. Donc... bien, à mon niveau, là, je peux vous
12 confirmer que la perspective qui est présentée ici,
13 donc, c'est une perspective de transition où les
14 blocs, donc les trois premiers blocs qui ne sont
15 pas dits de court terme, qui sont des extensions
16 d'approvisionnement de long terme, ne sont étendus
17 que sur une période limitée.

18 Au-delà de ça, c'est dans le cadre du plan
19 d'approvisionnement que l'analyse des besoins, des
20 modalités et de la flexibilité de
21 l'approvisionnement du Distributeur sera faite
22 conjointement avec les autres sources
23 d'approvisionnement qui... ressources éoliennes et
24 autres ressources.

25 Le portefeuille d'approvisionnement du

1 Distributeur sur l'horizon du plan
2 d'approvisionnement, bien, ce sera une transition
3 de cette... actuellement de cette transition de
4 trois ans. Il y aura une petite partie qui sera
5 couverte par le cadre qu'on discute aujourd'hui,
6 mais l'essentiel sera à rediscuter, à débattre
7 et... dans ce contexte-là.

8 Q. **[32]** Merci. Je pense que ça répond à ma question.
9 Juste une petite minute. C'est bon, ça répond à ma
10 question. Merci.

11 Me MICHEL SIMARD :

12 Q. **[33]** Parfait. Je vais reprendre. Donc, je voudrais
13 maintenant aborder la nouvelle proposition du
14 Distributeur concernant l'approvisionnement à court
15 terme, la base hivernale et le cyclable. À la pièce
16 B-0027, on nous expose l'approche qui est
17 préconisée par le Distributeur.

18 Donc, ma question à cet égard-là, c'est
19 concernant la résultante des nouveaux prix qui ont
20 été fixés dans le cadre d'un marché pour des
21 produits et services comparables. Pourquoi avoir...
22 On propose le même prix d'énergie et de puissance,
23 que pour l'ancien contrat cyclable qui arrive à
24 échéance en deux mille vingt-sept (2027). Quel
25 exercice de comparaison ou de valeur du marché qui

1 a été fait à l'égard de ça?

2 R. Donc, le contrat qui est ici, pris comme référence
3 pour étendre la projection des prix de modalité
4 d'approvisionnement flexible de type cyclable, je
5 pense que c'est de ça qu'on fait... c'est à
6 celui-ci qu'on fait plus spécifiquement référence,
7 il est relativement ancien.

8 On a analysé la composante puissance et la
9 composante énergie au regard des conditions des
10 marchés actuellement. La composante puissance est
11 légèrement sous le coût évité en puissance, qui
12 nous sert de balise pour un approvisionnement de
13 puissance additionnelle de long terme. La
14 composante énergie est significativement sous le
15 coût d'un approvisionnement ou d'une fourniture en
16 énergie. Par exemple, le coût de fourniture des
17 parcs éoliens de l'appel d'offres deux mille vingt-
18 trois (2023), sans ajouter transport, sans ajouter
19 équilibrage, là, juste le coût de la fourniture.
20 Donc, on a deux indicateurs assez nets sur le fait
21 que ce sont des conditions ou des modalités de prix
22 qui sont favorables pour ce qui est du bloc
23 cyclable.

24 Est-ce que, si on allait chercher sur le
25 marché un tel produit aujourd'hui, les conditions

1 seraient aussi favorables? Ça reste à voir, et
2 probablement pas, mais la... on a fait le choix
3 dans un contexte de transition de prolonger ces
4 modalités-là. Et on se conforte assez facilement en
5 regardant les comparables sur les marchés
6 actuellement, qu'à la fois pour la composante
7 puissance et la composante énergie, on est
8 significativement sous les balises d'un
9 approvisionnement de long terme additionnel, qui
10 sont essentiellement reflétés dans les coûts
11 évités, coûts évités de long terme.

12 Q. **[34]** Je vais poursuivre avec vous, Monsieur Emiel.
13 Pourquoi on utilise le prix du cyclable pour la
14 base hivernale, alors que les contrats de base qui
15 arrivent à échéance sont inférieurs au prix du
16 cyclable?

17 R. Alors, il y a... Est-ce que vous faites référence
18 au bloc d'énergie mensuel ou au fait d'avoir retenu
19 uniquement un produit cyclable de six cents
20 mégawatts (600 MW) plutôt qu'une base et un
21 cyclable?

22 Q. **[35]** Plus pour le bloc de la base hivernale. Oui.

23 R. Ce sont les derniers blocs résiduels disponibles
24 pour le Distributeur, donc c'est une extension.
25 L'écart de prix est somme toute très, très faible

1 entre les deux produits. Mais c'est ce qui, au jour
2 d'aujourd'hui, reflète le mieux les conditions de
3 marché. On l'a vu dans la présentation, le coût
4 complet, parce que c'est délicat de refléter
5 énergie et puissance pour un approvisionnement qui
6 est sous forme de bloc ferme mensuel, les deux ne
7 peuvent pas vraiment être dissociés, il faut par
8 contre être conscient que les deux sont inclus. Et
9 on est sur un prix de soixante-quinze dollars du
10 mégawattheure (75 \$/MWh). Donc, un prix pour un
11 produit ferme, garanti à prix fixe et garanti trois
12 ans d'avance, un prix qui est très avantageux pour
13 de l'énergie, essentiellement en janvier et
14 février.

15 C'est ce qui nous a confortés dans le fait
16 de retenir ce prix-là, plutôt qu'une pondération de
17 prix, somme toute très similaires. Les prix des
18 contrats de base et de cyclable sont très
19 similaires, la différence venant de la composante
20 puissance qui est plus élevée dans le contrat
21 cyclable que dans le contrat de base, mais qui
22 induit une différence très limitée quand on suppose
23 une utilisation complète de cet approvisionnement.

24 Q. **[36]** Merci. Ma prochaine question, c'est concernant
25 l'approvisionnement de base hivernale, qui comprend

1 la prime de puissance additionnelle établie sur le
2 prix mensuel de la puissance du marché de New York.
3 Pourquoi le Distributeur propose de bonifier le
4 prix de la puissance sur le marché de référence?
5 Quel est le calcul qui a amené le Distributeur à
6 évaluer une bonification de vingt-cinq pour cent
7 (25 %) ?

8 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

9 R. Donc, la partie qui est associée au prix de la
10 puissance du réseau de New York, la modalité qui
11 est là sur le prix de la zone est celle qui était
12 dans le contrat initial ou révisé aux alentours
13 de... dans le contrat d'énergie différée, donc qui
14 date de deux mille dix-sept (2017) de mémoire. Ce
15 qu'on reflète, nous, par exemple, dans le coût de
16 la zone, donc la majoration de vingt-cinq pour cent
17 (25 %), ça reflète vraiment le coût des dernières
18 années du Distributeur quand il doit procéder à ces
19 appels d'offres là.

20 Donc, on voit que, historiquement, dans les
21 années passées, on a une surprime à payer pour
22 intéresser les gens à se retirer du marché de New
23 York pour venir vendre à Hydro-Québec. Donc, c'est
24 cette partie-là qu'on vient représenter par la
25 majoration de vingt-cinq pour cent (25 %) pour les

1 coûts en puissance associés aux quantités d'énergie
2 de court terme, donc associés souvent lorsqu'on
3 remplit le UCAP dans le bilan du Distributeur. Mais
4 la modalité qui s'ajoute à la base hivernale, elle,
5 c'est la même modalité qu'on a projetée, qui était
6 dans le contrat initial.

7 Q. [37] O.K. Et croyez-vous que, dans l'avenir, ce
8 vingt-cinq pour cent (25 %) là risque d'être
9 similaire ou il pourrait baisser justement parce
10 qu'il pourrait y avoir des conditions de marché
11 plus favorables?

12 R. Effectivement, notre anticipation, c'est que ce
13 prix-là devrait augmenter au-delà du prix de New
14 York « Rest of state » plus vingt-cinq pour cent
15 (25 %) qui devrait migrer vers un prix qui est New
16 York zone J, à cause entre autres de la nouvelle
17 interconnexion CHPE qu'on a documenté dans la
18 preuve. Où un nombre plus limité de gens, donc pas
19 la zone au complet, vendent à Hydro-Québec de la
20 puissance, donc vont s'ajuster justement à cette
21 nouvelle opportunité de marché.

22 Q. [38] Maintenant, en lien avec l'engagement numéro
23 3, la Régie a déposé la pièce B-0043 (sic). Je ne
24 sais pas si vous avez eu... A-0043, excusez. Je ne
25 sais pas si vous avez eu le temps d'en prendre

1 connaissance, mais j'aurais quelques questions en
2 regard de cette pièce-là. En fait, on constate
3 qu'il y aurait des économies substantielles s'il y
4 avait une optimisation des achats. Est-ce que vous
5 partagez la conclusion que la Régie tire de
6 l'exercice d'optimisation qu'elle a faite?

7 R. Bonjour. Donc, effectivement, je vois la pièce à
8 l'écran. Juste aussi confirmer qu'on a les mêmes
9 données pour l'engagement 3 qui va être déposé pour
10 la partie... qui inclut l'ensemble des coûts, donc
11 de coûts, de prix à terme, frais de courtage, frais
12 de sortie et le « basis ». Donc, l'exercice, on
13 arrive à la même pour la première partie. Peut-être
14 juste revenir, effectivement.

15 Pour la partie, la proposition des achats
16 de court terme, donc la principale nouveauté est
17 que, effectivement, on met, il y a eu la fin,
18 l'obligation de procéder aux appels d'offres de
19 court terme pour le Distributeur, donc pour ce type
20 d'approvisionnement là, ce que ça nous permet, ça
21 nous permet justement de les placer, donc, on
22 disait a posteriori, donc cette méthode-là, la
23 majeure partie du gain qu'on a représentée, c'est
24 celle-là parce que ça élimine toute l'incertitude
25 qui est liée justement à la modification climatique

1 de la demande et à cet aléa de consommation là.

2 C'est aussi la méthode qu'on propose qui va
3 venir maximiser l'utilisation du volume
4 patrimonial. Donc, il n'y a pas d'autres méthodes
5 d'optimisation qui vont permettre d'avoir une
6 meilleure utilisation de ce contrat patrimonial là.
7 Quand on prend ici les prix, effectivement, notre
8 méthode se basait historiquement sur les prix de
9 New York seulement. Donc, on faisait... Pour
10 comparer dans la méthode prévisionnelle, on prenait
11 les volumes anticipés, puis on les mettait au prix
12 de New York avec la même formule, qui était une
13 formule avec « basis », frais de courtage et autres
14 frais associés.

15 Ce qu'on est venu voir ici, c'est de dire,
16 O.K., mais quel était le service fourni par les
17 transactions au Distributeur. Puis on s'est dit,
18 bien, ce n'est pas effectivement juste le marché de
19 New York, c'est un ensemble de marchés. On l'a vu
20 dans les différentes pièces sur les transactions
21 cette année qui ont été déposées. Donc, une formule
22 qui fait, avec des seuils qui sont, bon, l'Ontario,
23 New York et Nouvelle-Angleterre. Puis ces seuils-là
24 amènent effectivement un gain supplémentaire, par
25 rapport à seulement l'utilisation du marché de New

1 York, parce qu'historiquement, le marché de
2 l'Ontario était plus faible que le marché de New
3 York.

4 Quand on vient prendre ici, je vais
5 dire, une deuxième optimisation économique. Donc,
6 les volumes restent les mêmes, puis on va venir
7 changer a posteriori le prix de marché qu'on
8 observe. Mais ça, ici, ce qu'il faut faire
9 attention, c'est que pour nous, ce n'est pas un
10 produit ou un service comparable. Donc, il n'y a
11 personne dans le marché qui va pouvoir permettre
12 cette flexibilité-là de dire « Achète le volume que
13 t'as besoin à un prix qu'on va pouvoir venir
14 réviser par la suite ».

15 Donc, cette flexibilité-là, pour nous,
16 bien, il n'y a personne dans le marché présentement
17 qui offre ça, et on n'a pas de services
18 comparables. Puis le gain qu'on pourrait retirer de
19 ça serait probablement le coût associé à la
20 fourniture de ce service-là. Donc, on prend
21 l'hypothèse qu'il y a personne qui fournirait ce
22 service-là gratuitement ou sans faire un profit.
23 Donc, le gain associé au Distributeur serait
24 probablement le coût d'opportunités associé à ce
25 fournisseur-là de fournir cette flexibilité

1 supplémentaire là de venir choisir ou interchanger
2 les marchés a posteriori selon le prix, selon le
3 prix qu'on observe.

4 Puis la chose que je n'ai peut-être pas
5 dite non plus, c'est que cette formule-là n'enlève
6 pas les interactions d'Hydro-Québec sur les
7 marchés. Donc, il va toujours y avoir
8 des transactions à certains moments pour importer
9 pour la charge locale. Comme les importations
10 étaient requises dans le passé, ça ne veut pas dire
11 qu'à tout moment, la production d'Hydro-Québec va
12 être capable de répondre à ces engagements-là.

13 Donc, il va y avoir des moments où il va y
14 avoir des importations sur les marchés. Puis la
15 connaissance de ces prix-là, donc sans connaître le
16 volume, en connaissant l'ordre de marché permet une
17 certaine réduction d'exposition à ces prix de
18 marché là pour Hydro-Québec aussi. Donc, c'est...
19 les choisir. C'est un équilibre au niveau de
20 l'exposition du risque, et aussi un équilibre dans
21 le sens où ce produit-là, présentement, si on veut
22 venir optimiser d'une deuxième manière n'existe
23 pas, puis on n'a pas de prix du service comparable
24 pour y associer une valeur au marché présentement.

25 Q. [39] O.K. Supposons qu'on voudrait donner

1 une explication simple pour conceptualiser cette
2 approche-là du Distributeur. Est-ce que vous seriez
3 d'accord avec moi pour dire que dans le fond, la
4 proposition, c'est comme d'établir un mécanisme
5 entre personnes liées? Dans le sens que vous êtes
6 Une Hydro, et dans le fond, l'approvisionnement à
7 court terme, c'est pour fixer une valeur à
8 l'énergie que le Distributeur aura de besoin pour
9 satisfaire ses besoins à court terme. Vous êtes
10 d'accord avec moi là-dessus?

11 R. Effectivement. Le but, c'est de refléter la valeur
12 au marché de ces approvisionnements-là qui sont
13 requis en excédent des contrats qui sont déjà
14 existants, donc des contrats patrimoniaux et
15 postpatrimoniaux. Donc, c'est vraiment la valeur
16 marginale de l'énergie qui est nécessaire pour le
17 Distributeur, pour alimenter sa charge.

18 Q. **[40]** Mettons que j'extentionne mon exemple, et
19 qu'on parle d'une vente d'un immeuble entre
20 personnes liées. Est-ce que vous allez être
21 d'accord avec moi que dans ce contexte-là, les
22 frais de courtage, on s'entend, on n'en applique
23 pas?

24 R. Ça dépend toujours de votre coût d'opportunités.
25 Donc, c'est quoi l'opportunité de vendre cet

1 immeuble-là? Peut-être que ce n'est pas des frais
2 de courtage, mais c'est peut-être des frais
3 notariés, d'autres frais. Donc, c'est toujours de
4 voir c'est quoi l'option qu'on a. Comme je disais,
5 ici, l'option, ça n'enlève pas nécessairement les
6 achats sur les marchés, donc il y a un coût à faire
7 ces achats-là, qui sont reflétés par la formule de
8 prix qu'on propose. Oui, il y a une certaine
9 économie à certains moments, mais on ne peut pas
10 présumer que ces achats-là sont faits entièrement
11 par la production non plus, il n'y aura pas de
12 coût, là. Donc, il y a une valeur qui ne sera
13 pas représentée dans la formule si on vient
14 soustraire ces coûts-là aussi. Donc...

15 Q. **[41]** Q. Parce que je ne suis pas sûr de saisir.
16 Dans le sens que si la transaction se fait entre
17 Une Hydro, pourquoi elle devrait s'auto-facturer
18 des frais de courtage? C'est ça un peu ma question,
19 là.

20 R. C'est effectivement... la notion, c'est qu'il
21 va toujours rester des transactions quand même, là,
22 d'importation pour alimenter la charge locale.
23 C'est jusque présentement, ici, on vient séparer la
24 reddition de comptes ou la façon de calculer ces
25 coûts-là. Donc, à chaque moment, Hydro-Québec

1 s'engage à fournir les approvisionnements requis
2 pour équilibrer l'ensemble des besoins
3 Distributeur. Donc, à tout moment, s'il y a des
4 quantités qui sont nécessaires, des transactions
5 vont être mises en place par Hydro-Québec pour
6 alimenter le Distributeur et les autres
7 engagements. Toutefois, le coûts de ces
8 importations-là sont reflétés par la formule de
9 prix qu'on présente ici. Donc, ils ne sont pas liés
10 aux transactions réellement.

11 Donc, ça se peut qu'il y ait des heures où
12 que ça soit le parc de production qui fournisse ces
13 transactions-là, mais ces transactions-là sont...
14 on pousse la réflexion en disant : bien c'est quoi
15 leur prix? Bien leur prix, c'est le prix reflété
16 sur une vente d'un marché externe. Donc, la vente
17 c'est le prix d'électricité plus, par exemple, les
18 coûts d'entrée dans ce marché-là, le coût de
19 réserver du transport.

20 Donc, il y a un coût supplémentaire pour
21 avoir vraiment la meilleure façon de calculer cette
22 valeur au marché là. C'est là ici où on ne peut pas
23 supposer qu'il y a cent pour cent (100 %) de ces
24 achats-là... Par exemple, prenez un immeuble,
25 l'immeuble c'est effectivement peut-être plus

1 facile de dire, c'est un immeuble, donc on sait
2 qu'il y aura pas une transaction sur le marché.

3 Ici, nous, on prend des volumes assez
4 élevés de plusieurs térawattheures pour plusieurs
5 heures dans l'année et on ne suppose pas que
6 l'entièreté de ces transactions-là vont être faites
7 seulement avec Hydro-Québec, là. Il va rester des
8 transactions qui vont être faites sur les marchés
9 externes pour aller s'alimenter à des moments où le
10 parc de production, comme historiquement, ne suffit
11 pas pour répondre à cette demande-là pour des
12 heures précises.

13 Q. [42] Donc, si je comprends bien votre explication,
14 là, c'est qu'il va y avoir quand même des
15 transactions à l'externe. Mais il va y avoir aussi
16 des transactions à l'interne aussi. Il va y avoir
17 le mixte des deux. Est-ce qu'on pourrait comprendre
18 qu'il devrait y avoir une répartition entre savoir
19 les coûts qui sont faits à l'interne versus ceux
20 qui sont faits à l'externe, puis ceux qui sont
21 faites à l'interne, il n'y aurait pas de frais de
22 courtage et pas de frais de sortie versus ceux qui
23 sont faits sur les marchés externes d'avoir des
24 coûts de courtage et des frais de sortie?

25 R. Premièrement, il n'y aura pas de transactions qui

1 vont être faites où il n'y aura pas de transactions
2 qui vont être libellées pour le Distributeur. Donc,
3 l'ensemble des volumes va être fourni et calculé a
4 posteriori, comme on propose ici. Donc, pour la
5 partie Distributeur, on ne pourra pas faire
6 l'« apatriement » avec les transactions qui sont
7 faites dans l'année, parce que ces transactions-là
8 sont faites pour plusieurs autres raisons, là, au
9 niveau d'Hydro-Québec.

10 Donc, ce n'est pas seulement l'alimentation
11 de la charge, il y a des transactions qui sont
12 faites pour des natures commerciales, pour
13 l'arbitrage entre marchés, pour d'autres stratégies
14 commerciales d'Hydro-Québec. Ces transactions-là ne
15 pourront pas être associées aux besoins du
16 Distributeur de façon parfaite ou faire un
17 « apatriement » comme on faisait dans le passé.
18 C'est justement pour ça où la méthode elle vient
19 séparer les besoins, on va dire physique, des
20 besoins d'alimentation du Distributeur au niveau,
21 je vais dire, plus financier.

22 Donc, Hydro-Québec s'assure que la charge à
23 tout moment est répondue. On met un prix à cette
24 charge-là, qui est la formule qu'on propose, qui
25 est la formule qui reflète le mieux le prix de

1 marché, la valeur au marché de l'électricité. Puis
2 de façon séparée, il va y avoir des transactions
3 sur les marchés qui sont faites pour, à certains
4 moments, peut-être pour l'alimentation de la charge
5 locale à d'autres moments, peut-être pour des
6 transactions commerciales d'arbitrage entre marché,
7 pour la gestion de réservoirs, pour plein d'autres
8 raisons. Puis ces transactions-là ne pourront pas
9 être apatriées, là, avec les besoins du
10 Distributeur de façon parfaite.

11 Q. [43] J'aurais peut-être d'autres questions, mais je
12 vais laisser mes collègues poursuivre.

13 M. GREGORY EMIEL :

14 R. En fait, peut-être juste pour compléter la réponse
15 de mon collègue. C'est important de se rappeler que
16 l'incertitude sur la demande, qui va se réaliser
17 dans les... dans la journée qui vient ou dans les
18 dans les semaines dans les mois, elle continue à
19 exister. C'est cette incertitude qui causait une
20 gestion opérationnelle difficile challengeante des
21 bâtonnets patrimoniaux et des achats de court
22 terme.

23 La preuve qui a été déposée par le
24 Distributeur montre que si on avait eu accès à un
25 approvisionnement de court terme, comme celui qui

1 est proposé dans la demande actuelle, l'économie
2 annuelle générée aurait été de l'ordre de soixante
3 millions (60 M) par année pour la clientèle.

4 Donc, cette formule de prix c'est
5 réellement un service qui est rendu dont la valeur
6 qui a été analysée a posteriori sur un long
7 historique, elle réside beaucoup dans l'annulation
8 finalement de cette incertitude sur la demande qui
9 va se réaliser. Incertitude qui induit une gestion
10 opérationnelle très délicate des bâtonnets
11 patrimoniaux et des achats de court terme. Donc ce
12 risque-là a été « off-setté », mais ce que ça
13 signifie quand un risque est annulé, c'est qu'il y
14 a une contrepartie qui prend ce risque-là.

15 Donc là, actuellement, la proposition c'est
16 qu'Hydro-Québec prendra le risque à sa charge de...
17 liée à l'incertitude sur la demande prévisionnelle
18 et également l'incertitude sur les prix, parce
19 qu'on fait des transactions sur les marchés pour la
20 journée du lendemain on n'a aucune garantie sur le
21 prix entre les marchés qu'on va obtenir. On peut
22 faire des projections, on peut faire des
23 estimations, mais on ne peut pas connaître d'avance
24 les résultats des enchères qui nous permettront
25 d'aller chercher certaines quantités. Donc ces

1 risques-là, la proposition actuelle, c'est qu'ils
2 soient « off-settés » de la clientèle et c'est
3 Hydro-Québec qui endosse ces risques. Le gain
4 estimé pour la clientèle présentée dans le document
5 c'est soixante millions (60 M\$) de baisse dans le
6 coût d'approvisionnement par rapport à une gestion
7 opérationnelle des bâtonnets et des achats de court
8 terme via des transactions bilatérales, ou
9 transactions sur les marchés, peu importe, c'est
10 l'estimation qui en a été faite.

11 Q. [44] Je vais reprendre ma question. Dans le
12 soixante millions (60 M\$) d'économie que vous
13 précisez, est-ce qu'à ce moment-là, vous y incluiez
14 pour les achats internes entre Hydro-Québec, les
15 frais de courtage et des frais de sortie?

16 R. Non. C'est vraiment le réel, qu'est-ce qui a été
17 réalisé, donc en bonne partie des transactions
18 bilatérales avec le Producteur dans les années
19 passées. Transactions qui ont été faites à un prix
20 proposé par le Producteur, qui était son coût
21 d'opportunité d'aller transiger sur les marchés ou
22 non. Mais donc, c'est vraiment la comparaison entre
23 le réel, qu'est-ce que, advenant que le
24 Distributeur continue à opérer comme il le faisait
25 en faisant des transactions sur les marchés ou des

1 transactions bilatérales et en gérant de façon
2 opérationnelle avec la flexibilité limitée du
3 patrimonial, ou basculer vers une formule de prix
4 qui permet d'établir a posteriori le coût réel ou
5 le coût observé des approvisionnements de court-
6 terme.

7 Donc c'est vraiment, le but de la
8 démonstration qui se trouve - je n'ai plus la
9 référence - mais dans le document sur les
10 approvisionnements qui vient dire dans les dix (10)
11 dernières années, si on avait appliqué la formule
12 de prix, qui est aussi la formule que la Régie
13 avait proposé pour évaluer quelle est la
14 performance des achats de court terme du
15 Distributeur, autrement dit de regarder a
16 posteriori si on avait connu parfaitement la
17 demande, est-ce qu'on aurait été en mesure de
18 minimiser le patrimonial inutilisé, et donc de
19 diminuer les coûts d'approvisionnements.

20 C'était une façon de comparer le réel avec
21 une vision un peu idéalisée de la flexibilité du
22 Distributeur, mais finalement, c'est cette
23 perspective un peu idéalisée de : on annule
24 complètement les implications de l'incertitude sur
25 la demande réelle d'une année. On vient annuler le

1 risque d'avoir à faire une gestion du patrimonial
2 qui est conservatrice et qui induit de l'inutilisé
3 ou une utilisation sous-optimale des contrats
4 flexibles. En faisant cela, ça induit un gain pour
5 la clientèle qui est surtout dû au fait d'avoir
6 moins besoin de recourir aux achats de court terme.

7 M. CHARLES DAVID FRANCHE :

8 R. Juste pour peut-être préciser la réponse aussi, la
9 formule qui était utilisée dans cet exercice-là,
10 était une formule où effectivement, là, donc on
11 prenait le prix observé sur le marché, donc on
12 n'avait pas besoin de faire d'hypothèse sur le
13 « basis » parce qu'on connaissait le prix à
14 l'interconnexion. Donc, à ce prix-là, on rajoutait
15 les frais de sortie, les frais de GES, qu'on aurait
16 observés si on avait fait cet achat-là pour le
17 comparer au coût de l'achat réel, là. Donc c'était
18 la même méthode, la même formule qui est proposée
19 qu'on a prise pour faire aussi cette hypothèse-là.

20 Q. **[45]** O.K. Merci.

21 Me SYLVIE DURAND :

22 Q. **[46]** Bonjour. Je vais continuer dans le panel
23 approvisionnement le temps qu'on a tout ça en
24 mémoire, là. Sur le soixante millions (60 M), là je
25 comprends qu'il y a une preuve dans le dossier qui

1 explique tout le calcul, comment vous avez établi
2 ce soixante millions (60 M)-là?

3 R. Effectivement, au tableau 5 de la pièce HQD
4 document 1 vient donner le gain historique par
5 année pour le gain associé à ce changement de
6 méthode-là. Comme on disait, c'est un gain moyen
7 par année. Ça fluctue beaucoup en fonction
8 justement des aléas climatiques et de la demande de
9 chacune de ces années propres là. Donc, plus l'aléa
10 est grand, plus souvent on vient à se protéger,
11 donc il y avait... il y a des gains supplémentaires
12 dans ces années-là. Et puis donc, c'est ça. HQD-5.

13 Q. **[47]** O.K.

14 R. Tableau 5.

15 Q. **[48]** Merci. Vendredi dernier, vous avez expliqué,
16 je pense que c'est vous, Monsieur Franche, ou je ne
17 me souviens plus, ou monsieur Emiel, que les prix
18 du Producteur, bien qu'ils pouvaient refléter les
19 prix du marché, étaient généralement inférieurs à
20 cause de sa position géographique. Vous en avez
21 parlé, là, ça permettait d'éviter des frais de
22 sortie, des frais de GES notamment. Et donc, vous
23 aviez mentionné ça la semaine passée, puis aussi
24 vous aviez mentionné que le marché auquel vous
25 faites référence, c'est le marché du nord-est de

1 l'Amérique. Et évidemment, le Québec ne fait pas
2 partie de ce marché-là. Ce n'est pas...

3 R. Oui, le Québec est acteur dans le marché du Nord-
4 Est, autant en faisant des achats et des ventes,
5 là, sur les marchés voisins limitrophes.

6 Q. [49] Mais ce n'est pas les achats et les ventes
7 faits avec Hydro-Québec Distribution qui constitue
8 à déterminer les prix du marché, là, c'est les prix
9 des transactions qui se font avec les clients
10 d'exportation du Québec?

11 R. Évidemment, il n'y a pas de prix pour la zone
12 Québec, là, donc c'est vraiment un prix observé sur
13 les réseaux voisins.

14 Q. [50] Donc, juste un instant, je vais juste... Donc,
15 quand le Producteur il vend... bien, je le sais que
16 vous parlez d'Une Hydro, là, mais moi pour bien me
17 comprendre, permettez-moi d'utiliser la
18 terminologie Producteur, Distributeur, là. Quand le
19 Producteur vend au Distributeur, il n'encourt pas
20 des frais de transport, il n'encourt pas... le
21 réseau de transport est là, il est payé par les
22 clients, il n'a pas des frais de sortie de marché.
23 Donc, moi, je comprends un peu que c'est à ça que
24 vous faites référence quand vous dites : quand le
25 Transporteur fait des transactions, quand jadis il

1 y avait des appels d'offre, le Producteur, il
2 gagnait souvent ces appels d'offres-là parce que
3 son prix était moins cher que ce qu'il y avait sur
4 le marché, à cause notamment de sa situation
5 géographique.

6 R. Bien, peut-être revenir, effectivement, dans le
7 passé le... pour accepter, je vais dire pour
8 accepter une transaction avec le Producteur, donc
9 il y avait plusieurs choses qu'il devait faire,
10 donc il devait battre les autres contreparties
11 présentes sur le marché, il devait aussi battre le
12 prix de marché qu'on observait ou que nous on
13 projetait. Donc, ça, ça a fait l'objet de plusieurs
14 suivis, donc plusieurs suivis qui sont déposés à la
15 Régie jusqu'à présent, là, sur le suivi des
16 activités par contrepartie qui était faites par le
17 Distributeur.

18 Donc, effectivement, donc pour conclure
19 cette transaction-là, on s'assurait qu'il
20 respectait ces deux contraintes-là, donc qu'il
21 battait les autres et qu'il battait le marché
22 aussi. Donc, c'est pour ça où, effectivement, de
23 son côté, puis là je ne suis pas du côté
24 Producteur, comme vous le disiez, mais cette
25 stratégie-là, pour lui, implique de réallouer des

1 quantités qu'il pourrait réallouer, qu'il aurait pu
2 vendre sur d'autres marchés aussi. Donc,
3 effectivement, son coût d'opportunité c'est le coût
4 de ces ventes-là sur d'autres marchés. Puis je veux
5 dire il fait un peu le chemin inverse du
6 Distributeur, où il va vendre au marché les plus...
7 le prix le plus élevé, donc souvent mettons on va
8 dire la Nouvelle-Angleterre, après ça l'Ontario...
9 après ça New York, après ça l'Ontario.

10 Donc, il y a un coût pour lui de vendre,
11 donc ce coût-là va inclure ce qu'il a déjà proposé
12 comme action, donc il peut avoir déjà réservé du
13 transport lui aussi pour ces marchés-là. Donc, s'il
14 ne fait pas une transaction avec le Distributeur,
15 bien il renonce un peu à ce coût-là, donc c'est un
16 coût qu'il va devoir mettre dans son offre, qui
17 doit faire aussi partie.

18 Il y a quand même des frais qui sont
19 associés à ces transactions-là. Le Distributeur ne
20 les connaît pas, mais c'est que lui, quand il va
21 s'approvisionner sur le marché, doit payer ces
22 frais-là supplémentaires, donc qui sont
23 effectivement les frais d'entrée pour le
24 Producteur, qui sont des frais de sortie pour le
25 Distributeur, des frais de GES, c'est des zones où

1 justement il doit compenser ces achats-là. Donc, ça
2 fait partie d'une stratégie globale, là, de
3 commercialisation.

4 Il y a certains moments que ces prix-là,
5 bien on le voit, donc qui sont moins chers que les
6 prix comparables. Donc, on accepte ces offres-là,
7 puis s'il est plus cher, bien on prend des
8 offres... on prenait des offres des gens qui
9 n'étaient pas Hydro-Québec dans ce cas-là.

10 Q. [51] Je vous écoute, là, puis je comprends qu'il y
11 a comme deux perspectives. Il y a la perspective du
12 Producteur qui vend sur les marchés nord-est
13 américains. Il y a un coût d'opportunité. Lui, il
14 prend son kilowattheure, puis il va payer les frais
15 de transport, les frais de GES, les frais de
16 congestion. Puis il arrive au bout de ça, puis il
17 vend à un client américain à un prix X, mais c'est
18 son prix d'origine à lui plus l'ensemble de ces
19 coûts-là. Et ça, lui, c'est son coût d'opportunité,
20 le coût d'opportunité du Producteur.

21 Alors, quand il vend un kilowattheure au
22 Distributeur, bien, c'est sûr qu'il n'y a pas les
23 coûts de transport pour se rendre aux États-Unis.
24 Il n'y a pas les coûts de congestion. Il n'y a pas
25 les coûts de GES. Il n'y a pas les coûts de sortie.

1 Mais il faut qu'il s'assure, en tout cas, de ma
2 compréhension, de la perspective du Producteur,
3 bien, c'est finalement le coût de son électron
4 auquel, là, t'sais, qui auquel s'ajoute des coûts,
5 mais que le Producteur doit payer pour exporter.

6 Donc, quand il y a à faire... Bien, en tout
7 cas, je vous le dis comme je le comprends, là. Je
8 ne suis pas une spécialiste des marchés, loin de
9 moi, mais le Producteur, quand il vend au
10 Distributeur, bien, il regarde : « Est-ce que je
11 vends sur les marchés nord-est américains ou je
12 vends au Distributeur, puis quel est mon
13 bénéfice? » Fait qu'en fait, son bénéfice à lui,
14 c'est sur l'électron qu'il va vendre, là, auquel
15 s'ajoute des coûts versus celui du Producteur.
16 Maintenant... Pardon, celui du Distributeur.

17 Maintenant, de la perspective du
18 Distributeur, c'est sûr que le Distributeur, lui,
19 s'il veut acheter du marché nord-est américain, je
20 comprends qu'il va payer l'ensemble des frais que
21 vous mentionnez. Il va payer tous les frais de
22 sortie, de transport, et caetera.

23 Mais il y a une autre opportunité qui est
24 d'acheter d'HQP, qui, lui, n'a pas à encourir tous
25 ces frais-là parce qu'il est aux portes du réseau

1 de transport du Transporteur, puis il n'a pas à
2 encourir ces coûts-là.

3 Donc, c'est sûr qu'il y a un train d'offres
4 intéressant à faire entre le Distributeur puis le
5 Producteur par rapport à quelqu'un qui est sur le
6 marché. Donc, tout ce long préambule-là pour vous
7 dire : comme ces coûts-là n'existent pas au Québec,
8 pourquoi est-ce que le Distributeur devrait...
9 C'est ça, ces coûts n'existent pas au Québec. Puis
10 on a déposé la pièce A-0042. Je ne sais pas, Madame
11 la Greffière, si vous pourriez l'afficher. Je ne
12 sais pas si vous avez eu le temps d'en prendre
13 connaissance.

14 En fait, cette pièce-là reprend
15 l'historique des approvisionnements de court terme
16 depuis deux mille dix-neuf (2019) à deux mille
17 vingt-quatre (2024), qui ont été effectués par le
18 Producteur auprès du Distributeur. Puis on voit,
19 ici, selon les chiffres de la Régie, là, peut-être
20 que vous pourriez les valider, mais on a mis toutes
21 les sources en haut.

22 C'est qu'il y aurait quatre-vingt-neuf pour
23 cent (89 %) de l'approvisionnement de court terme,
24 depuis deux mille dix-neuf (2019), qui aurait été
25 effectué par le Producteur. Donc, je comprends

1 quand vous dites : « Oui, mais le Producteur, des
2 fois, il va sur le marché. Il encourt ces coûts-
3 là. » Mais on voit que pour le Distributeur, la
4 fourniture vient surtout du Producteur.

