

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 14 JANVIER 2026
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 5

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me ANNIE GARIÉPY
Me MARILOU LEFRANÇOIS
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE
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 (ROÉÉ);

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>
PRÉLIMINAIRES	5
ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE	6
 PREUVE HQD - PANEL 2 (suite)	
MARC-ANTOINE BARIL	
JEAN-PIERRE CROTEAU	
MARC-ANDRÉ LAVIGNE	
LARA TABBAKH	
SARAH TRABELSI	
NATHALIE VILLENEUVE	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY	37
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	67
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS	73
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	75
 PREUVE UPA	
ISABELLE BOUFFARD	
DAVID TOUGAS	
INTERROGÉS PAR Me RÉMI JOLICOEUR	188
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	200
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	202

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce quatorzième
2 (14e) jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous. Bienvenue à l'audience du quatorze
8 (14) janvier deux mille vingt-six (2026) du dossier
9 R-4307-2025, Volet 1 : Demande du Distributeur pour
10 la révision tarifaire des années 2026-2027, 2027-
11 2028 et 2028-2029. Poursuite de l'audience.

12

13 ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE

14

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bonjour, Maître Neuman.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Bonjour, Monsieur le Président; bonjour Madame et
19 Monsieur les Régisseurs. Nous avons déposé un peu
20 plus tôt ce matin une pièce qui... un recueil
21 d'extraits de la décision procédurale D-2025-098 et
22 qui nous aideront à vous faire part de nos propos
23 quant aux sujets du RTIEÉ. Je vais la partager.
24 Dans un instant ça devrait apparaître.

25

Nous avons assemblé, comme je dis, certains

1 extraits de la décision procédurale D-2025-098. Je
2 suis en train de projeter la page 3 de mon document
3 qui reproduit le tableau, le grand tableau qu'on
4 trouve à la page... de la liste des sujets de tous
5 les intervenants, qu'on trouve à la page 29 de
6 cette même décision. Et vous verrez, c'est très
7 simple, et je suis confiant que j'arriverai bien à
8 vous présenter tout ça.

9 Comme vous voyez, dans la colonne RTIÉE,
10 c'est très simple, les deux seuls sujets qui ne
11 sont pas en rouge sont tout en haut du tableau; il
12 y a un sujet qui est en vert, donc qui est accepté
13 en totalité; il y a un sujet qui est en jaune qui
14 est encadré par la Régie, c'est la légende en
15 dessous. Les sujets qui sont en rouge, ça ne veut
16 pas nécessairement dire que c'est tous des sujets
17 rejetés. En bonne partie aussi, c'était des sujets
18 qui étaient traités dans d'autres dossiers. Donc,
19 c'est pour ça qu'ils sont en rouge dans cette
20 colonne.

21 Donc, je vais commencer simplement pour
22 exposer des sujets qui étaient en jaune, donc qui
23 étaient encadrés. Je suis à la page suivante. Donc,
24 ce sujet, c'est notre sujet numéro 8 qui portait
25 sur le tarif DS pour les surconsommateurs

1 domestiques. Je vous reproduis l'extrait de la page
2 38 de la décision où se trouve la description de
3 chacun de nos sujets. Donc, ce sujet se définissait
4 comme étant ce tarif pour les surconsommateurs
5 domestiques. Et la décision, en page 12, indique
6 que, bien, essentiellement, elle nous encadre le
7 sujet en nous demandant de limiter notre
8 intervention sur le lien entre le tarif DS et
9 l'envoi d'un meilleur signal de prix aux
10 consommateurs afin de les inciter à l'efficacité
11 énergétique, sans viser spécifiquement les ménages
12 à faible revenu se chauffant à l'électricité
13 puisque nous ne représentons aucun client
14 domestique. Et il n'y a pas d'ambiguïté. Il n'y a
15 pas de controverse là-dessus, effectivement, et
16 notamment sur les MFR. Nous n'en traitons pas
17 puisque nous disons explicitement quelque part dans
18 notre preuve que nous référons cet aspect à
19 d'autres intervenants.

20 Pour ce qui est de l'autre sujet, donc
21 celui qui est en vert, il a une caractéristique
22 intéressante. C'est le sujet 1-1. C'est que, dans
23 le tableau, le sujet est à la fois en vert et en
24 rouge. Donc, nous avons eu à interpréter votre
25 décision. Je remonte au tableau. Vous voyez, le

1 sujet est en vert dans notre colonne. C'est le
2 premier sujet qui est en vert. Mais aussi un peu
3 plus en bas, à peu près au milieu du tableau, dans
4 la ligne TDT, c'est écrit aussi « sujet numéro 1,
5 1-1 » et il est en rouge. On a essayé d'interpréter
6 de bonne foi ce que la Régie nous transmettait
7 comme message.

8 Quand on regarde la définition du sujet
9 1.1, parce que tous les sujets sont résumés, parce
10 que dans notre liste de sujets nous avons présenté
11 une série de grands sujets, et c'est la Régie qui
12 les avait segmentés en différents sous-sujets, si
13 je peux les appeler ainsi. Et donc, la définition
14 du sujet 1-1, comme vous voyez, j'ai reproduit ici
15 la page 38 de votre décision, comptait deux
16 phrases. La première phrase :

17 Nous sommes fortement favorables à
18 l'introduction d'une nouvelle option
19 tarifaire domestique fortement
20 différenciée dans le temps (TDT).

21 Et deuxième phrase :

22 Il devrait y avoir une vision globale
23 afin de s'assurer que l'ensemble des
24 options de tarification dynamique
25 disponibles au-delà du 1er avril 2026

1 couvrent les différents besoins.
2 Donc, il y a deux phrases et dans ce regroupement
3 que la Régie a fait de nos sujets pour en faire ce
4 sujet 1-1, il y a deux phrases qui portent sur des
5 aspects un peu différents. Et, en analysant la
6 décision, nous avons compris que la version rouge
7 du sujet 1-1 qui a été refusée portait sur la
8 nouvelle option TDT. En effet, comme la Régie
9 l'indiquait au paragraphe 63 :

10 Dans ses commentaires, le Distributeur
11 précise qu'il verra à déposer
12 prochainement un dossier portant sur
13 la TDT afin que puisse être complétée
14 l'étude de ce sujet. La Régie prend
15 acte de cette intention du
16 Distributeur et comprend que celle-ci
17 se matérialisera au cours du présent
18 cycle tarifaire 2026-2028.

19 Et les mots suivants sont les mots les plus
20 importants :

21 En conséquence, la Régie ne retient
22 pas les sujets no 4 de la FCEI, no 8
23 du RNCREQ et no 1-1 du RTIEÉ.

24 Donc, c'est en conséquence du fait que le TDT est
25 reporté. Est-ce que cela veut dire que, par cette

1 phrase, la Régie refuse... ne retient pas le sujet
2 1-1 du RTIEÉ; est-ce que ça veut dire que la Régie
3 rejette les deux phrases qui constituent ce sujet
4 1-1? Nous nous sommes demandés si c'était le cas,
5 mais si ça avait été le cas, il n'y aurait pas de
6 sujet 1-1 en vert dans le tableau. Il y aurait
7 juste le sujet 1-1 en rouge dans le tableau. Il ne
8 serait pas en vert aussi à un autre endroit du
9 tableau. Donc, nous en avons humblement déduit que
10 le rouge, le rejet portait sur la phrase TDT et que
11 le vert portait sur la vision globale :

12 [...] afin de s'assurer que
13 l'ensemble des options de tarification
14 dynamique disponibles au-delà du 1er
15 avril 2026 couvrent les différents
16 besoins

17 Mais ce n'est pas tout. La Régie a aussi émis un
18 paragraphe 25, c'est le seul autre endroit où elle
19 parle du sujet 1-1 du RTIEÉ. Elle mentionne qu'un
20 certain nombre de sujets, les sujet 1, 3 du GRAME,
21 3 et 4 du ROEÉ et numéro 5 du RNCREQ et numéro 1-1
22 et 1-8 du RTIEÉ portent sur le signal de prix
23 envoyé par le nouveau tarif DS ou sur la fermeture
24 des inscriptions à l'option de crédit hivernal. En
25 fait, ce n'est pas tout à fait exact puisque comme

1 vous avez vu dans le texte qui est juste en haut de
2 cette même page, notre sujet 1 porte sur plus que
3 la fermeture des inscriptions à l'option de crédit
4 hivernal. Mais je continue néanmoins.

5 La Régie retient partiellement les sujets
6 des intervenants précités, mais limite les
7 interventions de la façon suivante. Donc, il y a
8 une série de boulets. Incidemment, l'item numéro...
9 il devait y avoir trois boulets, j'ai fait une
10 erreur dans la mise en forme. Donc, il y avait un
11 boulet GRAME, un boulet RNCREQ et un boulet RTIEÉ.
12 Donc, vous constaterez que la liste des sujets qui
13 sont énumérés à la première ligne ou enfin aux deux
14 premières lignes de ce paragraphe 25 est plus
15 grande que la liste des sujets qui sont énumérés
16 dans les trois boulets. Donc, nous avons à nous
17 demander : le fait que la... Et le 1.1 du RTIEÉ
18 n'est pas mentionné dans les boulets. Le fait que
19 la Régie soit silencieuse sur certains des sujets
20 qui se trouvent aux premières et deuxièmes lignes
21 de ce paragraphe, est-ce que ce silence signifie
22 que la Régie rejette ces sujets?

23 Nous sommes arrivés à la conclusion, en
24 réfléchissant à ça, que ce n'était pas le cas pour
25 deux raisons. D'abord, parce que si le sujet... si,

1 par l'effet au paragraphe 25, l'ensemble de ce qui
2 restait dans le sujet 1-1 du RTIEÉ avait été
3 refusé, alors je reviens toujours à la même chose,
4 alors il n'aurait pas été en vert dans le grand
5 tableau.

6 Et aussi j'ai regardé les autres sujets.
7 Donc, sujets 1 à 3 du GRAME, par exemple. Dans la
8 liste des boulets, les sujets numéros 1 et 2 du
9 GRAME sont traités et encadrés, mais il n'y a
10 aucune mention du sujet 3 du GRAME, donc je me suis
11 dis, par analogie, est-ce que je dois lire dans ça
12 que le sujet numéro 3 du GRAME est rejeté? Non, le
13 sujet 3 du GRAME, il est en vert dans le grand
14 tableau. Même chose pour les sujets 3 et 4 du ROEÉ,
15 ils ne sont pas mentionnés dans la liste des
16 boulets et donc, ils ne sont pas rejetés puisqu'ils
17 sont en vert dans le grand tableau.

18 Donc, nous en avons déduit que le silence
19 de la Régie dans la liste des boulets sur certains
20 des sujets énumérés ne signifie pas un rejet, mais
21 au contraire une acceptation et ce qui est conforme
22 avec le fait que le sujet 1-1 soit en vert dans le
23 grand tableau.

24 Mais on continue. Toujours à la page
25 suivante, vous voyez le paragraphe 64 de la

1 décision où il est mentionné :

2 La Régie a rendu la décision
3 D-2025-0912 portant sur les
4 modifications des options de
5 tarification dynamique pour les
6 clientèles domestique et de petite
7 puissance. En conséquence, la Régie ne
8 retient pas les sujets no 7 du RNCREQ,
9 no 1-6 du RTIEÉ et le sujet no 3 de
10 l'UC.

11 Mais le sujet numéro 1.6 du RTIEÉ, si vous le lisez
12 tel qu'il est décrit par la Régie à la page 38 de
13 la décision portait sur l'approbation du nouveau
14 plan d'intégration par HQ du service Hilo à ses
15 options tarifaires TD et GDP. Puis effectivement,
16 nous comprenons que ce sujet est exclu,
17 l'approbation du plan d'intégration par HQ du
18 service Hilo, notamment parce qu'il avait été déjà
19 débattu au dossier précédent qui a généré la
20 décision D-2025-091.

21 Puis donc, effectivement, dans le tableau,
22 le sujet numéro 1-6, le grand tableau de la
23 page 29, il est en rouge, comme il se doit, mais ce
24 n'est pas le sujet 1-1 que la Régie a refusé au
25 paragraphe 64. Donc, nous vous soumettons

1 humblement que le sujet numéro 1 est donc, quant à
2 sa deuxième phrase, sa phrase qui porte sur la
3 vision globale afin de s'assurer que l'ensemble des
4 options de tarification dynamique disponibles au-
5 delà du premier (1er) avril vingt vingt-six (2026)
6 couvre les différents besoins, que cette deuxième
7 phrase est toujours là et que c'est ce que vise la
8 partie verte qui se trouve dans le tableau
9 concernant le sujet 1-1.

10 Mais je continue également sur des sujets
11 dont il était prévu qu'ils seraient traités dans un
12 autre dossier et la question des sujets 1-2, 1-3 et
13 1-4 du RTIEÉ. Au paragraphe 65 de sa décision, la
14 Régie indique :

15 La Régie constate que le Distributeur
16 a déposé une demande relative à la
17 fixation d'une modalité tarifaire
18 SGÉE24 et une demande relative à la
19 fixation d'une option tarifaire de
20 mesurage net. En conséquence...

21 Et là, encore, c'est les mots « en conséquence »
22 qui sont importants :

23 ... la Régie ne retient pas les sujets
24 no 9 du RNCREQ [...]

25 Il y a une coquille dans cette page. Après,

1 j'énumère la liste des sujets. J'ai mis « ROEE -
2 sujet numéro 9 ». Je me suis trompé, c'est « RNCREQ
3 sujet numéro 9 » puisque c'est ce qui est visé par
4 le paragraphe que je viens de lire. Donc :

5 En conséquence, la Régie ne retient
6 pas les sujets no 9 du RNCREQ, no 1-2
7 à 1-4 et 1-9 du RTIEÉ.

8 Quand vous regardez cette description de ces
9 sujets, donc il s'agit des sujets 1-2, c'est le
10 mesurage (l'option I). Le sujet 1-3, c'est
11 « l'interdiction faite à un client d'adhérer
12 simultanément à l'option de mesurage net et à une
13 option de tarification dynamique », et le sujet
14 1.4, c'est « l'option de mesurage net
15 (option III) », et 1-9 c'est le SGÉÉ requis pour
16 les clients au tarif L.

17 Donc, effectivement, ces sujets, on pensait
18 à l'époque que l'ensemble de ces sujets allait être
19 couvert par les dossiers 4311 et 4312. Pour ce qui
20 est du 4311, effectivement, ils couvrent l'exigence
21 du SGÉÉ pour les clients au tarif L.

22 Pour ce qui est du 4312, celui-ci, d'abord,
23 n'a pas couvert l'option III du mesurage net. Comme
24 vous verrez, l'option III est revenue dans le
25 présent dossier pour le volet 2, a couvert

1 uniquement l'option de mesurage net, option I.

2 Mais tel qu'on lit dans cette décision
3 qui avait été rendue au début octobre deux mille
4 vingt-cinq (2025), nous n'avons pas le droit de
5 parler des options I et III et ce que je pourrais
6 appeler « l'interstice entre le mesurage net et les
7 tarifications dynamiques » parce qu'on présumait
8 que ce serait... que ce serait couvert par le
9 dossier 4312, et on avait raison de le présumer
10 parce qu'initialement, la question du cumul
11 d'adhésion au mesurage net et à la tarification
12 dynamique, devait être discutée, devait être
13 discutée au dossier 4312.

14 Au 4312 - je suis maintenant à la page
15 suivante, je suis à la page 8 de mon document -
16 donc au 4312, je vous mentionne que le RTIEÉ a été
17 reconnu intervenant au 4312 afin d'assurer la
18 continuité procédurale du traitement de l'enjeu du
19 mesurage net et nous avons ainsi pu redéposer des
20 documents sur le sujet que nous avons
21 antérieurement déposés au dossier 4270. Mais aussi
22 la Régie, un peu plus tard, a ajouté :

23 La Régie note que la preuve redéposée
24 par le Distributeur au présent dossier
25 abandonne la proposition de permettre

1 la participation des adhérents à
2 l'option I du mesurage net aux options
3 de tarification dynamique ou de
4 gestion de la puissance.
5 Considérant ce retrait, la Régie ne
6 retiendra aucun élément de preuve
7 relatif au couplage de l'option de
8 mesurage net avec d'autres options
9 tarifaires ou de gestion de la demande
10 de pointe.

11 Donc on voit que, contrairement à ce qu'on avait pu
12 anticiper, le 4312 ne traitera pas de ce que
13 j'appelle « l'interstice entre mesurage net et
14 tarification dynamique », et ne traitera pas non
15 plus de l'option III. L'option III, elle revient au
16 présent dossier, comme vous le voyez dans l'extrait
17 final qui se trouve en bas de cette page, il est
18 indiqué :

19 Par ailleurs, la Régie est d'avis que
20 l'intérêt manifesté pour le suivi de
21 l'option III du mesurage net en
22 réseaux autonomes par le RTIEÉ est en
23 adéquation entre l'intérêt du
24 regroupement qui inclut Énergie
25 Solaire Québec. La Régie retient ce

1 sujet soulevé par le RTIEÉ pour la
2 suite du présent dossier.

3 Donc, il me semble que par cette phrase, la Régie
4 reconsidère le rejet qu'elle avait prononcé dans la
5 décision procédurale initiale D-2025-098 du sujet
6 option III de mesurage net pour le RTIEÉ.

7 Mais la Régie n'a rendu à ce jour aucune
8 décision pour reconsidérer le rejet de notre sujet
9 1-3 qui était l'interstice entre le mesurage net et
10 les options de tarification dynamique. La Régie n'a
11 rendu aucune décision.

12 Au moment où elle a rendu sa décision, on
13 pouvait croire que ça allait être traité au 4312,
14 ce ne l'est pas. Donc, vous avez traité... en tout
15 cas, en ce qui concerne le RTIEÉ, il n'y a aucun
16 forum pour que le RTIEÉ puisse en traiter, nous
17 aurions pu en traiter. D'ailleurs, je pense que
18 nous avons déjà déposé une preuve au 4312 sur le
19 sujet puisqu'elle avait déjà été dans le 4270, mais
20 la Régie a décidé de ne pas tenir compte de cet
21 aspect.

22 Donc, on se trouve... donc, à la fois on
23 est reconnu sur les deux options de mesurage net
24 et, au présent dossier, par l'item 1-1, deuxième
25 phrase. On est reconnu sur - et je vais relire

1 le texte sur la vision globale afin de s'assurer
2 que l'ensemble des options de tarification
3 dynamique disponible au-delà du premier (1er) avril
4 deux mille vingt-six (2026) couvre les différents
5 besoins, mais pas sur l'interstice entre les deux.

6 Donc, ce que je vous demande humblement,
7 d'une part, c'est de reconnaître que notre sujet
8 1-1, deuxième phrase, est bel et bien reconnu,
9 c'est ce que vous aviez décidé dans la décision
10 D-2025-098. Et aussi, je vous invite, soit à
11 considérer qu'implicitement, soit à explicitement
12 modifier votre rejet du sujet 1-3 au motif que...
13 bien, pour un motif de logique. C'est qu'à
14 l'époque, on croyait que ça allait être dans un
15 autre dossier, ça ne l'est pas. Et, finalement,
16 même si A et B sont reconnus pour le RTIÉÉ,
17 l'interstice entre A et B ne l'est nulle part dans
18 aucun dossier.

19 Donc, je vous invite humblement... donc,
20 c'est la modification que je vous demande à
21 apporter. Mais pour ce qui est du sujet 1-1, nous
22 l'avons... nous avons déjà été reconnus, je crois
23 humblement, par votre décision D-2025-098, et je
24 vous invite par ailleurs à tenir compte du fait...
25 En fait, je ne sais pas, c'est... je ne sais pas

1 comment dire ça, ce n'est pas un jeu de chat et de
2 la souris. C'est-à-dire que la raison d'être des
3 audiences, la raison pour laquelle les intervenants
4 se présentent à vous, c'est pour tenter de vous
5 apporter une plus-value pour que vous puissiez en
6 tenir compte si vous le souhaitez dans votre
7 décision.

8 Nous avons une certaine expérience,
9 expertise, un certain historique, et nous essayons,
10 à la fois devant la Régie et hors de la Régie, les
11 propres activités que nous avons, notamment auprès
12 d'Hydro-Québec qui a même mentionné Énergie Solaire
13 Québec dans un de ses documents comme ayant été
14 consulté.

15 Donc, nous essayons de vous apporter une
16 plus-value et nous croyons humblement que si nous
17 devions - donc tenir compte du fait que nous avons
18 le droit par 1-1 de parler de la vision globale
19 afin de s'assurer que l'ensemble des options de
20 tarification dynamique disponibles au-delà du
21 premier (1er) avril deux mille vingt-six (2026)
22 couvre les différents besoins, mais sans parler de
23 cet interstice entre le mesurage net et la
24 tarification dynamique - il nous semble que, bien,
25 ce serait un apport moindre que nous pourrions vous

1 faire parvenir.

2 Quelle que soit votre décision, nous nous y
3 conformerons durant la suite de l'audience, durant
4 la présentation, durant la réglementation, et nous
5 pensons que ça peut être... ça peut vous permettre,
6 justement, de mieux bénéficier de la vision globale
7 que nous avons le droit de vous présenter.

8 Je termine sur un sujet qui n'est pas là,
9 parce que justement ce n'est pas un sujet distinct
10 et c'était à ce moment... c'était... je posais une
11 question là-dessus lorsqu'il y a eu cette objection
12 qui nous a amenés jusqu'à aujourd'hui.

13 Pour les clients, et je veux être sûr de ne
14 pas me tromper, les clients du crédit hivernal,
15 Hydro-Québec énonce qu'elle offre - attendez, je ne
16 suis pas sûr laquelle des deux, mais en tout cas,
17 pour une des deux options dynamiques - Hydro-Québec
18 énonce qu'elle offre gratuitement un thermostat
19 intelligent. Je m'apprêtais à poser une question
20 hier pour demander comment c'est catégorisé tout
21 ça. Est-ce que ça fait partie des... est-ce que le
22 coût de ce thermostat intelligent offert
23 gratuitement fait partie des coûts de livraison de
24 ce tarif, des coûts d'administration de ce tarif,
25 de cette option tarifaire?

1 J'ai eu une objection qui disait : « Ah,
2 non, ceci est un sujet d'efficacité énergétique »,
3 et je reconnais ce sujet nous a été exclu. Je ne
4 sais pas quelle est la réponse, je ne sais pas si
5 ça fait partie, parce que ce n'est pas... ce n'est
6 pas une situation où le client doit adhérer à un
7 programme d'efficacité énergétique. S'il adhère à
8 l'option dynamique, il se trouve à recevoir son
9 compteur intelligent gratuitement.

10 Donc, il nous semble que si c'est intégré
11 au... si la réponse devait être à l'effet que ce
12 n'est pas intégré, non, c'est un... le client doit
13 faire une application, c'est un programme
14 d'efficacité énergétique, dans ce cas, on s'arrête
15 là. Si ce n'est pas quelque chose de distinct, mais
16 que ça fait partie de l'option dynamique, dans ce
17 cas, il nous semble que nous pouvons aborder cet
18 aspect, mais simplement dans la perspective de
19 notre sujet 1 qui est de s'assurer que l'ensemble
20 des options de tarification dynamique couvre les
21 différents besoins, effectivement, c'est une bonne
22 chose que ces compteurs intelligents gratuits
23 soient fournis. Ça fait que ça termine mes
24 représentations.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître Neuman. J'imagine que, Maître Turmel, vous
3 allez vouloir réagir à ça?

4 Me SIMON TURMEL :

5 Oui, j'en ai peut-être pour une heure environ de...

6 Non, non, je vous rassure, ce n'est pas le cas, je
7 n'ai pas passé la nuit à disséquer la décision
8 procédurale, puis à essayer de faire des liens
9 entre chaque paragraphe, puis avec le tableau, puis
10 toutes sortes de liens.

11 Dans un premier temps, je vous dirais que
12 le problème, ici, de base... Depuis quelques
13 années, la Régie a mis en place, justement, un
14 gabarit pour les demandes d'intervention où chaque
15 intervenant doit faire la liste de ses sujets, donc
16 un sujet par page. Je vous dirais que ça fonctionne
17 relativement bien cette façon de faire depuis
18 plusieurs années, puis je pense à peu près
19 l'ensemble des intervenants, ou la presque totalité
20 des intervenants, c'est très clair quand on lit,
21 justement, leur liste de sujets, il y a un sujet
22 par page, les sujets sont clairement définis, ils
23 sont clairement établis, puis on voit clairement ce
24 que les intervenants souhaitent aborder.

25 Toutefois, en tout respect, quand c'est le

1 temps de lire les demandes d'intervention du RTIEÉ,
2 c'est toujours un peu plus ardu. Si je me fie, par
3 exemple au présent dossier de façon particulière,
4 ce n'est pas un sujet par page, c'est un... c'est
5 quasiment un sujet par ligne ou quasiment un sujet
6 par phrase, des sujets qui s'imbriquent, qui font
7 référence à d'autres choses, ça devient assez
8 complexe. Puis, je vous dirais la façon que le
9 RTIEÉ remplit ce document... Vous savez, le sujet,
10 c'est probablement, effectivement, une des causes
11 des difficultés qu'on rencontre ici ce matin. Le
12 manque de clarté, justement, dans les demandes
13 d'intervention de l'intervenant.

14 Cela étant, un deuxième commentaire, mon
15 confrère a parlé du tableau, effectivement, que
16 l'on retrouve au paragraphe 88 de la décision, mais
17 je ferais juste lire le paragraphe introductif de
18 88, c'est : « Le tableau suivant résume la décision
19 de la Régie ».

20 Donc, il ne faut pas partir du tableau,
21 puis ensuite essayer de comprendre le tableau à
22 partir de la décision. Au contraire, c'est la
23 décision qui prime, ce sont les motifs qui priment.
24 Puis, ensuite, le tableau fait un résumé, puis on
25 s'entend, c'est un résumé avec trois codes de

1 couleur, donc nécessairement l'ensemble des nuances
2 qui s'imposent se retrouve dans la décision et non
3 pas dans le tableau qui l'accompagne.

4 Cela étant, je pense qu'on a fait le tour
5 hier des différents paragraphes de la décision qui
6 sont pertinents, puis des différents paragraphes
7 qui viennent circonscrire, je vous dirais, la
8 portée de l'intervention du RTIEÉ au présent
9 dossier. Puis, la Régie a fait un bon travail de
10 déchiffrage de la demande d'intervention du RTIEÉ.

11 Puis, regardez, passons à travers les
12 différents... les différents paragraphes
13 pertinents. Il y a le paragraphe 25 qui... le
14 troisième boulet « tarif DS ». Effectivement, le
15 RTIEÉ peut avoir des tarifs DS, mais dans les
16 limites... dans les limites telles qu'établies ici
17 au troisième boulet, donc en lien entre le tarif et
18 l'envoi d'un meilleur signal de prix aux
19 consommateurs.

20 Ensuite, on a le paragraphe 63 auquel on a
21 fait référence. Ça, c'est la TDT, ça, c'est assez
22 clair aussi, la Régie ne retient pas le sujet 1-1
23 du RTIEÉ qui est en lien avec la TDT.

24 On a le paragraphe 64, on en a parlé hier,
25 qui écarte ici la tarification dynamique. Oui, il

1 fait référence au sujet 1-6 du RTIEÉ, mais 1-6 du
2 RTIEÉ, quand on le lit - juste lire le bon
3 paragraphe - c'est ça :

4 Nous appuyons le nouveau plan
5 d'intégration par HQ du service Hilo à
6 ses options tarifaires TD - TD
7 tarification dynamique - et GDP.

8 Donc, ici, effectivement, les activités d'Hilo
9 maintenant se font par l'entremise tarifaire. Donc,
10 la compréhension qu'on peut avoir, je pense la
11 seule compréhension logique qu'on peut avoir de ce
12 boulet ou de ce sujet 1-6, la demande
13 d'intervention du RTIEÉ, c'est qu'ils souhaitent
14 parler tarification dynamique, peut-être dans
15 l'optique d'intégration des services Hilo, mais ça
16 reste que maintenant l'intégration du service Hilo,
17 maintenant ça se passe par l'entremise de cette...
18 de la tarification.

19 Puis, ensuite, finalement, il y a le
20 paragraphe 87 je vous dirais aussi, de la décision,
21 qui me semble assez clair. Oui, on fait référence
22 au sujet 1-13, c'est un autre sujet d RTIEÉ où le
23 RTIEÉ dit :

24 [...] examinera - je cite - les autres
25 mesures du bouquet des tarifs, options

1 tarifaires, conditions, offres en
2 efficacité énergétique et en puissance
3 (et aide financière) offertes dans le
4 but d'encourager la transition
5 énergétique [...]

6 Et caetera. Ici, c'est un... dans le fond, le RTIEÉ
7 vient dire ici à son sujet, 1-13 : « En plus de ce
8 que j'ai mentionné, je veux traiter de tout le
9 reste que j'aurais oublié ». C'est un peu ça
10 finalement la lecture qu'on doit faire de 1-13,
11 puis la Régie ne retient pas le sujet.

12 Donc, regardez, en ce qui me concerne, le
13 cadre établi par la Régie dans la décision D-2025-
14 98 est claire, ce n'est pas aujourd'hui,
15 c'est-à-dire le quatorze (14) janvier, mais surtout
16 en plein milieu des audiences au cinquième jour des
17 audiences qu'on va commencer à venir changer le
18 cadre d'intervention, qu'on va commencer à venir
19 ajouter des sujets au RTIEÉ ou modifier des sujets
20 pour parler d'interstice entre différents sujets,
21 puis tout. C'est très tardif. Il y a une décision
22 qui est claire il y a une décision qui a été rendue
23 en octobre, le deux (2) octobre, puis moi, ce que
24 je vous dis, Monsieur le Président, c'est qu'il
25 faut s'en tenir à cette décision, puis c'est ce qui

1 c'est ce qui doit primer puis qui doit encadrer
2 justement le déroulement de l'audience pour être
3 certain d'avoir un déroulement adéquat. Je vous
4 remercie.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Maître Turmel, Maître Neuman.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui. Simplement, nous n'avons absolument pas le
9 paragraphe 1.13 qui était le paragraphe final que
10 mon confrère a cité.

11 Et pour ce qui est du paragraphe 1.6, il
12 dit explicitement, ce qu'il dit, c'est-à-dire qu'il
13 n'exclut - bien, il me semble, si la Régie avait
14 voulu exclure tous les sujets de tarification
15 dynamique d'une intervention du RTIEÉ, bien
16 pourquoi, est-ce que l'item sujet 1.1 est en vert
17 en haut du tableau?

18 Je comprends qu'il y a certains aspects de
19 tarification dynamique dont nous ne traitons pas et
20 qui ont été exclus à certains. Certains voulaient
21 reconsidérer les modifications ou modalités de
22 tarification dynamique qui avaient été déjà
23 tranchées au dossier 4270. Je comprends que ces
24 aspects-là ont été rejetés pour certains
25 intervenants, et pour nous, nous a rejeté la

1 possibilité, de toute façon, qui n'est plus un
2 enjeu, de discuter de l'intégration Hilo au tarif,
3 l'intégration Hilo est faite, donc il y a certains
4 clients - je ne sais pas comment les appeler là
5 Hilo, ex-Hilo, ou clé en main - qui ont des
6 appareils communicants et qui participent à la
7 tarification dynamique, puis il y en a d'autres qui
8 n'ont pas d'appareils communicants, donc qui
9 doivent appuyer eux-mêmes sur les bons boutons au
10 bon moment pour s'effacer.

11 Mais tout ça pour dire que le sujet qui
12 décrit ce qui est le fondement de notre
13 présentation sur, je le répète, vision globale afin
14 de s'assurer que l'ensemble des options de
15 tarification dynamique disponibles au-delà du
16 premier (1er) avril deux mille vingt-six (2026)
17 couvrent les différents besoins. C'est le sujet 1.1
18 qui - enfin la deuxième phrase de ce sujet 1.1, et
19 ce sujet est en vert dans le tableau - et nous
20 avons examiné, comme je vous ai vu, le tableau,
21 toutes les pages où il pouvait être fait mention de
22 l'un ou l'autre de ces sujets, tous les
23 paragraphes, nous avons tout examiné tout ça et
24 reproduit ici. Je vous remercie beaucoup.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci maître Neuman. Donc, d'entrée de jeu, je vais
3 maintenir la décision que j'ai prise hier,
4 d'accueillir l'objection de maître Turmel, puis je
5 vais vous expliquer en quelques lignes pourquoi.

6 Vous avez au paragraphe 88 de la décision
7 D-2025-98 effectivement que c'est un résumé qui
8 suit, donc le tableau est un résumé. Alors, il se
9 peut que dans un résumé, il y ait des oublis et
10 c'est pour ça qu'on doit se fier au texte. Quand on
11 regarde le texte, et maître Turmel l'a abordé,
12 votre sujet 1-1 - et vous ne voulez pas me mettre
13 au défi de le lire - c'est 15 lignes. Donc, c'est
14 sûr que, pour réussir à rendre une décision
15 chirurgicale sur les sujets qui sont autorisés et
16 non, ça peut être difficile, puis ça peut nous
17 mener à des oublis dans la phrase, dans ce qu'on
18 reproduit, mais on doit quand même se référer au
19 dépôt des sujets que vous avez fait au moment de
20 votre demande d'intervention.

21 Par ailleurs, aussi au paragraphe 13 de la
22 décision D-2025-98, quand on parle du volet 2, donc
23 on dit :

24 Quant au volet 2, les sujets retenus
25 pour l'examen sont

1 et on commence,

2 Les suivis qui n'ont pas d'impact sur
3 l'établissement des revenus requis,
4 incluant notamment [...]

5 Et le notamment est important, puisqu'on est venu
6 préciser, et vous nous le citez vous-même la lettre
7 procédurale A-0032 qui vient dire que, par
8 ailleurs :

9 La Régie est d'avis que l'intérêt
10 manifesté pour le suivi de l'option 3
11 du mesurage net en réseau autonome par
12 le RTIEÉ est en adéquation entre
13 l'intérêt du regroupement qui inclus
14 Énergie Solaire Québec

15 donc, on reconnaît effectivement votre intérêt à ce
16 moment-là,

17 et la Régie retient ce sujet soulevé
18 par la RTIEÉ pour la suite du présent
19 dossier.

20 Et on poursuit en disant que :

21 La Régie précise qu'elle traitera de
22 ces sujets dans le cadre du volet 2 du
23 présent dossier.

24 Donc, élément de mesurage net, ce n'est pas
25 le Volet 1, pas plus le panel 1 que le panel 2 du

1 Volet 1. Ce sera au Volet 2 à l'audience du mois
2 d'avril.

3 Ensuite, il est clair que ça peut mener à
4 confusion quand vous avez déposé votre demande de
5 renseignements, et qu'Hydro-Québec a répondu à
6 toutes les questions qui portaient sur tous les
7 sujets, même ceux qui étaient encadrés en rouge, en
8 vert ou en jaune dans la décision procédurale. Même
9 chose dans votre preuve, Hydro-Québec ne s'est pas
10 non plus objectée à des parties de votre preuve qui
11 sont en contravention avec la décision procédurale.
12 Mais ça, c'est le passé.

13 On arrive aujourd'hui, et il appartient à
14 la Régie de faire respecter sa décision
15 procédurale, et c'est en ce sens-là que je
16 maintiens d'accueillir l'objection de maître Turmel
17 hier, et le mesurage net, ça ne fait pas partie du
18 Volet 1 donc de l'audience actuelle, la
19 tarification dynamique, autre que si ça a une
20 valeur sur le coût, ça peut aller, mais sur toute
21 la ligne de questions que vous aviez hier, je
22 maintiens l'objection. Donc, si vous avez d'autres
23 questions qui sont en dehors de ça, on peut vous
24 entendre ce matin, mais j'ai compris qu'il n'y en
25 avait pas d'autres. Donc, voilà.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Si vous permettez, si je pouvais avoir la
3 possibilité peut-être de passer après l'autre
4 intervenant pour voir s'il me reste des questions
5 suite à votre décision.

6 Et également, je voudrais être sûr de bien
7 comprendre, quelle est la chose qui est autorisée
8 de notre part par le sujet 1-1 qui est en vert dans
9 le tableau? Qu'est-ce qui nous est autorisé? La
10 vision globale?

11 LE PRÉSIDENT :

12 Votre sujet 1 sur les quinze (15) ou dix-huit (18)
13 lignes que ça fait.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui, mais il a été scindé justement en plusieurs...

16 LE PRÉSIDENT :

17 Donc, effectivement, quand on parle du nouveau
18 tarif plus élevé pour les surconsommateurs, dès que
19 vous parlez du tarif DS.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Oui, ça, c'est réglé. Ça, c'est réglé.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Ça, il n'y a aucun problème.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Il n'y a aucun problème d'interprétation.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Quand on est sur le sujet 1 où vous parlez de TDT,
3 ça, on comprend que c'est effectivement rejeté.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Ce qui reste au sujet...

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Le sujet 1-1, tel qu'il a été défini par la Régie
10 dans l'annexe, qui est la page 38.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Bien, reprenons le début du paragraphe 25, donc les
13 sujets numéro 1 à 3 du GRAME, numéro 3 à 4 du ROEÉ,
14 numéro 5 du RNCREQ et numéro 1-1 et 1-8 du RTIEÉ
15 portent sur le signal de prix envoyé par le nouveau
16 tarif DS ou sur la fermeture des inscriptions à
17 l'option de crédit hivernal. Ça, ça va.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 O.K.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Puis ensuite, on dit que la Régie retient
22 partiellement les sujets des intervenants précités,
23 puis on vient préciser, pour le 1-8. Mais sur le
24 1-1, si vous vous concentrez sur le signal de prix
25 du nouveau tarif DS, ça va.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui. DS, c'est pas un enjeu, là, mais c'est plus
3 l'aspect tarification dynamique qui...

4 LE PRÉSIDENT :

5 Vous avez eu ma réponse.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 O.K. Donc, à part la fermeture des inscriptions à
8 l'option de crédit hivernal, est-ce que nous
9 pouvons parler de la vision globale afin de
10 s'assurer que l'ensemble des options de
11 tarification de TD - pour les différents besoins?

12 LE PRÉSIDENT :

13 Si on est sur un aspect de signal de prix, oui.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Signal de prix. D'accord. OK.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci. Donc, effectivement, je vous permets de
18 pouvoir voir avec vos clients.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 O.K. O.K.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Puis on va pouvoir passer au ROEE, puis vous
23 pourrez nous revenir par la suite.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Et pour ce qui est de ce que j'appelais

1 l'interstice entre les deux options de mesurage net
2 et les tarifications dynamiques.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Ce sera au Volet 2.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Que je pourrai parler de l'interstice avec les deux
7 options de mesurage net?