5 Donc, comme vous l'avez dit, à cause de la
6 géographie, ces coûts-là, les coûts
7 d'approvisionnement du Producteur sont moins élevés
8 que ceux du marché?

9 R. Je pense que vous avez quand même... vous avez bien
10 expliqué la dynamique vendeur-acheteur. Donc,
11 effectivement, au niveau offre-demande, on doit se
12 rejoindre à un moment donné pour effectuer cette
13 transaction-là. Donc, effectivement, il y a des
14 frais quand même à faire ces transactions-là.

15 Donc, vous parliez du Producteur : faire
16 des frais, au Québec, ça implique de faire...
17 d'engager dans sa stratégie d'autres choses, comme
18 on parlait des réservations de transport ferme au
19 niveau du Transporteur. Donc, le Producteur doit
20 acheter ces réservations-là, donc il y a un coût
21 fixe, quand même. Donc, il n'y a pas aucun coût.
22 S'il faisait, par exemple, cent pour cent (100 %)
23 de ses transactions au Québec, il y aurait quand
24 même des coûts encourus, qu'il a renoncé pour faire
25 des transactions au Québec.

1 Donc, dans cette formule de prix là, il y a
2 une partie de coûts qui est engagée à l'avance,
3 pour pouvoir faire sa stratégie commerciale. Puis,
4 si, effectivement, le Distributeur est le meilleur
5 acheteur, bien, les quantités pourront aller là.
6 Donc, juste, peut-être, sur la partie
7 vendeur-acheteur, il y a quand même des coûts de
8 faire affaire au Québec.

9 Pour la partie historique des transactions
10 bilatérales, effectivement, ça reflète
11 l'historique, je vais dire passé de ces
12 transactions-là. Puis, on peut constater dans les
13 différentes pièces aussi, où on voit un peu un
14 effritement des différentes... du nombre de
15 contreparties bilatérales. On regarde les années un
16 peu plus récentes, effectivement, ces
17 proportions-là, Hydro-Québec tendent à gagner.

18 Donc, ça reflète aussi une... je vais dire
19 une... un marché qui est moins favorable au
20 Distributeur, ou qui est un peu moins compétitif.
21 D'où le fait que la proportion de transactions avec
22 Hydro-Québec vient aussi augmenter. Ça reflète deux
23 choses. Ça reflète aussi historiquement une période
24 où il y avait beaucoup de surplus au Québec, où
25 effectivement, le Distributeur... le Producteur

1 commercialisait beaucoup de quantité, autant à
2 l'externe.

3 Ce qu'on voit, puis ce qu'on peut... dans
4 les derniers rapports trimestriels, c'est
5 qu'effectivement, donc, ces ventes-là sont moins
6 présentes. Il y a beaucoup plus d'importations qui
7 sont faites côté commercialisation, côté
8 Producteur. Donc, on ne peut pas prendre
9 l'hypothèse que l'ensemble de ces volumes-là, donc
10 un volume peut-être aussi grand, va être le même
11 dans les prochaines années.

12 Donc, avec cette conjoncture de marché là,
13 les nouvelles interconnexions aussi qui s'en
14 viennent, qui sont des nouvelles débouchées pour le
15 Producteur, donc on... je veux dire, on ne peut pas
16 prendre l'hypothèse que le même niveau de volume va
17 être disponible pour faire des transactions au
18 Québec.

19 Q. [52] O.K. Mais votre... la proposition de votre
20 modèle, est-ce qu'elle ne prend pas pour acquis que
21 cent pour cent (100 %) des volumes d'achat de court
22 terme du Distributeur seront assujettis à
23 l'ensemble de ces frais-là, alors que... là, je
24 comprends que l'historique est à quatre-vingt-neuf
25 pour cent (89 %), mais même si on descendait à

1 cinquante pour cent (50 %), il y aurait quand même
2 cinquante pour cent (50 %) de ces volumes-là qui
3 n'auraient pas à encourir de tels frais, là?

4 R. Effectivement, ici, ce qu'on représente, c'est un
5 produit ou un service comparable sur les marchés.
6 Donc, le prix d'une importation, qui est
7 l'hypothèse qu'on prend dans le dossier ici. Parce
8 qu'on ne peut pas justement supposer de ce
9 volume-là, qui était fait au fur et à mesure des
10 transactions journalières du Distributeur.

11 Q. [53] Mais vous confirmez que cent pour cent (100 %)
12 des achats de court terme du Distributeur seront
13 assujettis aux frais de transport, GES, aux frais
14 de sortie?

15 R. Effectivement, puis c'est la même méthode
16 qu'employée historiquement. Donc, dans les
17 précédents dossiers, les achats, c'est la même
18 hypothèse qui était utilisée pour déterminer les
19 volumes et les prix. La différence, c'est que ces
20 volumes-là, au niveau prévisionnel, étaient
21 seulement identifiés à un marché, qui était le
22 marché de New York. Donc, marché de New York, plus
23 basis, plus frais. Donc, il n'y avait pas
24 d'hypothèse non plus sur le volume qui était fourni
25 par Hydro-Québec Production. Donc, c'était

1 l'hypothèse où cent pour cent (100 %) de ces
2 achats-là venaient des marchés externes au prix de
3 marché identifié. Donc, c'est en continuité aussi
4 avec les anciens dossiers tarifaires.

5 M. GREGORY EMIEL :

6 R. Oui, je... Juste pour compléter, à nouveau, je vais
7 revenir au précédent argument qui avait été amené,
8 de regarder a posteriori comment le bloc
9 d'approvisionnement de court terme que le
10 Distributeur propose ici se compare à un service
11 comparable.

12 Le service comparable, en
13 l'occurrence, c'est quel a été la performance ou le
14 coût des approvisionnements de court terme dans le
15 passé. Ces approvisionnements-là ont été
16 faits avec... comme caractéristique importante de
17 devoir prendre en compte l'incertitude sur la
18 demande, à chaque heure, à chaque jour, pour les
19 heures et les jours à venir.

20 Donc, ce qu'on est venu démontrer
21 en faisant... en refaisant le calcul a posteriori
22 de... si on n'avait pas eu à faire ces transactions
23 de marché pour aller chercher ces quantités-là, et
24 qu'on avait pu aller chercher le juste volume a
25 posteriori en fin d'année, quel aurait été le gain

1 en appliquant les trois seuils, et en appliquant
2 les prix réels de ces marchés avec frais de
3 courtage, et caetera, et caetera.

4 Donc, c'est vraiment la nature ou la
5 composante essentielle de notre démonstration, là,
6 de venir dire... Ça permet de refléter une
7 dynamique de marché, mais surtout, ça se compare à
8 un service réel, qui est celui que le Distributeur
9 a mis en place avec son parquet de transactions de
10 courtage en propre, là, qui lui a permis d'aller
11 chercher des quantités soit bilatérales, soit sur
12 le marché, depuis de nombreuses années.

13 Donc, on se compare vraiment à
14 cette réalité-là qui est la réalité effective d'un
15 Distributeur qui doit gérer son risque, et en
16 particulier le risque de prévision de demandes.

17 Donc, ce qu'on est venu démontrer,
18 c'est qu'en faisant une allocation a posteriori de
19 tous les contrats flexibles du Distributeur, en
20 particulier le patrimonial, on vient bonifier ces
21 moyens-là et diminuer le coût d'approvisionnement.

22 Le fait de refléter trois marchés,
23 c'est parce que ça permet de refléter un peu la
24 notion de profondeur, la notion de... Plus les
25 quantités sont importantes, plus la contrepartie

1 qui fournit va avoir un coût d'opportunités qui
2 sera élevé.

3 Puis il faut se rappeler aussi, bien
4 en fait, ça, c'est plus une information, mais le
5 Producteur, dans ses activités de vente, il va
6 vraiment refléter son coût, enfin, il reflétait
7 vraiment son coût d'opportunités. Donc, ça dépend à
8 la fois de l'hydroélectricité, ça dépend des
9 conditions de son parc, ça dépend de tout un tas
10 d'éléments.

11 Mais les quantités qui ont été fournies
12 au Distributeur dans les années passées reflétaient
13 à chaque heure le coût d'opportunités anticipé du
14 Producteur, qui n'est qu'une anticipation, parce
15 que là encore, il faut connaître la journée d'avant
16 pour le lendemain, sans savoir exactement comment
17 les marchés vont s'ajuster, et en particulier pour
18 l'Ontario.

19 Donc, toute cette incertitude-là est
20 pris en charge par le fournisseur de service, elle
21 a un coût. Ici, c'est sûr que pour fins de clarté,
22 on vient simplifier les concepts en disant qu'on a
23 accès à un marché, on va dire « fictif » parce que
24 dans les faits, il n'y a pas de transaction faite
25 par le Distributeur. Mais on a pu se convaincre, en

1 rejouant tout l'historique, que c'était à la faveur
2 finale de la clientèle.

3 Donc, ça permet de bonifier la valeur
4 du portefeuille d'approvisionnements du
5 Distributeur en limitant au maximum le recours aux
6 marchés de court terme, qui sont généralement plus
7 chers en hiver, mais ils sont aussi très volatiles.
8 On peut avoir des fluctuations très importantes sur
9 les prix qui exposent à des variations non
10 souhaitables sur les coûts d'approvisionnement.

11 Me MICHEL SIMARD :

12 Q. [54] Juste pour aller dans la veine de vos
13 explications, l'obligation d'une Hydro n'est-elle
14 pas en priorité de satisfaire les besoins
15 québécois? Quand vous parlez d'opportunités sur les
16 marchés, c'est d'abord parce que vous vous dites
17 « Mais on regarde pour le Producteur s'il peut
18 vendre », puis... Mais s'il y a des besoins
19 internes pour le Québec, ils devraient être
20 priorisés pour le Québec en premier? C'est...

21 R. Oui, oui, c'est...

22 Q. [55] ... c'est ce qui est dans la loi...

23 R. Oui, oui, c'est très clair. Je mentionnais le
24 cadre préexistant. Donc, quand on parlait du
25 Producteur... du Distributeur et quand on regardait

1 les données historiques, le... en faisant des
2 moyennes ou des sommes, on peut être induits un peu
3 en erreur de penser que le Producteur offrait un
4 prix globalement et uniformément plus faible que ce
5 qu'on pouvait aller chercher sur les marchés.

6 Dans les faits, les quantités qu'on
7 regarde dans ces historiques ne représentent pas du
8 tout la même chose, selon qu'on regarde les
9 transactions faites sur les marchés ou celles
10 faites auprès du Producteur. Il y a eu des volumes
11 beaucoup plus importants livrés par le Producteur à
12 des heures qui n'étaient pas des heures de fines
13 pointes, et pour des blocs, comme l'a expliqué mon
14 collègue, qui étaient uniformes sur de longues
15 durées, et non pas pour les fines heures de pointe
16 beaucoup plus chères.

17 Donc, c'est... je rappelais que le
18 Producteur, à chaque fois qu'il offrait des
19 quantités au Distributeur, dans le contexte où
20 c'était des transactions entre deux contreparties,
21 le faisait à son coût d'opportunité.

22 Donc, c'est une dynamique de marché normale
23 et souhaitable qu'on aille chercher la valeur
24 marginale d'une transaction ou d'une quantité, que
25 ça reflète réellement le coût d'opportunité, la

1 perte occasionnée par le fait qu'une contrepartie
2 s'engage auprès d'une autre, si elle délaisse ses
3 propres opportunités. Et le coût d'opportunité de
4 tout ça, c'était dans... les transactions
5 historiques du producteur n'étaient pas faites à
6 rabais, là, elles étaient faites au coût
7 d'opportunité du produit. C'est dans cette
8 perspective-là.

9 M. STÉPHANE VERRET :

10 R. J'aimerais apporter un complément à la réponse de
11 mon collègue. Toute la discussion qu'on a ici,
12 votre question permet justement d'apporter cette
13 précision-là. La discussion qu'on a ici, elle n'est
14 pas centrée sur les... sur des motifs de fiabilité
15 d'alimentation de la clientèle québécoise.

16 Je pense que ça, c'est clair
17 qu'Hydro-Québec a comme responsabilité de s'assurer
18 de la fiabilité de l'alimentation de la clientèle
19 québécoise. Et ça, on n'y déroge pas, c'est le
20 fondement même des activités d'Hydro-Québec.

21 Toute la discussion qu'on a ici, c'est à
22 quel coût on doit... quel est le coût pour des
23 approvisionnements? Donc, lorsqu'on parle des coûts
24 d'approvisionnement... Je réfère à 52.2 au
25 paragraphe b), là. Lorsqu'on parle des coûts

1 d'approvisionnement, ces coûts-là
2 d'approvisionnement doivent refléter les coûts pour
3 des approvisionnements de services comparables dans
4 les marchés.

5 Donc, c'est... toute cette discussion-là
6 n'est pas une discussion sur la fiabilité de
7 l'alimentation, mais c'est une discussion sur à
8 quel niveau le coût doit être établi, selon la loi,
9 pour pouvoir bien « pricer » les services qui vont
10 être rendus au Distributeur.

11 Q. [56] Merci.

12 Mme SYLVIE DURAND :

13 Q. [57] Bon, Monsieur Verret, je suis d'accord avec
14 vous, là, la discussion qu'on a ne concerne pas du
15 tout la sécurité d'approvisionnement, mais bien
16 l'optimisation des coûts du portefeuille
17 d'approvisionnement du Distributeur, on s'entend.

18 Je vais continuer ma ligne de questions. La
19 formule que vous proposez, là, soit d'établir les
20 coûts d'approvisionnement de court terme a
21 posteriori avec une information parfaite en
22 utilisant le prix du marché, est-ce que... Bon,
23 tout ça se fait en fin d'année, là, donc durant
24 l'année, face aux aléas de la demande, face aux
25 aléas climatiques, le Distributeur, je dirais, il

1 est en quelque sorte aveugle face au signal de prix
2 du marché. Parce qu'à chaque jour, il ne sait pas a
3 posteriori qu'est-ce qui va se passer, quel
4 bâtonnet, quel...

5 Donc, comment il peut faire, le
6 Distributeur, dans son... dans ce contexte-là, pour
7 optimiser son plan d'approvisionnement? Je pense
8 notamment à l'utilisation, moi, j'appelle ça
9 d'outils d'approvisionnement GDP, quelle journée il
10 va déclencher des périodes de pointe, puis sans
11 savoir ça va être quoi le meilleur prix du marché,
12 sans savoir... sans pouvoir faire une optimisation?

13 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

14 R. L'optimisation qui était faite au niveau des outils
15 de GDP est premièrement pour assurer la fiabilité
16 d'approvisionnement au Québec. Donc, c'est un outil
17 qui est là pour nous permettre d'avoir des
18 mégawatts pour alimenter la charge, donc alimenter
19 les besoins québécois. C'est un outil qui a été
20 développé au lieu d'acquérir d'autres moyens de
21 production ou d'autres moyens dans le portefeuille
22 d'Hydro-Québec Distribution.

23 Donc, essentiellement, ces besoins-là sont
24 appelés ou ces moyens-là sont appelés quand c'est
25 en période de forte charge, parce que le réseau en

1 a besoin, parce qu'on a besoin de ces moyens-là
2 justement pour équilibrer l'offre et la demande
3 d'électricité au Québec.

4 Donc, ce qui était fait... c'est qui était
5 fait dans le passé. C'est ce qui va continuer
6 d'être fait, dans le sens où ces moyens-là vont
7 être appelés quand les demandes sont fortes, quand
8 il fait très froid au Québec. Donc, c'est cette
9 partie-là qu'on va venir optimiser. Donc, on va
10 venir optimiser les volumes de mégawatts requis par
11 la clientèle.

12 Donc, on se rappellera de la formule qui
13 part de la demande énergétique qui enlève les
14 contrats, donc, avec une obligation de prendre
15 livraison. Puis après ça, la demande restante,
16 c'est celle-là qui va venir être optimisée par les
17 moyens de gestion. Donc, la demande, les moments où
18 la demande est la plus forte au Québec.

19 Q. [58] O.K. Donc, dans l'ordre de priorisation des
20 outils d'approvisionnement, la GDP, ce n'est pas le
21 dernier en haut, c'est... Comment ça fonctionne,
22 là, c'est...?

23 R. Effectivement, il va être utilisé avant les moyens
24 qu'on peut placer a posteriori. Donc, les moyens
25 qui sont les contrats flexibles et cyclables

1 d'Hydro-Québec et les contrats... et la formule de
2 court terme. Donc, ça va être un outil qui va être
3 utilisé avant ça. La particularité, c'est qu'on ne
4 peut pas le placer a posteriori parce qu'on a
5 besoin d'une réduction des consommateurs à ce... à
6 de moments donnés. Donc, il va être utilisé, je
7 vais dire, en amont, avant le placement des
8 bâtonnets patrimoniaux, parce qu'il va avoir été
9 déjà utilisé, lui, durant la période hivernale.

10 Q. [59] O.K. Donc, c'est parce qu'il y a un coût
11 associé à la GDP, évidemment, pour le Distributeur,
12 puis ce coût-là, il doit être comparé aux autres
13 outils d'approvisionnement. Mais là, j'essaie de
14 voir comment le Distributeur, il peut faire
15 l'optimisation, notamment par rapport aux contrats
16 de court terme sur le marché s'il n'a aucune idée
17 du prix qui va lui être facturé a posteriori.
18 J'essaie juste de saisir cette optimisation-là, là.

19 R. Donc, effectivement, ce qu'on va venir faire ici,
20 c'est tenter de réduire les volumes requis à l'aide
21 des moyens de gestion. Donc, volumes requis en
22 forte pointe, là. Donc, dans les moments de plus
23 forte pointe, où la demande est la plus forte, qui
24 sont associés historiquement à quelques bâtonnets
25 patrimoniaux. Donc, à peu près une trentaine de

1 bâtonnets qui sont dans un nombre assez réduit, qui
2 représentent des contributions patrimoniales entre,
3 je vais dire, trente-deux et trente-quatre mille
4 mégawatts (32-34 000 MW).

5 Donc, ces heures-là, qui est un nombre
6 assez faible, donc c'est à ces moments-là où on va
7 venir utiliser les moyens de gestion pour réduire
8 la pression sur ces volumes à acquérir avec les
9 moyens flexibles et la formule de prix d'achat
10 court terme.

11 Q. **[60]** Donc...

12 R. Donc, c'est un peu la même méthode qu'on faisait
13 historiquement. Donc, ce n'est pas une optimisation
14 économique de la chose. Souvent, ces moyens-là, si
15 on les compare à des achats de court terme, sont de
16 toute manière plus élevés que les prix qu'on
17 observe sur les marchés.

18 Donc, si on fait juste une optimisation
19 économique de ces moyens-là, bien, il y a des
20 moyens qui ne seraient jamais appelés, puis ce
21 n'est pas ça le but. Le but, c'est vraiment
22 d'utiliser quand on en a besoin, quand le réseau en
23 a besoin, pour justement soulager le réseau et
24 permettre la contribution de ces moyens-là au lieu
25 d'un autre contrat d'approvisionnement

1 supplémentaire qui pourrait être des nouveaux
2 moyens de production, par exemple.

3 Q. [61] Donc, ce n'est vraiment pas une optimisation
4 des prix, là. C'est plus en lien avec la gestion,
5 la sécurité du réseau, puis... Parce qu'il n'y en a
6 pas, d'optimisation des prix quant à la GDP puis
7 l'ensemble des outils qui viennent après ça. C'est
8 ça que je comprends, là.

9 R. Effectivement, ce n'est pas... Le principal
10 objectif, ce n'est pas l'optimisation économique
11 des moyens, c'est vraiment la fiabilité.

12 Q. [62] O.K. Quand on parle, c'est ça, l'article 52.2
13 de la loi qui fournira des approvisionnements post-
14 patrimoniaux reflétant le coût du marché pour des
15 produits et services comparables, incluant les
16 approvisionnements de court terme. C'est ça. Pour
17 les produits ou services comparables, je comprends,
18 là, vous, que vous... bon, on revient un peu comme
19 tantôt, là, mais vous interprétez ça que c'est des
20 produits et services comparables dans le marché, le
21 marché nord-est américain. Puis vous ne faites pas
22 de distinction entre les produits et services -
23 puis je parle « produits et services », mais prix
24 aussi - de ceux qui sont offerts par le Producteur
25 versus ceux qu'on peut acheter sur les marchés

1 nord-américains. Le Producteur ne fait pas partie
2 de votre éventail d'options possibles? On a vu que
3 l'Ontario, New York...

4 R. Bien, effectivement, ici, on parlait... Quand on
5 fait référence au marché, c'est vraiment le marché
6 nord-est, donc les produits qui étaient disponibles
7 au Distributeur. Donc, effectivement, autant les
8 marchés que le Producteur.

9 Puis je reviens un petit peu à ce qu'on
10 disait tantôt, dans le sens où on ne peut pas
11 présupposer d'une quantité fournie par Hydro-Québec
12 Production ou quel bien est associé à ça. Tout ce
13 qu'on sait, c'est que quand le Producteur était...
14 quand les transactions avec le Producteur étaient
15 conclues dans le passé, bien, ce gain-là était...
16 je vais dire inférieur au prix de marché. Mais
17 est-ce que c'était un sou ou plus? On ne peut pas
18 supposer, dans le sens où chaque transaction qui
19 était conclue était sous la prévision de prix de
20 marché du Distributeur.

21 Mais par exemple, si ce prix-là était - je
22 vais dire, je reviens à mon exemple d'un sou - un
23 sou en bas du prix du marché, incluant frais de
24 sortie, frais de marché, GES et tout ça, bien,
25 l'entente, elle était conclue. Et là, est-ce que le

1 pourcentage de gain associé à une transaction
2 conclue avec le Producteur est cent pour cent
3 (100 %) des frais de transaction, des frais de
4 sortie de marché et tout ça? Bien là, ça, on n'a
5 pas de supposition sur ce pourcentage de gain là.
6 La seule chose, c'est qu'on sait qu'il était moins
7 que le prix de marché, mais est-ce que c'était...
8 c'était beaucoup, un sou, ou pas, par rapport à
9 notre alternative? Là-dessus, on n'a pas de... on
10 n'a pas d'hypothèse. Puis ici, on ne le reflète
11 pas, dans le sens où on reflète le prix comparable
12 qui est disponible, qui est réellement je vais dire
13 observable, qui est le prix de marché sur chacun
14 des marchés, là, proposé.

15 Q. [63] Mais c'est ça, en fait je comprends, je saisis
16 bien l'ensemble des avantages que vous faites
17 valoir par rapport à votre modèle, bon,
18 optimisation du patrimonial, réduction de
19 l'incertitude, tout ça, là. Je comprends aussi que
20 le soixante millions (60 M) est identifié à l'aide
21 des prix du marché. Mais d'un autre côté, il peut y
22 avoir des inconvénients. Bon, comme on l'a dit, le
23 Producteur semblait vendre moins cher que le prix
24 du marché. Comme vous le dites, on n'a pas de
25 données, c'est-tu un sou, c'est-tu plus? On ne le

1 sait pas. Peut-être que vous, vous le savez, nous
2 on ne le sait pas, mais ce qu'on sait c'est que
3 c'était moins cher. Donc, il y a comme les
4 avantages que vous faites valoir, mais il y a aussi
5 les inconvénients par rapport au modèle que vous
6 présentez, dont le coût moins cher du Producteur.
7 Est-ce que vous avez fait une évaluation de ces
8 avantages-là, mais aussi des inconvénients pour le
9 Distributeur de l'application de votre modèle?
10 R. Effectivement, on a présenté dans la présentation
11 l'ensemble des avantages associés à cette méthode-
12 là. Ce qu'on a tenté d'identifier par le tableau
13 présenté en preuve, c'est effectivement : est-ce
14 qu'il y a un gain à cette méthode-là? Donc, on voit
15 qu'il y a un gain je vais dire substantiel, là, à
16 l'application a posteriori de cette méthode-là. Je
17 ne vois pas ça comme un inconvénient au
18 Distributeur dans le sens où il y a d'autres
19 méthodes possibles. Nous on essaye de revenir sur
20 elle qu'on est capables de quantifier, donc qui est
21 un produit ou un service comparable, avec données
22 qui sont disponibles. Donc, celles sur les prix de
23 marché observés des réseaux voisins. Donc, c'est le
24 prix. On sait que c'est le coût d'opportunité quand
25 même d'Hydro-Québec dans son ensemble pour des

1 surplus commercialisables, qui sont associés à ces
2 mêmes marchés-là. Donc, c'est ce qu'on vient
3 présenté... ce qu'on a présenté ici. On sait que ça
4 démontre un gain, on sait que ça réduit aussi... je
5 vais dire réduire les coûts, là, mais ça réduit les
6 coûts d'approvisionnement dans son ensemble au
7 niveau des approvisionnements à court terme. Puis,
8 je pense qu'on a démontré ici.

9 Est-ce qu'il y a d'autres méthodes?
10 Effectivement, il y a d'autres méthodes, mais ces
11 méthodes-là je veux dire sont difficilement...
12 difficilement quantifiables pour des produits qui
13 sont... qui seraient alternatifs, là, dans le
14 marché. Donc, c'est pour ça, c'est pas un
15 inconvénient, mais ce seraient des avantages
16 supplémentaires peut-être pour le Distributeur, qui
17 sont difficilement quantifiables à ce moment-là.

18 Q. [64] O.K. Finalement, j'ai une dernière question,
19 puis ça va un peu dans le sens de ce que vous
20 disiez. Hydro optimise les coûts, ses coûts de...
21 ses coûts de production d'électricité. Sans vouloir
22 prêter d'intérêt aucun, c'est sûr qu'Hydro-Québec
23 Production, là - je vais continuer dans cette
24 veine-là - lui, il a des intérêts, il a des
25 objectifs qui peuvent ne pas nécessairement être

1 les mêmes que ceux du Distributeur.

2 Ça, c'est... le Distributeur, lui, il veut
3 réduire les coûts de consommation de la charge
4 locale avec tout son ensemble, tandis que le
5 Producteur, lui, il a vraiment une visée beaucoup
6 plus grande sur le marché, il a une vision beaucoup
7 plus large. Donc, leur intérêt peuvent être parfois
8 convergents, mais parfois ils peuvent être
9 divergents. Qu'est-ce qui nous permet de nous
10 rassurer qu'avec votre modèle, a posteriori, en
11 information parfaite pourrait faire en sorte que
12 les coûts d'approvisionnement du Distributeur
13 soient bien optimisés?

14 R. C'est un peu la beauté de la méthode proposée au
15 sens où les volumes sont calculés à partir de
16 données réelles, de demandes réelles du
17 Distributeur, sont connus seulement à la fin de
18 l'année. Donc, il y a une incertitude au niveau des
19 volumes qui auront à alimenter par Hydro-Québec.
20 Mais ces visées-là, justement, viennent à être
21 séparées de stratégies commerciales sur les
22 marchés. Donc, le fait d'observer le prix vient
23 éviter au Distributeur d'être pris dans une
24 certaine négociation ou une certaine prise de
25 position ou de force d'un joueur qui aurait intérêt

1 à proposer des prix plus élevés.

2 Puis là, je ne parle pas du Producteur,
3 mais s'il y avait un autre mode à proposer au
4 niveau des transactions à court terme, donc ça
5 vient justement soutirer tout l'impact de stratégie
6 commerciale où le Distributeur avait à faire face
7 pour aller acquérir des quantités dans le passé.
8 Donc, qu'il devait négocier avec des gens qui
9 étaient en position, je vais dire, en position de
10 fournir ou non des quantités au Distributeur.

11 Tandis que la méthode, présentement, bien,
12 on enlève tout cet aspect négociations là de
13 transactions. Donc, on va venir constater les prix
14 de marché sur les réseaux voisins, prix qui sont
15 dictés par un équilibre offre-demande qui dépasse
16 un peu les volumes fournis par Hydro-Québec
17 Production, donc qui sont propres à leurs zones,
18 qui sont libres des prix qui ne sont pas... je vais
19 dire qui ne sont pas influencés par Hydro-Québec
20 Production. Donc, ça vient enlever cet aspect-là.
21 Donc, je pense que c'est une bonne chose pour le
22 Distributeur qui s'ajoute.

23 M. STÉPHANE VERRET :

24 R. Madame Durand, si vous me le permettez, j'aimerais
25 compléter la réponse. On a parlé beaucoup du

1 Producteur, de ses objectifs, stratégies et
2 caetera, mais je pense que dans le cadre de
3 l'exercice qu'on a à faire ici, je vous amènerais à
4 revenir sur la notion vraiment centrale du
5 Distributeur, ici.

6 C'est vraiment le Distributeur, ici, qui
7 doit assurer les approvisionnements, qui doit
8 amener les approvisionnements. Ce qu'on vous
9 présente ici, c'est les différentes possibilités
10 pour le Distributeur de s'approvisionner. On a
11 détaillé les différents moyens. Puis ce sur quoi
12 vous avez à vous prononcer, aujourd'hui, c'est non
13 pas le coût de ces approvisionnements-là pour le
14 Producteur, mais plutôt le coût des
15 approvisionnements. Est-ce qu'il reflète bien ceux
16 du marché pour des produits et services
17 comparables?

18 Donc, la question, elle est là. C'est ces
19 approvisionnements-là qui seraient fournis par le
20 Producteur ou par des tiers éventuellement, selon
21 des contrats de gré à gré. Donc, est-ce que le coût
22 associé à ces approvisionnements-là reflète bien
23 les coûts de marché pour les produits ou services
24 qui sont équivalents et qui sont comparables?

25 Donc, ce n'est pas d'essayer de savoir quel

1 est le coût exact de faire la transaction au Québec
2 ou de faire la transaction sur les marchés
3 extérieurs, mais plutôt est-ce que ce coût-là qui
4 est fourni au Distributeur reflète bien les coûts
5 de marché?

6 Q. [65] Bien, je suis d'accord avec vous, mais
7 j'ajoute une petite coche additionnelle, c'est :
8 est-ce que ces coûts-là vont permettre aussi
9 d'optimiser les coûts d'approvisionnements du
10 Distributeur tout en respectant les critères que
11 vous venez d'énoncer? C'est surtout là ma
12 préoccupation.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. [66] Bien, juste pour finir sur les
15 approvisionnements. Si je résume en une phrase.
16 Donc, les coûts pour le Distributeur pour ces
17 approvisionnements-là sont basés sur les services
18 comparables, donc en vertu de 52.2, mais ce service
19 comparable là, c'est cent pour cent (100 %) de si
20 c'était sur les marchés extérieurs pour onze pour
21 cent (11 %) de ce qui est dans l'historique?

22 M. GREGORY EMIEL :

23 R. Je vais préciser. Le coût d'opportunité du
24 Distributeur dans le passé a toujours été reflété à
25 un prix d'équilibre sur un marché extérieur. Le

1 Producteur, dans ses activités de ventes
2 d'électricité, ne faisait pas de cadeau. Le prix
3 d'équilibre a toujours été l'un des trois marchés
4 d'opportunité du Producteur.

5 Donc, c'est le même paradigme qu'on
6 prolonge. Donc, à savoir, il n'y a pas un prix
7 « Québec », mais il y a plutôt trois indices de
8 prix en fonction de la profondeur ou de la quantité
9 requisse heure par heure. Pour autant, ce ne seront
10 pas des achats, mais plutôt une formule de prix
11 pour refléter le coût effectif des transactions ou
12 des approvisionnements réels. Mais on utilise...

13 Donc, il n'y a pas de prix « Québec »
14 publié qui reflèterait un prix marginal
15 d'équilibre. Donc, on se rabat sur les marchés
16 externes qui publient des prix horaires et qui
17 reflètent, en les empilant, finalement, dans
18 l'ordre qu'on a proposé, qui reflètent un mécanisme
19 de marché pour lequel on a fait la démonstration a
20 posteriori, que si on avait eu accès à ce
21 service-là, le coût d'approvisionnement de court
22 terme aurait été significativement réduit.

23 Il faut aussi voir que cet
24 approvisionnement de court terme, il s'inscrit à la
25 marge aussi de blocs déjà fournis aussi par

1 Hydro-Québec, dont notamment un bloc d'énergie
2 d'hiver ferme, à soixante-quinze dollars du
3 mégawattheure (75 \$/MWh), qui est en augmentation,
4 en volume, par rapport à ce qui a été offert dans
5 les deux dernières années. Donc, c'est aussi à la
6 marge d'un produit qui est à prix fixe en volume,
7 qui est plus important en volume. Donc, c'est ça.

8 Q. [67] Je soumettrais que le paradigme a changé
9 depuis l'adoption de la Loi 24, puisqu'avant on
10 était dans un coût d'opportunité, maintenant c'est
11 plus dans une obligation. Mais je comprends vos
12 réponses.

13 - Allez-y, Madame Durand, sur les appros.

14 Mme SYLVIE DURAND :

15 J'ai terminé sur les appros.

16 LE PRÉSIDENT :

17 O.K. J'avais comme objectif de me rendre jusqu'à
18 onze heures (11 h) pour être capable de vous
19 libérer, mais je pense qu'il nous reste trop de
20 questions pour aller jusque-là. Alors, je prendrais
21 une pause maintenant, de quinze (15) minutes, donc
22 onze heures cinq (11 h 05), puis on va poursuivre
23 nos questions à ce moment-là. Merci beaucoup.

24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

25 REPRISE DE L'AUDIENCE

1 _____
2 LE PRÉSIDENT :
3 Maître Turmel.
4 Me SIMON TURMEL :
5 Oui. Simplement pour vous aviser que l'engagement 8
6 est déposé, et que monsieur Dubé aurait une réponse
7 orale pour l'engagement numéro 9.
8 LE PRÉSIDENT :
9 Allons-y.
10 M. LUC DUBÉ :
11 R. Bonjour. Je pense que c'est une question qui
12 portait sur les coûts d'appro, le tableau 3 de la
13 pièce B-0027. Peut-être obligé d'afficher la pièce
14 B-0027, mais pour simplement peut-être afficher la
15 B-0060. Vous faisiez référence au tableau 1 lors de
16 votre question. Je vous amènerais au tableau 7. Et
17 c'est là qu'on aura notre réponse. En fait, le
18 tableau 7, on voit que les achats d'électricité
19 sont découpés en cinq rubriques principalement. Et
20 pour être capable de retrouver les montants...
21 Me MICHEL SIMARD :
22 Q. [68] Excusez, Monsieur Dubé, on va attendre qu'elle
23 soit affichée, s'il vous plaît.
24 R. Désolé, pour moi, c'était clair, je l'avais en
25 avant des yeux, mais je comprends. Vous l'avez,

1 effectivement. Donc, à la ligne 2, en fait, c'est
2 là que commencent les achats d'électricité. Et pour
3 pouvoir balancer avec le tableau 3 de la pièce
4 B-0027, il faut additionner la ligne 3 et la ligne
5 4. Parce que la suite, c'est la ligne 6, par
6 exemple, ajustement des contrats spéciaux. Ça, on
7 s'en parlait un peu plus tôt dans les audiences,
8 c'est vraiment le manque à gagner ou le surplus qui
9 est associé aux contrats spéciaux. Donc, puis ce
10 montant-là n'est pas considéré dans le tableau 3
11 qui est purement des achats d'électricité. Et le
12 dernier qui est les achats d'électricité en réseau
13 non relié, eux autres aussi, cette ligne-là, cette
14 rubrique de coûts là, qui est entre cinq et dix
15 millions (5-10 M\$) sur la période, elle non plus
16 n'est pas considérée dans le... Donc, le tableau 3
17 est toujours le bon montant, il n'a pas à être mis
18 à jour même avec la mise à jour qu'on a faite.

19 Q. **[69]** Merci pour la précision. Ça complète.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Maître Turmel? Maître Trifiro?