8 LE PRÉSIDENT :

9 Le mesurage net option 1 a été traité par le
10 dossier 4312. La décision est rendue.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Oui, mais quant au 12, ils ont soustrait ce sujet,
13 donc où en traite, enfin, vous avez à en traiter,
14 puisque vous êtes saisi d'une demande d'approbation
15 de modification des Conditions de service.

16 LE PRÉSIDENT :

17 La Régie a rendu une décision dans le 4312 pour
18 l'option 1. L'option 3, elle est au présent
19 dossier, au Volet 2. Donc, si vous voulez faire des
20 liens entre l'option 1 et l'option 3, vous pourrez
21 le faire au Volet 2.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 O.K. Entre option 1 et option 3.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Le faire au Volet 2, en fonction de la décision que

1 la Régie a rendue dans le 4312.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Je vous remercie énormément. Merci beaucoup.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Donc, Maître Champigny pour le ROEÉ.

6

7 PREUVE HQD - PANEL 2 (suite)

8

9 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce quatorzième
10 (14e) jour du mois de janvier, ONT COMPARU :

11

12 MARC-ANTOINE BARIL,

13 JEAN-PIERRE CROTEAU,

14 MARC-ANDRÉ LAVIGNE,

15 LARA TABBAKH,

16 SARAH TRABELSI,

17 NATHALIE VILLENEUVE,

18

19 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
20 solennelle, déposent et disent :

21

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

23 Bonjour, Gabrielle Champigny pour le ROEÉ. Bonjour,

24 Monsieur le Président. Bonjour Madame et Monsieur

25 les Régisseurs. Bonjour au Panel 2.

1 Donc, il y a beaucoup de choses qui ont été
2 dites hier. Je vais tenter d'aborder des nouveaux
3 volets. Je vais partager mon compendium d'extraits
4 que j'ai déposé sous la cote C-ROEÉ-0020.

5 Je commencerais par discuter avec vous du
6 tarif DS pour les surconsommateurs. Hier, vous avez
7 répondu à maître Trifiro de l'Union des
8 consommateurs, que le Distributeur ne tient pas
9 compte de la localisation géographique des clients
10 aux fins de son tarif DS.

11 Vous avez dit que les besoins de chauffage,
12 oui, étaient tenus en compte via le seuil de
13 cinquante mille kilowattheures (50 000 kWh), mais
14 pas selon la localisation géographique. Est-ce
15 qu'on a bien compris?

16 Mme SARAH TRABELSI :

17 R. Oui.

18 Q. **[1]** O.K. Convenez-vous quand même qu'un client qui
19 consomme plus de cinquante mille kilowattheures
20 (50 000 kWh) au Saguenay pourrait consommer moins
21 de cinquante mille kilowattheures (50 000 kWh) si
22 sa maison était située, mettons, à Sherbrooke,
23 toutes choses étant égales, par ailleurs?

24 R. Le cas de figure peut se matérialiser comme
25 l'inverse aussi. Ça dépend des conditions

1 climatiques, mais oui, ça peut se matérialiser,
2 effectivement.

3 Q. [2] D'accord, merci. Je vous projette ici le
4 complément de réponse que vous avez fourni à la DDR
5 numéro 1 de l'Union des consommateurs, c'est la
6 pièce B-0100. Vous présentez ici, la distribution
7 des économies des clients au tarif DT pour deux
8 mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-
9 2025) selon leurs températures de permutation.

10 On remarque dans le graphique ici,
11 complètement à droite, que plusieurs clients au
12 tarif DT réalisent plus de mille cinq cents dollars
13 (1500 \$) d'économies annuelles sur leurs factures.
14 Ça serait près de douze pour cent (12 %) des
15 clients au tarif DT, si on regarde les pourcentages
16 de clients qui sont dans l'axe vertical.

17 On sait qu'Hydro-Québec a jugé nécessaire
18 d'appliquer un plafond pour limiter les gains indus
19 de la clientèle au crédit hivernal lors du dernier
20 dossier tarifaire. Pourquoi Hydro-Québec,
21 maintenant, ne juge pas nécessaire de plafonner ou
22 d'encadrer les économies pouvant être réalisées par
23 la clientèle au tarif DT?

24 R. On compare ici deux services complètement
25 différents. Le tarif DT est un tarif qui vise un

1 effacement de la clientèle. Le tarif dynamique,
2 c'est un déplacement majoritairement, donc on ne
3 juge pas opportun de plafonner l'apport de la
4 clientèle, surtout qu'on voit ça sur des conditions
5 climatiques. Donc, c'est une sonde de température.
6 On ne voit absolument pas pourquoi on devrait
7 plafonner les contributions des clients.

8 Q. **[3]** D'accord. Donc, pour vous, c'est normal des
9 économies de mille cinq cents dollars (1500 \$) et
10 plus sur la facture des clients au tarif DT?

11 R. On ne vise pas une uniformité de la contribution.
12 Nous, ce qu'on vise, c'est une optimisation de la
13 mesure. Nous, on juge que le tarif DT remplit
14 amplement le service attendu pour nous pour la
15 clientèle. C'est une option qui fonctionne.

16 On a eu une décision dans le dossier
17 biénergie qui était en faveur de ce tarif-là.
18 Aucune modalité n'a été remise en cause. Donc, on
19 ne vise pas une uniformité. On vise une
20 optimisation du tarif. Donc, oui, on juge ça tout à
21 fait, en fait, ce n'est vraiment pas un problème
22 pour nous, ce que vous soulignez ici.

23 Q. **[4]** D'accord. Parfait. Je vais passer à la pièce
24 B-0061, j'ai reproduit les extraits ici des pages
25 49, 50. Ça, c'est le suivi qui a été déposé au

1 présent dossier, qui est le Rapport sur
2 l'évaluation de certains usages de l'électricité et
3 de la diffusion d'objets technologiques.

4 Donc, ici, on voit à la page 49, je vais
5 peut-être le grossir parce qu'on ne le voit pas
6 très bien.

7 Contrairement au marché résidentiel où
8 les plaintes électriques sont
9 largement répandues, 55 % de taux de
10 diffusion, les surconsommateurs optent
11 principalement pour les thermopompes
12 comme système de chauffage.

13 On a un pourcentage de cinquante pour cent (50 %)
14 ici.

15 Ensuite, à la prochaine page, vous
16 dites que :

17 Près de trois quarts des
18 surconsommateurs, 73 %, disposent d'au
19 moins une thermopompe, soit près du
20 double du taux observé sur le marché
21 résidentiel. Puis, parmi ceux qui
22 possèdent une thermopompe, près de la
23 moitié, 46 %, détiennent un modèle de
24 type climat froid.

25 Donc, quelles autres mesures d'économie d'énergie,

1 et non de gestion de la demande en puissance, ces
2 surconsommateurs qui sont déjà munis de
3 thermopompes, devraient mettre oeuvre pour diminuer
4 leur consommation, et ainsi éviter la troisième
5 tranche plus coûteuse du tarif DS?

6 R. Je vais commencer par vous dire que, évidemment, ce
7 qu'on voit ici, ce sont des résultats très
8 encourageants pour nous, on est contents, hein, de
9 ce sondage-là. Ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas
10 un effort supplémentaire qui peut être fait par
11 cette clientèle. C'est une clientèle qui consomme
12 énormément d'énergie.

13 Donc, même si on voit qu'il y a un taux
14 de pénétration des équipements efficaces qui est
15 tout à fait, qui est au-dessus, en fait, de la
16 représentativité de la clientèle, en fait, je veux
17 dire, du reste de la clientèle, mais le fait est
18 qu'il y a toujours lieu d'amélioration. Et nous, on
19 veut vraiment pousser les clients, que ce soit via
20 les équipements eux-mêmes ou via l'usage qu'ils
21 font de ces équipements-là, il n'y a pas que
22 l'équipement, il y a aussi du comportement. Donc,
23 on veut vraiment les aider à, un, à optimiser leur
24 consommation avec les équipements dont ils
25 disposent, puis on vise aussi une amélioration du

1 taux de pénétration, même s'il est satisfaisant, il
2 n'est pas parfait, on est loin d'un cent pour cent
3 (100 %) ou d'une grande majorité.

4 Donc, on estime qu'il y a encore des
5 efforts à faire. Donc, on est tout à fait, c'est
6 satisfaisant, c'est encourageant, mais ce n'est pas
7 encore parfait, donc, on vise à aller encore plus
8 loin dans nos démarches.

9 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

10 R. Si je peux compléter aussi la réponse de madame
11 Trabelsi, Marc-André Lavigne, pour le Distributeur.
12 Donc, oui, c'est vrai que pour ce segment de
13 clientèle là, la diffusion est plus importante que
14 dans la population générale. Cependant, moi, quand
15 je regarde soixante-treize pour cent (73 %), il
16 reste encore un trente pour cent (30 %) environ à
17 aller chercher. Quand je regarde le nombre de
18 thermopompes à climat froid à quarante-six pour
19 cent (46 %), on a un cinquante-quatre pour cent
20 (54 %) à aller chercher aussi. Donc, il y a encore
21 du travail à faire.

22 Il y a aussi, comme madame Trabelsi le
23 mentionnait, l'aspect comportemental, la
24 température de consigne. Il y a aussi, puis ça, on
25 ne l'aborde pas, mais les usages qu'on dit

1 « énergie barre » est un peu à la marge peut-être
2 de l'abonnement moyen. Puis là, je fais référence à
3 des spas, à des piscines qui ont une diffusion pas
4 mal plus importante aussi dans ce segment de la
5 clientèle. On parle pour les entrées chauffantes,
6 par exemple, c'est deux cents pour cent (200 %) de
7 plus que dans la population générale. Pour les
8 spas, c'est six cents pour cent (600 %) de plus que
9 la population générale, et on a aussi beaucoup de
10 piscines.

11 Donc, par conséquent, je pense qu'on
12 peut présumer qu'il y a des gains à aller chercher
13 là au niveau, là, de l'efficacité énergétique, là,
14 dans l'opération ou la gestion de ces usages-là.

15 Q. [5] Merci beaucoup pour votre réponse. Je cherche
16 juste à avoir peut-être des exemples d'autres
17 mesures d'économie d'énergie plus concrètement,
18 disons, là, est-ce qu'il y aurait autre chose pour
19 ces surconsommateurs-là?

20 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

21 R. Ce que je vous inviterais, c'est que vous pouvez
22 consulter, par exemple, sur le site Web d'Hydro-
23 Québec, on a autant des pages qui indiquent
24 plusieurs recommandations de mesures qui peuvent
25 être mises en place, de comportements qui peuvent

1 être pris. On a aussi sur la plate-forme LogisVert
2 des mesures qui sont identifiées. Je vous en nomme
3 quelques-unes. Il y a l'isolation des combles, le
4 calfeutrage des fenêtres. Donc, tout ce qui va
5 toucher à l'enveloppe du bâtiment, ce sont des
6 mesures qu'on peut venir toucher.

7 Donc, tout le volet du thermopompage va
8 permettre d'assurer une production de la chaleur
9 d'une manière efficace. Tout le volet d'améliorer
10 l'isolation va assurer à la clientèle de maintenir
11 cette chaleur-là. Tous les volets comportementaux
12 que mes collègues ont déjà mentionnés, ne serait-ce
13 que de baisser les températures de consigne de un
14 ou de deux degrés.

15 Je vous ferais un parallèle ici. Si vous
16 regardez un peu ce qui se passe, par exemple, en
17 Europe, si vous parlez avec d'autres utilités, si
18 vous parlez avec d'autres clients qui sont habitués
19 là-bas, la période hivernale est un signal très
20 simple où les clients vont souvent avoir un
21 foulard. C'est souvent pas une habitude culturelle
22 en Amérique du Nord. J'ai des connaissances qui
23 travaillent l'hiver en short à la maison, et je les
24 chicane constamment. Il y a énormément de leviers
25 possibles, que ce soit dans les comportements ou

1 dans les équipements ou dans les mesures, pour tout
2 segment de clientèle pour améliorer leur
3 consommation énergétique.

4 Q. [6] Merci. Vous parliez d'enveloppe du bâtiment
5 puis d'isolation, par exemple. Est-ce que vous
6 prévoyez que les clients vont investir des sommes
7 importantes, par exemple pour changer leurs
8 fenêtres, afin d'économiser à peu près deux cents
9 dollars (200 \$) par année? Parce que, là, c'est ça
10 l'impact sur la facture pour le surconsommateur
11 moyen dont vous nous parlez dans votre preuve. Est-
12 ce que, pour vous, c'est réaliste?

13 Mme SARAH TRABELSI :

14 R. Oui. Le deux cents dollars (200 \$) dont vous
15 parlez, c'est pour la première année ou pour la
16 deuxième année. Donc, comme on sait, on a un taux
17 qui va augmenter au fur et à mesure. Donc, c'est
18 certain que... Là, on parle d'un taux de départ qui
19 paraît peut-être modeste, mais au fil du temps, ce
20 signal-là va augmenter. Effectivement, on sait très
21 bien que la clientèle à moyen long terme s'ajuste.
22 Donc, oui, on vise un signal croissant. Et le but
23 du signal croissant, c'est d'inciter la clientèle à
24 investir pour pouvoir, en fait optimiser la
25 facture.

1 Q. **[7]** D'accord. Puis vous prévoyez qu'ils vont quand
2 même investir des montants importants même si la
3 pénalité, si on peut dire, est seulement d'environ
4 deux cents dollars (200 \$)?

5 R. Encore une fois, la pénalité que vous citez, c'est
6 la pénalité de départ. Donc, ce n'est pas une
7 pénalité, donc c'est une augmentation de la
8 facture. Cette augmentation de la facture va aller
9 en augmentant. Comme vous le savez, le tarif DS a
10 une troisième tranche qui sera indexée deux pour
11 cent (2 %) de plus que la deuxième et la première.
12 Donc le tarif D... Je veux dire, l'excédent ou le
13 supplément de la facture va aller en augmentant. Et
14 puis, oui, c'est un incitatif pour la clientèle au
15 fil du temps pour investir dans des équipements qui
16 leur permet de diminuer la facture.

17 Q. **[8]** Merci. Je vais passer maintenant au sujet du
18 crédit hivernal. Dans le dernier dossier tarifaire
19 R-4270-2024, vous proposiez plusieurs révisions des
20 modalités du crédit hivernal. On voit dans le
21 tableau 10, qui est le sommaire des modalités qui
22 étaient proposées. Pourquoi Hydro-Québec propose
23 maintenant de fermer les inscriptions à l'option de
24 crédit hivernal alors qu'il y a quelques mois à
25 peine, là, la révision de six modalités du crédit,

1 dont l'application d'un plafond proportionnel pour
2 les dépassements de quarante kilowattheures
3 (40 kWh) et plus par événement avait été proposée
4 puis était - j'ai l'impression - au diapason des
5 besoins du Distributeur?

6 R. Oui. Alors, je tiens juste à vous rappeler et à
7 nous rappeler collectivement qu'on a toujours ou en
8 tout cas depuis un certain moment on dit que le
9 Distributeur favorise les options mesurées, donc ça
10 c'est une stratégie qu'on a énoncée dans les
11 prochaines... dans les anciennes audiences, les
12 précédentes, qu'on réitère dans notre preuve et que
13 je réitère ici. Donc, la volonté d'Hydro-Québec est
14 d'aller vers des options mesurées. Donc, ça c'est
15 une volonté annoncée, une stratégie qu'on vise et à
16 laquelle on se tient. Et surtout on se donne les
17 moyens pour le faire.

18 Maintenant, effectivement, donc on a
19 proposé l'année dernière, donc des modifications
20 qui ont été approuvées par la Régie de l'énergie,
21 on les a mises en place. Puis quand vous dites
22 « fermeture », là encore, je remets dans le
23 contexte, on ne ferme pas le crédit hivernal, on
24 ferme les nouvelles inscriptions au crédit
25 hivernal. C'est un pas vers notre stratégie d'aller

1 vers des options mesurées en maintenant quand même
2 notre clientèle actuelle.

3 Pourquoi on ne l'a pas fait et pourquoi on
4 n'attend pas, c'est ça votre question. Donc, nous,
5 on estime qu'on a... comment dire. On a essayé de
6 maximiser les chances de pallier l'altération de la
7 référence, et caetera. C'est très bien calibré et
8 puis on estime qu'on a fait de notre mieux pour le
9 gérer. Maintenant, on est certain qu'on échappe
10 quelques clients, qu'il y a encore de l'altération
11 et qu'il y a encore des possibilités de
12 modification de l'ancrage et de la référence.

13 C'est une proposition qui nous aide à
14 minimiser ce risque-là, mais qui ne l'annule pas.
15 Donc, c'est pour ça qu'on s'est dit, puis on est
16 tout à fait confiant que notre clientèle va...
17 actuelle évidemment, de toute façon, encore une
18 fois, est maintenue. Et pour les nouveaux clients,
19 on les invite à aller sur des options mesurées.
20 Surtout que je rappelle... puis mon collègue pourra
21 y revenir, donc on offre un thermostat aux clients
22 à zéro dollar (0 \$) pour l'accompagner dans sa
23 démarche vers le Flex. Donc, je pense qu'il faut
24 regarder vraiment l'ensemble de notre proposition
25 et pas juste la fermeture des nouvelles

1 inscriptions. C'est vraiment dans une stratégie
2 annoncée et confirmée et on se donne les moyens de
3 l'atteindre.

4 Q. [9] D'accord, je comprends bien. Pourquoi...
5 Peut-être que vous avez déjà répondu à divers
6 endroits de la preuve, là, mais juste pour bien...
7 bien capturer. Pourquoi risquer la perte de
8 contribution en puissance de la seule solution sans
9 risque pour la clientèle à partir du premier (1er)
10 avril deux mille vingt-six (2026)?

11 R. On n'est pas en train de risquer la perte. Encore
12 une fois, on maintient nos clients actuels, puis on
13 fait tout pour accompagner les clients et leur
14 donner tous les moyens pour aller vers une option
15 Flex pour les nouveaux. Donc, nous, on ne voit pas
16 qu'on prend un risque de perte et puis on réitère
17 que, selon nos analyses, puis on est tout à fait
18 confiant qu'il n'y aura pas d'impact sur la
19 contribution des clients.

20 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

21 R. Et j'aurais un complément. Donc, il faut garder en
22 tête que le tout, comme ma collègue l'a mentionné,
23 s'accompagne du programme de thermostat à zéro
24 dollar (0 \$), qui est le meilleur outil pour
25 améliorer la performance des clients. Donc, comme

1 on en parlait dans la journée d'hier, ce n'est pas
2 un objectif de client spécifiquement, c'est un
3 objectif de résultat. Donc, on veut des clients qui
4 participent, puis on veut des clients qui sont
5 performants. Puis le programme des thermostats à
6 zéro dollar (0 \$) permet justement d'atteindre ça.

7 Q. **[10]** Donc, avec les thermostats à zéro dollar (0
8 \$), vous pensez que les clients vont se sentir plus
9 confortables d'aller vers le Flex, c'est bien ça?

10 R. En fait, le programme des thermostats à zéro dollar
11 (0 \$) vient avec un engagement au Flex. Donc, oui,
12 on est confiant que les clients seront plus
13 confortables. Il faut garder en tête que le Flex
14 lui-même est calibré, en somme, pour être neutre.
15 Donc, dès qu'un client fait des efforts, il va en
16 ressortir gagnant. Avec la bonne technologie, les
17 efforts se font d'eux-mêmes et au bon niveau.

18 Q. **[11]** O.K. Ici, dans votre suivi administratif que
19 vous avez déposé le dix-neuf (19) décembre deux
20 mille vingt-cinq (2025), on constate que plusieurs
21 clients qui participent au tarif Flex D ont perdu
22 de l'argent comparativement à s'ils avaient été au
23 tarif D en deux mille vingt-quatre/deux mille
24 vingt-cinq (2024-2025). Ça correspond, là, à peu
25 près à quatorze pour cent (14 %) des clients, si on

1 fait la différence avec le quatre-vingt-six pour
2 cent (86 %) qui est indiqué ici. Est-ce que vous
3 prévoyez que la proportion de clients qui perdent
4 de l'argent avec le tarif Flex D va augmenter avec
5 la fermeture des inscriptions au crédit hivernal,
6 en supposant que la clientèle demeure intéressée
7 participer à la tarification dynamique?

8 Mme SARAH TRABELSI :

9 R. Un instant. En fait, non. On est confiant qu'on ne
10 va pas avoir une détérioration de la contribution,
11 bien au contraire. Bien, c'est sûr que ça dépend
12 toujours des conditions climatiques, du nombre
13 d'appels, puis il y a beaucoup de facteurs. Mais
14 tel que le tarif est calibré, comme l'a rappelé mon
15 collègue, donc sans effort, c'est censé être
16 neutre. Puis encore une fois, je vous rappelle
17 qu'on leur donne l'outil. Donc, on leur offre un
18 thermostat qui va les aider à optimiser ces
19 contributions. Donc, on donne l'outil. On se donne
20 les moyens de nos ambitions et on donne au client
21 aussi le moyen de gérer son risque. Donc, on va
22 faire en sorte, via le thermostat, d'optimiser ces
23 contributions-là.

24 Q. **[12]** Êtes-vous d'accord avec nous qu'il y a quand
25 même moins de risques pour un client de participer

1 au tarif Flex D sans affecter son confort s'il y a
2 un moyen technologique de déplacer sa charge dans
3 le temps? Par exemple, avec un accumulateur de
4 chaleur comparativement au scénario où il ne peut
5 que préchauffer son habitation?

6 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

7 R. Oui. Jean-Pierre Croteau. Je suis tout à fait
8 d'accord. C'est d'ailleurs pourquoi dans le
9 programme de subvention pour les accumulateurs
10 thermiques centraux, on recommande justement au
11 client de s'inscrire au tarif Flex parce que c'est
12 un levier extrêmement intéressant pour le client,
13 les accumulateurs thermiques lui permettant de
14 déplacer sa charge de chaleur presque entièrement à
15 la nuit sans avoir un impact sur son confort.

16 Q. **[13]** Et est-ce que vous convenez qu'il serait plus
17 facile pour les clients qui habitent dans un
18 appartement de déplacer leurs charges de chauffage
19 sans affecter leurs confort avec un accumulateur
20 de chaleur mural qu'Hydro-Québec a d'ailleurs testé
21 dans le cadre de son projet pilote Nova 35?

22 R. Un instant, s'il vous plaît. Donc, sans tomber dans
23 le détail technique pour l'ensemble des gens dans
24 l'audience, oui, il y a un accumulateur thermique
25 local qui est un peu le même système que

1 l'accumulateur thermique central dans ses concepts,
2 mais qui s'applique plus simplement dans, par
3 exemple, un appartement comme vous le mentionnez.
4 Oui, un accumulateur thermique local permet de
5 faire ce déplacement-là comme vous l'indiquez, mais
6 sa rentabilité n'est pas au rendez-vous ni pour le
7 client ni pour Hydro-Québec.

8 Q. [14] D'accord. Donc, au terme du projet pilote,
9 vous avez constaté que la rentabilité n'était pas
10 au rendez-vous, c'est ça?

11 R. Sur la base des déplacements en puissance qui nous
12 ont été communiqués par les équipes qui ont fait un
13 projet pilote, aujourd'hui, dans la technologie qui
14 existe et le coût des appareils et leur coût
15 d'installation, pour l'instant, il n'y avait pas
16 une rentabilité. C'est sûr que c'est un dossier
17 qu'on suit de près parce que ça reste une
18 technologie intéressante. Mais pour l'instant, ce
19 n'est pas un produit qui est rentable pour le
20 client ou pour le Distributeur.

21 Q. [15] D'accord, mais vous ne fermez pas la porte,
22 pour l'instant?

23 R. C'est très rare qu'on ferme la porte sur une
24 quelconque technologie. Je vous dirais qu'on fait
25 des suivis très serrés. Les technologies évoluent

1 rapidement. Les besoins peuvent changer aussi de
2 notre côté. Donc, on veut s'assurer qu'on est au
3 fait de ce qui se passe.

4 Q. **[16]** Est-ce que vous avez un rapport qui énonce les
5 résultats de ce projet pilote?

6 R. Non, je n'ai pas de rapport sur ces résultats.
7 C'est des chiffres qui m'ont été communiqués par
8 les équipes qui ont fait le pilote.

9 Q. **[17]** O.K. Maintenant, je vais passer au sujet de
10 l'aide financière pour l'installation de panneaux
11 solaires. Est-ce que, pour vous, cette mesure-là va
12 contribuer à la cible de vingt et un térawattheures
13 (21 TWh) établie dans le Plan d'action 2035 et à
14 laquelle vous faisiez référence dans votre
15 présentation de lundi?

16 R. Oui.

17 Q. **[18]** Et est-ce que vous savez quelle va être cette
18 contribution?

19 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

20 R. En ce moment, c'est évalué en fonction des
21 paramètres du programme proposé et de l'évolution
22 de l'adoption des systèmes photovoltaïques. On
23 prévoit environ un térawattheure (1 TWh) à
24 l'horizon deux mille trente-cinq (2035).

25 Q. **[19]** D'accord, merci. O.K. Je vous amène dans les

1 réponses que vous nous avez fournies en DDR. Là,
2 ici, je vous projette les références qui étaient au
3 soutien de notre question 4.2, surtout. Donc, ici,
4 on voit, là, que l'efficacité énergétique, ça vient
5 de votre trajectoire en efficacité énergétique.
6 Donc, l'efficacité énergétique est trois fois moins
7 chère que les autres sources d'approvisionnement en
8 électricité. Vous indiquez ici un quatre sous
9 par kilowattheure (4 ¢/kWh).

10 Dans le tableau juste en dessous, qui est
11 tiré de la réponse à une question en DDR qu'on
12 avait posée dans un dossier antérieur, là,
13 4210-2022, il était question, bon, de coûts évités
14 de dix point six sous du kilowattheure
15 (10,6 ¢/kWh). Vous indiquez un revenu... une perte
16 de revenu, dans le fond, de huit virgule huit sous
17 du kilowattheure (8,8 ¢/kWh). Puis là, avec les
18 appuis financiers et autres coûts de programme, on
19 arrivait à un bénéfice de zéro point deux sous du
20 kilowattheure (0,2 ¢/kWh).

21 Les pertes de revenus qui résultent des
22 programmes d'efficacité énergétique et de
23 l'installation de panneaux solaires, est-ce
24 qu'elles sont récupérées dans les tarifs, au même
25 titre que les appuis financiers et autres coûts de

1 programme ou elles servent uniquement à réaliser
2 les tests économiques?

3 M. MARC-ANTOINE BARIL :

4 R. Pouvez-vous juste reformuler la question? Juste
5 être certain pour qu'on comprenne bien, s'il vous
6 plaît.

7 Q. **[20]** O.K. Donc, les pertes de revenus qui résultent
8 des programmes d'efficacité énergétique et de
9 l'installation de panneaux solaires, sont-elles
10 récupérées dans les tarifs, au même titre que les
11 appuis financiers et autres coûts de programme ou
12 servent-elles uniquement à réaliser les tests
13 économiques?

14 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

15 R. Donc, non, ce qu'on indique ici, ce qu'on voit
16 comme revenus perdus, ce n'est pas récupéré de la
17 façon que vous l'expliquez. C'est utilisé pour
18 fins, justement, de tests économiques.

19 Q. **[21]** D'accord.

20 Mme SYLVIE DURAND :

21 Q. **[22]** Juste un instant. Monsieur Croteau. C'est
22 juste pour faire du chemin, là. Est-ce que les
23 pertes de revenus associées à l'efficacité
24 énergétique ne sont pas prises en compte dans la
25 prévision de la demande, et donc, se reflètent

1 nécessairement dans le revenu requis, coûts de
2 services et tarifs?

3 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

4 R. La question?

5 Q. **[23]** C'était bien l'objet de votre question?

6 Je me demandais si les réductions de kilowattheures
7 attribuables à l'efficacité énergétique sont prises
8 en compte dans la prévision de la demande, et par
9 ce fait même, sont prises en compte dans la
10 fixation des tarifs puisque c'est le revenu requis
11 divisé par les tarifs qui inclut les réductions à
12 la suite de l'efficacité énergétique qui permet de
13 fixer les tarifs?

14 R. Oui. Les économies d'énergie sont internalisants à
15 la prévision de la demande.

16 Q. **[24]** Et donc pris en compte dans la fixation des
17 tarifs?

18 M. MARC-ANTOINE BARIL :

19 R. Oui, donc, si je peux compléter, oui. C'est
20 jusqu'avec la question d'intervenant, je
21 l'interprétais dans le sens : est-ce qu'il y a un
22 mécanisme de récupération directe de cette perte de
23 revenus là? Il n'y a pas un mécanisme direct, il
24 n'y a pas une ligne, quelque part, vous allez voir
25 qui dit : « Voici les revenus perdus du

1 Distributeur » et avec un mécanisme qui nous permet
2 d'aller les récupérer.

3 Q. [25] Et donc, je veux juste m'assurer que j'ai la
4 bonne compréhension. Donc, quand il y a de
5 l'efficacité énergétique qui se fait, toute chose
6 étant égale par ailleurs, bien, si on a le même
7 revenu requis, puis on a moins de kilowattheures,
8 donc le taux unitaire va augmenter, les tarifs vont
9 augmenter, et c'est donc l'ensemble des clients qui
10 paient pour les clients qui font l'efficacité
11 énergétique, incluant ceux qui ne font pas
12 d'efficacité énergétique.

13 R. En fait, conceptuellement, oui, mais par contre,
14 quand les tests de neutralité tarifaires sont
15 positifs, en fait, c'est donc l'ensemble des
16 clients bénéficient aussi de la mesure dans
17 l'efficacité énergétique, parce que ça met une
18 pression à la baisse sur les tarifs. Donc, tant que
19 les tests sont positifs dans leur ensemble, on ne
20 peut pas dire que c'est l'ensemble des clients qui
21 paient pour ceux qui ont réalisé l'efficacité
22 énergétique. C'est l'ensemble des clients qui
23 bénéficient de la mesure de l'efficacité
24 énergétique.

25 Q. [26] Effectivement, donc ce que vous dites, c'est

1 que le revenu requis est plus faible, parce que si
2 on va chercher moins de kilowattheures, donc coût
3 marginal est supérieur au coût moyen. On fait
4 baisser le revenu requis, donc oui.

5 Me GABRIELLE CHAMPIGNY :

6 Q. [27] On essaie de bien cibler, dans le fond, le
7 coût réel d'un kilowattheure économisé. Donc, est-
8 ce que si on se fie à ce qu'on vous projette en
9 référence ici, est-ce qu'on est à quatre sous du
10 kilowattheure (4 ¢/kWh) ou à un autre chiffre?

11 R. Donc, je vais y aller, mon collègue va probablement
12 compléter. Juste, donc, pour faire la distinction
13 entre ce qui est présenté en référence 3 et 4 ici,
14 donc la référence 3 qui est effectivement, qui est
15 retirée de notre trajectoire en efficacité
16 énergétique qui se veut une communication publique,
17 donc qui est simplifiée, puis travailler avec des
18 chiffres très ronds qu'on viendrait quand qu'on
19 parlait de place de neutralité tarifaire avec le
20 grand public, c'est un challenge un peu plus
21 important. Donc, ce qu'on présente ici, c'est que
22 dans un contexte d'électrification massive où est-
23 ce qu'on a une cible de deux cent cinquante-cinq
24 térawattheures (255 TWh) à l'horizon deux mille
25 trente-cinq (2035), donc il faut qu'on trouve des

1 façons de répondre à ce nouveau besoin électrique
2 là, puis ça, ici, ce qu'on présente c'est en termes
3 d'utilité électrique, donc les coûts de nos
4 programmes pour des subventions ou aides
5 financières pour l'efficacité énergétique, de
6 manière générale, reviennent trois fois moins cher
7 que des nouvelles sources d'approvisionnement qu'on
8 devra transporter, distribuer. Donc, c'est vraiment
9 le coût, je dirais, sociétal pour l'utilité
10 électrique ici qui est trois fois moins cher, mais
11 on n'a pas intégré aucun revenu perdu ici, à des
12 fins de communication grand public.

13 Q. **[28]** O.K.

14 R. Je ne sais pas si ça a répondu à votre question?

15 Q. **[29]** Je pense que oui. Mais pour la société, quand
16 même, le coût c'est quatre sous (4 ¢), puis on
17 intègre là-dedans les pertes de revenus? On ajoute?

18 R. Bien, en fait, pour la société, on intègre, c'est
19 là, que je - les questions - mais on n'a pas
20 internalisé, en fait, on n'intègre pas cette perte
21 de revenus là, parce que c'est de
22 l'électrification, c'est des nouveaux besoins
23 auxquels on se doit de répondre. Donc, en termes de
24 nos revenus requis totaux, faire de l'efficacité
25 énergétique revient moins cher, mais effectivement,

1 cette efficacité énergétique là va être intégrée
2 implicitement dans notre demande totale, donc le
3 revenu requis total va être diminué par un moins
4 grand nombre de térawattheures, ou donc du
5 unitaire, donc le coût unitaire, lui tant que nos
6 tests de neutralité tarifaire vont rester positifs,
7 le coût unitaire va quand même rester en bas, mais
8 dans le schéma ici, on n'a pas intégré le revenu
9 perdu, non.

10 Q. **[30]** Est-ce que vous aviez quelque chose à ajouter?
11 O.K. Donc, ce qu'on voit dans la référence 4, le
12 total de zéro point deux (0.2), ça, c'est le gain
13 net dans le fond? On peut dire ça comme ça?

14 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

15 R. Oui, en somme, oui. C'est la méthodologie qui est
16 utilisée justement pour les tests économiques,
17 s'assurer de la rentabilité des programmes.

18 Q. **[31]** D'accord, merci. O.K. Toujours en réponse et à
19 notre DDR, à la question est 4.6.2, vous dites que
20 le distributeur ne prévoit pas de mesures
21 spécifiques pour l'instant au niveau du solaire
22 avec stockage. C'est une réponse qui nous a été
23 donnée le sept (7) novembre deux mille vingt-cinq
24 (2025). Ensuite, dans un article du Devoir qu'on a
25 déposé en pièce C-ROÉE-0021, qui est un article,

1 c'est ça, du vingt-quatre (24) décembre deux mille
2 vingt-cinq (2025), Hydro-Québec a pris publiquement
3 position en disant :

4 Qu'à l'échelle résidentielle, les
5 batteries et les panneaux solaires
6 peuvent difficilement égaler la
7 fiabilité du réseau québécois, mais la
8 société d'État reconnaît que ces
9 solutions sont de plus en plus
10 concurrentielles et qu'elles
11 pourraient être déployées
12 progressivement en complément au parc
13 existant.

14 Est-ce que vous pouvez nous expliquer l'évolution
15 de votre position, le cas échéant, relativement au
16 stockage de l'énergie solaire et sur le caractère
17 concurrentiel du stockage?

18 R. Pourriez-vous juste confirmer qu'est-ce que vous
19 voulez dire par l'évolution de notre position?

20 Q. **[32]** Dans le fond, depuis la réponse à notre DDR,
21 là, on se demande, premier volet, est-ce que votre
22 position a évolué relativement au stockage? Puis,
23 deuxièmement, quelle est votre position par rapport
24 à son caractère concurrentiel?

25 R. Donc, la proposition qu'on a aujourd'hui, au niveau

1 du programme d'appui financier pour les panneaux
2 solaires, n'inclut pas de subventions pour du
3 stockage. Ça, c'est l'offre qu'on a aujourd'hui,
4 c'est ce qu'on veut commencer à proposer à la
5 clientèle pour faire un premier pas dans le
6 solaire.

7 On voit qu'il y a une certaine synergie à
8 avoir des panneaux solaires et du stockage. On voit
9 aussi que les clients pourraient décider d'avoir
10 uniquement du solaire ou uniquement du stockage.
11 Déjà aujourd'hui, techniquement, l'ensemble de la
12 clientèle pourrait décider de s'équiper de ce type
13 de technologie là.

14 Donc, la proposition qu'on a sur la table,
15 c'est uniquement pour du solaire comme premier pas.
16 On veut voir la réaction du marché, on veut voir
17 comment le tout va s'adapter. Puis aussi une
18 réalité de rentabilité, surtout au niveau du
19 stockage, qui sur la base uniquement d'un
20 déplacement de puissance n'est pas rentable.

21 C'est un peu la question que vous aviez
22 aussi un peu plus tôt aujourd'hui, au niveau des
23 ATL, on vit une situation similaire au niveau des
24 coûts du stockage, en fait, qui est amplifié, c'est
25 encore plus cher. D'un point de vue de résilience,

1 s'il y a des clients qui sont intéressés peuvent
2 toujours aller de ce côté-là.

3 Pour la portion d'évolution que vous
4 mentionnez, sur la base des articles que vous avez
5 là, comme je le mentionnais précédemment, c'est sûr
6 qu'on regarde les technologies, et c'est sûr qu'on
7 regarde aussi les coûts de ces technologies. Et
8 autant du niveau des panneaux solaires que du
9 stockage, ce sont deux technologies qui ont une
10 érosion de prix depuis déjà plusieurs dizaines
11 d'années, en fait. Donc, quand on fait la référence
12 en disant qu'ils sont de plus en plus
13 concurrentiels, mais, en somme, plus les prix vont
14 baisser, plus la période de retour sur
15 investissement va se raccourcir pour les clients,
16 plus ça va devenir intéressant. C'est un peu
17 l'esprit, là, de la réponse qui a été donnée ici.

18 Q. **[33]** D'accord, merci. Quels sont pour Hydro-Québec
19 les bénéfices non énergétiques des panneaux
20 solaires, comparativement à ceux du stockage chez
21 la clientèle?

22 R. Il n'y a pas vraiment de bénéfices non énergétiques
23 identifiés en lien avec le solaire aujourd'hui
24 autre que la diffusion de la technologie elle-même,
25 là.

1 Q. **[34]** O.K., puis pour le stockage chez la clientèle?

2 R. Je vous ferais référence, dans le fond, à la
3 réponse que je vous donnais précédemment, au niveau
4 du stockage, il y a une composante de résilience
5 possible pour la clientèle. Quelqu'un qui voudrait
6 déployer des équipements de stockage à la maison
7 pourrait subvenir à une portion de ses besoins avec
8 ce stockage-là, advenant une panne du réseau. Mais
9 il n'y a pas d'analyse ou il n'y a pas de bénéfices
10 non énergétiques associé au stockage qui sont
11 traités aujourd'hui dans notre dossier.

12 Q. **[35]** O.K. Puis simplement une autre question de
13 compréhension. Est-ce que dans votre analyse
14 économique, vous avez tenu compte du fait que
15 l'installation de panneaux solaires peut avoir un
16 impact sur le coût d'assurance d'une habitation?

17 R. Non.

18 Q. **[36]** Parfait, donc ça va terminer mes questions.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître Champigny. Maître Neuman, avez-vous pu voir
21 si vous avez des questions supplémentaires avant
22 qu'on prenne la pause?