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SERENA TRIFIRO :

23 Q. **[70]** C'est en lien avec les engagements 6 et 7, si
24 vous me permettez. Donc, Serena Trifiro pour Union
25 des consommateurs, nous avons reçu la réponse du

1 Distributeur à l'engagement numéro 6, la pièce
2 B-0151, et engagement numéro 7, B-0152. UC désire
3 confirmer avec les témoins que ce sont les réponses
4 complètes et finales du Distributeur en lien avec
5 ces questions, et donc que le Distributeur
6 maintient sa preuve telle que constituée dans la
7 pièce - Présentation de la demande, pièce B-0060,
8 tableaux A-3, A-4, A-5 pour engagement 6, et A-2
9 pour engagement 7 en ce qui concerne les nombres
10 d'abonnements. Donc, je demanderais à monsieur Dubé
11 ou monsieur Verret et madame Anctil de le
12 confirmer, s'il vous plaît.

13 Mme MYRIAM HUDON :

14 R. Donc, le Distributeur confirme que, effectivement,
15 il n'y a pas d'ajustement ou d'amendement à faire à
16 la preuve telle que déposée.

17 Q. [71] Et vos collègues sont d'accord?

18 M. LUC DUBÉ :

19 R. Oui.

20 Q. [72] Merci. Et en ce qui concerne la pièce
21 Prévision de la demande, la pièce B-0011, tableaux
22 D-1 à D-6 en ce qui concerne les volumes prévus et
23 les revenus prévus, je demanderais à madame Hudon
24 de confirmer également que c'est la réponse finale
25 et la pièce finale qui est toujours d'actualité.

1 Mme MYRIAM HUDON :

2 R. Écoutez, j'ai mentionné vendredi, je pense, en
3 réponse à une de vos questions que, effectivement,
4 il y avait une erreur dans la présentation des
5 tableaux qui étaient en annexe, D-1, D-2 et D-3. On
6 ne les a pas redéposés, parce que ça n'a aucune
7 incidence sur le reste du dossier.

8 Q. **[73]** C'est quoi l'erreur?

9 R. Ce n'est pas les bons tableaux qui sont présentés
10 là. Donc, pour le volume total prévu en énergie
11 pour les années vingt-six (2026), vingt-sept (2027)
12 et vingt-huit (2028), c'est les volumes qui sont
13 mentionnés dans tous les autres tableaux de la
14 preuve au dossier.

15 Q. **[74]** Les tableaux de la même pièce B-0011, dans
16 « Prévision de la demande ».

17 R. Oui, effectivement, tous les autres tableaux
18 antérieurs dans cette pièce-là.

19 Q. **[75]** Parce que j'ai mentionné les tableaux D-1 à D-
20 6 et vous me dites, il y a une erreur dans un des
21 tableaux, j'aimerais juste préciser c'est lequel.

22 Me SIMON TURMEL :

23 Regardez, je pense que c'est des questions qui me
24 semblent - c'est des questions qu'on a discuté la
25 semaine dernière, là. Je pense qu'on revient,

1 madame Hudon avait fait référence justement à ces
2 erreurs-là la semaine dernière puis, de mémoire,
3 avait identifié. On ne refera pas l'interrogatoire
4 qu'on a fait vendredi dernier, là.

5 Me SERENA TRIFIRO :

6 J'ai refait la lecture des notes sténographiques,
7 et j'aimerais juste préciser les tableaux pour que
8 ce soit clair.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Est-ce que c'est possible, Maître Turmel, pour vos
11 témoins peut-être de juste mettre à jour
12 l'engagement 6 ou 7, là, dans lequel les tableaux
13 sont liés? Juste pour ajouter une phrase pour
14 clarifier quels sont les tableaux, de quelle pièce
15 qui ne sont pas à jour? Comme ça, on le saura, puis
16 ce sera écrit dans...

17 Me SIMON TURMEL :

18 En fait, madame Hudon semble vouloir parler peut-
19 être, oui?

20 Mme MYRIAM HUDON :

21 R. Parce que les engagements 6 et 7 font référence à
22 un nombre d'abonnements, puis les tableaux à
23 l'annexe D, ce sont des ventes en gigawattheures et
24 des revenus, il n'y a aucun lien entre les deux.

25

1 Me SERENA TRIFIRO :

2 Q. [76] Je pense que la question était claire de
3 savoir si les volumes et les revenus étaient précis
4 et corrects. C'est à ça qu'on veut une réponse. Le
5 témoin soumet qu'il y a une erreur dans les
6 tableaux, j'aimerais savoir lesquels pour faire la
7 vérification tout simplement. Et je pense que votre
8 proposition était bonne pour mettre à jour
9 l'engagement, ce serait le plus simple.

10 R. Dans les tableaux D-1, D-3 et D-5, c'est la
11 répartition mensuelle qui n'est pas la bonne. Donc,
12 on peut tout simplement redéposer les tableaux, le
13 cas échéant, mais, comme je dis, c'est des tableaux
14 qui sont en annexe, ça n'a aucune incidence sur le
15 reste du dossier.

16 Q. [77] Je pense que si la pièce contient une erreur,
17 elle devra être corrigée.

18 LE PRÉSIDENT :

19 On va aller avec la suggestion de votre témoin,
20 Maître Turmel, de peut-être redéposer la pièce avec
21 les tableaux corrigés, ça va être plus simple comme
22 ça. On aura tous les mêmes chiffres, il n'y aura
23 pas d'erreur, puis on va partir de ça.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Très bien, Monsieur le Président.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci.

3 Me SERENA TRIFIRO :

4 Merci, ça complète.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci. Donc, on va pouvoir poursuivre nos questions
7 d'audience, Maître Simard.

8 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

9 Me MICHEL SIMARD :

10 Q. [78] Oui, Michel Simard pour la formation. Je ne
11 sais pas si c'est nécessaire d'afficher la pièce B-
12 0027, mais l'interrogation que j'ai, elle porte sur
13 l'entrée en service du projet Champlain Hudson
14 Power Express, là, CHPE, on dit que ça va créer une
15 nouvelle dynamique de marché. Compte tenu que cette
16 ligne-là est raccordée au poste Hertel, est-ce que
17 ça va changer la dynamique au niveau de la réserve?
18 Dix (10) minutes, puis trente (30) minutes, est-ce
19 que, dans le fond, est-ce que, véritablement, on va
20 avoir une capacité d'importation qui va être
21 différente ou si, dans le fond, c'est la même
22 capacité au point Hertel qu'on va avoir?

23 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

24 R. Donc, vous parliez au niveau des quantités
25 disponibles, donc ça ne change pas le niveau

1 d'importation. Ce qui est prévu, c'est une
2 interconnexion en mode vente pour l'instant, donc
3 en exportation seulement, donc il n'y a pas
4 d'impact au niveau des importations du
5 Distributeur.

6 Q. [79] Donc, quand vous dites la nouvelle dynamique
7 de marché pour les approvisionnements, donc cet
8 ajout-là de la ligne CHPE ne permettra pas
9 d'importer davantage qu'actuellement, que même en
10 l'absence de cette ligne-là.

11 R. Effectivement, donc il n'y a pas d'importation
12 supplémentaire. Ce qu'on dit pour le prix de la
13 puissance, c'est que cette nouvelle interconnexion-
14 là donne une nouvelle opportunité de ventes dans
15 l'état de New York donc au prix de la zone New
16 York, zone J. Donc, c'est cette opportunité-là qui
17 fait que les prix devraient s'ajuster à la hausse
18 pour les prochaines années avec les contreparties
19 qui sont prêtes à se décommettre de leurs marchés
20 pour vendre de la puissance qui pourrait, elle,
21 transiter vers New York, zone J d'exportation.

22 Q. [80] Mais même en regard de l'exportation comme
23 telle, au niveau des première et deuxième
24 contingences, est-ce que ça ne peut pas avoir un
25 impact? Est-ce qu'il y a eu des études techniques

1 de fiabilité qui ont été faites pour s'assurer
2 qu'Hydro demeure conforme aux critères du NPCC?

3 R. Je ne peux pas vous répondre précisément à la
4 question qui est plus d'ordre technique au niveau
5 Transporteur. Au niveau de la perte de première
6 contingence, normalement ces pertes-là sont plus
7 élevées que la valeur nominale de l'interconnexion.
8 Donc, à mon avis, ça ne devrait pas changer la
9 partie perte de première contingence pour la mise
10 en service de CHPE.

11 Q. [81] Est-ce que ça serait possible, en termes
12 d'engagement, d'avoir une précision? Parce que la
13 réserve que le Distributeur calcule dans bilans
14 énergétiques doit forcément être en lien avec les
15 critères imposés par le NPCC. Et si d'emblée, on a
16 une capacité d'exportation à travers Hertel qui est
17 supérieure, est-ce que ça vient changer le bilan de
18 la réserve?

19 M. GRÉGORY EMIEL :

20 R. Je pense pouvoir répondre. Donc, on parle ici de
21 deux types de réserves qu'on appelle « réserves »,
22 mais qu'il est plus pratique de qualifier avec la
23 réserve prévisionnelle et la réserve
24 opérationnelle. Les termes ne sont pas forcément
25 consacrés, mais je vais les utiliser.

1 Donc, la réserve opérationnelle ou les
2 réserves normales, on parle des réserves dix (10)
3 minutes, des réserves trente (30) minutes, qui sont
4 vraiment utiles dans le temps réel pour assurer
5 l'équilibre du réseau. Celles-ci, elles sont
6 normées par la NERC, le NPCC. Je ne sais pas qui
7 impose à qui, mais essentiellement elles sont
8 normées. Donc, on parle d'une réserve dix (10)
9 minutes qui doit être égale à la perte de
10 production en première contingence, et d'une
11 réserve trente (30) minutes qui doit être égale à
12 celle-ci plus une demi-fois la perte de production
13 en seconde contingence.

14 Donc, au Québec, actuellement, la réserve
15 dix (10) minutes est dimensionnée à mille mégawatts
16 (1000 MW). On parle d'un transformateur de
17 puissance relié à la Centrale de Churchill Falls et
18 la réserve trente (30) minutes est de mille cinq
19 cents mégawatts (1500 MW), c'est la perte d'un
20 deuxième transfo.

21 Le fait d'avoir une nouvelle interconnexion
22 comme CHPE, je pense que c'est celle-ci comme
23 mentionnée, ne change pas ce critère-là. On ne sera
24 pas en mode import pour plus que mille mégawatts
25 (1000 MW) d'interconnexion en question. Ce qui

1 serait potentiellement dimensionnant pour une perte
2 de production en première contingence, ça serait
3 qu'une interconnexion serve en mode import pour
4 plus que mille mégawatts (1000 MW). Auquel cas,
5 cette interconnexion deviendrait potentiellement
6 celle qui vient déterminer la réserve dix (10)
7 minutes.

8 Donc, dans ce cas-ci, on est vraiment juste
9 en mode export et ces transactions ou ces
10 transferts peuvent être coupés advenant qu'il y ait
11 un enjeu sur le réseau qui rende la livraison
12 problématique pour la stabilité du réseau. Donc, il
13 n'y a pas d'impact sur les réserves normales dix
14 (10) minutes, trente (30) minutes.

15 Pour ce qui est de la réserve de
16 planification ou la réserve prévisionnelle, il n'y
17 a pas de terme consacré, donc j'ai pu donner un
18 autre adjectif, mais la réserve de planification
19 qui se trouve dans les bilans du Distributeur, on
20 parle ici vraiment des produits ou des garanties de
21 puissance dont le Distributeur doit faire
22 l'acquisition pour assurer la fiabilité de
23 l'approvisionnement. Et ça va au-delà de ces
24 réserves dix (10) et trente (30) minutes. On est
25 vraiment plus sur un dimensionnement qui est lié

1 aux aléas climatiques sur la demande, aux pannes
2 sur les producteurs qui sont directement en
3 fourniture auprès du Distributeur, comme les
4 producteurs de biomasse, entre autres.

5 Et sur, on en a parlé à quelques reprises
6 dans les précédents dossiers, sur la
7 caractéristique des moyens de puissance auxquels le
8 Distributeur a accès, comme la gestion de pointe,
9 les moyens de HILO, GDP, et caetera, qui par leurs
10 caractéristiques se différencient un peu d'une
11 fourniture pure de puissance pendant un grand
12 nombre d'heures en hiver. Donc, ces moyens-là
13 viennent augmenter un peu la réserve requise tout
14 en participant à répondre aux besoins de puissance.

15 Mais la réserve qui est dans les bilans
16 du Distributeur, c'est vraiment une réserve de
17 planification qui vise à assurer la sécurité
18 d'approvisionnement dans un horizon d'un, deux,
19 trois, quatre ans, tandis que les réserves
20 normales, elles, sont dimensionnées pour assurer la
21 stabilité du réseau face à des événements rares,
22 mais possibles, qui peuvent être de toute nature.
23 Et, bon, l'une encapsule l'autre, mais ce n'est pas
24 parce que la réserve diminue, augmente, que la
25 réserve de planification va changer.

1 Elles sont, d'une certaine façon, elles
2 sont en bonne partie indépendantes, les deux. Et,
3 mais donc, ça, c'était pour le cadre général. Pour
4 ce qui est des interconnexions, et en particulier
5 CHPE, elle n'a pas d'incidence ni sur les réserves
6 normales ni sur la réserve de planification.

7 Me MICHEL SIMARD :

8 Merci.

9 Mme SYLVIE DURAND :

10 Q. [82] Bonjour, Sylvie Durand. Alors, j'aurais
11 quelques questions pour la prévision de la demande,
12 Madame Hudon.

13 Vous aviez mentionné, là, que votre modèle
14 de prévision, là, pour les clients industriels,
15 c'était basé sur une enveloppe de croissance, qui
16 ne prenait pas en compte l'ensemble, vous les
17 considériez, mais qui n'étaient pas tous,
18 l'ensemble des projets n'était pas tous pris en
19 compte. Je me demandais si cette méthode
20 de prévision-là vous donne une certaine flexibilité
21 face à des projets qui peuvent être abandonnés, ou
22 d'autres qui peuvent être mis de l'avant. Je pense
23 notamment aux filières batteries versus les centres
24 de données. Est-ce que c'est un peu l'objectif
25 recherché?

1 Mme MANON ANCTIL :

2 R. C'est exactement l'exercice qui est recherché en
3 faisant une prévision par enveloppe de croissance.
4 C'est pour vraiment limiter le risque, parce que
5 dans le secteur industriel, il y a des projets qui
6 arrêtent, il y a des projets qui se rajoutent,
7 qu'on ne peut pas nécessairement anticiper.

8 Par le passé, on a changé la méthodologie
9 de prévision pour le secteur industriel, ça fait
10 déjà de nombreuses années, en deux mille treize
11 (2013). Donc, la prévision par enveloppe de
12 croissance fait déjà la démonstration depuis de
13 nombreuses années que ça assure d'avoir une
14 prévision qui est centrée, et qui limite le risque
15 exactement de ce que vous mentionnez...

16 Q. **[83]** Hum, hum.

17 R. ... de l'arrêt ou de l'avenue plus rapide que prévu
18 de certains projets industriels.

19 Q. **[84]** Puis, dans votre présentation, vous n'avez pas
20 parlé de l'état des industries de l'aluminium, puis
21 de l'acier. Est-ce que vous pourriez nous en parler
22 un peu dans le contexte actuel, où est-ce que ça se
23 situe?

24 R. Je l'ai abordé rapidement quand je parlais de
25 l'impact des tarifs douaniers. Donc, effectivement,

1 le secteur de l'aluminium et de l'acier fait
2 l'objet de tarifs douaniers, mais ça a déjà été le
3 cas dans le passé. Et puis dans le passé, ces
4 secteurs-là se sont montrés somme toute résilients
5 de par leur nature, de leurs contrôles où ils sont
6 capables de se protéger de fluctuations de prix.
7 Les gouvernements aussi peuvent venir à la
8 rescousse, parce que c'est des secteurs quand même,
9 somme toute, importants.

10 Donc, dans le contexte actuel, la prévision
11 pour le secteur de l'acier et de l'aluminium prend
12 en compte l'ensemble des incertitudes, mais sont,
13 somme toute, assez bien protégées.

14 Q. [85] O.K. Je vous remercie. Ça va terminer mes
15 questions sur la prévision de la demande. Là, je
16 pense que je vais passer plus aux questions de
17 nature comptable.

18 J'aurais d'abord quelques petites
19 questions. Une question générale de connaissance de
20 principe comptable. J'aimerais que vous
21 m'expliquiez, c'est quoi la différence entre des
22 actifs qui sont comptabilisés dans la base de
23 tarification, puis des actifs qui sont
24 comptabilisés hors base de tarification?

25 R. Donc, règle générale, ce qu'on met dans la base de

1 tarification, c'est des actifs qui sont productifs,
2 donc qui nécessitent, qui vont dégager un revenu.

3 Q. [86] Mais les actifs hors base, dont vous voulez
4 dire un rendement?

5 R. Oui.

6 Q. [87] O.K., mais les actifs, parce que là, en fait,
7 je vais vous parler des véhicules électriques, là.
8 Je vois qu'il y a les bornes de recharge sont mises
9 dans une base de tarification, hors base de
10 tarification, je vais dire qui sont comptabilisés
11 hors base de tarification, mais avec rendement,
12 amortissement et tout. Et rendement, ça va avec un
13 rendement versus les actifs qui sont dans la base
14 de tarification. Je vois que pour les véhicules
15 électriques c'est marqué « actifs non
16 réglementaires hors base de tarification. »

17 M. LUC DUBÉ :

18 R. Mais, en fait, quand ça a été mis dans la loi, ça
19 pour normer ou, en tout cas, établir comment les
20 BRCC ou les bornes de recharge rapides allaient
21 être réglementées ou non réglementées, mais
22 intégrées dans les tarifs. Et ça avait été dit, en
23 fait, qu'étant donné qu'on sort de la mission de
24 distribution. Donc, nos actifs de BT normaux sont
25 deux fins. Ils servent à produire ou, en tout cas,

1 à livrer l'énergie puissante, peu importe, puis il
2 faut qu'ils rentrent dans la définition de la
3 distribution d'électricité. Voir que les bornes ne
4 rencontraient pas le deuxième volet, c'est-à-dire
5 la distribution d'électricité. Pour cette raison-
6 là, qu'à l'époque, la décision avait été prise des
7 mettre hors base, de les intégrer pour être capable
8 d'intégrer ça dans nos coûts d'opération, mais la
9 notion de base, hors base, était en lien avec la
10 mission de distribution. Donc, étant donné que ce
11 n'est pas de la distribution d'électricité des
12 BRCC, ils avaient été exclus dans la base de
13 tarification normale. Mais des conditions propres
14 leur avait été établi comme un rendement et autres
15 éléments, mais cette distinction-là était plus en
16 lien avec : est-ce que c'est une activité de
17 distribution ou non? La réponse avait été non à
18 l'époque.

19 Q. [88] Oui, bien, en fait, oui, vous avez raison,
20 mais c'est pour ça que je posais la question. Les
21 actifs hors base de tarification, ils génèrent un
22 rendement qui est le même que celui qui est en base
23 de tarification et ils sont amortis, ils sont en
24 fonction de la durée de vie utile, puis si ces
25 actifs-là deviennent inutiles. En fait, c'est un

1 peu ça, est-ce que c'est l'ensemble de la... est-ce
2 que c'est les clients à travers le distributeur qui
3 payeraient l'abandon de ces actifs-là?

4 C'est pour ça que je voulais savoir le
5 traitement comptable d'un actif de distribution
6 dans la base de tarification, puis hors base. C'est
7 quoi la différence entre les deux d'un point de vue
8 tarifaire, d'un point de vue revenu requis, point
9 de vue risque?

10 R. En fait, peut-être que je pourrais préciser, tous
11 les actifs qu'on met hors base, on pourrait venir
12 spécifier les caractéristiques qui sont différentes
13 que ceux qui sont dans la base. Ceux qui sont dans
14 la base, c'est le rendement huit point deux (8,2)
15 qui est autorisé, le trente-cinq (35), soixante-
16 cinq pour cent (65 %) au niveau de la base de frais
17 de financement versus rendement. Ça fait que
18 ceux-là sont comme tous dans le même, puis ils
19 servent à la distribution d'énergie.

20 Ceux qui sont hors base, ils ont leurs
21 propres caractéristiques. BRCC, on est venu
22 déterminer qu'ils avaient effectivement un
23 rendement - les mêmes caractéristiques, mais ils
24 évoluaient à part. Si jamais des actifs devaient
25 être radiés de ces éléments-là, bien oui, ils

1 seraient, comme les autres actifs du distributeur,
2 soumis à l'amortissement et les impacts qu'ils ont
3 dans les revenus requis de distributeurs.

4 Je dirais, là, il y a une autre catégorie
5 d'actifs hors base, parlons peut-être des ententes
6 autochtones à venir qu'on a demandées. C'est un
7 élément qu'on considère non productif d'énergie. En
8 fait, qui n'est pas dans l'activité propre
9 nécessairement du distributeur, mais la loi nous
10 demande de le considérer. Ça fait qu'on peut y
11 associer après ça, comme on le propose, des
12 caractéristiques qui sont un peu différentes que
13 celles normalement entendues dans la base de
14 tarification.

15 Ça fait que je dirais, il y a deux types
16 dans la hors base, c'est qu'on peut le verser là
17 puis d'autres pourraient venir à terme, c'est qu'on
18 pourrait définir, là, des caractéristiques qui leur
19 sont propres. Concernant ceux qui sont dans la BT,
20 bien là, il vient de rentrer plus dans la normalité
21 des choses.

22 Q. [89] Mais je comprends que les caractéristiques des
23 BRCC sont identiques à celles des actifs qui sont
24 dans la base de tarification?

25 R. Oui. La seule distinction qui avait été faite à

1 l'époque, c'était juste de dire : étant donné que
2 ce n'est pas une activité de distribution, on
3 l'avait, ça avait été demandé d'être mis hors base,
4 là, pour éviter confusion.

5 Q. [90] Puis, je suis contente, parce que je vous
6 ramène à la décision en deux mille dix-neuf (2019)
7 qui a statué ce que vous mentionnez, puis j'étais
8 de cette formation-là, fait que c'est pour ça que
9 je pose la question, mais justement pour les motifs
10 que vous invoquez, que ce n'était pas des actifs,
11 je vais dire 'utiles' à la distribution de
12 l'électricité au Québec, c'était imposé par la loi,
13 la Régie avait dit, puis là, je le lis:

14 La Régie juge qu'une telle
15 interprétation de l'article 52.1.2,
16 prise dans le contexte du chapitre IV
17 de la Loi portant sur la tarification,
18 exclut l'intégration des tarifs visés
19 par le Projet à la base de
20 tarification du Distributeur.

21 Là, vous me dites on l'a mis en hors base, mais là
22 je comprends que les effets, que ce soit en base ou
23 hors base, sur les tarifs, sur les risques assumés
24 par les clients et sur le rendement, c'est la même
25 chose, c'est un peu blanc bonnet, bonnet blanc. Je

1 ne sais pas si vous voulez que je vous réfère à la
2 décision, c'est la D-2019-127, ça, c'est le
3 paragraphe 83.

4 R. J'avais sous les yeux, là, l'article 52.1.2, là, je
5 vais le relire. Je n'ai pas en tête, là, peut-être
6 que vous pourriez l'afficher, mais la décision de
7 2019...

8 Q. **[91]** Oui.

9 R. ... mais ma compréhension de 52.1.2, ici, ça venait
10 dire, dans le fond, on a besoin de juste balancer
11 des actifs pour être capable de déterminer le
12 revenu requis associé aux bornes ou à
13 l'exploitation des bornes de recharge. Fait que
14 c'est ça qu'on présente dans le dossier, c'est-à-
15 dire, l'ensemble des coûts associés à
16 l'exploitation de ces bornes de recharge-là, pour
17 être en mesure de refléter dans le revenu requis du
18 Distributeur, l'exploitation de ce réseau-là.

19 Q. **[92]** Parce qu'au paragraphe 85, là, je vous le lis,
20 puis je vais écouter votre réponse, mais peut-être
21 Maître Turmel dans votre argumentation, vous
22 pourrez plus élaborer, mais paragraphe 85 :

23 [...] la Régie juge que la Loi
24 prévoit, par l'entrée en vigueur de
25 l'article 52.1.2, que les coûts liés

1 au Projet
2 qui étaient les BRCC,
3 doivent être dorénavant intégrés dans
4 le revenu requis du Distributeur sous
5 forme de dépenses annuelles
6 Je sais que pour vous les dépenses c'est des
7 dépenses d'exploitation puis là,
8 reflétant les charges d'exploitation
9 nécessaires et les coûts capitalisés
10 jugés raisonnables encourus à l'égard
11 d'une activité non réglementée et liée
12 à un actif prudemment acquis et utile
13 à l'exploitation du service public de
14 recharge rapide pour VÉ.
15 Alors, ma question c'est : votre proposition, bien,
16 je sais que peut-être ça a été fait l'année passée,
17 là, il s'est passé beaucoup de choses, là. Il y a
18 eu la Loi de la simplification, tout ça, depuis que
19 cette décision-là a été rendue, là, mais je me
20 demandais : en fait, parce que ma compréhension,
21 c'était que l'activité non-réglementée de circuits
22 électriques devait donner une dépense
23 d'exploitation, elle devait faire le calcul de
24 l'actif associé au BRCC, faire l'amortissement, le
25 rendement, puis vous envoyez une dépense

1 d'exploitation pour l'ensemble de l'activité,
2 dépense annuelle qui devait se retrouver dans le
3 revenu requis. Là, oups, je suis surprise, parce
4 que je vois la base de tarification, bien les
5 actifs hors base de tarification, mais on voit que,
6 bien, c'est ça, là, t'sais, il y le risque qui est
7 dorénavant assumé par les clients du Distributeur,
8 tout ça là. C'est un peu ça ma préoccupation.

9 R. Je vous référerai à la pièce B-0013, je ne sais
10 pas si on peut l'afficher à l'écran, à la page 21
11 au tableau 27. En fait, puis pendant que ça
12 s'affiche, peut-être répondre à votre question. Que
13 ce soit circuit électrique qui - c'est déjà fait,
14 mais en partie, là, mais ce circuit électrique qui
15 évalue le service qu'il doit maintenir pour les
16 bornes, je vais dire, BRCC qui doivent être
17 considérées chez le Distributeur, et qui évalue une
18 charge annuelle qu'il va facturer versus
19 d'intégrer, comme on le montre au tableau 27, je ne
20 sais pas si c'est celui qu'on voit à l'écran. Donc,
21 par exemple, c'est ça, au tableau 27, on voit, en
22 fait, ici, on est venu assembler l'ensemble des
23 frais associés même nets des revenus, là. Mais si
24 on prend la portion des charges totales, ce qu'on
25 vient ici représenter, c'est le net qui doit être

1 assumé par le Distributeur. Ce qu'il montre, dans
2 le fond, c'est qu'au net, c'est même les revenus de
3 bornes sont supérieurs aux coûts, là. Mais on le
4 voit, la ligne « dépenses totales », c'est peut-
5 être à ça que vous faisiez référence, que ce soit
6 une facture qui soit faite par circuit électrique,
7 je vais l'appeler « entité séparée du... »

8 Q. [93] Non réglementée.

9 R. Oui, ou qu'on l'intègre ici, il n'y aurait pas de
10 partage de risque différent, le circuit électrique
11 s'assurer de refacturer l'ensemble de ces coûts-là.
12 Donc, il n'y aurait pas de distinction ici, on a
13 une forme de présentation qui vient nommer, un peu
14 comme 52.1.2 le nomme, c'est-à-dire des actifs à
15 leur juste valeur, la valeur du rendement et de
16 l'amortissement. Pour nous, c'est équivalent entre
17 une charge qui aurait été facturée du côté de
18 circuit électrique. Donc, peu importe, le terme ou
19 la façon de refacturation qu'on anticipe, ça
20 donnerait des montants équivalents, de ce côté-là,
21 avec ce qu'on présente ici.

22 Q. [94] O.K. Merci. Je vais passer à un autre sujet,
23 qui est la base de tarification. Comme mon
24 collègue, maître Simard, vous a fait valoir ce
25 matin, il y a quand même une augmentation

1 importante de la base de tarification, là. Quand on
2 met ça annuellement, c'est presque quatorze pour
3 cent (14 %) d'augmentation par année pour le cycle
4 tarifaire. Et tantôt aussi, vous avez donné un peu
5 le détail puis on voyait que la contribution
6 interne, vous avez mentionné que la contribution
7 interne était liée au projet du Transporteur, là.
8 Et puis, on a fait des moyennes, là, de deux mille
9 dix-neuf (2019) à deux mille vingt-deux (2022), la
10 contribution interne était en moyenne de deux cent
11 soixante-dix-huit millions (278 M). Puis là, quand
12 on regarde entre deux mille vingt-six/deux mille
13 vingt-huit (2026-2028) sur le cycle actuel, on
14 passe à une moyenne d'à peu près deux cent
15 soixante-six millions (266 M) par année.

16 Je me demandais, sans présumer de la
17 décision du Transporteur, là, qui devrait être
18 rendue bientôt, dans la mesure où la décision
19 réduisait la base de tarification du Transporteur,
20 puis je vous le dis, là, je ne présume de rien, je
21 veux juste comprendre la mécanique. Est-ce que les
22 contributions internes devraient diminuer dans une
23 proportion équivalente ou devraient être ajustées
24 d'une quelconque façon?

25

1 M. STÉPHANE VERRET :

2 R. On fait référence ici au pool, ce qu'on a appelé le
3 pool, l'agrégation charges/ressources qui est
4 établie par le Transporteur pour les besoins du
5 Distributeur. D'abord, il faudrait voir la nature
6 des projets qui serait visée par, disons, un refus
7 de la part de la Régie. Ce n'est pas nécessairement
8 tous des projets qui ont un impact sur le pool du
9 Distributeur, donc dans un premier temps.

10 Dans un deuxième temps, bien entendu, une
11 fois que la décision finale sera rendue sur le
12 présent dossier, donc la décision sur le fond...

13 Q. **[95]** Notre dossier à nous?

14 R. Oui, notre dossier à nous, effectivement, il y aura
15 une mise à jour des tarifs qui sera faite en
16 fonction de l'ensemble des décisions qui auront été
17 rendues qui ont un impact sur le tarif du
18 Distributeur. Donc, effectivement, si une décision
19 en transport qui vient impacter le niveau de
20 l'agrégation charges-ressources du Distributeur sur
21 les années vingt-six (2026), vingt-huit (2028),
22 bien, ça sera reflété dans le dossier au moment de
23 mettre à jour les tarifs après la décision sur le
24 fond dans le dossier actuel.

25 Q. **[96]** Donc, je comprends qu'il y a une mécanique qui

1 existe qui permet de faire la courroie de
2 transmission entre les deux dossiers, O.K. C'est
3 comme ça, O.K.

4 Bon, là, je voulais savoir un peu, faire du
5 pouce sur la question de maître Simard qui vous
6 demandait comment vous faisiez vos prévisions
7 d'investissements pour les nouveaux projets. Dans
8 le contexte où madame Hudon nous disait que la
9 prévision de la demande est faite. T'sais, bon, il
10 y a des projets. On le voit, il y a des projets. Il
11 y avait la filière batteries. Oups, ça a de l'air à
12 s'en aller. Ça sent vient les centres de données.

13 Je me demandais, dans un tel contexte de
14 flexibilité ou de fluctuation quand même important,
15 le contexte géopolitique est assez perturbant,
16 comment vous faites pour faire vos prévisions
17 d'investissements, ceux qu'on n'approuve plus en
18 vertu de 73, là, comment vous faites ça pour
19 déterminer les rubriques associées à ces
20 investissements-là pour les nouveaux projets.

21 R. Je vais revenir un peu sur ce que j'ai répondu à
22 votre collègue, monsieur Simard. Essentiellement,
23 il y a toute une stratégie au niveau de la gestion
24 de la pérennité selon l'actif. Donc, il n'y a pas
25 juste les investissements qui vont être réalisés au

1 niveau de la croissance. Il faut penser qu'il y a
2 toute une question de pérennité au niveau des
3 remplacements d'actifs, les poteaux. Exactement, il
4 y a tous les investissements qui sont visés
5 également pour pouvoir améliorer la fiabilité et la
6 sécurité du réseau.

7 Lorsqu'on veut réduire le nombre de pannes,
8 il y a différents - il y a des poteaux en
9 composite, recouvrir des câbles, faire de
10 l'enfouissement léger, alors il y a toutes sortes
11 d'investissements qui sont prévus au-delà des
12 projets d'investissements, des projets de
13 croissance. Bien entendu, pour les projets de
14 croissance, bien, le Distributeur ajuste son rythme
15 au niveau de la réalisation de ces projets-là au
16 fur et à mesure qu'ils avancent, donc il faut
17 regarder l'investissement dans son ensemble et non
18 pas juste au niveau de ce qui découle de la
19 croissance. Puis je vous référerai de nouveau à la
20 pièce qui a été déposée dans le dossier 4305 où
21 toute cette stratégie-là ou le complément d'une
22 stratégie de pérennité avec une stratégie de
23 maintenance est exposée. Malheureusement, madame
24 Robi n'est pas ici.

25 Q. [97] Oui.

1 R. C'est notre experte sur le sujet lorsque vient le
2 temps d'expliquer comment les investissements sont
3 planifiés sur le réseau de distribution, autant de
4 transport que de distribution.

5 Q. [98] Mais ma question s'adresse vraiment aux
6 besoins de croissance, probablement les gros
7 projets, puis je me demande, est-ce que vous
8 attendez d'avoir signé avec des clients? Est-ce que
9 vous faites des avant-projets? Pour les projets de
10 croissance, qu'est-ce qui est contenu dans la
11 prévision d'argent que vous faites dans notre
12 dossier pour le cycle tarifaire? Est-ce que vous
13 avez vraiment des projets, telle place, tel client,
14 il a signé, on a évalué les coûts à temps ou c'est
15 plus sommaire, on pense que probablement que ça va
16 se développer dans cette région-là, puis oups!

17 Mme MYRIAM HUDON :

18 R. Du côté de la prévision de la demande, on fait deux
19 types de prévision. Donc, on fait une prévision
20 provinciale, c'est celle qui vous est présentée au
21 présent dossier qui sert notamment pour les besoins
22 de planification des approvisionnements, mais on
23 fait aussi une prévision régionale.

24 Donc, la prévision provinciale, où
25 est-ce qu'elle va se déployer à grandeur du Québec,

1 c'est de l'information qu'on transmet aux
2 planificateurs réseaux, tant transport que
3 distribution, qui vont planifier les
4 investissements en croissance à ce titre-là. Et
5 puis tout comme en approvisionnement, on gère le
6 risque, on regarde un peu les aléas, les
7 planificateurs font également ce genre d'exercice
8 là. Ils regardent qu'en fonction de la prévision
9 que je reçois pour tel secteur, le déclencheur
10 arrivera à telle date, il y a des aléas qui peuvent
11 arriver, est-ce que je maintiens mon point? Oui.
12 Donc, il y a une gestion de risques qui est faite
13 d'un point de vue régional également.

14 Q. [99] Mais est-ce qu'il y a des projets concrets qui
15 sont, ma référence, c'est avec les projets de
16 soixante-treize (73), est-ce que, je sais qu'on
17 n'est plus là-dedans, mais est-ce que vos projets
18 sont avancés comme c'était le cas quand vous
19 soumettiez des projets à la Régie ou c'est plutôt,
20 parce qu'il y a aussi l'horizon de trois ans qui
21 change, qui est quand même pas mal plus qu'un
22 horizon d'une année? C'est ça, je voulais juste
23 avoir une idée, là, du niveau d'avancement ou
24 d'évaluation des projets que vous aviez fait pour
25 faire votre prévision.

1 M. STÉPHANE VERRET :

2 R. Peut être en complément, je ferais distinction
3 entre les investissements qui ont lieu sur le
4 réseau de transport. Disons, avec la prévision de
5 la demande régionale, on peut voir venir une
6 croissance importante dans un secteur où il y
7 aurait investissement, un ajout de transformateur
8 ou un investissement important à faire dans un
9 poste de transport, duquel va découler des
10 investissements en distribution, soit tirer des
11 nouvelles lignes, et caetera. Donc ça, il y a
12 vraiment, pour répondre à une croissance, là, dans
13 un secteur en particulier, il y a ces
14 investissements-là qui vont en découler, puis qui
15 sont conditionnés par les investissements au niveau
16 du transporteur qui vont être réalisés d'abord
17 avant tout, puis on sait que ça peut prendre cinq,
18 six, sept ans, je n'ai pas la durée exacte, mais il
19 y a plusieurs années avant de pouvoir réaliser ce
20 type d'investissement là sur le réseau.

21 Pour des projets, disons, industriels,
22 uniques. Bien entendu, il y en a qui sont connus.
23 Il y a toute une équipe au niveau du distributeur
24 qui s'occupe de la gestion de la relation
25 commerciale avec les clients commerciaux. Lorsqu'il

1 y a des demandes qui sont effectuées, il y a des
2 études qui sont réalisées, il y a des garanties
3 financières qui sont fournies par les différentes
4 entreprises qui veulent se raccorder au réseau.
5 Donc, c'est sûr que sur l'horizon de planification,
6 bien, il y a des projets qui sont à différents
7 stades, il y en a qui sont dans l'exécution,
8 d'autres sont au niveau de la planification. Alors,
9 je n'ai pas l'information précise, mais on peut
10 penser qu'il y en a qui sont connus. Il y en a qui
11 vont venir en service, qui sont une fois partis,
12 qui vont venir en service assez rapidement,
13 d'autres qu'on est en train de planifier pour des
14 mises en service qui vont s'échelonner dans le
15 temps, mais...

16 Donc, il y a deux choses. Il y a la
17 croissance, je dirais, systémique, la croissance
18 dans une région en particulier où va être alimentée
19 par l'ensemble des lignes de distribution, et plus
20 spécifiquement les clients qui sont directement
21 raccordés habituellement, qui peuvent être
22 raccordés directement sur le réseau de transport ou
23 sur le réseau de distribution, dépendamment de la
24 capacité qu'ils ont besoin. Mais eux, ils sont
25 suivis par les délais commerciaux du Distributeur

1 avec garanties financières qui appuient, là,
2 jusqu'à la fin de la réalisation des travaux.

3 Q. [100] O.K. Je vous remercie. Je pense que ça
4 termine mes questions.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Q. [101] Merci beaucoup. Donc, j'aurai quelques
7 questions en vrac pour qu'on puisse se rendre à
8 l'heure du lunch, donc désolé de prendre votre
9 temps de lunch. Donc, sur le crédit d'impôt, donc
10 crédit d'impôt à l'investissement, donc
11 investissement dans l'énergie propre, le CIEP,
12 donc, je pense, ça va être pour vous, monsieur
13 Dubé, la question. Donc, à la pièce B-10, ce n'est
14 pas nécessaire de l'afficher, Madame la Greffière,
15 Hydro-Québec prévoit transmettre les avantages
16 découlant du CIEP directement à la clientèle par le
17 biais d'un allégement de la facture d'électricité.
18 Donc, en portant les montants du CIEP en réduction
19 des revenus requis du Distributeur. Vous mentionnez
20 aussi que ces montants, en vertu de l'ASC 980, un
21 beau principe comptable, doivent être reportés et
22 comptabilisés à titre de passif réglementaire aux
23 états financiers à vocation générale. Pourriez-vous
24 nous indiquer si, pour le Distributeur, la création
25 de ce passif réglementaire peut être assimilée à

1 une obligation envers la clientèle relative à la
2 réception d'éventuels montants en vertu du
3 programme? J'essaie juste de comprendre comment on
4 va le classer, là.

5 Mme MANON ANCTIL :

6 R. Donc, actuellement, en fonction du budget qui a été
7 déposé cet automne, il n'y a pas d'obligation comme
8 telle de retourner ces crédits-là à la clientèle,
9 mais c'est l'intention du Distributeur. Donc, c'est
10 pourquoi on a demandé la création du passif
11 réglementaire pour pouvoir remettre à la clientèle
12 les bénéfices.

13 Q. **[102]** Et vous dites aussi dans la preuve, qu'il
14 sera comptabilisé selon le coût moyen en capital
15 pondéré pour le rémunérer, est-ce que c'est une
16 pratique normale qu'un passif soit comptabilisé
17 selon le coût moyen en capital pondéré?

18 M. LUC DUBÉ :

19 R. Mais je pense, c'est le premier passif
20 réglementaire qu'on aura. On est habitué d'avoir
21 des actifs réglementaires, mais rarement des
22 passifs. Et, en fait, on s'est posé la question à
23 savoir qu'est-ce qu'on fait avec ce passif-là? Il y
24 aura un délai dans le moment, vu qu'on est sur des
25 cycles trois ans, il y a des délais dans le moment

1 où on pourra le remettre à la clientèle et tout ça.

2 Et donc, on pensait que c'était juste
3 d'être capable de remettre un coût du capital, coût
4 du financement associé à ça à la clientèle. Donc,
5 ça va venir, juste pas conforme, mais ça va venir
6 s'ajouter. Prenons exemple que je recevrais cent
7 millions (100 M), je calculerais un taux de, je ne
8 sais pas cinq pour cent (5 %), donc je rajouterais
9 un cinq pour cent (5 %) au montant qui serait remis
10 à la clientèle. Donc, ce n'est pas un montant qui
11 serait déduit, là, c'est un montant qu'on ajoute
12 pour refléter un peu le timing ou le moment dans le
13 temps où on va être capable de remettre ça à la
14 clientèle. Donc, on ferait bénéficier la clientèle
15 d'un frais de financement ou un - je vais l'appeler
16 un rendement pour la clientèle, admettons, si on
17 peut l'appeler comme ça.

18 L'objectif c'est de s'assurer que, étant
19 donné qu'on a un délai entre le moment où on va
20 encaisser les sommes et un moment où on pourra le
21 remettre dans le tarif, permet d'être juste pour la
22 clientèle sur certains frais de financement qui
23 seraient associés à ça.

24 Q. **[103]** Et est-ce que vous voyez que le retour sera
25 dans le MTSM, dans le mécanisme du MTSM où il sera

1 autrement, vous n'avez pas pu statuer exactement
2 sur comment le faire ou?

3 R. En fait, la façon qu'on... étant donné qu'on ne
4 connaît pas encore les sommes, ça va être très dur
5 pour nous gérer différemment. Ça va être très dur
6 pour nous d'en faire une prévision.

7 Bien, donc, ce qu'on prend pour optique,
8 c'est de dire qu'à partir du moment où les montants
9 vont être encaissés - donc, prenons l'exemple, là,
10 on encaisserait, je doute qu'on encaisse des
11 montants en deux mille vingt-six (2026), mais
12 mettons, qu'on encaisserait des montants en deux
13 mille vingt-huit (2028), le temps que ça se mette
14 en place, il y a un certain délai avant qu'on
15 puisse récupérer ces sommes auprès du gouvernement
16 du Canada. Mettons qu'on récupérerait un cent
17 millions (100 M) ou je ne sais pas combien, un
18 cinquante millions (50 M) en deux mille vingt-huit
19 (2028), on viendrait le porter au passif, et à
20 partir du moment où on le porte au passif, on
21 pourrait cumuler des frais, pour être capable de le
22 remettre au prochain cycle tarifaire à la
23 clientèle.

24 Donc, on ne pense pas qu'on... il y a des
25 écarts qui vont se générer, on va vouloir

1 s'assurer, parce que la MTSM est là plus pour
2 capter des écarts de prévision versus... Fait que
3 vu qu'on ne fera pas de prévision nécessairement,
4 mais qu'on va attendre d'avoir les montants cumulés
5 et vraiment réels encaissés par Hydro-Québec, à ça
6 qu'on va avoir ajouté un frais de financement, on
7 pense que ça va être neutre. Il n'y aura pas
8 d'écart, puis on va pouvoir remettre la totalité
9 des montants, incluant intérêts, dans les tarifs
10 souscrits.

11 Q. [104] Dans le même ordre d'idée aussi pour les
12 ententes autochtones, vous en avez parlé un peu
13 plus tôt, pourriez-vous aussi élaborer sur les
14 raisons ici aussi de ne pas utiliser le coût moyen
15 en capital pondéré afin de rémunérer aussi cet
16 actif réglementaire?

17 R. Ici, tout simplement, on voulait avoir une
18 proposition qui était juste à la clientèle. C'est-
19 à-dire que c'est des règlements qui ne touchent pas
20 nécessairement les actifs du Distributeur. Donc, on
21 revenait tantôt sur le concept de BT tantôt, je
22 disais, où on est légitimé de demander un rendement
23 sur un actif productif. Dans ce cas-ci, c'est plus
24 une entente que la loi nous demande de remettre
25 dans les tarifs sur une période de cinquante (50)

1 ans. Bien, à ce moment-là, c'est plus de... au même
2 titre de l'autre côté, c'est plus de charger un
3 frais de financement de ce montant-là, mais non pas
4 d'aller chercher un rendement sur ces montants-là.
5 Donc, c'était vraiment, c'est quoi ça représente le
6 coût de financement d'Hydro-Québec pour assumer ces
7 montants-là. C'est ça qu'on veut représenter dans
8 l'actif réglementaire associé aux ententes
9 autochtones, et non pas aller chercher un rendement
10 sur ce volet-là, qui n'est pas un actif
11 nécessairement productif pour le Distributeur.

12 Q. **[105]** Je comprends que dans la prévision actuelle
13 dans le dossier actuel, on est à zéro pour les
14 trois prochaines années, parce qu'on a aucune idée
15 combien d'ententes ça veut dire, combien de coûts
16 ça veut dire?

17 R. Les ententes sont tellement spécifiques, puis au
18 moment du dépôt, il n'y avait pas d'entente de
19 conclue. Donc, même principe, c'est qu'on va les
20 prendre au moment où ils arrivent. Donc, quand il y
21 a une entente qui va se signer dans le prochain
22 cycle, on va venir les porter à l'actif. C'est pour
23 ça qu'on a besoin des décisions de la Régie par
24 rapport à ça. On va être en mesure de capter ces
25 montants-là, de venir les porter à l'actif, et au

1 prochain cycle d'être capable d'en disposer selon
2 les modalités qu'on propose.

3 La seule nuance que je vous dirais, c'est,
4 aujourd'hui, on connaît - il y a très peu
5 d'exemples concrets d'entente qui a été signée,
6 donc dur pour nous de se commettre sur des
7 modalités très fines de comment on va remettre ça à
8 la clientèle. Le cinquante (50) ans, lui, il est
9 connu. Le coût de financement est connu. Mais où
10 est-ce qu'il reste encore de l'incertitude, c'est,
11 est-ce que les ententes vont être des montants
12 fixes une fois qu'ils vont être remis? Est-ce que
13 c'est des paiements étalonnés dans le temps? Donc,
14 dépendamment du traitement comptable de ces
15 ententes-là, ça pourrait venir faire bouger un peu
16 les modalités de disposition dans les revenus
17 requis. Mais en gros aujourd'hui, on n'a pas de
18 prévision, puis ça va être extrêmement dur à chaque
19 rendez-vous tarifaire de faire des prévisions sur
20 des ententes à signer. Ça fait qu'on a plus d'une
21 approche où on va venir constater au moment où
22 elles vont être signées et comptabilisées.

23 Et, à ce moment-là, au prochain cycle, il
24 n'y aura pas d'impact, il n'y aura pas d'écart
25 constaté. On va neutraliser les effets sur des

1 années tarifaires déjà établies pour porter ces
2 éléments-là dans le prochain cycle pour justement
3 éviter des écarts dans le MTSM, on va neutraliser,
4 c'est-à-dire qu'on va attendre de les mettre en
5 service ces ententes-là que le cycle, le nouveau
6 cycle tarifaire débute.

7 Q. [106] Et est-ce que ce serait un excès de prudence
8 de notre part de créer un CFR pour les ententes
9 autochtones ne sachant pas l'impact réel que ça
10 peut avoir sur le cycle tarifaire?

11 R. En fait, ce qu'on propose, c'est qu'il n'y aura pas
12 d'écart. La proposition qu'on en fait, c'est-à-
13 dire, par exemple, prenons le début de l'année, je
14 n'ai aucune idée, mais mettons, qu'on en signe une
15 au premier trimestre, cinq millions (5 M\$), je n'ai
16 aucune espèce d'idée combien, mais cinq millions
17 (5 M\$), Hydro-Québec va le mettre dans ses livres.
18 Le passif pour lui, pour Hydro-Québec, ça va être
19 un passif, il va avoir un actif équivalent dans son
20 bilan. Cet actif-là, avant d'en disposer ou de - il
21 ne pourra pas, de toute façon, les tarifs vont être
22 fixés. On le porte. On le met un peu en veilleuse
23 pendant trois ans. Il n'y aura aucun impact sur des
24 revenus ou les dépenses d'Hydro-Québec dans ses
25 états financiers statutaires ni au niveau des états

1 financiers réglementaires. Donc, c'est pour ça que,
2 vu qu'on met - ce qu'on propose, c'est d'attendre
3 pendant que le cycle se termine et de prendre
4 l'ensemble des montants qui auront été constatés
5 pour débiter l'amortissement de ces montants-là
6 qu'on cycle suivant. Donc, le CFR, selon ce qu'on
7 va voir, ne serait pas requis parce qu'il n'y aura
8 pas d'écart qui serait constaté sur la période.

9 Q. [107] Merci. Prochaine question, sur le projet IMA
10 2.0, donc les compteurs intelligents. Ça faisait
11 longtemps qu'on n'en avait pas parlé à la Régie.
12 Donc, je veux juste mieux comprendre le projet de
13 déploiement des compteurs intelligents. Donc, on a
14 posé des questions à la Régie à la DDR-4, vous nous
15 avez répondu, là, de façon très généreuse sur la
16 stratégie que vous avez pour l'élaboration du
17 déploiement, puis tout ce qui est en lien avec la
18 communication et l'acceptabilité sociale.

19 Notre préoccupation principale, je vous
20 dirais, c'est : avez-vous appris - là, je le mets
21 entre guillemets - des « erreurs du déploiement
22 1.0 » sur le nombre de plaintes qui ont abouti à la
23 Régie, sur le nombre de plaintes qu'on devrait
24 gérer, si la communication et l'acceptabilité
25 sociale n'est pas au rendez-vous pour le

1 déploiement 2.0?

2 M. STÉPHANE VERRET :

3 R. J'ai pas de difficulté avec les gens qui sont
4 responsables de la planification du projet, mais je
5 suis certain qu'Hydro-Québec a appris de ses
6 erreurs. L'objectif, lorsqu'on déploie des projets,
7 c'est de s'assurer d'apprendre à partir du vécu au
8 moment du déploiement d'un projet, puis on se
9 rappellera que le premier déploiement, c'était un
10 premier déploiement, qui a été fait après depuis un
11 très grand nombre d'années, là, avant que ça, ce
12 soit été fait. Donc là, on a une expérience qui est
13 plus récente, on a vécu des choses, puis je suis
14 convaincu qu'Hydro-Québec a tiré des leçons pour
15 réaliser le déploiement de la prochaine vague de
16 compteurs intelligents qui sont à déployer sur le
17 réseau.

18 Mon collègue me souligne aussi, à juste
19 titre, que c'est un projet pérennité. Donc, la
20 nouveau technologie est moins là que la
21 première fois. La première fois, on passait de
22 compteurs électromécaniques, je pense, qui est le
23 bon terme. Des compteurs de nouvelle génération.
24 Alors, ici, c'est un projet de pérennité avec une
25 technologie qui est similaire, dans le sens, là,

1 que ce ne sont plus des passages d'une technologie
2 complètement différente à une autre. Donc, ça peut
3 également contribuer à amoindrir les difficultés
4 qui peuvent être vécues durant le déploiement du
5 projet.

6 Q. [108] Je suis rassuré d'entendre votre confiance,
7 mais une sous-question à ça : est-ce que les
8 services à la clientèle - puis peut-être que vous
9 n'avez pas la réponse - mais ont prévu un plan de
10 contingence pour le nombre de plaintes qu'ils
11 auraient? Je comprends que, on change un compteur
12 intelligent 1.0 vers un 2.0, c'est plus facile à
13 expliquer comme mécanique que l'électromécanique
14 vers le compteur intelligent ou le compteur
15 communicant, mais ça reste que vous allez devoir
16 changer des millions de compteurs, aller sur les
17 terrains de millions de consommateurs quand même.
18 Il y a une communication, puis il y a des gens qui
19 vont faire part de leurs inquiétudes.

20 Donc, je veux juste m'assurer qu'au-delà du
21 coût du projet que vous nous détaillez, sur lequel
22 on n'a pas de questions à poser directement, sur le
23 projet en lui-même, mais est-ce qu'il y a d'inclus
24 un plan de contingence du service à la clientèle
25 pour le nombre de plaintes, qui va normalement -

1 j'espère que non - augmenter au moment où vous
2 allez commencer le déploiement?

3 Mme MANON ANCTIL :

4 R. Donc, dans le dossier 4305, on a expliqué les
5 charges d'exploitation liées au mesurage, on a
6 précisé aussi qu'il y aurait un soutien
7 additionnel, un centre de relation clientèle mis en
8 place justement pour répondre à ces demandes-là.

9 Q. [109] La prochaine question sur les décrets de
10 préoccupation. Maître Turmel, vous pouvez bien
11 écouter mes questions, peut-être que c'est vous qui
12 allez y répondre. Je vais partager, si j'arrive à
13 le faire pendant - c'est bon. Dans le décret de
14 préoccupation, donc le 1240-2025, puis j'ai
15 souligné la citation, donc :

16 Il y aurait également lieu que les
17 tarifs soient fixés de manière à
18 répartir une hausse tarifaire, le cas
19 échéant de façon uniforme.

20 Donc, je vais m'arrêter sur « uniforme ». Est-ce
21 que, selon vous, votre compréhension du décret de
22 préoccupation, le mot « uniforme » veut absolument
23 dire « mécanisme de lissage »? Est-ce que
24 « mécanisme de lissage » répond à la définition de
25 « uniforme » ou on pourrait fixer de façon uniforme

1 sans approuver un mécanisme de lissage?

2 M. LUC DUBÉ :

3 R. En fait « mécanisme de lissage », c'est le terme
4 que nous, on a utilisé, mais l'objectif derrière ce
5 mécanisme-là, c'était de rendre uniforme les tarifs
6 pour les trois années visées. Donc, côté
7 terminologie, je ne le sais pas, mais c'est sûr que
8 l'objectif était de rendre uniforme les tarifs pour
9 les différentes clientèles.

10 Q. [110] Donc, je poursuis, donc :

11 [...] de façon uniforme pour ces trois
12 années afin d'offrir plus de stabilité
13 et de prévisibilité aux consommateurs
14 d'électricité.

15 Est-ce que vous êtes d'accord avec moi que le
16 concept de prévisibilité est rencontré si la Régie
17 fixe les tarifs pour les trois prochaines années en
18 fonction du cadre légal actuel, sans avoir besoin
19 du mécanisme de lissage pour la prévisibilité?

20 R. C'est certain que pour ce qui est du lissage ou de
21 la façon uniforme, le principal objectif c'est une
22 stabilité au niveau des tarifs. Prévisibilité à
23 partir du moment où effectivement la Régie fixe des
24 tarifs pour les trois prochaines années, ça devient
25 connu par tous. Mais de rendre de façon uniforme où

1 le mécanisme de lissage avait aussi, je dirais, un
2 plus grand appétit pour la stabilité des tarifs
3 dans le temps.

4 Q. [111] Ma dernière question sur ça. Si la Régie
5 répartissait le tarif d'une façon différente de
6 celle que vous demandez, donc en ne le lissant pas
7 sur les trois années, mais en ayant le même total
8 des trois années, mais réparti différemment, est-ce
9 que nous irions à l'encontre du décret selon vous?

10 R. Je me demande si votre question ne serait pas mieux
11 répondue par maître Turmel.

12 Q. [112] En fait, j'attendrai la réponse de maître
13 Turmel à ce moment-là. Donc, toujours sur les
14 tarifs, donc je reviens à votre planche de votre
15 présentation de jeudi dernier. Donc, vous nous
16 indiquez pour l'année deux mille vingt-six (2026),
17 quatre point un (4,1), deux mille vingt-sept (2027)
18 trois point neuf (3,9) et trois point huit (3,8)
19 pour l'année suivante avec un mécanisme de lissage
20 à quatre pour cent (4 %). Quand je regarde les
21 pièces que vous nous avez déposées, donc ça, c'est
22 le Tableau 1 qui avait été déposée à la pièce B-
23 0010 où on voit les quatre (4 %), quatre (4 %),
24 quatre (4 %) qui sont là avec le quatre point 1
25 (4,1 %), trois point neuf (3,9 %), trois point huit

1 (3,8 %).

2 Si je regarde la pièce révisée, le tableau
3 révisé que vous nous avez déposé, je vois
4 maintenant un trois point neuf (3,9 %), trois point
5 un (3,1 %), trois point deux (3,2 %), donc, avec
6 mécanisme de lissage, trois point cinq (3,5 %) à
7 chacune des années.

8 En fait, j'essaie juste de bien comprendre,
9 est-ce que malgré ce tableau-là qui nous montre que
10 l'impact des décisions D-2025-0114 et D-2025-0124,
11 on serait à un mécanisme de lissage de trois point
12 cinq pour cent (3,5 %)? Vous n'amendez pas votre
13 demande, mais vous la maintenez à quatre pour cent
14 (4 %) quand même? Est-ce que j'ai bien compris la
15 demande qu'on a devant nous?

16 M. STÉPHANE VERRET :

17 R. Bon, une précision par rapport à cet élément-là. Ce
18 qu'on a mentionné, c'est qu'on n'a pas mis à jour
19 notre requête, on n'a pas mis à jour notre demande.
20 On a illustré l'impact de ces décisions-là sur le
21 dossier actuel. Bien entendu, je reviens sur ce que
22 je disais tout à l'heure, lorsque la décision sera
23 rendue, la décision sur le fond dans le dossier
24 actuel, bien, les tarifs seront mis à jour en
25 fonction de l'ensemble des décisions qui seront

1 applicables à ce moment-là. Donc, c'est ça.

2 Mme SYLVIE DURAND :

3 Q. **[113]** Bonjour, Sylvie Durand. À cet égard-là,
4 j'aurais un engagement à vous demander. Je vous le
5 dis tout de suite, vous ne pourrez pas me répondre.
6 C'est très précis. Je vais vous donner la façon
7 dont on aimerait avoir l'impact des décisions
8 D-2025-114 et 124, là. Je vais vous dire, sur une
9 ligne, on aimerait avoir le revenu requis, là, fait
10 en fonction des tarifs actuels, donc votre demande
11 originale, qui est faite en fonction de la B-0013,
12 je pense. Donc, puis en fait, c'est qu'on oublie
13 l'année deux mille vingt-cinq (2025), puis nous,
14 ici, on regarde le cycle tarifaire deux mille
15 vingt-six, deux mille vingt-huit (2026-2028), donc
16 ça veut dire que pour, par exemple, l'année deux
17 mille vingt-six (2026), tout ce qui a trait au
18 contrôle de la végétation, vous enlevez tout ce qui
19 est relatif, bien toutes les conséquences d'avoir
20 mis ça dans la base de tarification. Je ne sais pas
21 si vous avez mis quatre cents millions (400 M),
22 vous l'enlevez de la base de tarification, vous
23 enlevez tous les amortissements, tout ça. On fait
24 comme si en deux mille vingt-six (2026), on mettait
25 les dépenses de contrôle de la végétation dans les

1 coûts d'exploitation. On oublie l'année deux mille
2 vingt-cinq (2025). On fait ça pour chacune des
3 trois années. Donc, on identifie l'impact de
4 la modification de la D-2025-114. Bon, on fait une
5 de ligne, on identifie l'impact de cette
6 modification-là sur chacune des années deux mille
7 vingt-six (2026), deux mille vingt-sept (2027),
8 deux mille vingt-huit (2028).

9 Ensuite, on va à la même chose avec la
10 D-2025-124, là, sur l'impact, sur les coûts
11 d'exploitation de cette décision-là, pour arriver à
12 un nouveau revenu requis pour chacune des années.
13 Donc, c'est votre proposition initiale, moins
14 l'impact, la végétation, le fait de la remettre en
15 dépense, puis on oublie toujours deux mille vingt-
16 cinq (2025), plus l'effet des dépenses
17 d'exploitation. Donc, on arrive avec trois nouveaux
18 revenus requis pour chacune des années deux mille
19 vingt-six (2026), deux mille vingt-sept (2027),
20 deux mille vingt-huit (2028). À partir de là, bien,
21 on identifie la hausse tarifaire globale en deux
22 mille vingt-six (2026), vingt-sept (27) et
23 vingt-huit (28).

24 Et après ça, on vient identifier la hausse
25 tarifaire par catégorie tarifaire avec et sans

1 lissage. Je ne sais pas si c'est assez clair?

2 Me SIMON TURMEL :

3 Je comprends que ça serait un engagement, mais je
4 veux voir si effectivement, il y a peut-être des
5 commentaires à formuler avant.

6 M. LUC DUBÉ :

7 R. Je répondrai peut-être en deux temps à votre
8 demande. Le premier sur les revenus requis, je
9 pense que c'est faisable, d'être capable de...
10 C'est déjà dans la mise à jour qu'on a fait, mais
11 de vous les isoler, les impacts des décisions, je
12 pense que ça se fait, là, je n'ai pas d'enjeu, mais
13 c'est déjà là.

14 Je pense que je l'avais fait en détail
15 avec maître Lanoix, je crois, en début d'audience,
16 où il m'avait à peu près demandé où étaient les
17 ajustements dans la mise à jour. Donc, j'avais
18 nommé à peu près à chacune des rubriques quand il y
19 avait de la végétation, quand il y avait, donc
20 j'étais en mesure de vous dire à quels éléments de
21 revenus requis deux mille vingt-six, deux mille
22 vingt-huit (2026-2028), c'était venu à avoir un
23 effet.

24 Où j'ai une impossibilité à faire, c'est
25 quand vous demandez l'impact tarifaire. Vous

1 comprendrez comment on calcule un tarif. Si j'ai
2 besoin du tarif de l'année précédente. Fait que je
3 comprends que vous voulez que je ne considère pas
4 deux mille vingt-cinq (2025), mais ma base de
5 référence va quand même être le tarif de l'année
6 précédente. Donc, si je conserve le tarif de
7 l'année précédente sans tenir compte de la décision
8 D-2025-114, ça va me donner une hausse de tarif
9 beaucoup plus élevée, alors que le tarif était
10 provisoire. Donc, c'est là la position que
11 le Distributeur a prise en disant, bien, étant
12 donné que la décision vient affecter les revenus
13 requis deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six
14 (2025-2026), il faut que les tarifs suivent deux
15 mille vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026),
16 et de cette nouvelle base-là, on va calculer les
17 hausse de tarif.

18 Donc, il y a comme un inconnu dans la
19 pièce. Donc, je comprends de votre demande, c'est
20 de considérer - ça, c'est particulier, là, ce n'est
21 pas des... c'est un manque de revenus, en fait,
22 c'est un revenu qui nous manque, fait que ça ferait
23 en sorte de venir, je vais dire, intégrer dans la
24 tarifaire vingt-six/vingt-huit (2026-2028), ce
25 manque à gagner là, là.

1 Donc, juste être sûr que je comprends bien,
2 parce que si je ne corrige pas le tarif vingt-cinq/
3 vingt-six (2025-2026) de la décision D-2025-114, ça
4 va me conduire, selon moi, à une hausse de tarif
5 vingt-six/vingt-huit (2026-2028) qui est
6 probablement erronée à sa base, mais je veux juste
7 - c'est mon interprétation, remarquez, là.

8 Q. **[114]** Bien, je comprends ce que vous dites, puis je
9 pense que c'était là notre confusion. En fait,
10 l'idée, c'est qu'actuellement, il y a des tarifs et
11 ce sont les tarifs que vous appelez « tarifs
12 provisaires », puis ces tarifs-là, ils vont être en
13 vigueur jusqu'au trente et un (31) mars, c'est nous
14 qui allons les changer le premier (1er) avril.
15 Donc, c'est la base, le client qui reçoit une
16 facture, actuellement, il est facturé en fonction
17 de ces tarifs-là. Et moi, c'est pour ça, là, je
18 comprends que comme la maîtrise de la végétation,
19 il reste le bout de l'année deux mille vingt-cinq
20 (2025) à vérifier. Mais les clients qui vont payer
21 des tarifs en deux mille vingt-six (2026), qui vont
22 voir la hausse tarifaire, on n'aura pas statué,
23 cette décision-là ne sera pas rendue, votre demande
24 en pourvoi ne sera pas terminée non plus.

25 Donc, le client - bien, nous, on veut avoir

1 la photo de quels seraient les revenus requis deux
2 mille vingt-six/deux mille vingt-sept/deux mille
3 vingt-huit (2026-2027-2028) avec le contrôle de la
4 végétation dans les dépenses d'exploitation,
5 nettoyées de tous ses effets. Puis, évidemment que
6 pour trouver la hausse tarifaire globale, bien, il
7 faut partir des tarifs qu'on a actuellement, que
8 vous appelez « les tarifs provisoires. »

9 C'est l'image qu'on veut avoir. C'est pour
10 ça que je vous demande cet engagement-là précis,
11 parce que c'est exactement ce qu'on veut voir. Puis
12 effectivement, ça devrait faire une grosse marche
13 entre deux mille vingt-cinq (2025) et deux mille
14 vingt-six (2026).

15 R. Oui, la marche d'un point sept pour cent (1,7 %),
16 qui va apparaître...

17 Q. **[115]** Mais...

18 R. ... probablement.

19 Q. **[116]** ... là, j'avoue que le un point sept pour
20 cent (1,7 %)...

21 R. Bien, ce n'est pas grave, c'était sur le dossier...

22 Q. **[117]** ... c'était sur...

23 R. ... précédent, là.

24 Q. **[118]** ... trois ans sur les clients commerciaux et
25 des GML...

- 1 R. C'est bon, je comprends votre...
- 2 Q. **[119]** ... j'ai essayé, là, de concilier ça.
- 3 R. On nommera clairement dans l'engagement que c'est
- 4 l'hypothèse qui est prise, c'est-à-dire qu'on
- 5 fonctionne avec les tarifs provisoires...
- 6 Q. **[120]** Actuels, on s'entend?
- 7 R. ... actuels, donc nécessairement l'effet va se
- 8 faire ressentir dans le tarif vingt-six...
- 9 Q. **[121]** Oui.
- 10 R. ... vingt-huit (2026-2028).
- 11 Q. **[122]** Mais, on regarde, en fait, quel serait le
- 12 revenu requis deux mille vingt-six/deux mille
- 13 vingt-sept/deux mille vingt-huit (2026-2027-2028)
- 14 si on appliquait cette décision-là.
- 15 R. En fait, juste pour compléter, désolé, sinon...
- 16 Q. **[123]** Non, allez-y?
- 17 R. Mais, en fait, je suis d'accord avec vous, mais le
- 18 revenu requis, il est soumis en preuve, il est déjà
- 19 au bon niveau. On va vous le présenter différemment
- 20 pour que vous soyez capable d'isoler les effets.
- 21 Ça, le revenu requis c'est les coûts, la base de
- 22 coûts vingt-six/vingt-huit (2026-2028), là. Elle
- 23 est déjà bon niveau, ils reflètent les décisions...
- 24 Q. **[124]** Mais...
- 25 R. ... deux mille vingt-cinq (2025).

1 Q. **[125]** Mais...

2 R. C'est mes revenus avant hausse...

3 Q. **[126]** Exactement.

4 R. ... et il y a ça qui va... Parce que pour calculer
5 mon tarif, j'ai besoin de mes revenus avant hausse
6 et de mes revenus requis. Les revenus requis sont
7 déjà au bon niveau, si on change l'hypothèse de
8 quel est mon tarif applicable en vingt-cinq/vingt-
9 six (2025-2026)? Nous, on a pris l'hypothèse que la
10 décision venait à augmenter les tarifs vingt-cinq/
11 vingt-six (2025-2026). Donc, mes revenus avant
12 hausse, dans ce qu'on vous a soumis, ils sont plus
13 élevés que quand on va vous faire la mise à jour,
14 les tarifs vont être aux tarifs provisoires.

15 Q. **[127]** Ils vont être plus bas?

16 R. Donc, ils vont être plus bas, ce qui va faire
17 qu'effectivement, les revenus additionnels requis
18 pour déterminer la hausse vont être plus élevés.

19 Q. **[128]** Oui, la marge entre l'augmentation pour deux
20 mille vingt-six (2026) devrait être plus... Je veux
21 juste être sûre que je comprenne bien, là...

22 R. Oui.

23 Q. **[129]** ... qu'est-ce que vous dites, ça répond à ce
24 que je...

25 R. Oui, oui...

1 Q. [130] ... voudrais avoir.

2 R. ... j'ai compris votre besoin.

3 Q. [131] Mais oui, on part des tarifs actuels, c'est
4 ça. Les tarifs actuellement mis en place, puis on
5 s'en va vers le revenu requis deux mille vingt-six
6 (2026). Vous dites que ce revenu requis-là est au
7 dossier, mais moi, j'aimerais avoir l'effet des
8 deux décisions sur deux lignes séparées. Mais c'est
9 parce que l'image que vous aviez faite, vous aviez
10 modifié les tarifs actuels pour les mettre à un
11 niveau, puis c'est là qu'on... ce n'est pas ça
12 qu'on veut. Je ne sais pas si c'est clair, je pense
13 que oui.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Oui, mais on me demande quand même si vous pouviez
16 peut-être répéter, puis le mot succinctement ne
17 vient pas de moi, mais si vous pouviez peut-être
18 répéter pour vraiment le libellé de l'engagement.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Chaque ligne.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Oui, chaque ligne effectivement pour qu'on...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 L'étape numéro 1, c'est le revenu requis actuel, je
25 pense que c'est la pièce B-13. Ensuite, il y a une

1 autre ligne qui est l'effet de l'impact de la
2 décision sur la végétation de mettre la totalité
3 des coûts de contrôle de végétation en deux mille
4 vingt-six/vingt-sept/vingt-huit (2026-27-28) aux
5 dépenses d'exploitation, et donc, enlever toutes
6 les conséquences, l'amortissement, le rendement et
7 tout.

8 Faire la même chose pour la décision sur
9 les coûts d'exploitation, la D-2025-124, Sur une
10 autre ligne séparée, faire le total du revenu
11 requis. Nous donner la hausse tarifaire, ça c'est
12 pour chacune des années, la hausse tarifaire
13 globale qui découlera de ça. Je comprends que la
14 deux mille vingt-six (2026) va être grosse, c'est
15 ça que je comprends. Puis, ensuite, bien, l'impact
16 tarifaire par catégorie tarifaire, là, je veux dire
17 chacune année avec et sans lissage. Est-ce que ça
18 vous va?

19 Me SIMON TURMEL :

20 Oui, ça me va, puis si on me dit que ça va, bien,
21 ça va.

22
23 **E-11 (HQD):** Fournir le revenu requis fait en
24 fonction des tarifs actuels, selon la
25 demande originale B-0013 de 2025 plus

1 l'impact tarifaire avec l'effet des
2 dépenses d'exploitation
3 Également pour la décision 2025-124,
4 en indiquer la hausse tarifaire
5 globale pour chacune des années
6 (Demandé par la Formation)
7

8 M. STÉPHANE VERRET :

9 R. Ça va. Donc, la différence avec la proposition
10 qu'on vous a faite, c'est que dans la proposition
11 qu'on a faite où on ajustait le tarif provisoire
12 deux mille vingt-cinq (2025), la marche était
13 montée en deux mille vingt-cinq (2025). Alors là,
14 en gardant le tarif provisoire au niveau où il est
15 présentement, la marche se trouve à monter en deux
16 mille vingt-six (2026).

17 Mais comme mon collègue le disait, déjà au
18 dossier, pour les années vingt-six (26), vingt-sept
19 (27), vingt-huit (28), l'actif réglementaire qui
20 était présent a été retiré et les charges ont été
21 mises à la place. Même chose au niveau de la
22 réduction des... au niveau des charges.