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Oui. Rebonjour, Monsieur le Président, Madame,
25 Monsieur les Régisseurs. Alors, non. Nous avons

1 vérifié la liste des questions qui avaient été
2 prévues pour hier, et nous n'aurons pas de
3 questions supplémentaires. Et notamment, bien, à la
4 fois, en raison de la décision, mais également,
5 puisqu'il y a certains aspects qui avaient déjà été
6 posés par d'autres intervenants pour lesquels les
7 réponses nous suffisent.

8 LE PRÉSIDENT :

9 O.K., merci.

10 Me GENEVIÈVE PAQUET :

11 Oui, bonjour Monsieur le Président; Madame,
12 Monsieur les Régisseurs. Geneviève Paquet pour le
13 GRAME. Comme je vous avais indiqué hier, on voulait
14 revenir sur l'engagement qui avait été déposé par
15 le distributeur. Ce ne sera pas très long, si vous
16 me donnez la permission...

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui, allez-y.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

20 Q. **[37]** Parfait, O.K. merci. Donc, peut-être pour
21 débiter, je partagerais avec vous la pièce B-0162,
22 qui est la réponse à l'engagement numéro 21 qui a
23 été transmis par le Distributeur. Et ça a été
24 formulé de cette façon par le Distributeur donc:

25 Fournir les informations des analyses

1 économiques réalisées par le
2 Distributeur pour justifier
3 l'augmentation de la compensation de
4 combustible aux Îles-de-la-Madeleine.

5 Maintenant, si on va, on retrouve les notes
6 sténographiques d'hier à la pièce A-0048, aux pages
7 45, 46, on voit le libellé de l'engagement qui
8 était plutôt formulé:

9 Fournir les informations concernant
10 l'analyse économique des coûts évités
11 qui a été réalisée par le Distributeur
12 pour justifier l'augmentation de la
13 compensation pour le combustible aux
14 Îles-de-la-Madeleine

15 Donc les résultats - puis là, je reviens aux
16 réponses à l'engagement - donc, les résultats des
17 tests économiques qui ont été fournis par le
18 Distributeur, ça ne permet pas nécessairement de
19 confirmer - que l'ajout de, par exemple, on a parlé
20 d'un deux millions (2 M\$) pour l'augmentation, d'un
21 deux millions (2 M\$) par année pour l'augmentation
22 de la compensation, est-ce que ces informations-là
23 ne nous permet pas de confirmer que ça va réduire
24 les coûts évités de la centrale.

25 Donc, est-ce que ce serait possible de

1 répondre peut-être plus précisément à l'engagement
2 en nous donnant les informations portant sur
3 vraiment l'analyse économique des coûts évités
4 versus l'augmentation de la compensation mazout
5 dans la mesure où cette analyse a été réalisée par
6 le Distributeur.

7 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

8 R. L'analyse que vous avez devant vous tient compte
9 justement des coûts évités de la centrale, et c'est
10 ce qui est utilisé justement pour valider la
11 rentabilité d'un programme. La comptabilité des
12 activités d'opération de la centrale ne tombe pas
13 sous les activités de la création des différents
14 programmes du distributeur au niveau soit de
15 l'efficacité énergétique ou, ici, des réductions
16 des coûts d'exploitation pour la centrale. Donc, je
17 n'ai pas la donnée que vous me demandez. C'est du
18 prévisionnel, on prend les coûts évités qui sont
19 donnés par rapport aux activités de la centrale qui
20 sont intégrées dans les analyses ici. Vous dites
21 que les coûts évités ne sont pas intégrés, mais
22 c'est la base des tests qui sont là, mais je n'ai
23 pas les chiffres d'exploitation de la centrale.

24 Q. [38] D'accord. Mais on avait compris,
25 effectivement, que les coûts évités sont intégrés.

1 Mais c'était pour avoir peut-être une vision plus
2 claire de quels sont, par exemple, si on ajoute un
3 deux millions (2 M) de compensation, est-ce que ça
4 va effectivement réduire les frais pour la
5 centrale. Mais si vous me dites que cette
6 information-là, ce n'est pas en votre possession,
7 on va prendre la réponse comme ça.

8 R. Je n'ai pas de complément de réponse.

9 Q. **[39]** D'accord. Si vous me permettez, juste une ou
10 deux questions portant sur les tableaux. Est-ce que
11 ce sont des tableaux qui avaient déjà été déposés
12 en preuve ou c'est des tableaux qui ont été
13 confectionnés dans le but de répondre à
14 l'engagement?

15 R. Non, ces tableaux-là n'avaient pas été déposés en
16 preuve, donc on les a déposés justement en réponse
17 à l'engagement.

18 Q. **[40]** Merci. Hier, on avait traité du tableau R-5.2
19 qui était en réponse à une demande de
20 renseignements de la pièce B-0086, et puis vous
21 m'indiquez que les montants qu'on retrouve pour les
22 îles-de-la-Madeleine en deux mille vingt-six
23 (2026), deux mille vingt-sept (2027), deux mille
24 vingt-huit (2028), il faudrait ajouter un deux
25 millions (2 M\$) à ces montants. Donc, est-ce que,

1 pour les fins des tests économiques qu'on retrouve
2 à l'engagement numéro 21, est-ce que ce deux
3 millions (2 M\$) là a été augmenté - a été ajouté
4 dans les calculs - a été utilisé pour les calculs?

5 R. Oui.

6 Q. **[41]** Est-ce que les tests que vous présentez ici
7 utilisent uniquement les coûts de l'augmentation de
8 la compensation mazout, ou ils intègrent également
9 la bonification pour les équipements au mazout?

10 R. Je vais devoir vous revenir sur cette composante-
11 là, parce que je lis la réponse, et comme ça, j'ai
12 comme réflexe de vous dire que ça inclut les deux,
13 parce que c'est une combinaison. Mais comme le
14 libellé ici indique « suivant une bonification de
15 la compensation du combustible », et non pas de la
16 compensation du combustible et de la bonification
17 de la subvention, je vais vous revenir sur cette
18 réponse-là.

19 Q. **[42]** Puis si c'est possible, peut-être de préciser,
20 si ce n'est pas le cas, de nous fournir les
21 résultats des tests économiques, mais uniquement,
22 en ciblant uniquement l'augmentation de la
23 compensation pour le mazout.

24 R. Oui, j'en prends note. Je vais voir avec l'équipe.

25 Q. **[43]** Merci beaucoup.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Ce serait pour un amendement à l'engagement numéro
3 21, suivant ce que vous venez de demander, et pour
4 lequel les témoins ont...

5 Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Ça peut être formulé de cette façon.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Ça vous va, Maître Turmel?

9 Me SIMON TURMEL :

10 Ça va très bien.

11 LE PRÉSIDENT :

12 D'accord. On ne prendra pas un nouvel engagement.

13 Me SIMON TURMEL :

14 Ça, ça m'irait.

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Parfait. Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Parfait. Nous allons prendre la pause. Nous serons
19 de retour à dix heures quarante-cinq (10 h 45).

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22

23 LE PRÉSIDENT :

24 Question logistique. On va commencer les questions
25 de l'audience maintenant. On va aller jusqu'à midi,

1 prendre la pause lunch, puis si on a besoin encore,
2 on va revenir après le lunch. Je sais que ça
3 maintient vos témoins sur place, au moins
4 jusqu'après le lunch, mais je veux éviter de me
5 faire accuser d'être tortionnaire, puis de vous
6 maintenir ici jusqu'à midi quarante-cinq (12 h 45),
7 comme la dernière fois.

8 Me SIMON TURMEL :
9 C'est très bien. Merci.

10 LE PRÉSIDENT :
11 Merci.

12 Me MICHEL SIMARD :

13 Q. **[44]** Hier, Monsieur Croteau...

14 Me SIMON TURMEL :
15 Je pense que votre procureur semblait se lever ou,
16 je ne veux pas vous interrompre, Monsieur le
17 Régisseur, mais...

18 Me MICHEL SIMARD :
19 Effectivement. Désolé, je suis empressé de poser
20 mes questions.

21 Me SIMON TURMEL :
22 Voilà. Ce n'était pas une objection à votre
23 question. Prenez-le pas comme ça.

24 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :
25 Merci, Maître Turmel. Je vais procéder, Monsieur le

1 Président, si vous me permettez. Bonjour aux
2 membres du panel.

3 Q. **[45]** Je vais seulement avoir une question de
4 précision pour vous, qui concerne la facture papier
5 relativement aux frais de une et quarante (1,40 \$)
6 par facture papier. Est-ce que vous pourriez
7 simplement indiquer à la Régie si le Distributeur
8 prévoit que ce montant augmente au cours des
9 prochaines années?

10 Mme NATHALIE VILLENEUVE :

11 R. Pour le moment, nous proposons un montant d'une et
12 quarante (1,40 \$) dans le cadre de ce dossier-ci.

13 Q. **[46]** D'accord. Il ne serait pas possible
14 d'élaborer, par exemple, sur la conception que le
15 Distributeur a de l'évolution de ce coût-là dans le
16 temps?

17 R. Nous allons réviser au moment opportun, là,
18 dépendamment de l'évolution si une indexation est
19 nécessaire ou s'il y a une augmentation faramineuse
20 des coûts de poste. Mais pour le moment, notre
21 demande se limite à une et quarante (1,40 \$) pour
22 le coût de ce service.

23 Q. **[47]** Merci beaucoup. Ça va être tout pour mes
24 questions.

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 Me MICHEL SIMARD :

3 Parfait. Donc, c'est mon tour maintenant. Bonjour.

4 Q. [48] Donc, j'y allais sur les panneaux solaires.

5 Hier, Monsieur Croteau, vous nous avez dit que les

6 équipements solaires n'apportent aucun gain en

7 puissance, puis je fais référence aux notes

8 sténographiques à la page 224, ligne 25, mais je ne

9 pense pas que c'est nécessaire de la projeter.

10 Comment le Distributeur concilie cette situation-là

11 que les équipements solaires n'apportent aucun gain

12 en puissance, et le Plan 2035 où on voit que, dans

13 la cible du neuf mille mégawatts (9000 MW), il y a

14 une portion en cinq cents mégawatts (500 MW) à

15 mille mégawatts (1000 MW) qui inclut notamment du

16 solaire pour atteindre cette cible-là?

17 En fait, la question c'est : est-ce que

18 l'énergie solaire contribue ou ne contribue pas à

19 générer de la puissance pour atteindre cette cible-

20 là à neuf mille mégawatts (9000 MW)?

21 M. MARC-ANTOINE BARIL :

22 R. En fait, dans le Plan d'action, effectivement,

23 encore une fois, à des fins de simplification,

24 communication, on avait présenté le huit à neuf

25 mille mégawatts (8-9000 MW) de contribution en

1 puissance. On parlait en mégawatts pour simplifier
2 à ce niveau-là. Donc, effectivement, le solaire
3 seul n'avait pas nécessairement une contribution en
4 puissance, mais une contribution en énergie. Donc,
5 je pense que c'était un regroupement par coeur,
6 puis je n'ai pas la pièce devant moi, mais je pense
7 que c'était un regroupement avec batterie et autre
8 technologie éventuelle. Donc, la contribution du
9 solaire est vraiment plus au niveau de nos bilans
10 en énergie, mais il n'y a pas une contribution en
11 pointe en puissance associée avec le solaire seul à
12 ce niveau-là. Je pense que c'est un combiné de
13 plusieurs technologies dans le Plan d'action, de
14 mémoire.

15 Q. [49] Mais en tout cas, il figurait bien dans le
16 neuf mille mégawatts (9000 MW). Dans ce combiné-là
17 que vous dites, de cinq cent mille (500 000), il
18 figurait bien - le solaire figurait?

19 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

20 R. Marc-André Lavigne. Oui, effectivement, il était
21 dans le huit (8000 MW) à neuf mille mégawatts
22 (9000 MW), et comme mon collègue, monsieur Baril,
23 puis je peux confirmer, parce que j'ai la pièce
24 devant moi, on parlait bien du solaire, stockage et
25 autres moyens. Donc, la portion solaire, elle est

1 vraiment plus en énergie. C'est plus les stockages
2 et autres moyens qui étaient en puissance, en
3 mégawatts.

4 Q. **[50]** Donc, avec l'aide financière que le
5 Distributeur entend déployer, au terme des trois
6 ans, est-ce qu'on a une idée, à ce moment-là,
7 quelle va être cette contribution-là en puissance?

8 R. Sur la base du propose qu'on propose aujourd'hui,
9 la contribution en puissance serait de zéro.

10 Q. **[51]** L'autre question avec les panneaux solaires,
11 dans le fond, vous nous avez expliqué que ça réduit
12 ce que le Distributeur a à fournir aux clients qui
13 auront installé des panneaux solaires, et c'est
14 suivant cette logique-là que vous en venez à la
15 qualifier d'économie d'énergie. Mais, si on compare
16 avec une thermopompe, c'est que dans le bilan des
17 charges du consommateur, il y a une réduction de sa
18 charge, quand il installe une thermopompe, il y a
19 aussi une économie sur le plan de
20 l'approvisionnement ou sur le bilan de puissance du
21 Distributeur, parce que c'est le même mégawatt qui
22 est économisé, alors que là, dans les panneaux
23 électriques, la charge de l'abonné demeure la même.
24 C'est juste qu'il y a un service auxiliaire qui lui
25 génère de l'énergie pour réduire sa consommation.

1 Est-ce qu'on parle véritablement d'une économie
2 d'énergie?

3 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

4 R. Jean-Pierre Croteau. Donc, il y a divers concepts,
5 là, dans la question que vous posez. Au niveau, là,
6 comme on l'a mentionné, avant, pour nous, au niveau
7 de la production solaire, l'autoconsommation
8 solaire au niveau de la clientèle, il n'y a pas de
9 changement au niveau de la puissance pour le
10 client, parce que la production solaire n'arrive
11 pas au moment de la pointe ou au niveau des
12 périodes qui pourraient avoir des pointes. Donc,
13 vous avez raison de dire qu'un client qui
14 déploierait des panneaux solaires ne va pas venir
15 affecter sa charge ou son appel de puissance. C'est
16 d'ailleurs pour ça que dans les tests économiques
17 pour un produit comme le solaire, on utilise les
18 coûts évités qui nous sont fournis, là, les coûts
19 évités qui représentent la portion d'énergie, les
20 coûts évités associés à l'approvisionnement hors
21 des pointes, c'est pour ça qu'on utilise ces tests-
22 là. Mais non, vous avez raison de dire qu'en
23 déployant du solaire, il n'y aura pas de changement
24 sur la charge du client.

25 Je vous ferais un parallèle, dans le fond.

1 Si vous regardez dans d'autres styles d'offres
2 qu'on a, par exemple, en gestion de puissance, bien
3 qu'un client a un outil pour déplacer sa puissance
4 en période de pointe, au niveau de sa charge, ce
5 qu'on se dit qu'on a besoin pour alimenter ces
6 clients-là, on ne la change pas. La charge du
7 client reste la même, c'est juste qu'à la demande,
8 pour des besoins de fiabilité pendant les fines
9 pointes, on peut venir la déplacer. Mais nous,
10 après ça, d'un point de vue du réseau, d'un point
11 de vue de comment on fonctionne, la charge du
12 client ne change pas, là.

13 Q. [52] Merci. Je voudrais maintenant aborder le tarif
14 DS. J'ai bien lu la pièce B-0044, puis entendu
15 aussi le témoignage de madame Trabelsi sur
16 l'application du tarif DS, mais je vais me
17 permettre de l'expliquer en mémo, puis vous me
18 confirmerez si j'ai une bonne compréhension de ce
19 tarif-là.

20 Dans le fond, entre la période deux mille
21 vingt-six/vingt-sept (2026-2027), les
22 consommateurs, vous allez monitorer un peu leur
23 consommation, puis si, après un an, vous arrivez à
24 l'abonner, à atteindre la somme de cinquante
25 mégawattheures (50 MWh) annuellement, il va être

1 qualifié du tarif de surconsommateur. Mais, ça
2 pourrait très bien arriver que, prenant
3 connaissance qu'il est maintenant assujetti
4 potentiellement au tarif de surconsommation, s'il
5 ne dépasse pas le seuil journalier de cent trente-
6 cinq kilowattheures (135 kWh) par jour, il n'y aura
7 pas d'impact. Parce que dans la période précédente,
8 il va avoir eu le message d'Hydro-Québec, dans le
9 fond, et il est assujetti au tarif DS, puis c'est
10 l'exemple que... pas « l'exemple », mais les mots
11 que vous preniez, on voulait conscientiser les
12 consommateurs d'agir sur leur consommation, donc,
13 ils vont avoir le signal que l'année précédente,
14 ils ont surconsommé. Et donc, pour l'année
15 courante, s'ils restent en deçà pour chaque jour à
16 cent trente-cinq mille kilowattheures
17 (135 000 kWh), eux, ils n'auront absolument aucun
18 impact.

19 Mme SARAH TRABELSI :

20 R. Donc, je reprends juste l'année d'avant, puis on va
21 repartir sur l'année à partir de l'entrée en
22 vigueur du tarif. Donc, effectivement, sur les
23 douze (12) derniers mois, donc les douze (12) mois
24 précédant l'entrée en vigueur du tarif
25 surconsommateurs, donc nous allons, en fait,

1 regarder la consommation du client; à partir du
2 moment où il dépasse cinquante mille kilowattheures
3 (50 000 kWh), il va automatiquement être transféré
4 au tarif DS.

5 Donc, maintenant, dans la structure
6 tarifaire, donc nous avons une troisième tranche à
7 partir de cent trente-cinq kilowattheures
8 (135 kWh), donc c'est à partir de cette tranche-là
9 que le tarif surconsommateurs s'applique, ou la
10 tranche surconsommations s'applique. Donc, si le
11 client fait les efforts nécessaires pour se
12 maintenir en dessous de ce seuil-là, ça veut dire
13 que le tarif a... en fait, a fait effet et a bien
14 fonctionné. Ça veut dire que le consommateur a bien
15 adopté le comportement qu'on souhaite qui est de
16 réduire sa consommation. Et donc, à l'année
17 d'après, s'il n'atteint pas cinquante mille
18 kilowattheures (50 000 kWh), bien, il va donc
19 pouvoir se désinscrire ou on va le désinscrire
20 systématiquement du tarif DS. Donc, pour nous,
21 c'est un bon signal ce que vous dites.

22 Q. [53] Vous m'amenez justement où je voulais aller.
23 Quand ils passent du tarif D à DS, c'est
24 automatique, mais quand je lis son retour au
25 tarif D, ce n'est pas automatique. Est-ce que je

1 me...

2 R. Non, chaque... Annuellement, on va regarder la
3 consommation du client et puis on va voir s'il
4 dépasse ou non le seuil. Donc, s'il dépasse le
5 seuil, il reste au tarif surconsommateurs, s'il est
6 en dessous du seuil, il va pouvoir revenir au tarif
7 D, systématiquement.

8 Q. [54] Oui, il peut revenir, mais il faut qu'il pose
9 un geste positif, il faut qu'il vous en fasse la
10 demande. Si on peut regarder la pièce...

11 R. Non, ça va être automatique. Au premier (1er) avril
12 de chaque année, on va confirmer la liste des
13 clients surconsommateurs, les maintenir au tarif
14 surconsommateurs, ajouter éventuellement les
15 nouveaux puis retrancher les anciens.