23 Donc, les revenus requis, on va
24 l'exprimer... on va vous le présenter comme vous le
25 demandez, mais déjà les niveaux de revenus requis

1 sont corrects.

2 Mme SYLVIE DURAND :

3 Q. **[132]** O.K.

4 R. Ce qui va changer vraiment, c'est l'augmentation
5 par rapport au tarif provisoire qui n'aura pas
6 changé dans... sur la... de la façon dont vous
7 demandez de le présenter.

8 Q. **[133]** Et puis, c'est juste peut-être, là... je ne
9 voulais pas trop rentrer là-dedans, mais le fait
10 que vous, vous modifiez les tarifs deux mille
11 vingt-cinq (2025) pour prendre en compte cet effet-
12 là, c'est comme si, d'une... Puis dans l'hypothèse,
13 là, je fais juste faire des hypothèses pour bien
14 comprendre la mécanique de ce que vous proposiez,
15 mais dans l'hypothèse où tout ça serait statué
16 après deux mille vingt-huit (2028) - là, j'exagère,
17 là -, mais ça veut dire que l'effet cumulatif deux
18 mille vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six
19 (2026), deux mille vingt-sept (2027), deux mille
20 vingt-huit (2028) n'était pas pris en compte. On
21 aurait cumulé l'effet de ces quatre années-là
22 ensemble pour les reporter en deux mille vingt-neuf
23 (2029), ce qui aurait fait un joli montant, non?

24 M. LUC DUBÉ :

25 R. Peut-être que j'en profiterais, puis juste pour

1 être sûr que tout le monde on est à la même place,
2 là. Ce qu'on a proposé, juste pour aller dans la
3 ligne de questions que vous avez dite, ce qu'on a
4 proposé, en fait, en ajustant le tarif vingt-
5 cinq/vingt-six (2025-2026), il y a deux choses. Un,
6 il fallait ajuster le tarif. Puis la deuxième
7 étape, c'est : comment on récupère ces sommes-là?
8 Parce que je suis d'accord avec vous, on est rendu,
9 on va être rendu au mois d'avril puis on aura... on
10 va avoir facturé le tarif provisoire, on n'aura pas
11 facturé le... Mais ce qu'on proposait, l'avantage
12 que ça avait, c'est qu'en corrigeant le tarif... je
13 vais dire « effectif » ou qu'on aurait dû facturer,
14 c'est que ça... là, ça permettrait d'évaluer le
15 manque à gagner. Donc, il y a un certain montant
16 qu'on n'aurait pas pu facturer à la clientèle en
17 deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-
18 2026). Mais en corrigeant le tarif et le rendre...
19 pas provisoire, mais final, on arrêtaient le manque à
20 gagner, parce que dès deux mille vingt-six (2026),
21 on était rétabli au bon niveau et tout ça.

22 Donc, ce qu'il fallait déterminer et ce
23 qu'on pensait qui allait se faire en Phase 2 du
24 43... 42... 43... en tout cas, le dossier de
25 contestation - je vais y aller comme ça, je ne me

1 souviens plus du code -, à ce moment-là, c'est que
2 ça venait rétablir. Fait que là, en Phase 2, on
3 aurait déterminé : O.K. Comment on va récupérer ce
4 manque à gagner-là qu'on n'a pas pu facturer?
5 C'est-tu sur la prochaine année? C'est-tu sur trois
6 ans? Quelle est la proposition du Distributeur ou
7 de la Régie d'aller récupérer cette somme-là, qui
8 est une facturation, je vais dire « spéciale » ou
9 « forfaitaire », là, je ne sais pas comment qu'on
10 pourrait l'appeler. Mais avec ce qu'on proposait,
11 au moins... pas « au moins », mais il y a plusieurs
12 options, en fait, on peut faire l'option que vous
13 nommez aussi aujourd'hui, mais ça fermait aussi...
14 la proposition fermait le manque à gagner à l'année
15 vingt-cinq/vingt-six (2025-2026). Et on repartait
16 déjà vingt-six/vingt-huit (2026-2028) avec le bon
17 tarif qui considérerait la décision D-2025-114. Ce
18 qui restait à déterminer, c'est le manque à gagner
19 vingt-cinq/vingt-six (2025-2026), comment on le
20 récupère auprès de la clientèle.

21 Fait que je suis d'accord avec vous, c'est
22 une somme qui était à récupérer auprès de la
23 clientèle. Il aurait fallu déterminer en Phase 2
24 comment récupérer cette somme-là, mais ça aurait
25 limité... le manque à gagner ne se poursuit pas

1 au-delà de deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-
2 six (2025-2026). Il est figé dans le temps. Puis
3 là, à savoir quand est-ce qu'on le récupère, ce
4 montant-ci, c'est cet élément-là.

5 Mais j'ai très bien compris votre demande,
6 mais je voulais juste au moins statuer que ce qu'on
7 proposait, l'écart se limitait ou le manque à
8 gagner de facturation se limitait à vingt-
9 cinq/vingt-six (2025-2026).

10 Q. **[134]** Le manque à gagner qu'on ne récupère... par
11 exemple, là, vous ajustez vos tarifs selon votre
12 proposition. Vous dites « j'ajuste les tarifs ». Je
13 dis n'importe quel chiffre, là, admettons que c'est
14 cent cinquante millions (150 M) d'ajustement, là,
15 de deux mille vingt-cinq/vingt-six (2025-2026),
16 donc vous partez d'une base où les tarifs sont
17 augmentés de cent cinquante millions (150 M), puis
18 on vit avec ça pendant notre cycle tarifaire. Ça
19 veut dire que le cent cinquante millions (150 M),
20 il est manquant en deux mille vingt-cinq (2025), il
21 est manquant en deux mille vingt-six (2026), il est
22 manquant en deux mille vingt-sept (2027), puis il
23 est manquant en deux vingt-huit (2028). Ça fait six
24 cents millions (600 M\$) qui manquent en bout de
25 ligne si vous... si... - bien là, je fais des

1 hypothèses, là, mais on est toujours là-dedans - si
2 vous... la Cour supérieure ne vous donne pas
3 raison. Puis là, bien, on est rendu en... C'est
4 pour ça que ça fait beaucoup d'argent, là. Est-ce
5 que ma compréhension est bonne?

6 R. Non, je vais essayer de m'expliquer...

7 Q. **[135]** Non? Elle n'est pas bonne?

8 R. ... différemment.

9 Q. **[136]** O.K.

10 R. Je vais y aller avec des sous. Mettons, je vais y
11 aller avec des sous. Je vais prendre... avec des
12 sous. L'année passée, mettons, le tarif provisoire
13 pour, mettons, le commercial, était à dix sous
14 (10 ¢). Je vais y aller avec un chiffre rond.
15 Mettons que c'était dix sous (10 ¢) le sou de la
16 consommation d'un tarif général.

17 Avec la décision D-2025-114, mettons que ça
18 le portait à onze sous (11 ¢). On n'a pas pu le
19 faire, là, mettons, la décision a fait en sorte...
20 Mais donc, ce sou-là, il n'a pas été facturé à la
21 clientèle parce qu'on a facturé dix sous (10 ¢).
22 Puis là, cette année, avec le dossier, on passe à
23 douze sous (12 ¢).

24 À partir du moment où moi, je vais facturer
25 douze sous (12 ¢), là, aujourd'hui, à la clientèle,

1 indépendamment du un sou (1 ¢) que je n'ai pas pu
2 facturer, la clientèle, à partir de deux mille
3 vingt-six (2026), je vais lui facturer le bon sou.
4 Je vais être à douze sous (12 ¢). Donc...

5 Q. **[137]** Juste pour être sûre, vous allez passer de
6 dix (10 ¢) à douze (12)?

7 R. La marche. Oui, exact. Donc, le ressenti pour la
8 clientèle. La hausse de tarif, si je la fais en
9 deux étapes, si je passe d'un tarif provisoire à un
10 tarif final, j'ai un manque à gagner en deux mille
11 vingt-cinq (2025) qu'il va falloir que je récupère
12 auprès de la clientèle.

13 Q. **[138]** De dix (10) à onze (11), on s'entend?

14 R. De dix (10) à onze (11), ce manque à gagner-là,
15 effectivement, il faut que je trouve une façon de
16 le récupérer.

17 Q. **[139]** Pour deux mille vingt-cinq (2025)...

18 R. Pour une année.

19 Q. **[140]** ... seulement?

20 R. Pour une année seulement. Mais après ça, quand le
21 tarif devient final à onze (11), je pars ma hausse
22 de tarif à partir de onze (11) et c'est douze sous
23 (12 ¢) que je vais facturer, bien, ce douze sous
24 (12 ¢) là, il tient compte de l'ensemble de mes
25 coûts, de l'ensemble de mes revenus. Donc, ça met

1 une fin à ce manque à gagner là. Il va exister
2 seulement en vingt-cinq/vingt-six (2025-2026).

3 Q. **[141]** Mais je ne comprends pas, là. Comment vous
4 allez faire... Là, il vous manque un manque à
5 gagner d'un sou (1 ¢), hein, le un sou (1 ¢) de
6 deux mille vingt-cinq (2025), de dix (10) à onze
7 (11)?

8 R. Oui.

9 Q. **[142]** Là, vous me dites que vous allez passer les
10 tarifs en deux mille vingt-six (2026) de dix (10) à
11 douze (12). Donc, c'est la marche que je vous
12 demande. Mais là, vous me dites : « Non, moi, je
13 vais artificiellement monter les tarifs de deux
14 mille vingt-cinq (2025) à onze (11) pour passer à
15 douze (12). » Mais ça, artificiellement, ces
16 tarifs-là actuellement, ils ne vont jamais passer à
17 onze (11). Mais je... en tout cas, il y a quelque
18 chose qui m'échappe, là, mais...

19 R. Bien, c'était notre interprétation. Parce qu'au
20 moment où les tarifs à dix sous (10 ¢) étaient
21 provisoires puis qu'il y avait une décision qui
22 venait les changer, il y a une décision
23 éventuellement de la Régie qui va arriver pour les
24 rendre finaux. Et donc...

25 Q. **[143]** Oui, mais ça peut être loin, là. C'est... on

1 s'entend que vous êtes en pourvois. Je veux dire,
2 ça ne sera pas demain ni l'année prochaine.

3 R. Notre compréhension, c'est que même si on est en
4 pourvois judiciaire, on est sorti un peu des modes
5 de contestation traditionnels avec la Régie. Je
6 pense que ça n'empêchait... nous, on était sur
7 l'interprétation que ça n'empêchait pas la Régie de
8 rendre ses tarifs finaux, incluant la Décision
9 D-2025-114. Je pense que la Régie, il va falloir
10 qu'elle... En tout cas, selon notre interprétation,
11 il va falloir qu'elle ferme le tarif deux mille
12 vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026) un
13 jour, mais on pensait que notre pourvois en
14 contestation devant les tribunaux de la Cour
15 supérieure... On va travailler avec les tarifs
16 finaux que la Régie aura travaillé, puis si on a
17 gain de cause ou peu importe dans le futur, on
18 verra. Mais on était sur l'interprétation que la
19 décision est exécutoire et que le tarif, il va
20 tenir compte, vingt-cinq/vingt-six (2025-2026) va
21 tenir compte de la Décision D-2025-114.

22 Q. **[144]** Oui, mais nous, dans la décision qu'on a à
23 rendre au premier (1er) avril, on ne peut pas
24 statuer là-dessus. On...

25 R. Je crois que c'est l'autre Formation qu'il faut

1 qu'elle statue...

2 Q. **[145]** Oui.

3 R. ... sur ce tarif.

4 Q. **[146]** Ce n'est pas nous qui allons faire ça. Donc,
5 c'est pour ça qu'on regarde ça de la perspective du
6 client.

7 R. Bien, je voulais juste vous rassurer. Ce qu'on
8 proposait, ça fermait quand même le manque à gagner
9 à l'année deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-
10 six (2025-2026). Mais on va quand même... on va le
11 faire selon ce que... l'autre méthode que vous
12 proposez. On va vous le soumettre.

13 Puis je voulais peut-être juste vous
14 afficher rapidement, je veux juste... Bien, peut-
15 être pas. Je n'ai peut-être pas besoin. Je voulais
16 reprendre le Tableau 1 de la pièce, la B-0060 qu'on
17 vous avait soumise, là, juste pour être sûr qu'on
18 se comprend bien. Je ne sais pas si vous pouvez
19 l'afficher, le tableau 1 de la B-0060? Non, ça,
20 c'est notre amendée, ça. Oh, c'était là. Je ne sais
21 pas si vous pouvez afficher le tableau 1? Ah,
22 excusez, oui, ce n'est peut-être pas la B-0... Oui?
23 B-0060. Non, mais c'est le tableau 1. Le tableau 1,
24 pas A1. Il est au début, début, là. Ah, vous êtes
25 dans la preuve initiale. O.K. Je ne suis pas dans

1 le bon document. Mais en fait, on a compris
2 votre... Ah, c'est 140, désolé. C'est
3 B-0140. Trop de chiffres.

4 B-0140, si on veut y aller rapidement.
5 Je voulais juste au moins vous identifier c'est où
6 qu'il va y avoir les effets, puis où qu'on avait
7 déjà intégré certains effets pour qu'on soit tous
8 sur la même longueur d'onde. Donc, la B-0140, au
9 tableau 1.

10 Donc, à votre demande, dans le fond, au
11 niveau de l'engagement, juste pour être... qu'on
12 confirme, la portion du tableau qui est là... on
13 aura peut-être plus de détails, là, mais je veux
14 juste au moins donner les grandes bases de ce que
15 je comprends que vous avez besoin.

16 Donc, la portion revenus requis, là, qui va
17 des lignes 5 à 16 ou 18, ces éléments-là
18 comprennent déjà les effets des décisions. Ce qu'on
19 va venir faire, on va venir les isoler pour être
20 capable de vous montrer.

21 Donc, vous allez retrouver un premier
22 total, premièrement, qui est notre demande initiale
23 en termes de revenus requis, l'effet de la décision
24 D-2025-114 par rubrique de coûts, l'effet de la
25 décision D-2025-124 par rubrique de coûts. On va

1 arriver au total qui est là aujourd'hui, là, qui
2 est la ligne 18.

3 Donc, ça, c'était déjà intégré. On va juste
4 vous le présenter différemment, si je comprends
5 bien. C'est la portion du haut, là, vraiment, qui
6 va changer, parce qu'elle, on considérerait, nous, un
7 tarif vingt, vingt-cinq (2025) ajusté.

8 Donc, il va... ces revenus-là vont venir
9 baisser ce qui va venir créer un impact sur la
10 ligne 19, les revenus additionnels requis. C'est ce
11 qu'on va faire, là, comme... pour répondre à votre
12 demande.

13 Mme SYLVIE DURAND :

14 Q. [147] Puis vous allez nous donner distinctement
15 l'effet de contrôle végétation de la...

16 R. Exact.

17 Q. [148] O.K., parfait.

18 R. Sur les différentes rubriques de coûts.

19 Q. [149] C'est ça, parce que c'est le revenu requis,
20 mais avec le revenu requis, nous, on ne peut pas
21 rien déduire des hausses tarifaires, là. C'est
22 l'autre.

23 R. Exact, il va falloir que, si on considère
24 qu'effectivement, les tarifs provisoires comme
25 étant ceux sur lesquels on s'appuie pour calculer

1 la hausse deux mille vingt-six (2026), c'est la
2 portion du haut qui va changer.

3 Me MICHEL SIMARD :

4 Q. [150] Bonjour, Michel Simard pour la Formation.
5 Puisqu'on discute de la hausse tarifaire dans votre
6 document B-0060, vous parliez à la page 8, vous
7 expliquez en gros que le quatre pour cent (4 %)
8 était composé de deux point un pour cent (2,1 %)
9 pour l'inflation puis un point neuf pour cent
10 (1,9 %) pour les priorités du Plan 2035.

11 Quand vous décomposez le un point neuf pour
12 cent (1,9 %) du Plan 2035, vous dites, P-1 :
13 amélioration de la qualité du service, un point un
14 pour cent (1,1 %), point cinq (0,5) pour la
15 priorité 2, puis point trois (0,3).

16 Comment, après trois ans, on va pouvoir
17 évaluer que, dans le fond, les sommes qui ont été
18 investies, on est à - je ne sais pas - une
19 réduction de pannes de tant? Parce que là, vous
20 dites : pour réduire les pannes de trente-cinq pour
21 cent (35 %) à l'horizon deux mille trente-cinq
22 (2035), il faut que j'investisse maintenant un
23 point un pour cent (1,1 %). Ça va nous amener à une
24 réduction des pannes de combien, après trois ans,
25 si on investit à un point un pour cent (1,1 %)?

1 Mme MANON ANCTIL :

2 R. Les informations sur ces indicateurs-là sont dans
3 le dossier R-4305. Je ne les ai pas en main,
4 malheureusement.

5 Q. **[151]** C'est la même chose pour la priorité 2 et 3,
6 on pourrait avoir... on serait...

7 R. La priorité numéro 2, c'est majoritairement
8 efficacité énergétique, donc dans le dossier-ci, on
9 devrait pouvoir répondre au panel 2.

10 Q. **[152]** O.K.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Q. **[153]** J'ai une dernière question, je vous le
13 promets. Je vais juste partager la pièce. Je pense
14 que ça va être pour monsieur Verret. Donc, c'est la
15 pièce A-0202 du dossier 4270-2024 qui était notre
16 lettre procédurale, qui incidemment, c'était la
17 même Formation, donc 4270, donc deuxième partie du
18 4270, donc la deuxième partie de l'année deux mille
19 vingt-cinq (2025).

20 Je voulais juste voir avec vous,
21 Monsieur Verret, où on en est dans les autres
22 dossiers qui devaient venir dans les dossiers
23 ultérieurs. J'ai annoté, donc les trois premières
24 puces qui sont des décisions que nous avons
25 rendues, là : 084, 088, 091, 095, 119, 125.

1 J'ai annoté aussi que, bon, le tarif
2 de surconsommation pour la clientèle domestique, on
3 l'a au présent dossier, c'est le tarif DS qu'on va
4 regarder avec le panel 2.

5 J'en ai annoté d'autres que j'ai un peu
6 plus loin; le mesurage net, donc c'était le dossier
7 4312; les conditions de service, dossier 4316; le
8 système de gestion de l'énergie électrique pour les
9 clients au tarif L, le dossier 4311.

10 Je voulais voir avec vous on en est
11 où pour les autres dossiers, comme on est dans le
12 cycle tarifaire actuel pour trois...

13 M. STÉPHANE VERRET :

14 R. J'ai perdu quelques mots, pouvez-vous répéter? Mon
15 procureur a toussé.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Q. [154] Donc, je voulais juste voir avec vous, comme
18 on est dans le cycle tarifaire actuel du dossier
19 deux mille vingt-six, deux mille vingt-huit
20 (2026-2028). Donc, quand on parlait de dossiers
21 ultérieurs, est-ce qu'il est encore de votre
22 intention de, toutes les autres puces, qu'elles
23 soient déposées de façon ultérieure? Est-ce qu'il y
24 en a certaines que vous pouvez déjà nous indiquer
25 un échéancier vers le moment où ces dossiers-là

1 s'en viennent? Est-ce qu'il y en a qui sont
2 tombées, puis que ça viendra juste plus tard?
3 Est-ce qu'on est capable de... est-ce qu'on est
4 capable de faire...

5 Si je ne suis pas malade d'ici la fin de
6 la semaine, je vais vraiment être bon. Donc, est-ce
7 qu'on est capable de faire l'inventaire des puces
8 pour savoir on en est où? Donc...

9 R. Je vais prendre l'engagement de m'asseoir avec
10 l'équipe, regarder la planification de ces... des
11 différents éléments qui sont là. On va vous revenir
12 avec une réponse.

13 Q. **[155]** Parfait. Je pense que c'est l'engagement 11?

14 Me SIMON TURMEL :

15 Oui, l'engagement précédent, je pense qu'on ne
16 l'avait pas numéroté, mais ce serait 10?

17 LE PRÉSIDENT :

18 Exact.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Et donc...

21 LE PRÉSIDENT :

22 Non, ça serait le 11, celui-là.

23 Me SIMON TURMEL :

24 Le 11, voilà.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Donc, de nous revenir avec une mise à jour de ces
3 puces-là sur un échéancier.

4

5 E-12 (HQD) : Vérifier les puces et les échéanciers
6 qui les concernent et fournir la
7 planification (demandé par la
8 Formation)

9

10 Me SIMON TURMEL :

11 Bien sûr. Peut-être pour précision, parce que j'ai
12 vu dans certaines des puces, il semble y avoir des
13 éléments qui touchent plus le transport. Par
14 exemple, l'actif Otto Holden...

15 LE PRÉSIDENT :

16 Oui.

17 Me SIMON TURMEL :

18 ... ou quelque chose comme ça qui touche le
19 transport. Peut-être comme précision...

20 LE PRÉSIDENT :

21 Bien, mettons-le quand même à jour. Ce sera pour
22 connaissance de la Régie par la suite.

23 Me SIMON TURMEL :

24 O.K.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci beaucoup. Donc, ça met fin, je pense, aux
3 questions de la Formation. Il est midi trente-sept
4 (12 h 37). Maître Turmel?

5 Me SIMON TURMEL :

6 Les témoins sont libres. J'y arrivais. J'y
7 arrivais.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Donc, vous êtes libres. Vous êtes libérés. Donc,
10 merci beaucoup, Mesdames, Messieurs. On avait pris
11 l'habitude de prendre une heure trente (1 h 30)
12 pour le lunch. Comme on veut être capable d'être
13 plus productif cet après-midi, je vous suggérerais
14 un petit peu plus qu'une heure (1 h), donc à treize
15 heures quarante-cinq (13 h 45) pour le retour. Puis
16 on pourrait essayer d'enclencher comme ça pour cet
17 après-midi. Merci beaucoup. À treize heures
18 quarante-cinq (13 h 45).

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 _____

22

23 PREUVE HQD - PANEL 2

24

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Rebonjour.

3 Me SIMON TURMEL :

4 Rebonjour, Monsieur le Président. Nous sommes prêts
5 pour le panel 2 qui a pris place. On va maintenant
6 passer à l'adoption de la preuve. On va faire comme
7 pour le panel 1, finalement la façon
8 traditionnelle. Encore une fois, pour être plus
9 rapide, je vais référer aux différentes pièces qui
10 sont énumérées. Vous avez le nom de chacun des
11 témoins dans notre lettre de planification du seize
12 (16) décembre, donc B-0122, à l'exception de
13 monsieur Lavigne, témoin qui a été rajouté par la
14 suite dans une correspondance subséquente.

15 Avant de faire ça, je ne fais peut-être pas
16 les choses dans l'ordre, je vais peut-être vous
17 présenter les témoins. On va peut-être les choses
18 correctement, les choses en ordre. Donc, à partir
19 de ma gauche, madame Nathalie Villeneuve, cheffe
20 Stratégies et affaires réglementaires -
21 Distribution; ensuite, madame Lara Tabbakh, cheffe
22 Conditions de services et ententes; madame Sarah
23 Trabelsi, cheffe Coûts et tarification; monsieur
24 Marc-Antoine Baril, directeur Offres énergétiques,
25 affaires et tarification; monsieur Jean-Pierre

1 Croteau, directeur Offres énergétiques
2 résidentielles; et monsieur Marc-André Lavigne,
3 directeur Recherche commerciale et analytique. Les
4 témoins peuvent être assermentés.

5
6 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce douzième (12e)
7 jour du mois de janvier, ONT COMPARU :

8
9 NATHALIE VILLENEUVE, cheffe Stratégies et affaires
10 réglementaires - Distribution, ayant une place
11 d'affaires au Complexe Desjardins, Tour Est,
12 Montréal (Québec);

13
14 LARA TABBAKH, cheffe Conditions de service et
15 ententes, ayant une place d'affaires au Complexe
16 Desjardins, Tour Est, Montréal (Québec);

17
18 SARAH TRABELSI, cheffe Tarification, ayant une
19 place d'affaires au Complexe Desjardins, Tour Est,
20 Montréal (Québec);

21
22 MARC-ANTOINE BARIL, directeur Offres énergétiques,
23 affaires et tarification, ayant une place
24 d'affaires au Complexe Desjardins, Tour Est,
25 Montréal (Québec);

1 JEAN-PIERRE CROTEAU, directeur Offres énergétiques
2 résidentielles, ayant une place d'affaires au
3 Complexe Desjardins, Tour Est, Montréal (Québec);

4
5 MARC-ANDRÉ LAVIGNE, directeur Recherche commerciale
6 et analytique, ayant une place d'affaires au
7 Complexe Desjardins, Tour Est, Montréal (Québec);

8
9 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
10 solennelle, déposent et disent :

11
12 INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

13 Q. **[156]** Merci. Maintenant, on va passer à l'adoption
14 de la preuve. Comme je le mentionnais tout à
15 l'heure, je fais référence, je fais référence
16 justement aux pièces énumérées dans notre lettre de
17 planification, B-0122, du seize (16) décembre,
18 étant entendu qu'à ces pièces on doit également
19 ajouter les références aux demandes de
20 renseignements correspondant à ces sujets ainsi que
21 les portions de la présentation, le cas échéant.

22 Je vais y aller dans l'ordre que l'on
23 retrouve à la lettre. Donc, je vais commencer avec
24 madame Trabelsi. Donc, je comprends que vous avez
25 participé à la rédaction ou supervisé la

1 préparation des documents et sujets associés à
2 votre nom à la lettre de planification, la lettre
3 de planification du seize (16) décembre?

4 Mme SARAH TRABELSI :

5 R. Oui.

6 Q. **[157]** Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir
7 comme votre témoignage écrit en l'instance?

8 R. Oui.

9 Q. **[158]** Merci. Monsieur Croteau, même question, je
10 comprends que vous avez participé à la rédaction ou
11 supervisé la préparation des documents et sujets
12 associés à votre nom à la lettre de planification?

13 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

14 R. Oui, c'est exact.

15 Q. **[159]**

16 Q. **[160]** Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir
17 comme votre témoignage écrit en l'instance?

18 R. Oui.

19 Q. **[161]** Merci. Monsieur Baril, même question, je
20 comprends que vous avez participé à la rédaction ou
21 supervisé la préparation des documents et sujets
22 associés à votre nom à la lettre de planification?

23 M. MARC-ANTOINE BARIL :

24 R. Oui.

25 Q. **[162]** Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir

1 comme votre témoignage écrit en l'instance?

2 R. Oui.

3 Q. **[163]** Madame Tabbakh, je comprends que vous avez
4 participé à la rédaction ou supervisé la
5 préparation des documents et sujets associés à
6 votre nom à la lettre de planification?

7 R. Oui.

8 Q. **[164]** Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir
9 comme votre témoignage écrit en l'instance?

10 R. Oui.

11 Q. **[165]** Merci. Madame Villeneuve, il n'y a pas de
12 pièce mentionnée, mais les aspects réglementaires
13 au sens large qui pourraient être concernés, donc
14 je comprends que vous avez participé à la rédaction
15 ou supervisé la préparation des éléments qui
16 pourraient concerner les aspects réglementaires?

17 Mme NATHALIE VILLENEUVE :

18 R. Oui.

19 Q. **[166]** Vous adoptez le tout pour valoir comme votre
20 témoignage écrit en l'instance?

21 R. Oui.

22 Q. **[167]** Et maintenant, Monsieur Lavigne, vous n'étiez
23 pas à la lettre de planification, donc vous je vais
24 vous poser la question en référence à la pièce HQD-
25 2, document 2.2, pièce « Efficacité énergétique »

1 et, de façon plus particulière, les évaluations de
2 programme efficacité énergétique et GDP. Je
3 comprends que vous avez participé à la rédaction ou
4 supervisé la préparation des documents et sujets
5 associés... en fait, des documents que je viens de
6 mentionner?

7 R. Oui.

8 Q. **[168]** Est-ce que vous adoptez le tout pour valoir
9 comme votre témoignage écrit en l'instance?

10 R. Oui.

11 Q. **[169]** Merci. Donc, la présentation a été déposée,
12 c'est la pièce B-0149, je crois. Donc, elle
13 pourrait être affichée, Madame la Greffière, et les
14 témoins sont prêts pour débiter la présentation.

15 Mme NATHALIE VILLENEUVE :

16 R. Alors bonjour, Monsieur le Président, Madame et
17 Monsieur les Régisseurs participant à l'audience.
18 Il me fait plaisir d'introduire le panel 2, qui va
19 traiter des sujets touchant la stratégie clientèle,
20 soit la stratégie tarifaire, les programmes
21 d'efficacité énergétique et de gestion de la
22 demande de puissance ou GDP et ainsi que les
23 Conditions de service. Notre présentation
24 aujourd'hui va porter sur ces trois sujets.

25 Nous allons d'abord vous présenter la

1 stratégie d'application des hausses tarifaires et
2 aussi aborder les nouveautés en ce qui concerne les
3 tarifs et options tarifaires, soit le nouveau tarif
4 pour les surconsommateurs domestiques, le tarif DS,
5 et la fermeture des inscriptions à l'option de
6 crédit hivernal.

7 Pour ce qui est de l'efficacité énergétique
8 et de la GDP, nous allons vous présenter les
9 impacts du nouveau contexte réglementaire et
10 d'affaires, incluant la nouvelle approche
11 privilégiée par porte-folio et la bonification de
12 l'offre de programme. Nous allons également
13 rappeler les grandes lignes de la nouvelle offre
14 pour les panneaux solaires.

15 En ce qui a trait aux Conditions de
16 service, notre présentation va porter sur la
17 modification qui est proposée, soit l'application
18 de frais pour la transmission d'une facture papier.
19 Sur ce, je laisse la parole à ma collègue Sarah
20 Trabelsi pour la stratégie tarifaire.

21 Mme SARAH TRABELSI :

22 R. Bonjour tout le monde. Donc, je vais entamer la
23 présentation par la présentation des aspects
24 tarifaires du dossier. Donc, pour les ajustements
25 tarifaires, je ne vais pas revenir amplement sur

1 les hausses sur les hausses puisque ça a été
2 largement couvert par mon collègues du premier
3 panel, mais je tenais simplement à rappeler le
4 niveau des hausses qui sont proposées par le
5 Distributeur. Donc, il s'agit de trois pour cent
6 (3 %) pour la clientèle résidentielle et de quatre
7 point huit pour cent (4,8 %) pour la clientèle
8 générale et industrielle. Et ce, pour les trois
9 années concernées par le présent dossier.

10 Pour l'application des hausses, donc pour
11 la clientèle domestique, donc ce que nous proposons
12 c'est un gel des redevances et un ajustement
13 uniforme des prix de l'énergie. Donc, on a décidé
14 de concentrer les efforts sur les variables sur
15 lesquelles les consommateurs peuvent agir; et deux,
16 donc figer ou geler les frais d'accès pour protéger
17 les clients MFR et les plus petits consommateurs.

18 Pour ce qui est des tarifs généraux et
19 industriels, nous avons opté pour un ajustement
20 uniforme des prix aussi bien de l'énergie que de la
21 prime de puissance. Donc là encore, on vise à
22 donner un signal sur les deux composantes, énergie
23 et puissance.

24 Donc, la stratégie qui est proposée, donc
25 assure une stabilité et une continuité pour notre

1 clientèle. « Slide » suivante s'il vous plaît.

2 Donc, pour la première proposition ou le
3 premier tarif que nous proposons ici, c'est le
4 tarif surconsommateurs, donc le tarif DS. Un tarif
5 qu'on propose pour une entrée en vigueur au premier
6 (1er) avril vingt vingt-sept (2027). C'est un tarif
7 qui cible les grands consommateurs domestiques,
8 donc on a fixé le seuil à cinquante mille
9 kilowattheures (50 000 kWh), donc cinquante
10 mégawattheures (50 MWh). Donc, à partir de ce
11 seuil-là, les clients vont être automatiquement
12 assujettis à ce tarif. On vise par là donc à peu
13 près un pour cent (1 %) de la clientèle pour le
14 seuil, ce qui représente à peu près trois fois la
15 consommation moyenne d'un client domestique.

16 Donc, les ménages à faible revenu sont
17 exclus du tarif surconsommateurs sur simple
18 autodéclaration. Et donc, on va aussi... on propose
19 aussi l'abrogation du tarif DP, vu que la grande
20 majorité des clients consomment au-delà de
21 cinquante mille kilowattheures (50 000 kWh)
22 justement, et puis les clients résiduels vont être
23 assujettis au tarif D.

24 Donc, pour ce qui est de la structure
25 tarifaire, donc elle est basée sur la structure

1 tarifaire justement du tarif D, donc le tarif
2 domestique auquel on rajoute une troisième tranche,
3 une troisième tranche qui cible explicitement la
4 surconsommation, donc qui est fixée à un seul de
5 cent trente-cinq kilowattheures (135 kWh) par jour,
6 qui est le seul équivalent journalier au seuil
7 annuel de cinquante mille kilowattheures
8 (50 000 kWh), puis uniquement la clientèle
9 surconsommatrice va être évidemment assujettie à ce
10 tarif et donc va payer cette troisième tranche.

11 La première année, la troisième tranche a
12 été calibrée de sorte à ce que la facture au
13 tarif DS soit deux pour cent (2 %) supérieure à la
14 facture au tarif D. Puis à partir, donc les années
15 subséquentes, c'est la troisième tranche uniquement
16 qui va être indexée, deux pour cent (2 %) de plus
17 que les deux premières tranches, donc que le
18 tarif D classique.

19 Maintenant, on veut évidemment offrir aussi
20 aux clients surconsommateurs, un outil pour gérer
21 et pour participer à nos événements de pointe.
22 Donc, on veut leur offrir un outil pour participer
23 à nos options de tarification dynamique. Comme le
24 tarif Flex D est calibré sur le tarif D, donc il ne
25 peut pas être appliqué aux clients

1 surconsommateurs, donc on a adapté, là encore, on a
2 fait évoluer le tarif Flex D en un tarif Flex DS,
3 qui, lui, est calibré par rapport au tarif DS, donc
4 pour donner encore une fois à la clientèle la
5 possibilité de participer à nos événements et à
6 mieux gérer leur consommation. Donc, c'est un tarif
7 qui vise à encourager une meilleure consommation et
8 une consommation responsable de l'électricité.

9 Donc, l'autre proposition de notre dossier,
10 c'est de fermer les nouvelles inscriptions à
11 l'option de crédit hivernal. Donc, j'insiste ici,
12 il ne s'agit pas de la fermeture du crédit, mais la
13 fermeture des nouvelles inscriptions. Donc, on
14 n'accueille plus de nouveaux clients.

15 Donc, cette stratégie est clairement en
16 ligne avec ce qu'on essaie de promouvoir depuis un
17 certain nombre d'années, donc qui est plus :
18 orienter la clientèle vers les options mesurées.

19 Alors, c'est sûr que les clients nous ont
20 manifesté aussi certaines barrières ou certaines
21 craintes, mettons, vis-à-vis des tarifs Flex, c'est
22 pour ça qu'on a aussi introduit un programme pour
23 pouvoir lever cette principale barrière qui nous
24 avait été manifestée.

25 Donc, pourquoi est-ce qu'on essaie de

1 promouvoir les tarifs Flex? C'est parce que ce sont
2 des tarifs mesurés qui sont plus compréhensibles,
3 plus transparents pour les clients puis qui
4 éliminent tous les enjeux liés à la référence,
5 donc, que ce soit l'altération de la référence ou
6 même l'établissement de la référence qui, par le
7 fait même, introduit une certaine incertitude qu'on
8 essaie de gérer par les tarifs Flex. Donc, les
9 tarifs Flex sont des tarifs envers lesquels Hydro-
10 Québec essaie d'orienter ses clients.