16 Q. [55] Je vais vous inviter à aller consulter la
17 pièce. Donnez-moi trente (30) secondes. Je crois
18 que c'est la pièce B-0055. O.K. La pièce B-0055,
19 peut-être, Madame la Greffière, vous pourriez la
20 projeter, à la page 54. Lorsque je lis le dernier
21 paragraphe, on dit :

22 Le client ou la cliente dont le tarif
23 est modifié par Hydro-Québec au tarif
24 DS en vertu du présent article peut
25 [...] n'a pas été au-delà de 49 999

1 kilowattheures, choisir un autre tarif
2 auquel son abonnement est admissible.
3 Il ou elle doit transmettre une
4 demande de changement de tarif à
5 Hydro-Québec avant la fin...

6 Est-ce que je lis la bonne chose ou...?

7 R. En fait, l'interprétation qui devrait être faite,
8 c'est que le client va automatiquement être
9 transféré au tarif D, et s'il a la volonté de
10 passer sur un autre tarif ou d'aller sur une
11 tarification dynamique, par exemple, il devrait en
12 faire la demande, mais le transfert vers le tarif D
13 est systématique. On peut référer au paragraphe...

14 Q. **[56]** Est-ce qu'il n'y aurait peut-être pas lieu de
15 préciser ça, que c'est un transfert automatique
16 vers le D? Parce que ça ne transcende pas de la
17 lecture que moi, en tout cas, personnellement, j'en
18 fais, là?

19 R. Pouvez-vous, s'il vous plaît, monter un petit peu
20 dans le tableau, s'il vous plaît? Oui, ici. Donc :

21 Si l'énergie consommée a été
22 inférieure à 50 000 kilowattheures et
23 que le client est assujetti au tarif
24 Flex DS, le tarif Flex DS est
25 automatiquement remplacé par le tarif

1 Flex D.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Q. [57] Juste me permettre une question. Vous convenez
4 avec nous que, comme c'est un nouveau tarif, qui a
5 une campagne de communication qui doit être
6 importante auprès des consommateurs, que si le
7 client lit seulement le quatrième paragraphe un peu
8 comme nous, en lien avec le deuxième, comment lui
9 l'interprète? Peut-être qu'il y a juste lieu de
10 travailler un peu le texte pour que ce soit
11 vraiment clair. Parce qu'effectivement, quand on
12 lit le quatrième paragraphe, que le client doit
13 faire une demande, je comprends qu'on est
14 probablement dans le même type de texte qui se
15 retrouve entre le D pour le G ou le M. Donc, à
16 partir du moment où ils sont partis sur une
17 puissance, ils doivent redemander de revenir, mais
18 ce n'est pas clair.

19 Donc, si vous étiez en mesure de
20 redéposer un texte plus clair, ça aiderait la
21 clientèle à bien comprendre les conditions du tarif
22 DS et son retour vers le tarif D, là.

23 R. On prend note. Donc, notre objectif est vraiment de
24 faire en sorte à ce que les clients interprètent
25 bien nos tarifs. Donc, si vous jugez que ce n'est

1 pas assez clair, on va essayer de refaire un texte
2 un peu plus clair.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Sans prendre d'engagement formel, Maître Turmel, je
5 pense qu'au moment de l'adoption par la Régie du
6 texte des tarifs, si vous nous avez déposé d'ici à
7 ce moment-là, un nouveau texte, on pourra
8 l'approuver de cette façon-là, là.

9 Me SIMON TURMEL :

10 O.K. Donc, dans le fond, juste pour comprendre la
11 séquence, on déposerait un nouveau texte de cette
12 disposition, avant votre décision sur le fond.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Exact.

15 Me SIMON TURMEL :

16 Parfait. Excellent.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Voilà.

19 Me SIMON TURMEL :

20 Qui permettrait de répondre justement à ça.

21 Parfait. C'est noté.

22 Me MICHEL SIMARD :

23 Q. [58] Je poursuis toujours dans le tarif DS. On veut
24 que les consommateurs consomment mieux, on veut
25 qu'ils agissent sur leur consommation, et on ne

1 veut surtout pas qu'ils excèdent le cent
2 trente-cinq kilowattheures (135 kWh) par jour.
3 Est-ce qu'Hydro-Québec dispose d'outils à fournir à
4 ses clients, pour qu'ils connaissent en temps réel,
5 leur consommation pour justement agir pour ne pas
6 excéder le cent trente-cinq mille kilowattheures
7 (135 000 kWh) par jour?

8 Mme SARAH TRABELSI :

9 R. Oui. Alors. Donc, la règle de passage est de
10 dépasser cinquante mille kilowattheures
11 (50 000 kWh) annuellement. Donc, c'est sûr qu'il ne
12 suffit pas de dépasser une fois cent trente-cinq
13 (135) dans une journée pour passer à un tarif sur
14 consommateur. Donc, le tarif sur consommateur se
15 base sur la consommation annuelle.

16 Maintenant, on a une facturation mensuelle.
17 Donc, mensuellement, le client va savoir quel est
18 le volume qu'il a consommé et s'il a dépassé, il va
19 pouvoir voir, en fait, sa consommation. Mais c'est
20 sûr qu'on n'a pas une mesure journalière puis qu'on
21 communique au client en temps réel, mais on lui
22 donne un signal quand même mensuel et surtout, on
23 lui donne un signal annuel. Puis c'est pour ça
24 d'ailleurs qu'on a choisi un volume annuel pour se
25 rapprocher d'une notion que le client connaît.

1 Donc, le client connaît cette mesure-là, il est
2 sensible à cette mesure-là, et c'est pour ça qu'on
3 est parti sur cette, en fait, cette variable pour
4 le tarif surconsommateur, parce qu'on est confiant
5 que le client connaisse le volume de consommation,
6 puis il pourrait donc faire les efforts
7 nécessaires.

8 Q. [59] Oui, mais...

9 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

10 R. Est-ce que vous permettez...

11 Q. [60] Oui.

12 R. ... un complément de réponse? Aujourd'hui, un
13 client qui va sur son Espace client est capable de
14 voir sa consommation journalière, même horaire,
15 vingt-quatre heures (24 h) après la journée. Donc,
16 ne pourra pas voir en temps réel. La clientèle
17 Hilo, sur la base des équipements qui sont
18 utilisés, peut voir en tant réel sa consommation.

19 Donc, imaginons que je n'ai pas Hilo, je
20 n'ai pas les équipements, je vois ma consommation
21 de la veille... Ce qu'il faut garder en tête, comme
22 l'indiquait ma collègue, comme la facturation se
23 fait de façon mensuelle, on ne se met pas à
24 facturer au cent trente-sixième (136e)
25 kilowattheure de la journée même un tarif

1 différent. On accumule en somme tous les cent
2 trente-cinq kilowattheures (135 kWh) de la période
3 de facturation, puis on regarde la consommation du
4 mois et quand on le dépasse, c'est à ce moment-là
5 que le client va se faire facturer à un taux qui
6 est plus élevé.

7 Ce que ça veut dire dans la vie au jour le
8 jour pour le client, c'est qu'il peut voir : « Ah,
9 hier, j'ai vu que j'ai trop consommé, qu'est-ce que
10 j'ai fait? » Bien, j'ai tout le reste du mois pour
11 venir m'ajuster, puis prendre en action sur mon
12 comportement de la veille pour ne pas le répéter,
13 puis m'aider à m'assurer de ne pas atteindre cette
14 limite de cent trente-cinq (135) qui est dans le
15 fond répartie sur le mois.

16 Q. **[61]** Donc, en quelque sorte ce n'est pas un seuil
17 de cent trente-cinq mille kilowattheures (135 000
18 kWh) par jour, c'est cent trente-cinq mille
19 kilowattheures (135 000 kWh) par jour multiplié par
20 trente (30), soit le nombre de jours? Et c'est là,
21 qu'à ce moment-là ça s'applique?

22 Mme SARAH TRABELSI :

23 R. C'est vraiment le même fonctionnement que le tarif
24 D, la deuxième tranche du tarif D actuel. Donc, à
25 partir du moment où vous êtes en troisième tranche,

1 mensuellement vous allez être fracturés comme la
2 deuxième tranche.

3 Q. [62] Merci. On a eu lors du panel 1 madame Hudon
4 qui nous a expliqué que, pour changer les
5 comportements, on y va d'abord avec la carotte et
6 ensuite le bâton. Devons-nous comprendre que le
7 Distributeur doute de ses ambitions en matière
8 d'économie d'énergie, alors qu'on n'a pas encore
9 les résultats de l'effet de toutes les mesures qui
10 vont être prises en économie d'énergie et que là,
11 on devance la mise en place d'un terrain DS pour
12 justement forcer le consommateur à en pénaliser à
13 ceux qui consomment plus que cinquante
14 mégawattheures (50 MW) par année?

15 R. Alors, les deux approches ne sont pas mutuellement
16 exclusives, elles se complètent. Donc, nous, ce
17 qu'on veut c'est amener le client effectivement
18 avec les mesures de tarification dynamique,
19 d'efficacité énergétique, et caetera, avec ce que
20 vous qualifiez de « carotte », donc, à faire les
21 efforts nécessaires.

22 Maintenant le tarif surconsommateur il est
23 là pour conscientiser le client, pas pour le
24 pénaliser, pour le conscientiser à la consommation.
25 Donc, à sa consommation d'énergie et pour donc le

1 sensibiliser et l'amener à faire les efforts
2 nécessaires. Donc, on ne le voit vraiment pas comme
3 un bâton, on le voit comme un signal qu'on donne à
4 notre clientèle que l'électricité a beaucoup de
5 valeur et que ce n'est pas parce qu'on a des tarifs
6 quand même abordables qu'on peut surconsommer.
7 Donc, ce n'est pas un bâton, c'est plus un outil de
8 sensibilisation et de donc qu'on envoie à la
9 clientèle.

10 Q. [63] Merci. Hier, vous avez répondu en contre-
11 interrogatoire à maître Jolicoeur que le
12 Distributeur n'a pas forcément la connaissance, ni
13 n'a pas de jugement sur les usages qui sont faits
14 par cette clientèle-là au tarif DS. Vous avez
15 établi un seuil qui est jugé raisonnable, vu qu'il
16 représente encore une fois trois fois la
17 consommation d'une clientèle. Donc, je vous
18 amènerais à la pièce B-0006, tableau 5, Madame la
19 Greffière.

20 Au tableau 5, si on compare les résidences
21 unifamiliales, le quatre mille six cent quatre-
22 vingt-dix-huit pieds carrés (4 698 pi²) sont tout
23 près du seuil du cinquante mégawattheures (50 MWh)
24 et versus celle du mille cent quatre-vingt-quinze
25 pieds carrés (1 195 pi²), si on applique un ratio,

1 on se rend compte que l'efficacité de celle qui est
2 quatre mille cent quatre-vingt-dix-huit pieds
3 carrés (4 198 pi²) est de onze kilowattheures par
4 pied carré (11 kWh/pi²) versus dix-sept
5 kilowattheures par pied carré (17 kWh/pi²).

6 Est-ce que le Distributeur, en affirmant
7 qu'il ne pose pas de jugement sur l'usage, ne
8 vient-il pas implicitement à poser un tel jugement
9 en retenant un volume annuel plutôt que de
10 s'adresser à des ratios d'efficacité énergétique?

11 R. Est-ce que vous pouvez reformuler la question, s'il
12 vous plaît? On a comme perdu l'écran à un moment,
13 j'ai perdu le fil.

14 Q. **[64]** O.K. Si on fait tout simplement, là, la
15 division de la consommation annuelle, la résidence
16 de quatre mille cent quatre-vingt-dix-huit (4 198)
17 - peut-être monter le tableau, Madame la Greffière
18 - oui, quatre mille cent quatre-vingt-dix-huit
19 pieds carrés (4 198 pi²), on arrive à onze
20 kilowattheures par pied carré (11 kWh/pi²). Si on
21 fait le même exercice pour la propriété de mille
22 cent quatre-vingt-quinze pieds carrés (1 195 pi²),
23 on arrive à une consommation de dix-sept
24 kilowattheures par pied carré (17 kWh/pi²).

25 Donc, en disant que... c'est vous qui

1 l'avez affirmé hier dans votre témoignage, que le
2 Distributeur ne pose pas de jugement sur l'usage.
3 Et ce matin, j'entendais, monsieur Lavigne qui
4 disait : « Bien, des résidences qui ont des entrées
5 chauffantes, des spas », on vient... Est-ce qu'on
6 ne vient pas en quelque sorte poser un jugement sur
7 le volume annuel, alors que ça serait les cibles
8 d'efficacité énergétique qui pourraient peut-être
9 mieux donner le signal si les personnes posent les
10 bonnes actions?

11 Et ce matin, on entendait aussi aux
12 questions de maître Champigny, un peu le même angle
13 que je l'amène aujourd'hui, là, dans le sens que
14 ces personnes-là avec les thermopompes ont déjà
15 fait beaucoup de mesures d'efficacité énergétique.
16 Et la question qu'elle soulevait, c'est que
17 peut-elle... qu'est-ce que ces consommateurs
18 peuvent faire de plus pour réduire leur
19 consommation?

20 R. Alors, donc, effectivement, on pourrait considérer
21 plusieurs facteurs, en fait, qui peuvent expliquer
22 donc le ratio que vous citez, puis l'intensité
23 énergétique. Donc, c'est un peu la variable dont
24 vous faites référence. Puis c'est quand même
25 intéressant comme mesure, on est tout à fait

1 conscient de ça. Le problème c'est qu'on ne l'a
2 pas, puis on n'a surtout pas le moyen de mettre en
3 place une tarification qui se base sur ça. Et fixer
4 une intensité énergétique, ça veut dire être
5 capable d'aller mesurer l'intensité énergétique de
6 tous nos consommateurs. Puis ça, c'est quand même
7 quelque chose que c'est très difficile à concevoir.

8 Maintenant, le volume, en quelque sorte, de
9 consommation peut contenir cette variable-là.
10 C'est-à-dire que si le client fait des efforts
11 d'efficacité énergétique, s'il réduit l'intensité
12 énergétique de ses usages, la consommation peut se
13 retrouver améliorée. Donc, il peut la baisser.
14 Donc, c'est comme une mesure indirecte qu'on
15 considère ici, mais c'est très difficile pour
16 nous...

17 (Discussion hors dossier)

18 R. Ah, c'est quelqu'un à distance, je pensais que
19 c'était... Non, excusez-moi, je pensais que c'était
20 le personnel technique qui voulait me dire quelque
21 chose. Du coup, je... C'est ça, donc, je vous
22 disais que c'est une donnée qu'on a difficilement,
23 puis sur laquelle on pourrait difficilement se
24 baser pour pouvoir avoir une tarification qui peut
25 être appliquée à tout le monde.

1 Mais encore une fois, le volume, en quelque
2 sorte, intègre cette variable-là avec les efforts
3 sur l'intensité énergétique vont se matérialiser
4 sur le volume de consommation.

5 Q. [65] Merci. Est-ce que vous avez considéré la
6 possibilité qu'un abonné qui a plusieurs
7 abonnements ou lieux de consommation puisse être
8 considéré comme étant un surconsommateur.
9 C'est-à-dire que si il y a deux lieux de
10 consommation de moins de cinquante mégawattheures
11 (50 MWh) annuellement, il peut très bien passer
12 sous le radar puis être sur le tarif D, mais en
13 fait si on combine les deux... il est un super
14 consommateur dans le sens qu'il y a beaucoup plus
15 d'usage au tarif D, et si c'est ça l'objectif de
16 mieux consommer, est-ce que ça été considéré
17 d'amalgamer sous un même abonné tous ces lieux de
18 consommation pour justement agir sur la
19 consommation?

20 R. Oui. Donc, je vais vous dire qu'on va avoir
21 beaucoup de cas de figure par exemple de clients
22 qui ont plusieurs résidences, mais qui n'habitent
23 pas dans ses résidences-là. Donc, c'est sûr que le
24 fait de posséder une résidence, ce n'est déjà pas
25 une garantie que la personne y réside, donc on ne

1 peut pas supposer que le consommateur est le même
2 qui va être dans les deux résidences.

3 Puis je vous dirais aussi que, nous on
4 regarde nos abonnements, donc pour nous un client
5 c'est un abonnement. Donc, si le client a plusieurs
6 abonnements, ils vont être considérés séparément.
7 On ne peut pas émettre des hypothèses sur les
8 propriétaires puis émettre des hypothèses sur le
9 fait... on peut avoir, je ne sais pas moi, un cas
10 de figure de : il possède... il loue, il possède,
11 c'est son fils qui habite ou ils sont séparés puis
12 ils se sont répartis les biens. Donc, ce genre de
13 chose, on ne peut pas présumer de ce genre de
14 données. Donc, nous, on considère nos clients en
15 fonction de leurs abonnements. C'est une variable
16 certaine pour nous puis on se base sur cette
17 variable-là.

18 Q. **[66]** O.K. Le « trois fois de la consommation
19 moyenne », là, est-ce que c'est basé sur des études
20 ou une analyse particulière? C'est quoi qui vous a
21 amené à retenir le « trois fois la consommation
22 moyenne »?

23 R. En fait, on a jugé que trois fois la consommation
24 moyenne, c'est un niveau à partir duquel on peut
25 considérer qu'on est quand même à des niveaux de

1 consommation très élevés par rapport à un client
2 moyen, donc le triple d'une consommation pour nous,
3 c'est vraiment un bon signal pour pouvoir qualifier
4 le consommateur de surconsommateur, c'est tout de
5 même trois fois la consommation moyenne.

6 Q. [67] O.K. Maintenant, au niveau du tarif que vous
7 proposez. Vous avez établi à la pièce B-0006 votre
8 stratégie tarifaire. En quelque sorte... vous
9 appliquez trois pour cent (3 %) pour la première
10 tranche, trois pour cent (3 %) pour la deuxième et
11 cinq pour cent (5 %) pour la troisième tranche.
12 Qu'est-ce qui vous a amené vers cette
13 interprétation qui découle du décret 1239-2025, la
14 pièce B-0066, faisant en sorte que, dans le fond,
15 si le tarif DS n'est pas assujetti à la fixation du
16 plafond de trois pour cent (3 %), est-ce qu'à ce
17 moment-là le tarif DS n'aurait pas dû être à quatre
18 point huit (4,8) plus deux pour cent (2 %), donc
19 cinq point huit pour cent (5,8 %) ?

20 R. En fait, nous, notre stratégie ça a été vraiment de
21 partir du tarif D. Encore une fois, on veut que les
22 clients comprennent bien le tarif, puis on veut que
23 les clients voient tout de suite c'est quoi
24 l'impact sur leur facture. Donc, ce qu'on a décidé
25 dans notre stratégie tarifaire, ce qui est proposé

1 ici, c'est de mimer le tarif D, donc les deux
2 premières tranches, et de rajouter une troisième
3 tranche. Et toute la stratégie, entre guillemets,
4 de surconsommation est appliquée sur la troisième
5 tranche. Donc, on veut que les clients soient quand
6 même confortables avec les deux premières tranches,
7 puis la troisième tranche c'est la tranche sur
8 laquelle il veut agir.

9 Puis je reviens un peu à votre question au
10 début, admettons que le client bascule entre l'un
11 et l'autre des deux tarifs, on veut quand même
12 faciliter ces passages-là, donc si le client
13 revient au tarif D, il va revenir à deux tranches
14 qui lui sont très familières. Donc, on a vraiment
15 opté pour une continuité par rapport au tarif D, en
16 donnant quand même un signal que de la
17 surconsommation, ça a de la valeur puis ça doit
18 être payé un peu plus cher finalement.

19 Q. **[68]** Ça, c'est l'interprétation que vous faites
20 aujourd'hui, mais pour des garanties futures,
21 est-ce que ça n'aurait pas été mieux de maintenir
22 le tarif D avec un troisième palier? À ce moment-
23 là, il n'y aurait pas eu d'ambiguïté, vous auriez
24 ajouté un troisième palier majoré de deux pour cent
25 (2 %), et là vous auriez ajouté un trois pour cent

1 (3 %), et dans le futur, il n'y aurait jamais de
2 questions d'interprétation par rapport à ça.

3 R. Dans ce cas, je vais vous ramener à notre
4 discussion d'il y a quelques minutes sur le cent
5 trente-cinq kilowattheures (135 kWh). Donc, un
6 consommateur qui dépasse cent trente-cinq
7 kilowattheures (135 kWh) peut se retrouver dans le
8 tarif surconsommateur, alors qu'il n'est pas
9 qualifié de surconsommateur. Donc, on préfère quand
10 même isoler le tarif surconsommateur pour pouvoir
11 cibler la clientèle qui dépasse annuellement
12 cinquante mille kilowattheures (50 000 kWh) ou le
13 seuil qui est donc fixé. Donc, dans ce cas-là, on
14 immunise, en fait on protège les clients
15 domestiques autres que surconsommateurs en isolant
16 le tarif.

17 Q. [69] Maintenant, est-ce que vous avez mesuré
18 l'impact de l'introduction du tarif DS à l'égard de
19 la stratégie de décarbonation? Est-ce que vous avez
20 sondé votre clientèle sur l'introduction de ce
21 tarif DS, à savoir si ça peut freiner leurs
22 ambitions de migrer vers une solution tout à
23 l'électricité si, par ailleurs, ils sont
24 actuellement avec une autre source de chauffage,
25 telle que le gaz?

1 R. Alors, pour pouvoir aller au tarif DS, il faut
2 dépasser cinquante mille kilowattheures
3 (50 000 kWh), donc il faut que ce soit... déjà on
4 parle de cette catégorie de clientèle-là. Puis là,
5 je peux peut-être laisser mon collègue Marc-André
6 Baril peut-être - je le prends au dépourvu -
7 compléter. Donc, pour les usages de décarbonation,
8 mais si votre question c'est de dire : est-ce qu'un
9 véhicule électrique, par exemple, peut avoir son
10 poids ou peut... en fait, on peut freiner
11 l'électrification des véhicules, et caetera, je
12 pense que naturellement la réponse est non, la
13 consommation d'un véhicule électrique est quand
14 même assez faible. Elle ne peut pas faire basculer
15 un client.

16 Q. [70] Peut-être juste pour préciser ma question,
17 c'est que si un consommateur est à un chauffage
18 actuellement au gaz naturel et qu'il consomme déjà
19 mettons quarante mille kilowattheures (40 000 kWh).
20 Bien, s'il décide de retirer son chauffage au gaz,
21 il va consommer encore plus d'électricité, donc
22 automatiquement il va basculer vers le cinquante
23 mégawattheures (50 MWh). Et dans cette
24 compréhension-là, je m'interroge à savoir si vous
25 avez sondé votre clientèle, si ça pouvait les

1 freiner à l'introduction d'un tel tarif?

2 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

3 R. En réponse à votre question, on a sondé la
4 clientèle pour voir la diffusion des équipements
5 électriques. Donc, ce qu'on a remarqué c'est que
6 pour le segment qui consomme plus de cinquante
7 mille kilowattheures (50 000 kWh), environ quatre-
8 vingt-treize pour cent (93 %) étaient au chauffage
9 électrique. Bien entendu, il y a du chauffage
10 d'appoint qui pourrait être un foyer au gaz ou...
11 bien si vous êtes à une thermopompe, peut-être des
12 plinthes électriques, donc, la très grande majorité
13 est déjà électrifié au niveau du chauffage.

14 Comme je disais un peu plus tôt, il y a
15 aussi beaucoup plus d'usage de pénétration ou
16 d'usage comme la piscine chauffée, le spa, la
17 voiture électrique. On remarque, de par les données
18 de sondage, que c'est beaucoup plus présent chez
19 ces clients-là.

20 En lien avec votre question par rapport à
21 freiner ou à accélérer la décarbonation, on n'a pas
22 posé de question en ce sens, donc à ce moment-ci je
23 ne pourrais pas vous donner une indication, mais ce
24 que je remarque c'est que le cas que vous avez
25 utilisé en exemple, ce n'est pas le cas qui est la

1 majorité. On se retrouve plus dans la queue de la
2 distribution, si on peut dire.

3 Q. [71] Ma dernière question maintenant, toujours avec
4 le tarif DS. En régulation économique, les
5 principes tarifaires visent notamment la couverture
6 des coûts de service, la non-discrimination et la
7 répartition des coûts. Est-ce que les frais... est-
8 ce que les consommateurs qui consomment plus de
9 cinquante mégawattheures (50 MWh) annuellement
10 représentent des frais supérieurs à ceux qui ont
11 une consommation moindre que le cinquante
12 mégawattheures (50 MWh) annuellement?

13 Mme SARAH TRABELSI :

14 R. Il y a des variables comme l'entrée électrique, par
15 exemple, qui peuvent jouer, là, si un client est un
16 surconsommateur, qu'il a une entrée électrique plus
17 grande, c'est sûr qu'on peut avoir des coûts plus
18 élevés. Mais pour répondre à votre question, non,
19 le client surconsommateur, au même titre que le
20 client D, donc c'est le même coût. On ne se base
21 pas sur le coût du client. On se base... notre
22 stratégie est d'envoyer un signal de prix et des
23 incitatifs, donc à la surconsommation. Donc, c'est
24 pas... ce n'est pas un reflet des coûts, donc la
25 stratégie de surconsommation ou du tarif

1 surconsommateurs, pardon.

2 Q. [72] Et sur l'aspect de la discrimination, est-ce
3 qu'on ne vient pas introduire, en établissant un
4 volume, une discrimination sur l'usage qui en est
5 fait?

6 R. On a eu plusieurs discussions sur l'usage. Donc, on
7 ne vise pas un usage particulier. On a justement
8 mis un critère objectif qui est le critère de
9 volume pour ne pas, justement, porter de jugement
10 sur les usages. Donc, c'est le critère le plus
11 objectif, finalement, qu'on a considéré dans notre
12 tarif.

13 Q. [73] O.K. Merci. Je vais laisser mes collègues
14 maintenant.

15 Mme SYLVIE DURAND :

16 Q. [74] Bonjour. Sylvie Durand pour la Formation. Je
17 vais d'abord commencer par quelques questions un
18 peu plus techniques sur l'efficacité énergétique,
19 là, je m'excuse, mais ça va être comme un petit mal
20 nécessaire pour...

21 Je vais y aller sans référer aux pièces,
22 là. Si vous avez besoin... je pense qu'il y a
23 beaucoup de choses, là, qu'on a de mémoire. Vous
24 mentionnez, en réponse à une DDR 4 de la Régie,
25 que :

1 Le Distributeur confirme que la
2 prévision déposée au présent dossier
3 - pour ses programmes d'efficacité
4 énergétique et de GDP - est la
5 meilleure disponible et a été établie
6 en fonction des cibles attendues.

7 Là, je reviens sur le mot « des cibles attendues ».
8 Est-ce que ça serait possible pour vous de nous
9 préciser c'est quoi exactement ces cibles-là,
10 attendues?

11 M. MARC-ANTOINE BARIL :

12 R. Donc, en termes de cibles attendues, donc si on se
13 ramène à la cible en approvisionnement en
14 électricité de deux cent cinquante cinq
15 térawattheures (255 TWh) à l'horizon 2035, puis
16 donc sous-jacente, donc l'objectif interne qui
17 avait été énoncé dans le Plan d'action de vingt et
18 un térawattheures (21 TWh) en efficacité
19 énergétique.

20 Donc, nous, ce qu'on juge, donc par rapport
21 à ces potentiels-là, c'est on se fixe des cibles
22 pour atteindre éventuellement le vingt et un
23 térawattheures (21 TWh). Donc, c'est une
24 trajectoire réaliste dont on s'est doté, donc avec
25 des résultats annuels qu'on cherche à atteindre

1 pour se donner une chance d'atteindre le vingt et
2 un térawattheures (21 TWh) à l'horizon 2035.

3 Q. [75] Donc, vous êtes enlignés sur le Plan
4 d'action 2035 d'Hydro-Québec, c'est ce qu'on
5 comprend. Puis ça, c'est appliqué à l'ensemble des
6 programmes résidentiel et marché affaires de
7 l'efficacité énergétique et de la GDP?

8 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

9 R. Jean-Pierre Croteau. Oui, c'est exact.

10 Q. [76] O.K. Merci. Une autre question technique,
11 aussi, on en a parlé, vous expliquez comment
12 l'offre Hilo et appareils compatibles a évolué
13 quant au programme thermostat intelligent à zéro
14 dollar (0 \$) et au chauffe-eau interruptible. Bon,
15 est-ce que vous pouvez nous... bon, puis vous
16 mentionnez que ça constitue une bonification à
17 l'offre précédente.

18 Est-ce que ces nouveaux éléments-là ont été
19 considérés dans les budgets, les impacts
20 énergétiques présentés dans votre demande
21 d'efficacité énergétique et de GDP? Est-ce que vous
22 avez inclus ces bonifications-là?

23 R. Donc, comme on l'avait indiqué dans le complément
24 de preuve qu'on a remis en septembre, le dossier
25 tarifaire a été préparé avec les hypothèses qu'on

1 avait sous la main au moment où on l'a préparé,
2 donc spécifiquement pour le budget associé à la
3 bonification du programme Hilo. Il n'était pas, à
4 ce moment-là, dans nos hypothèses. D'ailleurs,
5 c'est un des points qu'on soulignait.

6 Il y a eu quelques autres programmes comme
7 ça qu'on a mentionnés dans le complément de preuve.
8 Puis, c'est une des raisons aussi pourquoi on
9 propose une approche par portfolio parce que,
10 justement, nos hypothèses continuent toujours à
11 évoluer, puis on veut être capable de continuer à
12 avancer, puis de faire les ajustements en cours de
13 route.

14 Q. [77] O.K. Donc ça, c'est un exemple, justement,
15 d'un ajustement en cours de route? O.K. C'est bon.
16 Juste un instant. O.K. Vous présentez, dans le
17 cadre de votre plan d'approvisionnement, des
18 réductions de mégawatts associées au programme de
19 GDP pour les clients résidentiels et pour les
20 autres clients affaires.

21 Juste à titre indicatif, là, dans une
22 référence, là, je vous le dirai après, mais on a
23 pour l'année deux mille vingt-six (2026), pour le
24 résidentiel, cent quarante-quatre mégawatts
25 (144 MW), on a cent soixante (160) en deux mille

1 vingt-sept (2027) et cent soixante-six (166) en
2 deux mille vingt-huit (2028).

3 Vous faites la même chose pour la
4 clientèle affaires. Par contre, quand on regarde
5 dans le bilan des approvisionnements, on retrouve
6 des mégawatts associés à la GDP résidentielle, puis
7 la GDP Engagement et Latitude qui sont inférieurs à
8 ceux que vous présentez dans vos... dans votre
9 programme. Puis, on aimerait comprendre qu'est-ce
10 qui justifie, là, comment vous faites pour passer
11 des mégawatts prévus dans les programmes GDP à des
12 mégawatts que vous projetez?

13 Je sais qu'il y a les nouveaux clients, la
14 pérennité, mais est-ce que vous pourriez - à moins
15 que vous pouviez m'expliquer ça comme ça ou
16 peut-être prendre un engagement?

17 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

18 R. Marc-André Lavigne. Donc, votre pensée est bonne,
19 dans le sens qu'il y a des niveaux de mégawatts qui
20 sont plus importants pour, justement, compenser la
21 perte de clients et pérenniser... ou pérenniser le
22 parc de clients actuel.

23 Donc, je prends l'exemple du crédit
24 hivernal. À chaque année, ou même à chaque mois, on
25 remarque... non, pardon, on prend l'exemple du

1 Flex D. On remarque qu'il va y avoir des
2 désabonnements, mais on a aussi des gains, des
3 ajouts de clients.

4 Donc, si je perds un client piloté, mais
5 il faut que j'essaie de le remplacer, donc je vais
6 encourir un coût pour, justement, l'amener à mon
7 option avec le thermostat à zéro dollar (0 \$).
8 Donc, c'est cette gymnastique-là qu'on remarque,
9 d'acquisition, rétention et de perte de clients.

10 Q. [78] Et j'imagine que pour faire ce calcul-là, là,
11 vous effectuez le calcul, vous avez des données qui
12 vous permettent de passer des prévisions des
13 nouvelles mesures au bilan Plan d'approvisionnement
14 qui inclut notamment les pertes de clients, ce
15 qu'on n'a pas...

16 R. Exact. Donc, nous, ce qu'on fait, c'est qu'on
17 utilise, puis là je vais reprendre l'exemple, là,
18 du... disons, du tarif Flex piloté, donc on regarde
19 la performance antérieure des clients aux
20 événements de pointe, donc aux appels de moyens de
21 gestion.

22 Après ça, on se positionne, justement
23 en tenant compte de la capacité d'acquisition, mais
24 aussi des pertes de clients qu'on a, on se
25 positionne sur l'évolution du nombre d'adhérents à

1 l'option. Et, au final, on fait la multiplication
2 des deux, donc la performance historique fois le
3 nombre de clients qu'on anticipe, ajouté en
4 acquisition et retenir du parc actuel, et on
5 obtient, justement, les mégawatts, là, qu'on
6 inscrit au bilan par après.

7 Q. [79] O.K. Bien, je vous remercie. Juste un instant.
8 Maintenant, je vais passer au calendrier
9 d'évaluation des programmes. Vous nous informez que
10 l'évaluation du programme Gestion de l'énergie qui
11 était initialement prévue en deux mille vingt-cinq
12 (2025) a été reportée en deux mille vingt-sept
13 (2027). Des modifications importantes sont en cours
14 dans ce programme et une nouvelle version du
15 programme sera lancée à la fin de deux mille vingt-
16 cinq (2025). Par conséquent, l'évaluation du
17 programme dans sa version actuelle n'est plus
18 utile. Ça, vous nous mentionnez ça dans une pièce.

19 Alors, la question, c'est : le Distributeur
20 planifiait une évaluation du processus de marché et
21 des impacts du programme Gestion de l'énergie en
22 deux mille vingt-sept (2027) portant sur l'année
23 deux mille vingt-six (2026). Toutefois, la Régie
24 observe que cette évaluation a été reportée d'une
25 année, soit en deux mille vingt-huit (2028), et

1 donc qu'elle portera plutôt sur l'année deux mille
2 vingt-sept (2027). Alors, on se demandait pourquoi
3 l'évaluation qui est reportée en deux mille vingt-
4 huit (2028), qui va porter sur l'année deux mille
5 vingt-sept (2027), ne porterait pas également sur
6 l'année deux mille vingt-six (2026) et deux mille
7 vingt-sept (2027)?

8 R. Oui, on a décalé l'évaluation en raison, justement,
9 des changements. Donc, il faut quand même donner le
10 temps au programme de vivre, aux clients d'adopter,
11 justement, ou de participer ou d'adhérer au
12 programme. Par conséquent, on s'est donné un peu
13 plus de temps pour avoir un parc de clients plus
14 important pour qu'on puisse, justement, avoir une
15 évaluation de marché, mais aussi de processus, qui
16 soit plus - comment je pourrais dire ça -
17 représentative de ce que le marché, les clients,
18 pensent de notre programme.

19 Pour ce qui est des impacts énergétiques,
20 ça prend de la donnée. Donc, il faut qu'on ait
21 quand même une quantité de données qui vaille la
22 peine, justement, pour qu'on puisse faire les
23 analyses d'impact appropriées.

24 Q. [80] Mais le fait de... Parce que, là, ce qu'on
25 comprend, peut-être qu'on ne comprend pas

1 correctement, c'est que vous allez utiliser
2 uniquement l'année deux mille vingt-sept (2027) et
3 pas l'année deux mille vingt-six (2026)? Parce que,
4 en fait, si vous utilisez les deux années, vous
5 allez avoir plus de données?

6 R. Oui, effectivement. Mais ce que mon collègue,
7 monsieur Baril, disait, c'est que la première
8 cohorte va arriver en avril, autour d'avril et
9 après deux mille vingt-six (2026). Donc, par
10 conséquent, ça réduit le nombre de données qui
11 seraient présentes. Et, bien entendu, il n'y aura
12 pas... Bien, pas qu'il n'y aura pas, on l'espère
13 qu'il va y avoir un haut nombre de participants,
14 mais on veut juste s'assurer d'avoir une quantité
15 assez, pas importante, mais suffisante pour qu'on
16 puisse faire l'évaluation. Mais regardez, on va
17 regarder, bien entendu.

18 Q. **[81]** Ce n'est pas contre le fait que vous retardiez
19 d'une année en deux mille vingt-huit (2028) pour
20 intégrer les années deux mille vingt-sept (2027),
21 ça, on comprend bien. C'est juste, pourquoi ne pas
22 prendre plus de données en deux mille vingt-six
23 (2026) si vous les avez? C'est tout simplement ça
24 la question.

25

1 M. MARC-ANTOINE BARIL :

2 R. Peut-être en contextualisation aussi, donc par
3 rapport au programme auquel on réfère, donc gère,
4 c'est un programme, donc, qui fonctionne par
5 cohorte. Donc, présentement, nos fournisseurs, donc
6 les firmes dans le marché qui vont accompagner nos
7 clients dans l'optimisation de la gestion de
8 l'énergie dans le secteur du bâtiment, sont en
9 train d'aller recruter des projets.

10 Donc, quand mon collègue référerait au fait
11 que, une fois que les projets vont être recrutés,
12 puis qu'on va valider que c'est des projets qu'on
13 rentre dans notre première cohorte, on va être déjà
14 avancé dans l'année deux mille vingt-six (2026),
15 puis là, ensuite, les firmes partenaires vont faire
16 des diagnostics pour implanter des solutions de
17 reparamétrage et autres dans le bâtiment.

18 Donc, c'est pour ça qu'on a décalé. Donc,
19 peut-être que les derniers mois de l'année deux
20 mille vingt-six (2026), on va déjà observer les
21 premiers résultats qu'on pourrait réfléchir à :
22 est-ce que c'est pertinent de les intégrer au-delà
23 de deux mille vingt-sept (2027)? Mais c'est sûr
24 que, strictement sur l'année deux mille vingt-six
25 (2026), le temps que les projets soient

1 sélectionnés et que la cohorte soit lancée, que les
2 diagnostics soient faits, c'est pour ça qu'on avait
3 proposé un décalage à deux mille vingt-sept (2027).

4 Q. **[82]** Je comprends. C'est clair. Là, je comprends
5 bien. Merci. Une autre question sur le calendrier.
6 On se demandait si c'était possible de devancer
7 l'évaluation des programmes de gestion de l'énergie
8 en deux mille vingt-sept (2027) de façon à ce que
9 les résultats soient disponibles pour le prochain
10 cycle tarifaire?

11 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

12 R. Pardon. Votre question porte sur gestion de
13 l'énergie ou sur une autre mesure?

14 Q. **[83]** Oui, le programme gestion de l'énergie, qui
15 devait être réalisé - attendez. Non, c'est ça, est-
16 ce qu'elle peut être réalisée en deux mille vingt-
17 sept (2027)? Parce que je pense qu'elle était
18 prévue - gestion de l'énergie, je la vois en deux
19 mille vingt-huit (2028) dans un calendrier, je
20 pense, qui a changé, qui était au tableau 8.6 de la
21 pièce B-0120. Non, c'est-tu ça? En réponse à la
22 DDR-4. Mais, je pense qu'elle était prévue en deux
23 mille vingt-huit (2028), puis on se disait bien que
24 si c'était possible à devancer de telle sorte
25 d'avoir les résultats pour le prochain cycle

1 tarifaire.