11 Maintenant, pour lever la barrière dont je
12 vous ai parlée, c'est la barrière de l'équipement.
13 Donc là, ce qu'on a introduit récemment, c'est le
14 programme des thermostats à zéro dollar (0 \$).
15 Donc, ces thermostats vont être offerts aux clients
16 pour pouvoir les aider à optimiser le potentiel du
17 tarif Flex et d'avoir des économies supérieures
18 grâce à une automatisation de la consigne de
19 chauffage. Donc, ce programme leur est offert pour
20 pouvoir les aider à mitiger leurs risques et à
21 mitiger même leurs perceptions du risque.

22 Donc, comme je viens de le dire, les tarifs
23 Flex ou le tarif Flex D permet de récompenser le
24 client selon la valeur réelle de son effacement,
25 chose que le crédit ne peut pas offrir de par sa

1 construction. Et donc, c'est pour ça qu'on propose
2 encore une fois de fermer les nouvelles
3 inscriptions au crédit hivernal et d'orienter la
4 clientèle vers les options mesurées. Donc, je vous
5 remercie. Je vais céder la parole à monsieur Baril
6 pour la suite.

7 M. MARC-ANTOINE BARIL :

8 R. Merci. Maintenant, je poursuivrais avec les
9 demandes de budgets en efficacité énergétique et en
10 gestion de la pointe.

11 Donc, pour introduire ces demandes-là, deux
12 éléments de contextes principaux qui ont quand même
13 évolué par rapport aux dernières demandes. Donc,
14 dans un premier temps, l'évolution du contexte
15 réglementaire, donc avec l'introduction de la Loi
16 sur la gouvernance responsable et la Loi sur la
17 performance environnementale qui sont venues
18 changer quelques éléments dans la planification et
19 l'élaboration de nos demandes de budget en
20 efficacité énergétique et en gestion de la pointe.

21 Donc, premièrement, on vient mettre une
22 cible en approvisionnement en électricité de deux
23 cent cinquante cinq térawattheures (255 TWh) à
24 l'horizon du premier (1er) janvier deux mille
25 trente-cinq (2035).

1 Donc, notre intention n'est pas de répondre
2 pleinement à ces approvisionnements-là avec de la
3 nouvelle production ou des nouvelles capacités
4 d'approvisionnement, mais aussi, comme on le cite
5 dans le Plan d'action 2035, on s'est doté d'une
6 cible de vingt et un térawattheures (21 TWh)
7 cumulative, donc, à l'horizon deux mille
8 trente-cinq (2035), donc avec laquelle on cherche à
9 travailler.

10 Il y a des prises en compte aussi
11 d'éléments nouveaux qui permettent de favoriser la
12 transition énergétique et/ou le développement
13 économique. Dans les éléments qui ont évolué aussi
14 avec les nouveaux... dans le nouveau cadre
15 législatif, donc il y a l'approbation des
16 programmes en efficacité énergétique par
17 le ministère de l'Environnement, de la Lutte aux
18 changements climatiques, de la Faune, et des Parcs,
19 donc le MELCCFP.

20 Et finalement, on travaille dans un
21 nouveau cadre qui nous force à faire des prévisions
22 sur trois ans, donc versus qu'est-ce qu'on pouvait
23 faire par le passé, donc on doit travailler avec un
24 horizon de temps qui est quand même plus long dans
25 l'élaboration de nos programmes, puis de nos

1 prévisions budgétaires associées aux différentes
2 mesures.

3 Autre élément de contexte qui vient
4 impacter également la façon dont on a réfléchi nos
5 programmes, les demandes de budget. Donc, des
6 objectifs qui sont plus ambitieux dans un
7 environnement qui est en forte mouvance aussi en
8 termes de consommation énergétique. Donc, on le
9 sent, l'énergie, l'efficacité énergétique a une
10 place plus importante que jamais.

11 On a annoncé le printemps dernier
12 une trajectoire en efficacité énergétique ultra
13 ambitieuse avec des investissements de l'ordre de
14 dix milliards (10 G) d'ici deux mille trente-cinq
15 (2035) pour financer les différentes mesures.
16 L'efficacité énergétique au sein d'Hydro-Québec,
17 c'est la mesure la moins coûteuse pour atteindre
18 notre cible en approvisionnement, donc on mise
19 fortement sur celle-ci. Mais ça, c'est dans un
20 marché qui évolue rapidement, il y a beaucoup de
21 nouvelles technologies qui se développent, des
22 nouveaux acteurs dans l'écosystème, donc on a
23 vraiment un environnement qui est mouvant, qui
24 évolue assez rapidement en guise de contexte.

25 Donc, ces deux évolutions-là au niveau

1 du contexte nous emmènent, à la droite, à quelques
2 conséquences sur notre proposition qu'on a faites
3 dans le cadre du dossier. Donc, une hausse
4 importante des budgets dans un premier temps. Donc,
5 on parle de budget pour l'efficacité énergétique et
6 la gestion de la pointe sur l'horizon trois ans,
7 des budgets cumulés d'environ deux point un
8 milliards (2,1 G). Donc, c'est année sur année, là,
9 c'est une hausse par rapport au budget autorisé de
10 deux mille vingt-cinq (2025) de quarante pour cent
11 (40 %) environ, en moyenne sur les trois ans.

12 Deuxième élément, donc un déploiement sur
13 le cycle tarifaire de trois ans, comme je le
14 mentionnais, donc un élément de contexte qui vient
15 quand même changer nos façons de faire. Donc, on
16 voit plusieurs nouveaux programmes, mesures qui
17 devraient sortir au courant du cycle de trois ans,
18 dont les modalités demeurent en développement pour
19 plusieurs. Et on prévoit aussi des modifications,
20 des bonifications à certains programmes existants,
21 tout dépendant du rythme de diffusion, du rythme
22 d'adoption aussi de ces différentes mesures et
23 programmes.

24 Donc, c'est ces éléments-là, puis je
25 vais laisser mon collègue en parler plus largement,

1 mais qui nous ont approché à développer une
2 approche par portfolio pour les autorisations
3 budgétaires, tout en maintenant le suivi annuel par
4 programme tel qu'on le faisait par le passé, et la
5 réalisation d'évaluation de programme aussi qui est
6 maintenue.

7 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

8 R. Merci beaucoup, Monsieur Baril. Donc, j'aimerais
9 donc attirer votre attention un peu plus sur la
10 nouvelle approche par portfolio qu'on propose dans
11 notre stratégie déposée au mois d'août.

12 Donc, deux portfolios de programmes,
13 un portfolio en efficacité énergétique et un
14 portfolio en GDP. Les deux portfolios recouvrent
15 l'ensemble des segments de clientèle. Chacun des
16 portfolios a ses propres enveloppes budgétaires
17 annuelles.

18 La plus-value qu'on voit de l'approche
19 par portfolio, c'est justement que ça nous permet
20 de tenir compte de l'environnement changeant, des
21 besoins des clients et des partenaires.

22 Ça nous fournit la flexibilité qui
23 est requise pour gérer les programmes et allouer
24 les budgets autorisés de façon agile pour maximiser
25 les économies d'énergie et de réduction de

1 puissance. Par exemple, pour profiter de
2 l'engouement suscité par certaines mesures ou pour
3 répondre à des changements à l'écosystème du
4 marché.

5 J'aurais juste un peu un exemple ici.
6 On a vu pendant l'année vingt vingt-cinq (2025),
7 par exemple, au niveau des thermopompes pour la
8 clientèle résidentielle, un engouement qui était
9 au-delà de nos espérances. Donc, avec une approche
10 par portfolio, ça nous permet de s'ajuster après ça
11 dans les années subséquentes, et même dans l'année
12 en cours si jamais on veut ajuster nos stratégies.

13 Vous pouvez aller à la diapo suivante.
14 J'attire votre attention maintenant sur l'évolution
15 de l'offre de certains programmes. Donc, on a une
16 offre qui est bonifiée, qui répond aux besoins du
17 marché, contribuant à l'atteinte des cibles.

18 Dans la colonne de gauche, on vous
19 présente quelques nouveautés. Dans celle de droite,
20 des modifications des programmes existants. Donc,
21 au niveau des nouveautés en efficacité énergétique,
22 au niveau de la clientèle MFR, deux nouveautés
23 qu'on a proposées, donc un programme pour achat
24 et installation de thermopompes dans les logements
25 sociaux sous forme d'un projet pilote en

1 partenariat avec MELCCFP et la SHQ. Projet pilote
2 qui devait démarrer à la fin de vingt vingt-cinq
3 (2025), qui a pris un peu de retard, donc il va
4 démarrer tôt en vingt vingt-six (2026).

5 Et un nouveau programme qu'on travaille,
6 là, pour l'installation clé en main de mesures
7 d'efficacité énergétique pour la clientèle à revenu
8 modeste. Pour lequel, justement, il nous manquait
9 encore quelques hypothèses en lien avec du
10 financement qui pouvait nous venir du gouvernement
11 fédéral et du gouvernement provincial.

12 Autre nouveauté dont on a beaucoup parlé
13 déjà : programme de subvention à l'achat des
14 panneaux solaires, qui va être ouvert donc à
15 l'ensemble des clientèles résidentielles et
16 générales. Donc, à l'exception des clients grands
17 industriels.

18 On a aussi un programme pour les
19 thermopompes aux Îles-de-la-Madeleine. Donc, il
20 s'agit du programme, projet pilote, que nous avons
21 déjà aux Îles-de-la-Madeleine qu'on a converti en
22 programme complet, là, pour les thermopompes, qui
23 est traité par la même plate-forme que pour les
24 autres programmes pour la clientèle résidentielle,
25 sur la plateforme LogisVert.

1 M. MARC-ANTOINE BARIL :

2 R. Toujours du côté des nouveautés, donc des nouveaux
3 programmes. Donc, le programme GÈRE qui est un
4 programme de gestion de l'énergie et de
5 reconditionnement, donc destiné surtout au secteur
6 du bâtiment, donc dans le commercial
7 institutionnel. Donc, un programme qui était
8 jusqu'à tout récemment un projet pilote. Donc, qui
9 fonctionne par cohorte, donc on a on a lancé une
10 première cohorte il y a maintenant environ deux
11 ans. Donc, c'est un programme sur plusieurs années
12 où est-ce que des fournisseurs donc travaillent à
13 reparamétrer puis à... une culture de gestion de
14 l'énergie au sein des bâtiments.

15 Donc, on a observé des bons résultats, via
16 notre cohorte, donc on transfère maintenant avec
17 l'intention de lancer un premier programme dès le
18 début de l'année deux mille vingt-six (2026). Donc,
19 on est déjà en sélection de la première cohorte en
20 cadre de programme à ce niveau-là. Donc, une
21 nouveauté en soi qui est par rapport au dossier
22 actuel.

23 Maintenant, dans la partie droite, donc des
24 modifications à des programmes existants. Donc,
25 pour notre clientèle affaires, donc Solutions

1 efficaces. On a quelques évolutions ici à ce
2 niveau-là. Donc, une approche renouvelée pour
3 accompagner nos grands clients industriels. Donc,
4 on parle d'accompagnement plus personnalisé pour
5 l'évaluation des potentiels de projets, donc
6 identifier des potentiels d'efficacité énergétique
7 avec la clientèle industrielle.

8 Autre évolution, notre programme SGÉE, donc
9 le système de gestion de l'énergie électrique.
10 Donc, des évolutions ici par rapport au programme
11 qui était déjà existant. Donc, on parle d'une
12 bonification ici pour favoriser une plus grande
13 diffusion. C'est un autre programme sous
14 l'enveloppe... c'est un autre programme sous
15 l'enveloppe gestion de l'énergie, donc en cohérence
16 avec ce qu'on a observé ailleurs dans le marché
17 aussi.

18 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

19 R. Autres modifications au programme. Donc, vous avez
20 en efficacité énergétique pour la clientèle MFR, on
21 a le programme de rénovation énergétique qui a été
22 bonifié et qui sera agrandi pour pouvoir permettre
23 les COOP et OBNL. Donc, la portion d'augmentation
24 des appuis a déjà été implantée du côté d'ajout
25 COOP et OBNL c'est en travaux.

1 On a aussi des modifications au programme
2 en GDP, donc deux changements principaux :
3 thermostats à zéro dollar (0 \$). Donc, il s'agit de
4 la solution déjà subventionnée qu'on avait
5 aujourd'hui, qui utilisait la plate-forme, les
6 appareils Hilo, qu'on offre maintenant à zéro
7 dollar (0 \$).

8 Donc, il faut savoir que la meilleure façon
9 pour un client d'être performant, pendant des
10 événements de gestion de pointe, c'est d'avoir la
11 meilleure technologie facilitante. Puis les
12 appareils connectés sont vraiment la meilleure
13 solution pour assurer la présence et la
14 participation... et la performance, pardon, des
15 clients pendant les événements de pointe.

16 Donc, il s'agit de la plateforme existante
17 qu'on a offerte à zéro dollar (0 \$), mais nous
18 avons lancé un appel d'offres à la fin de l'année
19 dernière, donc au début décembre, pour se tourner
20 vers d'autres produits du marché, donc pour
21 remplacer justement les appareils aujourd'hui, qui
22 sont les appareils Hilo, par des appareils du
23 marché. Puis on a l'appel d'offres d'installation
24 aussi qui va être lancé dans les prochaines
25 semaines pour venir remplacer justement les

1 ententes qu'on avait sous la filiale Hilo pour
2 ramener le tout sous Hydro-Québec.

3 À l'ajout de l'écosystème des produits,
4 l'été dernier, on a ajouté le système de pilotage
5 pour ajouter les chauffe-eau interruptibles, suite
6 aux divers travaux, là, qu'on avait fait avec la
7 santé publique pour avoir une solution qui serait
8 permise dans les moments de pointe pour interrompre
9 les chauffe-eau.

10 J'aimerais maintenant prendre, si vous
11 voulez, allez à la diapo suivante, quelques minutes
12 pour parler de notre nouvelle offre sur les
13 panneaux solaires. On l'a couvert très rapidement
14 juste avant parce que, justement, on avait un peu
15 plus de détails ici. Donc, c'est une mesure qui
16 sera intégrée dans nos programmes LogisVert pour le
17 résidentiel et Solutions efficaces pour la
18 clientèle affaires et dans les réseaux autonomes,
19 nommément pour les îles-de-la-Madeleine pour
20 débiter.

21 Donc, notre proposition, les principales
22 modalités, c'est une aide financière de mille
23 dollars (1 000 \$) par kilowatt installé par
24 kilowatt installé, sous réserve d'un maximum de
25 quarante pour cent (40 %) du coût total. Donc,

1 c'est calibré de manière à diminuer la période de
2 retour sur l'investissement du client.

3 Aujourd'hui, les solutions solaires, les
4 clients vont se retrouver avec des périodes de
5 retour sur investissement de l'ordre de quinze (15)
6 à dix-huit (18) ans, ils peuvent se rendre même des
7 fois jusqu'à vingt (20) ans. Ce qu'on voit avec nos
8 analyses, c'est qu'on se rendrait plutôt vers des
9 périodes de dix (10) à douze (12) ans, douze (12) à
10 quinze (15) ans, selon les segments de clientèle.

11 Particularité, c'est que l'adhésion au
12 mesurage net n'est pas requise par la clientèle,
13 mais ça contribue à réduire la période de retour
14 sur investissement du client. Parce qu'il faut
15 garder en tête que le mesurage net, dans le fond,
16 fonctionne comme une batterie virtuelle pour le
17 client. Ça permet au client de s'assurer de
18 consommer toute l'énergie qui va être produite.

19 Stratégie de déploiement, c'est donc pour
20 un lancement en vingt-vingt-six (2026). Mesure
21 intégrée à des programmes existants pour l'ensemble
22 des marchés. Puis ce sera combiné avec une offre
23 d'aide en ligne et d'un guide de bonnes pratiques
24 pour accompagner les clients.

25 L'offre pour les panneaux solaires est

1 catégorisée comme une mesure d'efficacité
2 énergétique, car elle permet de réduire la
3 consommation du client, induisant par le fait même
4 une réduction des besoins d'approvisionnement en
5 énergie de la part du Distributeur. Puis ça permet
6 de réduire l'utilisation des ressources
7 énergétiques existantes (comme les autres
8 initiatives en efficacité énergétique) résultant
9 d'une baisse des ventes. Donc, catégorisée comme
10 une mesure d'efficacité énergétique et non pas
11 comme une source d'approvisionnement.

12 Il faut garder en tête que l'offre de
13 panneaux solaires ici en est une
14 d'autoconsommation. Le but étant donc d'aider les
15 clients à combler en partie ou en totalité leurs
16 besoins en électricité. Le programme va aussi aider
17 à diminuer la période de retour sur investissement
18 du client comparativement à la situation actuelle,
19 là, l'absence d'un appui financier. Mais surtout,
20 ça va nous permettre de stimuler le marché qui est
21 naissant au Québec afin d'engendrer une baisse des
22 coûts d'acquisition et d'installation tout en
23 solidifiant l'écosystème local par le biais des
24 effets d'apprentissage.

25 Ici, on parle autant des apprentissages du

1 marché que les nôtres du côté d'Hydro-Québec. Donc,
2 le solaire, aujourd'hui, on parle de même pas mille
3 (1 000) clients qui sont raccordés en mesurage net.
4 Puis on a des cibles beaucoup plus élevées sur
5 l'horizon du Plan d'action 2035.

6 Je vais faire la passe à ma collègue,
7 Lara Tabbakh, pour les Conditions de service. Si
8 vous pouvez faire la diapo suivante.

9 Mme LARA TABBAKH :

10 R. Bonjour. Dans un autre ordre d'idées, ici, dans le
11 cadre des Conditions de service, aujourd'hui, nous
12 souhaitons introduire un nouveau frais, qui est le
13 frais pour la transmission de la facture papier,
14 donc un frais de une et quarante (1,40).

15 Alors, qu'est-ce qui explique cette mesure?
16 On constate une hausse marquée des coûts des frais
17 postaux sur une période de dix (10) ans. Par
18 exemple, en deux mille seize (2016), Hydro-Québec,
19 le Distributeur, dépensait plus de dix-neuf
20 millions de dollars (19 M\$) pour vingt-trois
21 virgule trois millions (23,3 M) d'envois. En deux
22 mille vingt-cinq (2025), on dépensait plus de vingt
23 virgule cinq millions de dollars (20,5 M\$) pour
24 quatorze virgule sept millions (14,7) d'envois.

25 Donc, ce qu'on constate, c'est qu'il y a un

1 très grand haut taux d'adhésion à la facture
2 Internet. Malgré tout, les frais sont en
3 augmentation depuis une dizaine d'années. Et
4 également, on constate que le bassin de migration
5 de clients qui pourraient migrer la facture papier
6 à la facture Internet devient de plus en plus
7 limité.

8 Alors, quelle est notre proposition? On
9 parle d'un frais de une et quarante (1,40) basé sur
10 un coût unitaire. Donc, c'est important de
11 comprendre que quatre-vingt-dix pour cent (90 %)
12 des frais liés à la facture papier relèvent du coût
13 du timbre-poste, et la balance, bien, c'est les
14 frais d'administration, les frais de gestion de nos
15 contrats cadres pour transmettre la facture papier
16 à nos clients.

17 Donc, ce qui accompagnerait notre mesure
18 également est une période transitoire pour
19 permettre aux clients de les aviser par souci de
20 transparence un six mois, à compter du premier
21 (1er) avril jusqu'au premier (1er) octobre, pour
22 introduire ce frais, les aviser sous forme d'avis,
23 d'encart, et également leur permettre à certains de
24 ces clients de bénéficier des situations
25 d'exemption, aller s'auto-déclarer... des

1 situations d'exemption.

2 Alors, quels sont nos cas d'exemption? On
3 parle des personnes âgées de soixante-quinze (75)
4 ans et plus. Donc, ces personnes pourraient appeler
5 Hydro-Québec au service à la clientèle et
6 bénéficier d'une exemption du frais de une et
7 quarante (1,40). On parle également des personnes
8 n'ayant pas accès à Internet. Donc, ces personnes
9 pourraient également appeler Hydro-Québec pour être
10 exemptées d'un frais de une et quarante (1,40).

11 Et on a également un troisième cas qui
12 relève des autres situations particulières. Donc,
13 ici, c'est par exemple des problèmes informatiques
14 qui proviendraient d'Hydro-Québec ou un client qui
15 a une situation d'handicap qui souhaiterait pour X
16 raison, utiliser la facture papier, il pourrait
17 également appeler Hydro-Québec et bénéficier de
18 l'exemption.

19 Donc, qu'est-ce qui explique... en fait,
20 quels sont nos objectifs, là, par rapport à cette
21 demande, par rapport à cette mesure? Et de un,
22 réduire les coûts postaux, c'est notre première
23 mesure, notre premier objectif. On veut également
24 confirmer les services Web comme étant le service
25 gratuit en matière d'abonnement. On l'a fait il y a

1 quelques années pour l'introduction de
2 l'abonnement, la gratuité de l'abonnement via le
3 portail client. Alors, c'est un peu dans cette même
4 continuité, là, qu'on veut renforcer nos services
5 Web en matière d'abonnement.

6 On veut également mettre... renforcer le
7 principe de l'utilisateur payeur et évidemment,
8 pour le Distributeur, ce n'est pas à une majorité
9 de clients, on parle de plus de soixante-quinze
10 pour cent (75 %) d'utilisateurs de la facture
11 Internet à subventionner les... le besoin d'une
12 facture papier, qui est utilisée par un bassin
13 limité et généralement pour des besoins personnels.

14 Donc, on a fait quelques sondages qu'on a
15 déposés en preuve, qui démontrent que les
16 utilisateurs de la facture papier aujourd'hui, en
17 deux mille vingt-cinq (2025), souhaitent la
18 conserver pour des besoins personnels, exemple,
19 imprimer sa facture, faire de l'archivage pour
20 leurs dossiers. Donc, ce sont des besoins de type
21 personnels. Et je précise, sous réserve des cas
22 d'exception.

23 Et finalement, bien nous souhaitons par ce
24 frais inciter le dernier bassin de clients
25 susceptibles de migrer de la facture Internet...

1 facture papier à la facture Internet. Et, selon nos
2 sondages, on parlait d'environ trente pour cent
3 (30 %) de notre clientèle qui utilise la facture
4 papier, qui souhaiterait, s'il y avait un frais,
5 basculer à la facture Internet. Donc, voilà ce qui
6 explique les grands principes de notre nouvelle
7 mesure proposée aujourd'hui. Merci.

8 Me SIMON TURMEL :

9 Q. **[170]** Donc, ça conclut la présentation du panel et
10 ils sont disponibles pour être contre-interrogés
11 par les intervenants.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Turmel. Maître Cadrin, pas tout de
14 suite. En raison des contraintes calendrier, on
15 irait avec l'Union des producteurs agricoles avec
16 maître Jolicoeur pour commencer l'après-midi.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me RÉMI JOLICOEUR :

18 Q. **[171]** Alors bonjour. Merci de devancer quelque peu
19 mon contre-interrogatoire. Je serai bref, Maître
20 Cadrin, ce ne sera pas très long. Bonjour Messieurs
21 et Madame les Régisseurs. Bonjour au panel. Donc,
22 Rémi Jolicoeur pour l'Union des producteurs
23 agricoles. Mes questions vont porter
24 essentiellement, là, sur le nouveau tarif sur les
25 surconsommateurs. Nous aimerions savoir si vous

1 avez analysé l'impact de l'introduction du nouveau
2 tarif sur les surconsommateurs pour la clientèle
3 agricole du Distributeur.

4 Mme SARAH TRABELSI :

5 R. Nous avons analysé l'impact sur les clients moyens,
6 sur tous les clients surconsommateurs, sur la
7 clientèle moyenne.

8 Q. **[172]** Mais pas spécifiquement pour la clientèle
9 agricole. Vous êtes d'accord avec moi que les
10 objectifs du nouveau tarif pour les
11 surconsommateurs sont d'encourager les bons
12 comportements, favoriser l'adoption de mesures
13 d'efficacité énergétique et afin d'inciter à
14 réduire la consommation? C'est dans la demande.

15 R. Oui.

16 Q. **[173]** Dans notre preuve, l'UPA, on fait état que la
17 clientèle agricole va être touchée de manière
18 disproportionnée par le nouveau tarif de
19 surconsommateur, soit près de vingt pour cent
20 (20 %) de la clientèle agricole contre environ un
21 pour cent (1 %) pour la clientèle résidentielle. On
22 aimerait savoir comment le Distributeur explique
23 que vingt pour cent (20 %) des clients agricoles
24 soient touchés versus un pour cent (1 %) pour la
25 clientèle domestique.

1 R. En réalité, nous, on n'a pas réfléchi comme ça. Je
2 veux dire, le tarif surconsommateurs cible les
3 grands consommateurs domestiques, donc
4 indépendamment de l'usage qu'ils en font. Le
5 Distributeur n'a pas forcément ni la connaissance
6 ni ne porte de jugement sur les usages qui sont
7 faits par cette clientèle-là. Donc, nous avons fixé
8 un seuil à partir duquel le tarif s'applique, un
9 seuil qui est jugé raisonnable vu qu'il représente
10 encore une fois à peu près trois fois la
11 consommation d'une clientèle moyenne au tarif
12 domestique et la clientèle DP également. Donc, on a
13 fixé une limite, puis on applique ça à toute la
14 clientèle qui est concernée, indépendamment de
15 l'usage qu'ils en font.

16 Q. **[174]** Et le fait que la clientèle agricole soit
17 représentée ou du moins affectée de manière
18 disproportionnée, vingt pour cent (20 %) contre un
19 pour cent (1 %) de la clientèle résidentielle, est-
20 ce que vous croyez que c'est possible que cette
21 situation-là s'explique essentiellement par le
22 profil de consommation particulier à cette
23 clientèle plutôt que par un phénomène de gaspillage
24 ou de surconsommation d'électricité?

25 R. Je comprends votre point, mais je ne pense pas que,

1 même pour la clientèle domestique, je ne pense pas
2 que le gaspillage d'énergie soit un objectif d'un
3 consommateur. Donc, on n'a pas pour objectif de
4 surconsommer ou de gaspiller, si j'emploie votre
5 terme. Les critères qui ont fait qu'on considère un
6 surconsommateur à partir d'un certain seuil
7 s'appliquent, encore une fois, quelque soit
8 l'usage. On ne porte pas de jugement. On est
9 agnostique à ce qui se passe derrière. On regarde
10 tous les clients et on se comporte de la même
11 manière avec toute la clientèle domestique.

12 Q. **[175]** Je comprends, mais l'objectif... on a regardé
13 l'objectif, c'est quand même d'inciter à réduire la
14 consommation.

15 R. Oui.

16 Q. **[176]** Et donc, est-ce que vous êtes d'accord pour
17 dire que la clientèle agricole n'est pas
18 directement visée par ces objectifs-là?

19 R. Je ne pense pas qu'il n'y ait aucun effort possible
20 du côté de la clientèle agricole. Donc, le tarif
21 est mis en place pour inciter la clientèle à
22 repenser à la clientèle surconsommatrice. Encore
23 une fois, on parle de trois fois la consommation
24 moyenne. Donc, on est là. On a envoyé ce signal-là
25 pour inciter la clientèle à repenser à la

1 consommation. Donc, quelque soit l'usage qui est
2 fait derrière, que ce soit lié à des équipements ou
3 des usages ou peu importe. Encore une fois, nous,
4 on n'a pas cette information et on ne juge pas. On
5 ne porte pas de jugement sur cet usage-là.

6 Donc, on veut donner un signal pour
7 repenser la consommation et on ne pense pas qu'il y
8 ait des situations où vraiment rien ne peut être
9 fait. Donc, ce message s'adresse, encore une fois,
10 à toute la clientèle visée incluant la clientèle
11 agricole.

12 Q. [177] Merci, c'est tout.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Merci, Maître Jolicoeur. Maître Cadrin, c'est à
15 vous maintenant. Comme vous aviez vous-même
16 retrancher du temps de votre période de cet après-
17 midi, je comprends qu'il vous reste trente (30)
18 minutes?

19 Me STEVE CADRIN :

20 Moins.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Moins? Ah, c'est encore mieux. On aime ça. Je pense
23 à maître Lanoix. C'est pour ça, là.

24 Me STEVE CADRIN :

25 Vous êtes gentil pour maître Lanoix.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

2 Q. [178] Alors, maître Steve Cardin pour l'AHQ-ARQ.

3 Alors, avec mes quelques questions qui restent.

4 Bonjour aux membres du nouveau panel. Quelques
5 petites questions en suivi de réponse aux demandes
6 de renseignements.

7 On pense essentiellement de la fermeture de
8 l'option du crédit hivernal. Nous avons quelques
9 petites interrogations et nous allons à partir de
10 certaines réponses à des questions d'OC, c'est la
11 pièce B-0087 que je vous affiche maintenant à
12 l'écran, donc aux pages 11 et 12, à la réponse 2.2.
13 Je vous fais lecture de la question :

14 La Régie a autorisé, tel qu'indiqué à
15 la référence (iii), l'application d'un
16 plafond proportionnel pour les
17 effacements de 40 kWh et plus par
18 événement, afin de limiter les gains
19 indus au crédit hivernal par la
20 méthode dite « 3 de 5 ». Au-delà des
21 raisons fournies à la référence (iv),
22 veuillez expliquer pourquoi le
23 Distributeur a choisi de demander la
24 fermeture des inscriptions à l'option
25 de crédit hivernal avant même d'avoir

1 analysé les résultats des
2 modifications récemment apportées à
3 cette option de tarification
4 dynamique.

5 La réponse, premier paragraphe :

6 Les ajustements apportés à l'option de
7 crédit hivernal permettront de limiter
8 les enjeux liés à l'altération de la
9 référence, sans toutefois les éliminer
10 complètement.

11 Ma question est la suivante : sur quoi vous basez-
12 vous pour affirmer que les ajustements à l'option
13 du crédit hivernal ne pourront pas éliminer
14 complètement les enjeux liés à l'altération de la
15 référence? Avez-vous les résultats concrets de
16 l'analyse? Une valeur chiffrée qui pourrait
17 quantifier ce phénomène?

18 R. Je vais peut-être prendre la question autrement.
19 Donc là, ce que vous dites... Je reprends pour être
20 sûre que je comprends bien la question.

21 Q. **[179]** C'est votre réponse. Vous avez le droit.

22 R. Donc, là, votre question, c'est : « Est-ce que je
23 confirme ce qui est écrit ici »?

24 Q. **[180]** Non. En fait, ce que je vous demande, c'est
25 que vous dites essentiellement :

1 Les ajustements apportés à l'option de
2 crédit hivernal permettront de limiter
3 les enjeux liés à l'altération de la
4 référence sans toutefois les éliminer
5 complètement.

6 On se pose la question sur qu'est-ce que vous avez
7 fait comme validation de cette affirmation-là.

8 R. Ah, d'accord.

9 Q. [181] Ça se peut qu'on aille dans la même
10 direction.

11 R. Oui. En fait, la réponse est peut-être plus simple
12 qu'on le pense. C'est qu'en fixant ce seuil-là à
13 quarante mille kilowattheures (40 000 kWh), donc le
14 seuil qu'on a fixé pour limiter l'altération de la
15 référence, donc ce seuil-là, en fait, c'est une
16 estimation qu'on a faite, donc ce seuil-là porte...
17 en fait, c'est une estimation qu'on a faite. Donc,
18 vu que c'est une estimation, ça ne tient pas compte
19 du profil réel de chaque client.

20 Donc, chaque client peut avoir
21 une incitation quelconque, par exemple, à déplacer
22 des usages ou à modifier d'ailleurs de manière
23 volontaire ou non sa référence. Donc, le fait de
24 fixer un seuil, c'est un calcul qui est fait de
25 notre part, on l'a estimé de manière extrêmement

1 rigoureuse pour essayer de minimiser au maximum le
2 risque d'altération, mais on ne peut pas l'annuler.
3 Ça, c'est un fait. Je veux dire, c'est factuel. Vu
4 qu'on ne se base pas, contrairement justement aux
5 options mesurées sur un profil réel de
6 consommation, le fait qu'il y ait une estimation,
7 une estimation, ça apporte un degré d'incertitude.

8 Donc, je ne peux pas vous dire maintenant :
9 c'est certain que ce seuil-là va faire, on va dire,
10 l'affaire quel que soit le profil du consommateur.
11 Par contre, je peux vous dire avec certitude
12 l'inverse, qu'il va y avoir des clients pour qui le
13 quarante kilowattheures (40 kWh) peut tout de même
14 contenir une petite incitation à altérer la
15 référence ou à modifier la référence. Donc, je ne
16 peux pas vous assurer l'inverse de
17 ce que vous dites.

18 Q. **[182]** D'accord, mais en fait, la question allait
19 plus loin. Effectivement, on parlait de : est-ce
20 que vous avez fait des analyses et des valeurs
21 chiffrées pour quantifier ce phénomène? Au bout de
22 la question qui était omise, là, mais c'est
23 correct, vous avez commencé par un premier niveau.

24 R. Oui.

25 Q. **[183]** Parce que moi, je comprends que la dernière

1 fois qu'on en a parlé, ce quarante kilowattheures
2 (40 kWh)-là avait pour but d'éliminer le problème
3 que vous venez de décrire.

4 R. De minimiser le problème.

5 Q. **[184]** Bien, « minimiser »...

6 R. Oui.

7 Q. **[185]** ... excusez-moi, là, jusqu'à une certaine
8 mesure, dans une certaine mesure. Alors, vous me
9 parlez qu'il en reste encore, alors j'aimerais ça
10 savoir combien encore, on parle de quoi?

11 R. Parfait. Pour ça, je vais céder la parole à mon
12 collègue Marc-André qui gère toutes les données.

13 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

14 R. Donc, je veux vraiment stresser un élément que
15 madame Trabelsi a dit, c'est un plafond, quarante
16 kilowattheures (40 kWh). Donc, ça n'élimine pas.
17 Donc, c'est vraiment important de garder ça en
18 tête. Mais au-delà de ça, votre question, dans
19 le plan d'évaluation qu'on a déposé dans les DDR,
20 mais aussi dans la preuve, on prévoit justement
21 regarder, faire des analyses pour justement
22 quantifier c'est quoi les effacements réels de nos
23 clients pilotés et non pilotés ou comportementaux.

24 Et à ce titre, on croit qu'avec
25 la méthodologie sur laquelle on planche, on va

1 pouvoir justement quantifier cette valeur-là, la
2 valeur résiduelle, si je peux dire, de l'altération
3 de l'ancrage.

4 Donc, ces analyses-là sont en cours et
5 on espère pouvoir envoyer un signal dans notre
6 suivi annuel déposé en avril sur l'efficacité
7 énergétique dans le cadre du rapport annuel ou en
8 marge du rapport annuel.

9 Q. **[186]** Alors, les résultats d'analyse, dans le fond,
10 vous nous parlez de l'application de cette mesure
11 du quarante kilowattheures (40 kWh). C'est si j'ai
12 bien compris qu'on verra en avril, exact?

13 R. De l'application du quarante kilowattheures
14 (40 kWh) et de la portion restante de l'altération
15 de l'ancrage.

16 Q. **[187]** Absolument, O.K. Parfait. On se comprend,
17 merci. J'ai juste une petite vérification. C'est
18 dans la décision D-2025-091 rendue le onze (11)
19 septembre deux mille vingt-cinq (2025) que la Régie
20 a approuvé les ajustements demandés par le
21 Distributeur à l'option de crédit hivernal. Doit-on
22 comprendre que ces ajustements ne sont pas encore
23 intégrés aux tarifs d'électricité?

24 Mme SARAH TRABELSI :

25 R. La décision est intégrée, pardon?

1 Q. **[188]** La question que je vous pose. Je l'ai dit à
2 l'envers, mais négativement. Vous avez dit quoi,
3 excusez-moi?

4 R. La décision a été intégrée aux tarifs.

5 Q. **[189]** Les modalités de l'option de crédit hivernal.
6 C'est intégré. Parfait. Merci. Vous l'avez intégré
7 quand, juste pour les fins de la conversation? Pour
8 l'hiver actuel?

9 R. Pour l'hiver actuel. Pour l'hiver encore.

10 Q. **[190]** Vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026)?

11 R. Oui.

12 Q. **[191]** On s'interroge un peu sur la chronologie, là.
13 Pour ce qui est des tarifs, les impacts sur les
14 tarifs, ça vient le premier (1er) avril
15 normalement. Dans ce cas-ci, vous avez fait la
16 modification au tarif qui est affiché sur le site
17 d'Hydro-Québec quand?

18 R. Le premier (1er) décembre.

19 Q. **[192]** Le premier (1er) décembre. Merci.

20 R. On l'a appliquée le premier (1er) décembre. Je
21 pourrais valider là, mais on l'applique à partir du
22 premier (1er) décembre. On l'a affiché, je pense,
23 quelques... un petit moment avant. Je n'ai pas la
24 date exacte, mais je pourrais...

25 Q. **[193]** Mais avant le premier (1er) décembre...

1 R. Oui, oui, avant le premier (1er).

2 Q. [194] ... vous disiez que vous l'auriez affiché?

3 R. Oui.

4 Q. [195] Puis vous l'auriez appliqué à compter du
5 premier (1er) décembre, bien sûr?

6 R. Exact.

7 Q. [196] D'accord. Je vous amène maintenant à la
8 demande de renseignements numéro 1 du ROEE, c'est
9 la pièce B-0089, à la page 8, et la question 3.2 :

10 Veuillez indiquer la perte anticipée
11 de contribution en puissance
12 qu'Hydro-Québec associée à cette
13 fermeture des inscriptions à l'option
14 de crédit hivernal pour chacune des
15 trois prochaines années tarifaires.

16 La réponse c'est :

17 Le Distributeur ne dispose pas de
18 cette information.

19 La question est la suivante : pourquoi n'avez-vous
20 pas évalué cette perte anticipée avant de
21 recommander de fermer les inscriptions à l'option
22 de crédit hivernal?

23 R. Un instant, s'il vous plaît. En fait quand on
24 propose la fermeture du crédit hivernal, c'est
25 parce qu'on est tout à fait confiant que nos

1 clients vont aller sur le tarif Flex. Donc, nous,
2 on n'a pas considéré de perte de kilowatts liée à
3 ça. Maintenant, ce qu'on a décidé de faire, c'est
4 plutôt de renforcer notre position stratégique qui
5 est les tarifs mesurés, je veux dire, en offrant le
6 programme de thermostats zéro dollar (0 \$). Donc ce
7 qu'on a fait, c'est de venir renforcer la position
8 de repli, si j'ose dire, pour le client qui est le
9 tarif Flex, puis on a mis tout en place pour
10 orienter le client vers ces options-là mesurées.
11 Donc, on est très confiant qu'il n'y aura pas
12 d'impact sur le bilan en puissance dû à la
13 fermeture du crédit.

14 Q. [197] Mais c'est une évaluation que vous faites, je
15 dirais, basée qualitative et non pas quantitative?

16 R. C'est surtout basée sur notre connaissance des
17 clients, sur les analyses et de l'expertise qu'on a
18 à l'interne, effectivement, par rapport à notre
19 clientèle.

20 Q. [198] Donc, si je comprends bien l'option... Parce
21 que je ne veux pas trop exposer mon cas personnel,
22 mais moi je suis au crédit hivernal, puis j'en ai
23 parlé il n'y a pas longtemps, là, alors moi je
24 n'aime pas ça le risque, je n'apprécie pas, le
25 risque du tarif Flex, par exemple. Alors, moi si on

1 me donnait simplement cette proposition-là, puis ce
2 n'est pas parce qu'on me donne des thermostats à
3 zéro dollar (0 \$) nécessairement que ça va
4 m'intéresser plus. Alors, je me pose la question :
5 Comment vous avez évalué ça? Comment vous avez
6 quantifié ça pour venir dire, bien, on va perdre de
7 clients? On s'entend que crédit hivernal, c'est
8 l'option la plus intéressante à date, dans le sens
9 il y a plus de clients qui sont allés vers cette
10 option-là, c'est ça que je devrais dire, à venir
11 jusqu'à maintenant. Évidemment, là, vous ne le
12 ferez plus, alors ça va aider l'autre, là.

13 R. D'ailleurs, vous n'avez rien à craindre puisque
14 vous y êtes déjà.

15 Q. **[199]** Oui, oui, je ne crains pas pour moi
16 personnellement, je crains pour les autres
17 personnes qui pourraient penser comme moi.

18 R. On ne le ferme pas pour les clients existants,
19 j'insiste. On le ferme pour les nouveaux clients.

20 Q. **[200]** O.K.

21 R. Donc, vous n'avez pas d'inquiétude. Et tous ceux
22 qui sont au crédit hivernal n'ont pas à s'inquiéter
23 à court terme. Donc, là ce qu'on veut, c'est aider
24 les clients à mitiger leur risque. C'est sûr que,
25 en offrant un équipement et en aidant à maximiser

1 le potentiel, on estime et on juge humblement que
2 ça sert à justement gérer ce risque-là. Mais encore
3 une fois, on ne le ferme pas. On le ferme pour
4 nouveaux clients. Et on met tout en place pour
5 pouvoir orienter les clients vers les options
6 mesurées en les appuyant.

7 Q. **[201]** D'accord. Je vous amène rapidement, juste une
8 petite question de compréhension, je suis dans la
9 présentation que vous avez faite il y a quelques
10 instants, en citant rapidement les différents
11 éléments dans le contexte. Donc, on voit à la page
12 8 de la pièce B-0149, votre présentation ce matin,
13 la Loi sur la gouvernance responsable et la Loi sur
14 la performance environnementale. On parle des
15 cibles d'approvisionnement en électricité, et
16 caetera. Vous avez lancé évidemment le chiffre de
17 vingt et un térawattheures (21 TWh) tout à l'heure.
18 Je ne me trompe pas de chiffre? Parce que j'ai pris
19 des notes vite.

20 M. MARC-ANTOINE BARIL :

21 R. C'est le bon chiffre, oui.

22 Q. **[202]** Et c'est pourquoi? C'est pour l'efficacité
23 énergétique, les mesures d'efficacité énergétique
24 essentiellement seulement?

25 R. Pour l'efficacité énergétique, oui, sur un cumulé.

1 C'était dans le Plan d'action, à la fin deux mille
2 vingt-trois (2023). Donc, c'est l'horizon deux
3 mille vingt-trois, deux mille trente-cinq (2023-
4 2035) inclusivement.

5 Q. [203] D'accord. Et ce que je comprends, ça, c'est
6 l'objectif qui est fixé au Plan d'action, que vous
7 avez fixé au Plan d'action ou c'est un objectif...
8 Il vient d'où l'objectif en question?

9 R. L'objectif est dans le cadre du Plan d'action 2035
10 d'Hydro-Québec, puis qu'on a réitéré aussi dans le
11 lancement de notre trajectoire en efficacité
12 énergétique le printemps dernier. Donc, c'est un
13 objectif interne.

14 Q. [204] Donc, avant de fixer cet objectif-là interne
15 chez Hydro-Québec, est-ce que vous avez fait un...
16 est-ce que ça résulte d'un calcul du potentiel de
17 rentabilité des mesures que vous présentez ou est-
18 ce que c'est un chiffre que vous avez mis de
19 l'avant tout simplement comme ça? Et si non comment
20 vous l'avez fait?

21 Me SIMON TURMEL :

22 J'ai l'impression d'entendre les mêmes questions
23 que j'entendais peut-être probablement au dernier
24 dossier tarifaire. On avait parlé beaucoup de ce
25 vingt et un térawattheures (21 TWh), soit le

1 dernier dossier tarifaire ou un dernier plan
2 d'appro, mais on ne fera pas les dossiers passés où
3 on avait effectivement traité de ces questions-là,
4 notamment la provenance de ce vingt et un
5 térawattheures (21 TWh) là. Donc, j'aurais tendance
6 peut-être à référer mon confrère aux anciens
7 dossiers justement où cette question-là avait été
8 abondamment - je dis ça, de mémoire - mais
9 abondamment examinée.

10 Me STEVE CADRIN :

11 D'abord ce que je comprends, c'est que la réponse
12 va être facile à donner à ce moment-là, dans un
13 premier temps; deuxièmement, elle n'est pas dans le
14 dossier actuel; et, troisièmement, vous présentez
15 une façon de faire les choses différentes
16 aujourd'hui sur la façon de gérer l'efficacité
17 énergétique. Et vous nous la présentez d'ailleurs,
18 alors. Moi, c'est simplement une question de
19 compréhension, là, juste pour qu'on le mette dans
20 le présent dossier, que ce soit à la tête de la
21 Régie tout à l'heure, parce qu'on aura la chance
22 d'en discuter. Alors, je demanderais au témoin de
23 répondre à la question. Tant mieux si ça a déjà été
24 dit avant longuement. Ça va être court, j'espère,
25 cette fois-ci.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Mais, Maître Turmel, votre témoin a lui-même
3 mentionné le vingt et un térawattheures (21 TWh)
4 d'ici deux mille trente-cinq (2035), puis on
5 comprend d'une question que mon collègue avait ce
6 matin que le Plan 2035 vaut pour un point neuf pour
7 cent (1,9 %) de la demande tarifaire, donc qui
8 inclut, par conséquence, l'efficacité énergétique.
9 Donc, je pense que le témoin peut répondre à la
10 question de maître Cadrin.

11 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

12 R. En réponse à votre question, la trajectoire de
13 vingt et un térawattheures (21 TWh) avait été
14 établie en fonction des données qui étaient
15 présentes dans des PTER, tant pour les secteurs
16 affaires que résidentiels.

17 Me STEVE CADRIN :

18 Ça complète mes questions. Merci beaucoup.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Maître Cadrin. Maître Lanoix, prochaines
21 questions pour l'AQCIÉ-CIFQ. Vous nous aviez
22 annoncé soixante (60) minutes. Juste valider avec
23 vous qu'on est toujours dans le même soixante (60)
24 minutes.

25

1 Me SYLVAIN LANOIX :

2 Absolument.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Parfait.

5 Me SYLVAIN LANOIX :

6 Ça pourrait être un peu moins, mais ça ne sera pas
7 plus.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Parfait.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX :

11 Bonjour, Monsieur le Président, Madame la
12 Régisseuse, Monsieur le Régisseur. Bonjour au panel
13 numéro 2.

14 Q. **[205]** Je vous exhibe la pièce B-0128 qui
15 bizarrement ne s'affiche pas très bien, à la page
16 17 où on retrouve les résultats des tests
17 économiques que le Distributeur a faits d'une part
18 pour les programmes d'efficacité énergétique, et
19 d'autre part pour les programmes de GDP. Avez-vous
20 procédé à ces tests économiques à l'égard des
21 programmes d'efficacité énergétique sur la base
22 d'un coût évité d'énergie de long terme de douze
23 cents le kilowattheure (12 ¢/kWh) deux mille vingt-
24 six (2026) inflationné?

25

1 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

2 R. Je ne peux pas vous dire exactement quel chiffre
3 est utilisé. Ce que je peux vous dire, c'est que ça
4 va dépendre de la mesure, dans le fond, qui est
5 intégrée dans le test économique. Il faut garder en
6 tête que certaines des mesures vont avoir un impact
7 uniquement en énergie, d'autres en énergie et en
8 puissance, et d'autres uniquement en puissance.
9 Donc, vous avez les coûts évités de long terme, on
10 a un tableau qui les liste, les différents coûts
11 évités de long terme, puis c'est les coûts évités
12 de long terme requis, je dirais, en lien avec la
13 mesure qui est utilisée, qui sont utilisés pour le
14 test économique. Donc, il y a quand même une
15 certaine variabilité, là, c'est pas une seule
16 mesure qui est utilisée pour l'ensemble des
17 éléments d'un portfolio.

18 Q. **[206]** Considérant que les programmes d'efficacité
19 énergétique visent des économies d'énergie, est-ce
20 que je dois comprendre que le coût évité que vous
21 avez utilisé pour votre test économique n'a pas
22 tenu compte de la composante associée à une
23 garantie de puissance?

24 R. C'est inexact. Donc, dans le coût évité de long
25 terme qu'on utilise, même s'il est rapporté en

1 cents par kilowattheure, il y a une composante de
2 puissance qui peut être intégrée.

3 Q. [207] Et pour quel motif vous utilisez ce coût
4 évité, alors que les programmes d'efficacité
5 énergétique ne visent que des économies d'énergie?

6 R. En fait, les programmes en efficacité énergétique,
7 puis les programmes en gestion de puissance visent
8 à réduire la consommation de la clientèle, soit à
9 l'année longue, soit à des moments ponctuels dans
10 le temps, par exemple, pendant les événements de
11 pointe. Donc, les unités qu'on utilise pour les
12 tests économiques doivent refléter l'apport de la
13 mesure qui est à l'interne.

14 Donc, je vous donne un exemple. Si vous
15 utilisez, par exemple, le programme de subvention
16 pour les panneaux solaires, la production solaire
17 est absolument absente des événements de pointe. Il
18 n'y a aucun gain en puissance. Donc, il n'y aurait
19 qu'une composante énergétique qui, à ce moment-là,
20 se retrouve autour du douze sous (12 ¢), là, que
21 vous indiquez, qui est le coût évité de long terme
22 uniquement en énergie.

23 Lorsque vous avez une mesure, par exemple,
24 comme la thermopompe, bien la thermopompe a quand
25 même un gain en puissance pendant les événements de

1 pointe. Donc, on garde une composante au niveau de
2 la puissance et on utilise donc un coût évité de
3 long terme qui inclut une composante de puissance.
4 Mais de dire qu'un programme en efficacité
5 énergétique ne tient compte que de l'énergie, c'est
6 erroné, on reconnaît la valeur de puissance qui est
7 associée aussi, là.

8 Q. [208] Si je prends l'exemple des panneaux solaires
9 que vous venez de donner, donc je comprends que ça,
10 c'est un programme qui est purement d'économie
11 d'énergie. Et prenons l'exemple de ce programme,
12 vous utiliserez à ce moment-là le coût évité
13 d'énergie de long terme de douze sous (12 ¢), mais
14 qui contient, selon les réponses qu'on a obtenues
15 aux DDR, là, une composante associée à la garantie
16 de puissance. Est-ce que je comprends bien votre
17 réponse?

18 R. Bien, comme je vous dis, là, je ne me souviens pas
19 des cents du kilowattheures exacts, là, donc si
20 c'est pas le douze sous (12 ¢), ce que je veux
21 dire, c'est que c'est le coût évité de long terme
22 uniquement en énergie qui est utilisé pour les
23 tests économiques pour une mesure comme des
24 panneaux solaires, puisqu'il n'y a aucune
25 composante d'énergie.

1 Q. [209] O.K.

2 R. Si j'arrive avec une mesure de puissance, pardon.

3 Si j'arrive avec une mesure qui inclut une
4 composante de puissance, par exemple, l'exemple que
5 je vous donnais précédemment pour le chauffage de
6 la thermopompe, bien à ce moment-là, ça va être le
7 coût évité de long terme qui inclut une composante
8 de puissance. Mais je vous dirais, là, le tableau
9 est assez exhaustif sur les différents coûts évités
10 de long terme associés aux différents usages et
11 différents segments de clientèle, que je ne sais
12 pas par coeur quelle valeur est associée exactement
13 avec lequel.

14 Q. [210] O.K. Ce ne sera pas très long, on fait une
15 petite vérification. Je vais d'abord préciser une
16 réponse à la question 11.3 qui a été posée dans le
17 cadre de la DDR-1 de l'AQCIE-CIFQ, donc qui est à
18 la pièce B-0084, page 26. Alors, on demandait :

19 Veuillez confirmer que le signal de
20 coût évité de long terme de 12,0 ¢/kWh
21 indiqué à la référence (i)

22 Et on pourra y aller si vous le voulez. C'est à la
23 pièce B-0012, page 5 :

24 comprend une composante associée à une
25 garantie de puissance.

1 Et la réponse a été :

2 Le Distributeur le confirme.

3 Donc, je veux juste réconcilier l'utilisation. Je
4 veux juste bien clarifier, est-ce que vous utilisez
5 bien le - je comprends que vous utilisez un signal
6 de cout évité de long terme de douze sous le
7 kilowatt (12 ¢/KW) pour des programmes
8 exclusivement en efficacité énergétique, alors
9 qu'elle comprend pourtant, on a la confirmation
10 qu'elle comprend une composante associée à la
11 garantie de puissance.

12 R. Je m'excuse, mais je ne comprends pas l'essence de
13 votre question.

14 Q. **[211]** Alors, je veux juste m'assurer de quels coûts
15 évités vous utilisez dans les programmes qui visent
16 essentiellement des économies d'énergie. Alors,
17 vous avez référé au coût évité de long terme de
18 douze cents (12 ¢/KW) et à la pièce B-0012, page 5,
19 on voit ici que c'est donc ce coût-là évité de
20 douze sous le kilowatt (12 ¢/KW) de deux mille
21 vingt-six (2026) qui constitue le coût évité de
22 long terme en énergie. Et en réponse à la question
23 11.3 de la DDR de l'AQCIE :

24 Veuillez confirmer que le signal de
25 coût évité de long terme de 12,0 ¢/kWh

indiqué à la référence (i) comprend
une composante associée à une garantie
de puissance.

La réponse fut :

Le Distributeur le confirme.

Alors, comment vous réconciliez l'utilisation de ce
coût évité de long terme qui inclut une composante
associée à la garantie de puissance à une
application à des programmes qui visent
essentiellement des économies d'énergie?

R. Écoutez, je vais revenir un peu, dans le fond, à la
réponse que j'ai donnée précédemment. Lorsqu'on
fait des analyses économiques au niveau des mesures
ou au niveau des programmes, on a besoin d'un coût
évité de long terme qui, selon la mesure, peut
inclure ou pas une composante de puissance.

Ce n'est pas parce que la mesure est
étiquetée comme étant une mesure d'efficacité
énergétique qu'on ne la regarde que sous son axe
d'énergie uniquement. S'il y a une composante de
puissance qui est valorisée, c'est donc le coût qui
va être utilisé.

Il faut garder en tête que si on fait une
mesure d'efficacité énergétique qui fonctionne
bien, que les clients participent, ça va donc

1 mettre une pression à la baisse autant sur notre
2 bilan en énergie, qu'une pression à la baisse sur
3 notre bilan en puissance. Donc, c'est de cette
4 façon-là qu'on tient compte du gain associé autant
5 en énergie et en puissance dans l'analyse. On ne
6 vient pas séparer les deux pour faire des analyses
7 indépendantes.

8 Là où il y a une différence au niveau de la
9 puissance, quand on regarde au niveau de la GDP,
10 c'est qu'il faut garder en tête qu'on vient ici
11 regarder une mesure qui est ponctuelle, c'est-à-
12 dire qu'on demande à nos clients de venir faire une
13 réduction de leurs consommations pendant la fine
14 pointe, et notre objectif est donc de pérenniser
15 cette participation-là de ces clients-là sur
16 plusieurs années.

17 Donc, à ce moment-là, on va utiliser un
18 test économique qui va utiliser un coût évité
19 uniquement en puissance. Techniquement, la gestion
20 de la puissance, on peut l'assumer comme étant
21 neutre en énergie. Si c'est du déplacement de la
22 consommation, on va juste consommer cette énergie-
23 là à un autre moment. Aucun impact sur le bilan en
24 énergie.

25 Q. [212] Mes questions portaient plus spécifiquement

1 sur le portfolio d'efficacité énergétique, donc on
2 voit votre test économique à la pièce B-0128 que je
3 vous exhibe de nouveau. Donc, juste pour être bien
4 clairs, c'est parce que, là, on fait comme un
5 cercle, puis là, je pense qu'on va peut-être
6 arriver à se comprendre mutuellement et je
7 l'espère, la Formation.

8 Donc, je comprends, ici ,on regarde le test
9 économique appliqué au portfolio d'efficacité
10 énergétique. Le coût évité d'énergie de long terme
11 utilisé est celui de douze cents (12 ¢/kWh) et sans
12 égard au fait que ces mesures d'efficacité
13 énergétique-là aient ou non une composante
14 puissance, vous appliquez ce coût évité d'énergie
15 qui inclut une composante de garantie de puissance
16 à l'ensemble du portfolio d'efficacité énergétique.
17 R. Donc, la réponse à votre question, c'est ni oui ni
18 non, dans le sens que la ligne que vous voyez ici
19 est donc un résultat agrégé...

20 Q. **[213]** Oui.

21 R. ... pour les mesures qui se retrouvent dans le
22 portfolio ou comme on l'avait avant, un agrégé des
23 mesures qui se retrouvent dans un programme. Je
24 vous donne un exemple. Dans le programme LogisVert,
25 on a les mesures phares, par exemple, les

1 thermopompes, mais vous allez aussi avoir les
2 accumulateurs thermiques centraux qui sont des
3 mesures de puissance. Pourtant, les deux retombent
4 dans le même programme, et une fois qu'on fait un
5 agrégé, vous avez les résultats que vous voyez
6 devant vous. Mais lorsqu'on regarde les différentes
7 composantes, bien, on utilise le coût évité de long
8 terme qui est approprié selon la mesure. Donc, je
9 ne peux pas vous dire oui, l'ensemble du test
10 économique que vous voyez ici pour le portfolio
11 d'efficacité énergétique utilise uniquement douze
12 (12) sous, parce que ça va varier selon les
13 différentes mesures qu'il y a à l'intérieur. Vous
14 vous retrouvez avec un agrégé, et donc, avec une
15 valeur de coût évité de long terme, un genre de
16 moyenne pondérée des mesures qui sont à l'intérieur
17 de l'enveloppe.

18 Q. **[214]** Est-ce qu'il y a des mesures dans ce
19 portfolio-là où vous avez considéré que vu qu'il
20 n'y avait pas de composantes puissantes dans la
21 mesure visée, dans l'objectif visé par la mesure,
22 qu'à ce moment-là, vous avez pris un coût évité
23 d'énergie de long terme qui n'incluait pas une
24 composante de puissance?

25 R. Oui, comme je vous indiquais précédemment, si

1 vous regardez des mesures, par exemple, comme la
2 production solaire qui n'a aucune composante de
3 puissance, vous allez retrouver avec la même
4 situation.

5 Un autre exemple serait pour les
6 pompes efficaces pour les piscines dans le milieu
7 résidentiel. Je vous confirme qu'il n'y a pas
8 vraiment de gain en puissance vu que c'est
9 seulement pendant l'été. Pourtant, il y a un impact
10 positif sur le bilan d'énergie.

11 Q. **[215]** Donc, vous utilisez à ce moment-là un coût
12 évité d'énergie qui est moindre que douze (12) sous
13 du kilowattheure?

14 R. Je ne peux pas commenter sur le nombre de sous
15 exacts, ça va être un coût évité de long terme qui
16 n'inclut que la puissance.

17 Q. **[216]** Que l'énergie?

18 R. L'énergie, excusez.

19 Q. **[217]** Oui. Je vous suivais jusqu'à là. Très bien.

20 R. C'est un test.

21 Q. **[218]** Très bien. Alors, maintenant, je voudrais
22 m'entretenir un peu avec vous de la formule de
23 calcul de l'interfinancement. Alors, lorsqu'on
24 prend connaissance des tableaux 8 des pièces B-28,
25 B-29 et B-30, je vais exhiber, là, pour les fins de

1 discussion la pièce B-28, donc au tableau 8 qui
2 concerne l'année deux mille vingt-six (2026). Donc,
3 c'est les tableaux intitulés « Calcul des
4 ajustements tarifaires et indices
5 d'interfinancement. On constate que le montant
6 total des ventes après hausse est supérieur au coût
7 de service. Vous avez le coût de service dans la
8 première colonne en haut à la section 2,
9 quatorze milliards deux cent soixante et onze
10 (14,271 G), et vous avez revenu après hausse
11 quatorze milliards trois cent quatre-vingt-six
12 (14,386 M). L'AQCIÉ-CIFQ a soulevé cette question à
13 la question 6.2 dans sa DDR numéro 1 à la pièce
14 B-0084 que je vous exhibe, et qui est à la page,
15 donc 14. Donc, on demandait pour chacune des
16 années deux mille vingt-six (2026), vingt-sept
17 (2027) et vingt-huit (2028) : veuillez expliquer et
18 justifier, référence à l'appui, que les revenus
19 après hausse sont supérieurs au coût de service.
20 S'il y a lieu, veuillez fournir une mise à jour des
21 références 2, 3 et 4. Et la réponse qui nous
22 concerne, c'est plus le premier paragraphe :

23 L'affirmation de l'intervenant
24 relativement au revenu après hausse
25 qui serait supérieure au coût de

1 service est erronée, compte tenu
2 qu'elle ne tient pas compte de
3 l'impact du mécanisme de lissage et de
4 la provision réglementaire.

5 Le Distributeur réfère l'intervenant au tableau A1
6 de la pièce HQD1, document 1, pour le détail du
7 calcul de revenus additionnels requis.

8 Alors, est-ce que si je retourne à la
9 pièce B-0028, est-ce que je dois comprendre que si
10 ce n'était du lissage et de la prévision
11 réglementaire, les revenus totaux qu'on retrouve
12 après hausse qu'on retrouve à la pièce B-0028, par
13 exemple, donc de quatorze milliards trois cent
14 quatre-vingt-six millions (14,386 G) seraient
15 égales au coût total de service qu'on retrouve de
16 quatorze milliards deux cent soixante et onze
17 (14,271 G)?

18 Mme SARAH TRABELSI :

19 R. Ça devrait l'être, oui, mais il y a aussi la
20 mention des contrats spéciaux que vous n'avez pas
21 mentionnée, le bout restant de la réponse où on
22 vous dit que les contrats spéciaux ne tiennent...

23 Q. **[219]** Donc, par ailleurs, le Distributeur tient à
24 rappeler que le - consommateur - les contrats
25 spéciaux n'est pas incluse dans l'information

1 présentée aux tableaux 2, 3, 4, compte tenu du
2 mécanisme d'ajustement. Sauf que si on n'en tient
3 pas compte dans le tableau, je comprends qu'on n'en
4 tient pas compte ni dans le coût de service ni dans
5 le revenu après hausse. Est-ce que je dois
6 comprendre autre chose que du deuxième paragraphe
7 de votre réponse?

8 R. Non, je pense que vous avez bien compris, oui.

9 Q. **[220]** Donc à la question, est-ce que si je tiens
10 compte, si ce n'était du lissage ou de la provision
11 réglementaire, dites-moi s'il y a d'autres éléments
12 - les revenus après hausse de quatorze virgule
13 trois huit six milliards (14,386 G) seraient égaux
14 au coût de service qui actuellement l'a décrit de
15 quatorze milliards deux cent soixante et onze
16 (14, 271 G)?

17 R. Je ne pense pas que ce soit aussi simple pour moi
18 de répondre, là, je pense qu'il faut valider
19 certains calculs ici.

20 Q. **[221]** Très bien.

21 R. Il y a plusieurs documents qui sont sollicités dans
22 ce tableau-là.

23 Q. O.K. Alors, je vais vous demander un engagement.
24 Donc, nous expliquer, en fait, compléter, si on
25 veut, d'une certaine manière, la réponse qui fut

1 donnée à la question 6.2 de la DDR-1 de l'AQCIE-
2 CIFQ en nous indiquant pourquoi le montant des
3 coûts de service totaux diffère du montant des
4 revenus, après hausse, totaux en indiquant, montant
5 à l'appui, les éléments qui expliquent cet écart,
6 et ce, pour les pièces B-28, B-29 et B-30, tableau
7 numéro 8.

8 M. SIMON TURMEL :

9 R. On serait à l'engagement numéro 12, je crois?

10 LE PRÉSIDENT :

11 Q. [222] Je pense aussi.

12 R. Bien, je...

13 Q. [223] On est sur la pointe des pieds.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Je pense qu'on est rendu là.

16

17 **E-13 (HQD)**: Compléter la réponse qui fut donnée à
18 la question 6.2 de la DDR-1 de
19 l'AQCIE-CIFQ en y indiquant pourquoi
20 le montant des coûts de service totaux
21 diffère du montant des revenus, après
22 hausse, montant à l'appui, les
23 éléments qui expliquent cet écart, et
24 ce, pour les pièces B-28, B-29 et B-30
25 au tableau numéro 8

1 (Demandé par l'AQCIE-CIFQ)

2

3 Q. [224] Très bien. Maintenant, en réponse à la
4 question 6.3 de l'AQCIE-CIFQ, donc toujours à B-84.
5 Le distributeur précise à la page 15, que la
6 formule de calcul qu'il utilise afin de calculer
7 les indices d'interfinancement. Alors, on voit ici,
8 on nous dit que vous utilisez revenus de la
9 catégorie sur revenus totaux. Les coûts de service
10 de la catégorie sur coûts totaux. Donc, à partir
11 des informations contenues dans la preuve du
12 Distributeur dans le présent dossier, donc dans les
13 tableaux 8 des pièces B-28, B-29 et B-30 et
14 également dans le tableau équivalent du dossier
15 tarifaire de 2025, L'AQCIE-CIFQ a présenté le
16 tableau numéro 10 dans son mémoire que je vous
17 exhibe à l'instant, à la page 24 de son mémoire.
18 Donc, les indices d'interfinancement pour chacune
19 des années deux mille vingt-cinq (2025), deux mille
20 vingt-six (2026), deux mille vingt-sept (2027),
21 deux mille vingt-huit (2028), tel qu'il appert aux
22 tableaux 8 des pièces que je vous ai mentionnées.

23 Pour la catégorie de consommateurs grands
24 industriels, l'AQCIE-CIFQ constate une augmentation
25 notable de l'indice en deux mille vingt-six (2026)

1 par rapport à l'indice deux mille vingt-cinq
2 (2025), puis l'indice reste inchangé pour les
3 années deux mille vingt-sept (2027) et deux mille
4 vingt-huit (2028) à cent quinze point sept (115,7).
5 Selon l'AQCIE-CIFQ, il est étonnant que l'indice
6 d'interfinancement des années deux mille vingt-sept
7 (2027) et deux mille vingt-huit (2028) de la
8 catégorie grands industriels reste inchangé par
9 rapport à l'indice de l'année deux mille vingt-six
10 (2026), alors que l'indice des deux autres grandes
11 catégories de consommateurs, donc généraux et
12 domestiques, diminue sous le principe des vases
13 communicants derrière le principe
14 d'interfinancement.

15 Alors, à partir des informations fournies
16 par le distributeur dans le présent dossier
17 tarifaire, dans les tableaux 8 des pièces B-28, 29,
18 30 et le dossier tarifaire précédent. L'AQCIE-CIFQ
19 présente donc à la page 24 de son mémoire, un
20 tableau, numéro 11, qui montre les revenus et les
21 coûts de service de chaque catégorie de clientèle,
22 toujours à partir des tableaux 8 des pièces que je
23 vous ai précitées. De manière à procéder au tableau
24 12 à son calcul d'interfinancement, selon la
25 formule que vous nous avez fournie, là, en réponse

1 à la DDR, ici que je vous ai déjà citée. Alors,
2 lorsqu'elle applique cette formule, l'AQCIE-CIFQ
3 constate que ses valeurs correspondent aux indices
4 fournis par le Distributeur pour les catégories
5 domestiques et généraux, donc ça confirme.

6 Cependant, les valeurs de l'indice
7 d'interfinancement de la catégorie Grands
8 industriels calculées par l'AQCIE-CIFQ, selon la
9 formule fournie par le Distributeur, augmente pour
10 les années vingt vingt-sept (2027) et vingt-huit
11 (2028) alors que selon les valeurs fournies par le
12 Distributeur, comme je vous l'ai mentionné plus
13 tôt, ces indices restent les mêmes que celui
14 calculé pour l'année deux mille vingt-six (2026).
15 Alors, pouvez-vous nous donner une explication de
16 cette situation?

17 R. Oui, je tiens juste à vous rappeler que la formule
18 d'interfinancement dont vous faites référence est
19 une formule qui est appliquée par le Distributeur
20 depuis très longtemps et la formule est approuvée
21 par la Régie de l'énergie. Donc, pour ce qui est du
22 petit écart dont vous faites mention, je pense
23 qu'il s'agit de point un (0,1) ou quelque chose de
24 cet ordre-là, on ne l'a pas jugé nécessaire
25 peut-être dans le tableau, peut-être à tort, mais

1 c'est une question d'arrondi. Donc, nous avons, en
2 fait, le petit écart que vous voyez, c'est parce
3 que nous, on utilise évidemment un peu plus de
4 décimales que ce qui apparaît ici sur le tableau.
5 Donc, c'est simplement une question d'arrondi ici,
6 il n'y a aucune divergence dans les résultats.

7 Q. **[225]** Mais sans être un grand expert en
8 mathématiques, si c'était juste une question
9 d'arrondi, l'effet de l'arrondi n'aurait
10 certainement pas eu pour effet si la tendance était
11 baissière, en deux mille vingt-huit (2028),
12 d'arriver avec un arrondi de point huit (0,8) par
13 rapport à point sept (0,7) en deux mille vingt-sept
14 (2027) et par rapport à point six (0,6) en deux
15 mille vingt-six (2026).

16 Donc, ce qu'on observe avec ça, même si
17 vous me dites qu'il y a des arrondis, c'est que ces
18 arrondis-là reflèteraient une augmentation de
19 l'indice. Sinon, l'arrondi ferait en sorte d'être
20 stable ou, à la limite, de diminuer l'indice.
21 Alors, est-ce que vous avez quelque chose à
22 répondre à cette remarque-là.

23 R. À part de vous dire que c'est une question
24 d'arrondi, je n'ai pas d'autre réponse.

25 Q. **[226]** Alors, comme engagement, j'aimerais qu'on

1 procède à une vérification en mettant les décimales
2 qu'il faut pour voir la réelle tendance de l'indice
3 d'interfinancement des Grands industriels pour les
4 années de deux mille vingt-cinq (2025) à deux mille
5 vingt-huit (2028), et pour voir si c'est une
6 tendance qui normalement devrait être à la hausse
7 et non pas stable comme l'indiquent les indices
8 qu'on voit là.

9 LE PRÉSIDENT :
10 Numéro 13.

11
12 E-14 (HQD): Vérifier la réelle tendance de
13 l'indice d'interfinancement des Grands
14 industriels pour les années 2025 à
15 2028 (demandé par l'AQCIE-CIFQ)

16
17 Me SYLVAIN LANOIX :

18 Q. [227] Merci. Maintenant, dans le cadre de votre
19 présentation, je ne pense pas que ce soit utile
20 d'exhiber la page, mais vous parlez de mesures dont
21 les - je vais parler des programmes d'efficacité
22 énergétique de nouveau - donc, il y a certaines
23 mesures dont les modalités sont toujours en
24 développement. Est-ce que ça veut donc dire que
25 certaines mesures qui sont en développement pour

1 lesquelles on a déjà prévu au budget des montants
2 associés à des mesures qui ne sont toujours pas
3 approuvées par le ministère de l'Environnement?

4 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

5 R. Donc, le dossier tarifaire puis les enveloppes
6 associées aux différents portfolios ont été bâtis
7 avec les hypothèses qu'on avait au moment de la
8 préparation du dossier, donc ça incluait les
9 programmes qui avaient été approuvés par le MELCCFP
10 qui ont été intégrés dans les enveloppes.

11 Comme on l'a indiqué dans les DDR, on a
12 d'autres programmes qu'on a continué à travailler
13 et pour lesquels il y a encore des hypothèses qui
14 ne sont pas confirmées, qui eux n'ont pas été
15 intégrés directement dans l'enveloppe des
16 portfolios. C'est d'ailleurs pour ça qu'on propose
17 une approche par portfolio.

18 Puis certains de ces programmes-là ne sont
19 pas encore approuvés par le MELCCFP, parce
20 justement, on est en discussion justement pour voir
21 quel est le niveau des informations des demandes
22 qu'il pourrait y avoir. Il faut garder en tête que
23 c'est la première année de ce cycle qu'on fait
24 justement avec le MELCCFP, donc je vous dirais
25 qu'on est encore nous aussi en apprentissage avec

1 eux sur les différentes méthodes pour les
2 approbations.

3 Q. **[228]** Est-ce que le ministère, lorsque vous
4 soumettez des nouvelles mesures ou des
5 modifications des mesures déjà approuvées ou des
6 nouvelles mesures, donc, approuve uniquement les
7 modalités du... est-ce qu'elle approuve également
8 les budgets associés au programme en question?

9 R. Donc, ils approuvent les programmes. On monte les
10 détails des programmes, combien on s'attend, par
11 exemple, d'avoir de clients, ils voient aussi les
12 budgets qu'on y associe, mais il faut garder en
13 tête, la distribution des rôles et responsabilités
14 entre le MELCCFP et la Régie. Donc, le MELCCFP est
15 responsable de l'approbation des programmes. Quand
16 on leur présente, on leur présente le budget qu'on
17 voit qu'on aurait d'associé, mais les budgets eux-
18 mêmes, ça, c'est une approbation de la Régie.

19 Q. **[229]** Et je vous exhibe ici, je vais juste
20 retourner dans le mode partage, la question et la
21 réponse à la question 15.2 de la DDR numéro 1 de
22 l'AQCIE-CIFQ, B-0084, où on vous demandait de :

23 [...] indiquer si les montants
24 concernant le programme SGÉE inclus
25 dans les budgets annuels des

1 références (i) et (iii)

2 Donc, qui est tout simplement la preuve au présent
3 dossier,

4 sont basés sur les modalités actuelles
5 du programme.

6 Et la réponse a été :

7 Non, ils ne le sont pas. Les montants
8 inclus au budget découlent des
9 hypothèses du Distributeur au moment
10 de la préparation du budget,
11 lesquelles reflètent des appuis
12 financiers modifiés au programme SGÉE
13 et les impacts attendus de la fixation
14 par la Régie d'une modalité tarifaire
15 SGÉE applicable pour les clients au
16 tarif L.

17 Vous avez également, donc, est-ce que c'est exact
18 que pour ce qui est du SGÉE, les nouvelles
19 modalités ou la refonte du programme SGÉE dont il
20 est mentionné dans la preuve est toujours en
21 discussion auprès du ministère de l'Environnement?

22 M. MARC-ANTOINE BARIL :

23 R. Donc, en fait, pour le SGÉE, la particularité, puis
24 je vais peut-être juste y revenir, c'est que la
25 particularité dans le dossier, c'est qu'on avait un

1 programme qui était déjà existant par le passé. On
2 avait déjà envisagé une première bonification au
3 moment de la préparation du dépôt, donc c'est de là
4 la réponse, donc de dire que ce qui avait été
5 déposé c'était pas le programme qui était existant
6 par le passé. Puis depuis, on a aussi eu
7 l'intention d'en faire une deuxième bonification
8 qu'on teste avec le marché puis l'intention de le
9 lancer en début deux mille vingt-six (2026), donc
10 dans les deux-trois prochains mois, qui est
11 existante. Donc, pour cette deuxième bonification-
12 là, c'est ça qu'on n'a pas encore eu l'approbation
13 du MELCCFP, puis on va avoir une communication avec
14 eux pour aller chercher leur approbation par
15 rapport à cette nouvelle bonification.

16 Q. **[230]** Sur le site Internet d'Hydro-Québec, on
17 présente déjà ce que vous appelez le programme SGÉ,
18 c'est-à-dire un programme de système de gestion
19 d'énergie, on a enlevé le deuxième « É », et puis
20 il y a déjà des montants d'aide financière qui sont
21 annoncés. Est-ce que ces montants-là qui sont
22 annoncés sur le site Internet incluent cette
23 deuxième bonification-là ou reflètent la situation
24 d'une première bonification uniquement?

25 R. C'est notre programme à venir, donc la deuxième

1 bonification effectivement.

2 Q. **[231]** Donc, parfait. Et donc, cette deuxième
3 bonification-là, est-ce que je comprends donc, on
4 en est où, là, avec le ministère de l'Environnement
5 au niveau de l'approbation?

6 R. Donc, pour celui-là, dans nos derniers échanges
7 avec le MELCCFP, donc ce qu'on a convenu, c'était
8 de voir avec eux comment, pour les bonifications de
9 programmes existants, comment ils voulaient
10 fonctionner. On attendait un retour du MELCCFP pour
11 voir le processus d'approbation pour des
12 modifications de programmes existants, puis on va
13 être en communication encore au courant des
14 prochaines semaines avec eux pour voir comment on
15 va aller chercher leur approbation.

16 Q. **[232]** Donc, il n'y a pas vraiment de développement,
17 je vous dirais, là, depuis la première fois que
18 vous les avez interpellés. Vous êtes toujours en
19 attente de leur modus operandi.

20 R. Donc, spécifiquement par rapport à ce programme-là,
21 oui, mais pour tous les programmes qui étaient
22 existants lors du dépôt, on a obtenu les
23 approbations du MELCCFP, je pense, en date de
24 septembre, si je ne me trompe pas.

25 Q. **[233]** O.K. Est-ce que le ministère vous a donné un

1 horizon d'approbation pour cette deuxième
2 bonification-là?

3 R. Non.

4 Q. **[234]** Non. O.K. Est-ce qu'en plus des abonnés au
5 tarif L, tous les contrats spéciaux sont éligibles
6 au nouveau programme SGÉ, là, qui inclut une
7 deuxième bonification?

8 R. Donc, puis là, je ne veux pas m'avancer trop
9 spécifiquement dans les modalités de programmes,
10 mais il y a quelques modalités qui s'appliquent de
11 façon différente aux contrats spéciaux versus le
12 tarif L.

13 Q. **[235]** Et puis est-ce que ça bénéficierait
14 uniquement aux contrats spéciaux qui sont liés au
15 tarif L ou ça pourrait être applicable à l'ensemble
16 des contrats spéciaux sous réserve de certaines
17 modalités différentes?

18 R. Je ne veux pas nécessairement m'engager sur celle-
19 la, parce que, en fait, je ne veux pas m'avancer
20 sur celle-là. Je ne suis pas certain des modalités
21 fines, est-ce que ça va être seulement les contrats
22 spéciaux, l'ensemble des contrats spéciaux ou ceux
23 spécifiquement au Tarif L pour les modalités du
24 programme spécifiquement.

25 Q. **[236]** Alors, sous forme d'engagement, j'aimerais

1 pouvoir savoir si le programme SGÉ incluant une
2 deuxième bonification sera offert à l'ensemble des
3 contrats spéciaux ou seulement à ceux dont le tarif
4 est lié au Tarif L.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Je vais m'objecter à l'engagement. Je réfère la
7 Régie au paragraphe 31 de la décision D-2025-098,
8 tant les questions de mon confrère semblent
9 davantage concerner les modalités d'application.

10 Au paragraphe 31, justement de la décision,
11 la Régie avait dit :

12 Compte tenu de ce qui précède, les
13 intervenants devront limiter leurs
14 interventions à l'égard des programmes
15 d'efficacité de GDP à la
16 raisonnable des budgets 2026, 2027,
17 2028 par rapport aux économies en
18 énergie ou à l'effacement à la pointe
19 qu'ils génèrent.

20 Donc, là, on est rendu dans les modalités
21 d'application qui s'appliqueraient à des contrats
22 spéciaux qui, par ailleurs, ne sont pas ici visés
23 par la Régie. Donc, les tarifs ne leur sont pas
24 applicables directement. Des fois, ça peut être par
25 envois, mais on s'éloigne du paragraphe 31 de la

1 décision procédurale qui venait baliser l'objet ici
2 de l'examen, c'est-à-dire la raisonnabilité des
3 budgets par rapport aux économies d'énergie ou à
4 l'effacement à la pointe dans les cas de GDP.

5 Me SYLVAIN LANOIX :

6 Alors, ici, la question ne porte d'aucune manière
7 sur les modalités. Elle vise à savoir quels
8 abonnés, quelles catégories d'abonnés sont
9 éligibles à ce programme pour mieux ensuite
10 apprécier les budgets et les prévisions d'économie
11 d'énergie qui y sont associées. Alors, la question
12 est loin d'être de fins détails de modalités. Elle
13 vise à savoir quelles catégories de clients
14 bénéficieront de ce programme.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bien, votre question, Maître Lanoix, formulée comme
17 ça est effectivement O.K., mais comme elle l'était
18 avant que maître Turmel s'objecte, vous étiez
19 effectivement en contravention avec la décision
20 procédurale.

21 Donc, reposez votre question comme ça pour
22 que le témoin répondre, puis on va y aller comme
23 ça.

24 Me SYLVAIN LANOIX :

25 Très bien.

1 Q. **[237]** Alors, pouvez-vous nous confirmer si le
2 nouveau programme de deuxième bonification SGÉ sera
3 ouvert, sera disponible à la catégorie de clients
4 contrats spéciaux, peu importe, que leurs tarifs
5 soient liés ou pas au Tarif L?

6 R. Donc, la question est de prendre l'engagement?

7 Q. **[238]** Si vous ne pouvez pas me donner la réponse,
8 je vais prendre l'engagement.

9 R. Je ne peux pas donner la réponse.

10 Q. **[239]** Donc, je vous demanderais un engagement à cet
11 effet.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Donc, l'engagement 14.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Je vous laisse faire l'énumération, Monsieur le
16 Président. Je n'ose plus me prononcer. Mais est-ce
17 qu'on pourrait peut-être le répéter une fois de
18 plus, c'est pour les équipes derrière. Ça permet
19 de...

20 Me SYLVAIN LANOIX :

21 Oui. Alors, pouvez-vous nous confirmer si le
22 nouveau programme SGÉ qu'on peut appeler deuxième
23 bonification, sera ouvert à l'ensemble de la
24 catégorie des contrats spéciaux peu importe que
25 leurs tarifs soient liés au Tarif L.

1 Q. **[240]** Ma question suivante, puis on verra si on
2 veut prendre également un engagement,
3 c'est : combien d'abonnements seront éligibles au
4 nouveau programme SGÉ incluant donc la deuxième
5 bonification. Je ne sais pas si vous êtes en mesure
6 de me répondre ou si vous voulez qu'on procède par
7 voie d'engagement.

8 R. Donc, par combien d'engagements, c'est combien de
9 clients qui vont être?

10 Q. **[241]** Combien d'abonnés ou d'abonnements seront
11 éligibles au nouveau programme SGÉ.

12 R. Moi, je considère que la réponse va être selon la
13 réponse à l'engagement précédent. Donc, c'est ceux
14 des clients au Tarif L, les contrats spéciaux selon
15 le nombre exact.

16 Q. **[242]** Alors, je vous demanderais, juste pour qu'il
17 n'y ait pas d'ambiguïté comme engagement suivant,
18 de fournir le nombre d'abonnements qui seront
19 éligibles au nouveau programme SGÉ, deuxième
20 bonification.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Moi, j'aurais tendance à le mettre dans le 14,
23 peut-être. On va l'ajouter dans l'engagement 14.

24 R. Oui, merci.

25

1 **E-15 (HQD)** : Confirmer si le nouveau programme
2 SGÉ qu'on peut appeler deuxième
3 bonification, sera ouvert à
4 l'ensemble de la catégorie des
5 contrats spéciaux, peu importe,
6 que leurs tarifs soient liés au
7 Tarif L, et également fournir le
8 nombre d'abonnements qui seront
9 éligibles au nouveau programme
10 SGÉ, deuxième bonification
11 (Demandé par la AQCIE-CIFQ)

12
13 Q. **[243]** Donc, je vais vous exhiber maintenant la
14 pièce B-0120 qui est les réponses à la DDR numéro 4
15 de la Régie, donc, à la page 19. À la question
16 5.1.3, vous avez présenté les hypothèses retenues
17 afin d'estimer les budgets et les impacts
18 énergétiques résultant de la refonte du programme
19 SGÉE. Et donc, dans votre réponse, vos hypothèses
20 pour vos budgets et vos impacts sont de quatre-
21 vingt-dix (90) clients participants en deux mille
22 vingt-huit (2028).

23 Alors, pouvez-vous nous dire comment vous
24 avez évalué ce niveau de participants à quatre-
25 vingt-dix (90) en deux mille vingt-huit (2028)?

1 R. Oui. Donc, encore une fois, c'est des hypothèses
2 ici. Donc, on a basé notre demande de budget selon
3 les modalités qu'on avait en tête lors de la
4 préparation de la demande de budget, donc qui était
5 suite à une première modification, donc avant celle
6 dont on a discuté précédemment.

7 Et il faut ajouter ici pour ce qui
8 est SGÉ, il y a quand même un contexte dans lequel
9 on a travaillé, puis qu'on a d'élaborer ce
10 budget-là, donc on sait qu'il y a eu un autre
11 dossier en cours par rapport à l'instauration d'une
12 modalité pour l'importation d'un système de gestion
13 de l'énergie chez nos clients - nos clients au
14 tarif L. Donc, le quatre-vingt-dix (90) avait
15 été posé comme une hypothèse de base d'adhésion
16 considérant là où on en était avec l'addition par
17 rapport à la modalité qui avait été mise dans un
18 premier temps dans un dossier précédent, qui avait
19 été retiré, puis qui a été redéposé l'automne
20 dernier depuis. Donc, cette hypothèse-là a été
21 mise considérant ces différents contextes-là,
22 autant au niveau de nos modalités, puis par rapport
23 à la modalité trois pour cent (3 %) qui est
24 discutée dans un dossier parallèle aussi, en
25 conséquent.

1 Q. **[244]** Mais bref, comment en arrivez-vous à
2 quatre-vingt-dix (90) clients, c'est quoi les
3 hypothèses de base, c'est quoi les paramètres que
4 vous avez utilisés pour dire : O.K., à la fin on
5 peut dire qu'il va y avoir quatre-vingt-dix (90)
6 participants en deux mille vingt-huit (2028).
7 Ce sont quoi les prémisses de cette hypothèse-là?

8 R. Donc, en fait, c'est à peu près, pour faire des
9 chiffres ronds, donc c'est à peu près cinquante
10 pour cent (50 %) de nos clients ou cinquante pour
11 cent (50 %) des sites au tarif L qu'on jugeait
12 qu'ils pourraient rentrer, ce qu'on considérerait une
13 hypothèse plausible à ce stade-ci.

14 Q. **[245]** Et est-ce que je comprends que votre budget
15 d'investissement soumis au présent dossier vise à
16 correspondre à cette projection de quatre-vingt-dix
17 (90) participants?

18 Donc, je vous réfère ici, là, je veux
19 juste bien vous référer, là, à la pièce B-0103 qui
20 était le complément de réponse au DDR des
21 différents intervenants ayant formulé des
22 contestations, donc à la page 11, excusez-moi.

23 Donc, à la page 11, vous présentez le
24 tableau CR-15-111, donc je suis à la pièce
25 B-0103, page 11. Alors, est-ce que je comprends que

1 ces budgets d'investissement-là qui sont inclus
2 dans votre demande tarifaire pour donc le programme
3 SGÉE, donc ça a été fixé en fonction de cette
4 projection-là de quatre-vingt-dix (90)
5 participants?

6 R. Oui.

7 Q. Maintenant, si je reviens aux hypothèses qui
8 sont mentionnées, là, en réponse à la DRR numéro 4
9 de la Régie, question 5.1.3, vous parlez aussi
10 d'une hypothèse d'économie d'énergie estimée à un
11 pour cent (1 %) ou un point cinq pour cent (1,5 %) de
12 la consommation par année, selon le type de
13 client. Alors, pouvez-vous nous dire qu'est-ce
14 que ça représente en gigawattheure pour deux mille
15 vingt-six (2026), vingt-sept (2027), vingt-huit
16 (2028), les économies projetées d'un (1 %) ou un
17 point cinq pour cent (1,5 %) de la consommation par
18 année, qui est mentionnée ici.

19 R. En gigawattheure en absolu? Je veux juste être
20 certain de bien comprendre votre question.

21 Q. **[246]** Excusez-moi, je suis désolé, vous me dites?

22 R. Juste pour reformuler votre question, est-ce que
23 vous demandez si c'est les gigawattheures en absolu
24 que ça représenterait?

25 Q. **[247]** Oui, exact. Donc, vos économies d'énergie

1 estimées qui servent de prémisse à votre budget,
2 vous les estimez d'un (1) ou un point cinq (1,5) de
3 consommation par année selon le type de clients.
4 Alors, j'aimerais obtenir ce que ça représente en
5 gigawattheure en deux mille vingt-six (2026),
6 vingt-sept (2027) et vingt-huit (2028)?

7 R. Je pense que ça correspond à ce qui est tout juste
8 au-dessus dans la pièce, si je ne m'abuse, je pense
9 qu'on a des gigawattheures en absolu pour vingt-six
10 (2026), vingt-sept (2027) et vingt-huit (2028) qui
11 sont associés à ces mêmes hypothèses.

12 Q. **[248]** Très bien. Parfait. Et selon cette hypothèse-
13 là, est-ce que ces économies-là d'un (1 %) à un
14 point cinq pour cent (1,5 %) par année
15 s'additionnent, c'est-à-dire qu'il y a un pour cent
16 (1 %) qui s'additionne ou un pour cent (1 %)
17 l'année précédente, et ce, pour les trois années du
18 cycle tarifaire? Est-ce que c'est comme ça que vous
19 le calculez?

20 R. Effectivement. Donc, notre programme de SGÉ, c'est
21 un programme d'accompagnement sur environ cinq ans
22 dans lequel, selon nos hypothèses, qui sont basées
23 aussi sur de la littérature, puis des échanges avec
24 d'autres juridictions. Donc, on juge que, surtout
25 dans les premières années, on est capable d'aller

1 chercher du un (1 %) à un point cinq pour cent
2 (1,5 %), puis c'est des gains incrémentaux, donc
3 qui s'ajoutent, qui sont cumulatifs pour un client
4 sur les trois premières années.

5 Q. [249] Très bien. Maintenant, j'aimerais vous
6 entretenir de la question du nombre d'abonnements.
7 Je vais vous référer à la page 18, 19 de la pièce
8 B-0084 qui est la DDR de l'AQCIE-CIFQ. Donc, à la
9 question 8.4, à la question d'expliquer pourquoi le
10 Distributeur ne prévoit aucune variation du nombre
11 d'abonnements par catégories tarifaires dans les
12 tableaux A-3 à A-5 de la pièce B-0004 révisée
13 depuis la pièce B-0060 concernant les revenus
14 prévus de deux mille vingt-six (2026) à deux mille
15 vingt-huit (2028) avant et après la hausse
16 tarifaire. Donc le Distributeur a répondu :

17 Le Distributeur tient à rappeler que
18 le nombre d'abonnements présenté à la
19 colonne 1 de la référence (i), à titre
20 illustratif, provient de la
21 répartition du coût de service.

22 Pour les fins de cet exercice, le
23 Distributeur a jugé conservateur de
24 maintenir constant, le nombre
25 d'abonnements sur la période couvrant

1 les années 2026 à 2028 compte tenu que
2 le facteur de répartition (exprimé en
3 pourcentage) associé aux abonnements
4 ne devrait pas subir de variations
5 matérielles sur ladite période.

6 Si on va, juste pour comprendre le sens de facteurs
7 de répartition exprimé en pourcentage, si je vous
8 exhibe la pièce B-0028 au tableau 10, est-ce que
9 lorsque vous dites que :

10 [...] compte tenu que le facteur de
11 répartition (exprimé en pourcentage)
12 associé aux abonnements ne devrait pas
13 subir de variations matérielles sur
14 ladite période.

15 Je vous prends l'exemple ici de deux mille vingt-
16 six (2026), est-ce que je comprends que vous parlez
17 d'un des facteurs de répartition de ce tableau-là,
18 et, si oui lequel?

19 Mme SARAH TRABELSI :

20 R. On parle des facteurs de répartition en général,
21 donc les facteurs de répartition en tant que tels
22 conceptuellement.

23 Q. **[250]** Et vous me dites « en général ». Mais moi, je
24 lis que « compte tenu que le facteur de répartition
25 (exprimé en pourcentage) associé aux abonnements ».

1 R. Oui, à tous les abonnements. Vous présentez la
2 réponse de manière conceptuelle, encore une fois.
3 Donc, le facteur de répartition, je ne sais pas si
4 c'est ça la question que vous me posez, là, mais
5 c'est un proxi qu'on utilise globalement lorsqu'on
6 ne peut pas attribuer directement les coûts. Donc,
7 oui, c'est un poids relatif d'une catégorie de
8 clientèle.

9 Q. [251] Parce que, ici, on parlait de facteurs de
10 répartition associés aux abonnements, mais, bref,
11 ce dont vous faites référence, est-ce que c'est un
12 facteur bien précis dans la preuve, un facteur de
13 répartition bien précis dans la preuve?

14 R. Vous parlez du tarif L, je pense, c'était la
15 question dans mon souvenir.

16 Q. [252] Vous me parlez d'un facteur de répartition.
17 Me parlez-vous juste du pourcentage total que
18 représente le coût de service pour une catégorie
19 tarifaire ou vous me parlez d'autre chose, d'un
20 facteur quelconque qui mène à ce calcul-là?

21 R. On parle des facteurs de répartition des
22 abonnements dont vous parlez dans la question. Il
23 faudrait qu'on revoie toute la question - aux
24 abonnements.

25 Q. [253] C'est 8.4. Je vous dis...

1 R. Le nombre d'abonnements.

2 Q. **[254]** Je vous demande, dans la question, on vous
3 demandait :

4 Veuillez expliquer pourquoi le
5 Distributeur ne prévoit aucune
6 variation du nombre d'abonnements par
7 catégories tarifaires de 2026 à 2028.

8 Votre réponse c'est :

9 Pour les fins de cet exercice, le
10 Distributeur a jugé conservateur de
11 maintenir constant le nombre
12 d'abonnements sur la période couvrant
13 les années 2026 à 2028 compte tenu que
14 le facteur de répartition (exprimé en
15 pourcentage) associé aux abonnements
16 ne devrait pas subir de variations
17 matérielles sur ladite période.

18
19 Alors, moi, je vous demande : à quoi vous faites
20 référence quand vous me parlez ici du facteur de
21 répartition, exprimé en pourcentage, associé aux
22 abonnements?

23 R. Bien le facteur de répartition du nombre
24 d'abonnements. On peut reprendre le tableau, je
25 pense que je vais aller voir rapidement, là.

1 Q. **[255]** Oui, oui, oui. Vous me réferez à quel
2 tableau?

3 R. Que vous étiez en train de projeter.

4 Q. **[256]** Celui-là, parfait. Alors quel... il y a un
5 facteur parmi ceux-ci?

6 R. C'est le FR8.

7 Q. **[257]** FR8.

8 R. Donc, le nombre d'abonnements.

9 Q. **[258]** Parfait. Et à partir de quelle variation en
10 points de pourcentage, une variation de ce facteur
11 deviendrait matérielle?

12 R. Bonne question. Ça devient matériel lorsque ça
13 inverse le raisonnement. À partir du moment où ça
14 reste sensiblement la même chose, pour nous, c'est
15 pas matériel. Il faudrait qu'il y ait une rupture,
16 qu'il y ait une tendance qui se brise pour que ce
17 soit matériel. Mais je ne peux pas vous donner un
18 pourcentage précis.

19 Q. **[259]** Alors, je vous demanderais comme engagement
20 de fournir les projections de l'évolution du nombre
21 d'abonnements par catégorie de clients pour les
22 années deux mille vingt-six (2026) à deux mille
23 vingt-huit (2028). Et également, on verra si vous
24 voulez en faire un engagement distinct ou pas,
25 procéder à une révision des pièces B-0028 à B-0030

1 portant sur la répartition des coûts en
2 conséquence.

3 Me SIMON TURMEL :

4 On peut répéter le premier engagement et le second
5 engagement?

6 Me SYLVAIN LANOIX :

7 Parfait. Fournir les projections de l'évolution du
8 nombre d'abonnements par catégorie de clients pour
9 les années deux mille vingt-six (2026) à deux mille
10 vingt-huit (2028). Et ensuite, procéder à une
11 révision des pièces B-0028 à B-0030 portant sur la
12 répartition des coûts en conséquence.

13 Me SIMON TURMEL :

14 Le cas échéant, j'imagine.

15 Me SYLVAIN LANOIX :

16 Écoutez, je ne peux pas concevoir que le nombre
17 d'abonnements sera le même en deux mille vingt-six
18 (2026), vingt-sept (2027), vingt-huit (2028), donc
19 le cas échéant, oui, si ce sont tous des
20 arrondis... si ça n'influe aucun... aucune unité ou
21 dixième, dépendamment du niveau de précision des
22 résultats, mais si ça affecte les chiffres qui sont
23 là avec le niveau de précision qu'ils ont, on
24 s'attend à ce que ce soit révisé.

25

1 E-16 (HQD) : Fournir les projections de
2 l'évolution du nombre
3 d'abonnements par catégorie de
4 clients pour les années 2026 à
5 2028 (demandé par l'AQCIE-CIFQ)

6
7 E-17 (HQD) : Procéder à une révision des
8 pièces B-0028 à B-0030 portant
9 sur la répartition des coûts
10 (demandé par l'AQCIE-CIFQ)

11
12 Me SIMON TURMEL :
13 Je pense que le témoin voudrait mentionner quelque
14 chose.

15 Mme SARAH TRABELSI :
16 R. Je dois préciser quelque chose, mais le nombre
17 d'abonnements dont on parle ici, ce sont des
18 abonnements historiques, pardon. Il n'y a pas de
19 prévision. On ne peut pas s'engager à vous fournir
20 une prévision. Ce n'est pas l'essence du calcul
21 ici, là. On se base sur des données historiques.

22 Me SYLVAIN LANOIX :

23 Q. **[260]** Dans les pièces B-0028, B-0029, B-0030 au
24 tableau 11, par exemple, à l'année deux mille
25 vingt-six (2026), à la colonne FR8 vous avez ici

1 « Nombre d'abonnements avec multiplicateur », pour
2 un grand total de... si on inclut les réseaux
3 autonomes, de quatre millions trois cent quatre-
4 vingt-quatorze mille trois cent trois (4 394 303)
5 abonnements. Alors, c'est une donnée du calcul, là,
6 alors...

7 R. L'utilisation des données historiques pour le
8 calcul a toujours été... on a souvent fait ça
9 lorsqu'il s'agit d'un nombre d'abonnements, c'est
10 une variable qui évolue peu, puis pour ça, c'est
11 pour ça qu'on a jugé conservateur de fixer le
12 nombre d'abonnements. Ça ne changera absolument
13 rien aux résultats. On peut même doubler le nombre
14 d'abonnements si vous voulez, ça ne changera pas le
15 facteur de répartition.

16 Q. **[261]** Mais la méthode de répartition a été
17 autorisée par... approuvée par la Régie. Les
18 données historiques, on ne viendra pas changer la
19 méthode de répartition aujourd'hui, là.

20 R. Je veux juste rajouter, ce qui est important c'est
21 le poids relatif et non le...

22 Q. **[262]** Alors, il y a une grande nuance dans le
23 présent dossier tarifaire. Ce sera un cycle
24 tarifaire de trois ans. Avant, si on réfère à des
25 pratiques où les dossiers tarifaires étaient

1 annuels, je ne me prononce pas, je pense que la
2 question aurait été encore pertinente, mais elle
3 l'est certainement encore plus et on ne peut
4 invoquer aucune valeur de précédent dans le cadre
5 d'un cycle tarifaire désormais de trois ans.

6 Me SIMON TURMEL :

7 La méthode de répartition a été approuvée par la
8 Régie. Ce que le Distributeur a appliqué au présent
9 dossier, c'est la même méthode qui existe depuis
10 longtemps qui a été approuvée. Là, je comprends que
11 mon confrère arrive aujourd'hui puis ils nous dit :
12 ça ne tient plus. Non, regardez, en tout respect,
13 on ne reviendra pas sur ce sujet-là, on ne
14 reviendra pas sur la méthode de répartition qui a
15 été approuvée aujourd'hui. Ça a été approuvé, c'est
16 basé sur des données historiques. La façon dont le
17 Distributeur a monté son dossier, c'est comme il
18 l'a toujours fait, puis on ne viendra pas... on ne
19 viendra pas modifier ça aujourd'hui, là.

20 Me SYLVAIN LANOIX :

21 La dernière remarque que je ferais, c'est que dans
22 notre mémoire nous avons annoncé qu'on était pour
23 faire cette demande-là à l'audition.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Je comprends votre demande, Maître Lanoix, mais je

1 comprends aussi, les témoins du Distributeur et
2 maître Turmel, c'est une méthode qui a été
3 approuvée par la Régie depuis plusieurs années.
4 Donc, je cherche à avoir l'objectif que vous avez
5 avec cette question-là, puis je ne la vois pas.
6 Donc, je serais tenté d'accueillir l'objection de
7 maître Turmel et je vous inviterais à passer à
8 votre ligne de questions suivante.

9 Me SYLVAIN LANOIX :

10 Bien.

11 Q. **[263]** Je reviens à la DDR. Puis ça achève. On va
12 être dans les temps. Je reviens à la pièce B-0084.
13 Donc, à la page 18, à la question 1.1, on demandait
14 d'expliquer pourquoi au tableau A3 de B-0004 -
15 devenu B-0060 et finalement mis à jour par B-0140 -
16 le nombre d'abonnements au tarif L passait de cent
17 soixante et onze (171) en deux mille vingt-cinq
18 (2025) à cent quarante-neuf (149) en deux mille
19 vingt-six (2026). Et le Distributeur répond :

20 Le Distributeur constate toutefois une
21 erreur de comptabilisation du nombre
22 d'abonnements au tarif L, découlant de
23 la non-prise en compte de certains
24 abonnements bénéficiant d'options
25 tarifaires. Le nombre d'abonnements au

tarif L aurait dû être de 171

abonnements pour l'année 2026.

Alors, pouvez-vous nous préciser de quel type
d'option tarifaire est-il question ici qui
permettrait de distinguer certains abonnés du
tarif L d'autres?

Mme SARAH TRABELSI :

R. Je n'ai pas ce détail-là.

Q. **[264]** Alors, comme engagement, si le témoin n'est
pas en mesure de répondre, de nous préciser de quel
type d'option tarifaire est-il question dans la
réponse à la question 8.1 de la DDR 1 de l'AQCIE-
CIFQ, pièce B-0084 qui permettrait de distinguer
certains abonnés du tarif L à d'autres et qui
expliquerait l'erreur qui a été faite.

(Discussion hors dossier)

E-18 (HQ) : Préciser de quel type d'option
tarifaire est-il question dans la
réponse à la question 8.1 de la DDR 1
de l'AQCIE-CIFQ, pièce B-0084 qui
permettrait de distinguer certains
abonnés du tarif L à d'autres et qui
expliquerait l'erreur qui a été faite
(demandé par la AQCIE-CIFQ)

1 Q. [265] Je reviens, suite à une discussion avec mon
2 analyste, sur la question des prévisions
3 énergétiques reliées au programme SGÉE pour le
4 cycle tarifaire. Donc, je vous ramène à la pièce
5 B-0120 à la page 19.

6 La question qu'on se pose, c'est que si les
7 économies d'énergie s'additionnent et à chaque
8 année, on fait au moins un pour cent (1 %) ou un
9 point cinq pour cent (1,5 %), si on regarde ici vos
10 prévisions d'énergie en gigawattheures, en deux
11 mille vingt-six (2026), on est à cent quatre-vingt-
12 huit point cinq (188,5 Gwh), on double à peu près
13 en deux mille vingt-sept (2027) à trois cent
14 soixante-cinq virgule six (365,6), et puis il y a
15 un certain plafonnement à trois cent quatre-vingt-
16 dix-neuf virgule neuf (399,9) en deux mille vingt-
17 huit (2028).

18 Est-ce que je dois comprendre que, dans
19 le fond, votre hypothèse prend en compte uniquement
20 un certain nombre de participants à l'année deux
21 mille vingt-six (2026) qui n'augmenterait
22 pratiquement pas en deux mille vingt-sept (2027)
23 puisqu'on serait au double? Puis ensuite, on ne
24 comprend pas pourquoi ça ne continue pas de doubler
25 parce qu'il y a un certain plafonnement en deux

1 mille vingt-huit (2028). Alors, comment pouvez-vous
2 réconcilier vos prévisions d'économies d'énergie
3 au tableau R-5.1.2 de B-0120 avec votre prémisse
4 qu'on voit à la question suivante d'une économie
5 estimée d'un (1) à un point cinq (1,5) qui
6 s'additionnerait à chaque année?

7 M. MARC-ANTOINE BARIL :

8 R. En fait, je crois que dans le tableau qu'on
9 affiche à l'écran, il ne faut pas lire la ligne des
10 gigowattheures comme des gigowattheures cumulés eux
11 dans le temps. C'est des nouveaux gigowattheures.
12 Donc, c'est des gigowattheures qu'on irait chercher
13 en deux mille vingt-six (2026), le cent quatre-
14 vingt-huit virgule cinq (188,5); on irait en
15 chercher trois cent soixante-cinq (365) de plus
16 parce qu'il y aurait déjà notre cohorte qui aurait
17 déjà débuté puis qui est contributrice dès deux
18 mille vingt-six (2026), mais on aurait des nouveaux
19 clients qui viendraient s'ajouter en deux mille
20 vingt-sept (2027), et du même coup, en deux mille
21 vingt-huit (2028), on aurait potentiellement
22 d'autres clients qui s'ajouteraient. Donc, ce n'est
23 pas des gigowattheures cumulés qui sont présentés
24 dans le tableau ici, mais c'est des nouveaux gains
25 à chaque année.

1 Q. **[266]** En tout cas, on a de la difficulté à
2 réconcilier votre réponse avec le caractère
3 réaliste de ça. C'est-à-dire que si on additionne
4 tout ça, on arrive à des économies de plus de... on
5 arrive à des chiffres qui peuvent représenter huit
6 cents gigowattheures (800 GWh) cumulés... pas
7 cumulés, mais nouveaux, qui s'additionnent, mais
8 qui ne tiennent pas compte des gains antérieurs.
9 Êtes-vous certain de votre réponse ou vous avez une
10 vérification à faire?

11 R. Si je peux vérifier, oui, je vais faire la
12 vérification.

13 Q. **[267]** Désolé pour les engagements, mais bon. Alors,
14 comme engagement, alors, de nous confirmer si le
15 tableau R-5.1.2 illustre la quantité totale
16 d'économies d'énergie par rapport au point de
17 départ du cycle tarifaire ou si... donc
18 annuellement, deux mille vingt-six (2026), vingt-
19 sept (27), vingt-huit (28), ou si c'est uniquement
20 des nouveaux gigowattheures économisés qui ne
21 l'étaient pas l'année précédente.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Et c'est l'engagement numéro 16?

24 Me SYLVAIN LANOIX :

25 Je m'en remets à vous.

1 E-19 (HQD) : Confirmer si le tableau R-5.1.2
2 illustre la quantité totale
3 d'économies d'énergie par rapport
4 au point de départ du cycle
5 tarifaire annuellement (2026,
6 2027, 2028) ou si c'est
7 uniquement des nouveaux
8 gigowattheures économisés qui ne
9 l'étaient pas l'année précédente
10 (demandé par l'AQCIE-CIFQ)

11
12 Ça complète mes questions.

13 LE PRÉSIDENT :
14 Merci, Maître Lanoix. Donc, ce sera la fin pour
15 aujourd'hui. Je vous rappelle que si vous avez une
16 toux ou quoi que ce soit, ou si vous avez peur
17 d'être contaminé, il y a des masques gratuits à la
18 réception. Donc, n'hésitez pas à en utiliser si
19 vous vous sentez à l'aise de le faire. Donc, sinon,
20 on reprend à neuf heures (9 h) demain matin avec la
21 FCEI. Merci beaucoup.

22
23 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

24 _____

1 SERMENT D'OFFICE

2

3 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
4 officielle, certifie sous mon serment d'office que
5 les pages qui précèdent sont et contiennent la
6 transcription fidèle et exacte des témoignages et
7 plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de
8 la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.
9 Et j'ai signé,

10

11

12

13



14

ROSA FANIZZI

15

RIOPEL GAGNON LAROSE