2 R. Oui. Les réponses qu'on vient de vous fournir,
3 c'était justement en lien avec gestion de
4 l'énergie, à savoir que la cohorte...

5 Q. **[84]** Ah.

6 R. ... arrivait en avril deux mille vingt-six (2026)
7 et commençait à arriver en avril deux mille vingt-
8 six (2026) avec les diagnostics. Donc, c'était pour
9 cette mesure-là qu'on...

10 Q. **[85]** O.K.

11 R. ... qu'on vous avait...

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

13 R. ... on avait justifié l'évaluation en deux mille
14 vingt-huit (2028).

15 Q. **[87]** O.K. Parfait. Désolée, merci. Je vois ça.
16 Ensuite, un autre élément, toujours en réponse à la
17 DDR-4 de la Régie, vous avez mentionné, je vais
18 vous le lire, là, si vous avez besoin, je vous
19 l'afficherai.

20 Le Distributeur indique qu'il ne
21 dépose pas de données relatives aux
22 coûts assumés par les clients
23 bénéficiant des appuis financiers des
24 programmes de GDP dans la plate-forme
25 des suivis des demandes des programmes

1 GDP.

2 En fait, on vous demandait des calculs, puis vous
3 mentionniez que vous n'aviez pas les données. Et
4 puis ce qu'on constate, c'est que l'année passée,
5 dans le dossier 4270, vous fourni des données sur
6 la GDP, juste pour vous donner des exemples, là,
7 puis je pourrai vous donner les références au
8 besoin, on a vu que, sur la base d'informations
9 qu'il disposait à ce moment-là, pour l'installation
10 d'équipement par le truchement de la filiale Hilo,
11 vous aviez évalué un coût de trois cents dollars
12 (300 \$) par kilowatt installé, qui devrait
13 permettre de couvrir, outre l'installation clé en
14 main chez les clients. Donc, vous avez identifié un
15 coût de trois cents dollars (300 \$) installé pour
16 la GDP, aussi pour la clientèle affaires, donc vous
17 aviez identifié des coûts.

18 Et puis on remarque aussi qu'en réponse à
19 la DDR-2, à la réponse 11.4, vous avez fourni, pour
20 l'année deux mille vingt-quatre (2024), c'est vrai
21 que c'est pas deux mille vingt-cinq (2025), c'est
22 deux mille vingt-quatre (2024), mais on s'entend
23 que les équipements n'ont probablement pas changé
24 tant que ça depuis là, mais vous avez fourni les
25 résultats des tests économiques du programme GDP,

1 volet résidentiel pour l'année réelle deux mille
2 vingt-quatre (2024). On a les TCTR, les TNT, les
3 TP, donc pour faire ces tests-là ça prend des
4 données relatives au coût. On a de la misère à
5 comprendre que vous mentionniez que vous n'avez pas
6 les données disponibles relatives au coût, alors
7 qu'on voit que dans le dossier de l'année passée,
8 puis en deux mille vingt-quatre (2024), vous avez
9 effectué des calculs. Pourriez-vous nous expliquer?

10 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

11 R. Donc, là sous réserve, là, il faudrait que je
12 revalide c'est quoi le premier tableau, là, que
13 vous avez mentionné ou plutôt dans la DDR-4, là, je
14 ne retrouve pas ici la question. Mais, ce que je
15 vous dirais, c'est : on est capable de procéder à
16 des tests économiques qui incluent le coût pour le
17 participant, quand c'est une donnée que l'on
18 connaît ou qui, justement, va être intégrée dans le
19 cadre du programme. Si je vous donne comme exemple
20 le programme de GDP résidentiel, qui est en somme
21 le programme des thermostats à zéro dollar
22 aujourd'hui, qui était donc Hilo, comme c'est, je
23 vais vous dire, une transaction, dans le fond, qui
24 est toute de notre côté, on avait la donnée, donc
25 on est capable de faire le calcul.

1 Quand on regarde un programme comme
2 LogiVert, où on voit justement la donnée de combien
3 les équipements vont coûter aux clients, on est
4 capable de procéder justement à ce type de test
5 économique.

6 Quand c'est des programmes où on n'a pas
7 une visibilité sur ce que le client déploie comme
8 coût pour ses équipements, je pense, par exemple, à
9 GDP Affaires qui se fait du côté de mon collègue,
10 où il n'y a pas nécessairement un programme qui
11 vient appuyer, on ne sait pas, on est aveugle sur
12 c'est quoi les coûts que le client encourt. Donc,
13 on ne peut pas à ce moment-là faire un test qui
14 couvre le coût du client.

15 Q. **[88]** O.K.

16 R. Je revois pour être certain, la question à laquelle
17 vous faisiez référence dans la DDR 4 au début de
18 votre question?

19 Q. **[89]** L'affirmation que vous avez faite, c'est ça?
20 Attendez, c'est la pièce B-0120, les pages 54 et 55
21 - attendez, ça dit...

22 R. Donc, je revois la question, puis je maintiens ma
23 réponse. Si c'est une donnée qu'on ne voit pas, on
24 ne peut pas faire le test. Pour commenter par
25 rapport aux données de vingt vingt-quatre (2024),

1 il faudrait voir c'était quoi les intrants qui
2 avaient été utilisés à ce moment-là, mais ça
3 implique que ça couvrait des programmes pour
4 lesquels on voyait justement la dépense du client.

5 Q. [90] Bien, j'avoue que c'est quand même un peu
6 étonnant, parce que si vous donnez des subventions
7 - si vous donnez, par exemple, je regarde dans le
8 résidentiel, bon, c'est ça, vous dites que c'est là
9 probablement que vous les avez les thermostats.

10 R. Mais...

11 Q. [91] Vous savez combien de thermostats vous donnez
12 aux clients, vous avez les données.

13 R. Ce qu'il faut garder en tête, c'est qu'il y a en
14 somme - il y a comme deux chemins possibles pour
15 retourner de l'argent à un client dans une offre de
16 GDP. Vous pouvez avoir - puis dans le passé,
17 c'était comme ça aussi. Quand je compare, par
18 exemple, avec la solution Hilo. La solution Hilo
19 avait deux chemins pour, en somme, redonner de
20 l'argent aux clients. C'est-à-dire la subvention
21 sur les équipements, puis après ça, la récompense
22 qui était retournée à la fin de la période
23 hivernale. Donc, à ce moment-là, on voyait
24 l'ensemble des dépenses.

25 De la même façon, au niveau de la

1 GDP Affaires, on voyait le montant qu'on redonnait
2 aux clients, quand c'était traité comme un
3 programme, mais là, on n'avait pas le volet de
4 subventions. Il n'y avait pas de subvention pour
5 les équipements. Donc, vous ne pouvez pas voir
6 combien d'argent vous avez donné vu que vous n'en
7 donniez pas, donc vous ne voyez pas non plus
8 combien de clients ont pu investir, parce que quand
9 il y a un processus de subvention, on a tout le
10 temps la donnée de combien de clients vont avoir
11 dépensé.

12 Quand vous la reprenez dans les offres que
13 l'on a aujourd'hui où là, c'est devenu des offres
14 tarifaires, et dans certains cas, où il n'y a pas
15 de subvention, bien, vous n'avez pas une
16 visibilité, vous n'avez pas l'argent qui a été
17 envoyé de cette façon-là, puis quand c'est traité
18 d'une façon tarifaire, ce n'est pas calculé de la
19 même façon, donc il n'y a pas non plus ce même
20 montant-là.

21 Q. [92] O.K., je vous remercie. Donc, ce que je
22 comprends, c'est que les clients affaires, souvent
23 pour lesquels vous n'avez pas les données, c'est
24 que vous ne donnez pas de subventions?

25

1 M. MARC-ANTOINE BARIL :

2 R. Donc, soit on n'en donne pas ou soit on n'a pas une
3 visibilité sur le coût total que ça représente pour
4 le client, dû au fait que c'est moins homogène
5 comme produit. Donc, quand il participe à nos
6 différentes options tarifaires, la GDP, un client
7 dans le bâtiment peut avoir un système domotique,
8 c'est quand même très spécifique. Donc, on n'a pas
9 de visibilité sur le coût total de leurs
10 équipements chez eux.

11 Q. [93] O.K., merci. Ah, oui, une dernière question.
12 Cette année, avec l'approche par enveloppes, juste
13 avoir des petites précisions. Vous me direz, si je
14 comprends bien.

15 Est-ce que, par exemple, vous auriez pris
16 l'ensemble des coûts d'efficacité énergétique de
17 l'année deux mille vingt-cinq (2025) auquel vous
18 auriez appliqué un pourcentage quelconque pour
19 déterminer le coût de l'année deux mille vingt-sept
20 (2027), puis la même mathématique, si on veut, pour
21 les trois années du cycle tarifaire?

22 R. Bien, en fait, je me permets de reformuler votre
23 question pour être sûr qu'on y réponde bien. Donc,
24 ce que vous demandez, c'est dans notre approche par
25 portfolio, si on a pris le portrait de deux mille

1 vingt-cinq (2025), disons, ou une année de
2 référence, auquel on a mis une augmentation des
3 appuis financiers. Donc, en réponse, ce n'est pas
4 comme ça qu'on a fonctionné.

5 Donc, ce qu'on a déposé dans le cadre de
6 la demande, c'est vraiment le portrait de ce qu'on
7 prévoyait déployer en termes d'évolution au sein de
8 nos programmes, à ce moment-là. Donc, autant en
9 efficacité énergétique qu'en GDP, donc on a déposé
10 ce qu'on avait au moment de la préparation du
11 dépôt, donc, la meilleure visibilité. En fait, la
12 meilleure prévisibilité qu'on avait au moment du
13 dépôt.

14 Ensuite, donc, on a fait la demande sur trois ans,
15 dans les différents échanges DDR. Donc, depuis, ce
16 qu'on a présenté en termes de nouvelles offres, ou
17 de bonifications ou de modifications au sein de nos
18 programmes sur l'évolution, ce qu'on propose, ce
19 n'est pas un ajustement, donc, au budget total par
20 portfolio qu'il est demandé. Donc, on va travailler
21 au sein des portfolios qui nous seront approuvés
22 par la Régie. C'est l'intention de garder cette
23 même enveloppe-là.

24 Mais donc, la demande initiale, ce n'est
25 quand même pas juste un pourcentage d'augmentation

1 qui a été appliqué, c'est vraiment une
2 prévisibilité au sein des différents segments,
3 qu'est-ce qu'on prévoyait déployer en termes de
4 programmes.

5 Q. [94] C'est plus sur une base prospective, là?
6 Écoutez, sur ma question précédente - voulez-vous
7 ajouter quelque chose? Sur la question précédente,
8 on me rappelle avec justesse que les programmes
9 GDP, ce sont des programmes de subventions. Donc,
10 vous avez des programmes GDP qui n'ont pas de
11 subventions? Juste pour être sûre qu'on se
12 comprenne bien.

13 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

14 R. En fait, ce que je disais justement, ce que je
15 disais dans ma réponse précédente, là, si vous
16 revenez, là, vous faisiez référence à vingt vingt-
17 quatre (2024). Au niveau de la clientèle
18 résidentielle, on avait en somme, dans la GDP, un
19 volet qui était comme la subvention des
20 équipements. Donc, nommément, la subvention qui
21 était donnée au client qui installait la solution
22 Hilo, puis on avait un volet après ça qui était la
23 récompense qui était versée au client.

24 Si je prends le parallèle, puis je le
25 ramène aujourd'hui en date du quatorze (14) janvier

1 vingt vingt-six (2026), ces mêmes clients qui
2 s'inscrivent à la solution reçoivent encore la
3 subvention qui a été bonifiée, mais il n'y a plus
4 le volet de récompense, c'est maintenant traité par
5 un volet tarifaire.

6 Donc, quand vous dites, il était dedans,
7 mais il n'y a pas de subvention, oui, c'est que si
8 un client recevait une récompense, mais n'avait pas
9 de subvention dans l'ancien modèle, du côté
10 résidentiel, ça n'existait pas. Du côté affaires,
11 quand la GDP affaires était un programme, ça
12 existait. Donc, il y a tout le temps ces
13 croisements-là qui peuvent se faire. Il peut
14 y avoir une subvention qu'on avait au niveau du
15 résidentiel qui n'existait pas encore du côté
16 affaires, puis il y avait une récompense qui était
17 versée. Maintenant, ces récompenses-là sont
18 traitées de façon tarifaire, donc n'apparaissent
19 plus de la même façon.

20 Q. **[95]** O.K. Donc, ça va pour l'efficacité
21 énergétique, les questions techniques. J'ai
22 quelques petites questions sur le tarif de
23 surconsommation.

24 D'abord, je me demandais, j'aurais aimé
25 entendre votre avis sur l'opportunité d'exclure les

1 clients agricoles du tarif DS ou de les laisser au
2 DP. J'aurais aimé vous entendre sur cette
3 option-là.

4 Mme SARAH TRABELSI :

5 R. Dans la proposition, donc qu'on défend aujourd'hui,
6 qui est notre proposition, donc, exprimée dans la
7 preuve. La clientèle agricole est assujettie au
8 tarif DS au même titre que la clientèle domestique
9 - résidentielle, je veux dire. Donc, on n'a pas, je
10 veux dire, on ne les exclut pas dans notre demande,
11 donc je ne sais pas...

12 Q. [96] Oui, mais moi, j'aimerais vous entendre que si
13 la Régie allait dans ce sens-là, j'aimerais
14 entendre quel est votre point de vue par rapport à
15 cette option-là, soit de les exclure du DS ou de
16 les laisser au DP?

17 R. Je réitère que notre proposition, c'est donc
18 transférer, d'appliquer le tarif DS aux
19 surconsommateurs, à tous les surconsommateurs,
20 donc, excédant cinquante mille kilowattheures
21 (50 000 kWh) incluant la clientèle agricole.

22 Je ne sais pas si vous voulez qu'on
23 envisage la possibilité dont vous parlez, mais
24 nous, on juge opportun, tout de même, vu les
25 programmes en efficacité énergétique ou le soutien

1 qu'on apporte à notre clientèle agricole, que ce
2 serait quand même opportun de leur envoyer le même
3 signal que notre clientèle domestique. Ils font
4 partie de la clientèle domestique à la base, ça
5 fait qu'on a vraiment jugé ça opportun d'appliquer
6 le même signal à toute notre clientèle domestique
7 indépendamment, encore une fois, de l'usage qu'ils
8 en font. Donc, nous, on...

9 Q. [97] Ça, j'ai bien compris ça, je voulais juste
10 savoir si vous aviez des choses à ajouter dans la
11 mesure où la Régie irait dans ce sens-là. Juste
12 faire valoir votre point de vue, mais je comprends
13 que vous maintenez votre position.

14 Une dernière question du le DS, vous avez
15 parlé hier que vous étiez confiante que le signal
16 de prix, c'est sûr qu'en termes d'économiste, on a
17 une croyance au signal de prix, puis souvent, on
18 voit que ça porte ses fruits, mais ça dépend de la
19 force du signal de prix. Alors, quand on regarde le
20 tableau que vous avez présenté l'augmentation des
21 coûts, je suis au tableau 13, mais de la pièce
22 D-0006 qui montre l'impact à la hausse, l'effet
23 tarifaire, je vais vous le dire, vous allez le voir
24 en deux mille vingt-six (2026), il n'y a pas
25 d'impact pour les clients en deux mille vingt-sept

1 (2027) il y a cent quatre-vingt-huit dollars
2 (188 \$), puis en deux mille vingt-huit (2028) il y
3 a deux cent quatre-vingt-quatorze dollars (294 \$)
4 par année de plus pour les clients qui seraient
5 assujettis au tarif DS.

6 Quand on parle de signal de prix, je pense
7 que la facture moyenne du client DS c'est dix mille
8 dollars (10 000 \$) par année, j'y vais de mémoire,
9 un montant de zéro ou cent quatre-vingt-huit
10 dollars (188 \$) de plus par année ou deux cent
11 quatre-vingt-quatorze dollars (294 \$) par année sur
12 dix mille dollars (10 000 \$), est-ce que vous
13 considérez que le signal de prix est suffisant pour
14 changer le comportement?

15 R. Alors, quand on regarde deux mille vingt-six
16 (2026), c'est normal, puisque ce n'est pas en
17 vigueur, donc on regarde vraiment les deux
18 premières années. En repensant à la structure
19 tarifaire, donc on l'a calibrée la première année
20 pour que ce soit deux pour cent (2 %) de plus que
21 la facture au D, donc c'est un peu la résultante de
22 ça, le cent quatre-vingt-huit dollars (188 \$), puis
23 à partir de deux mille vingt-huit (2028), c'est là
24 où on commence à indexer la troisième tranche à
25 deux pour cent de plus (2 %). Ça fait que c'est

1 normal que si on regarde uniquement les deux
2 premières années, ça semble modeste, ça l'est, mais
3 c'est un tarif obligatoire, on va transférer les
4 clients systématiquement et automatiquement à ce
5 tarif. Donc, on a jugé opportun d'avoir un tarif
6 plutôt progressif, donc qui va augmenter dans le
7 temps, le signal va aller en augmentant, et donner
8 un peu aussi au client le temps de se familiariser
9 et d'adopter les meilleurs comportements qu'on
10 essaie d'introduire.

11 Q. [98] Avez-vous fait un petit peu des trajectoires
12 pour - après les années deux mille vingt-huit
13 (2028) pour savoir au rythme de deux pour cent
14 (2 %) par année, à partir de quelle année, on
15 aurait un signal de prix suffisant qui pourrait
16 permettre des changements de comportement?

17 R. Je ne vais pas me prononcer tout de suite sur
18 l'objectif, là, on est en train de couvrir les
19 trois années, donc qui concernent le présent
20 dossier. Les tarifs sont évolutifs, évidemment,
21 donc nous, on regarde nos tarifs annuellement, puis
22 on fait ça de manière extrêmement rigoureuse, puis
23 si on voit qu'il y a une évolution qu'il faut
24 apporter au tarif, on redéposera une demande à la
25 Régie. Donc, pour l'instant, on fait juste le tarif

1 les premières années, puis je ne pourrai pas me
2 prononcer sur un objectif qui va au-delà du présent
3 dossier tarifaire.

4 Q. [99] Je vous remercie. Je pense qu'on va prendre la
5 pause lunch, puis je continuerai après.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Oui. Tout à fait. Donc, tel qu'annoncé on va
8 prendre la pause lunch jusqu'à treize heures quinze
9 (13 h 15), puis on va continuer nos questions
10 d'audience à ce moment-là. Merci beaucoup.

11 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

12 REPRISE DE L'AUDIENCE

13 _____

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Turmel.

16 Me SIMON TURMEL :

17 Oui. En fait, monsieur Croteau aimerait apporter
18 peut-être certaines précisions à une réponse qu'il
19 a donnée plus tôt. Je pense que c'était à une
20 question de la formation de madame le régisseur
21 Durand. Voilà!

22 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

23 R. En lien avec votre question sur la DDR 4 : Pourquoi
24 est-ce qu'en vingt vingt-quatre (2024) on avait des
25 données au niveau des tests économiques et

1 qu'aujourd'hui on indiquait qu'on ne pouvait pas
2 les donner, parce qu'on avait une absence de
3 données. Je veux juste un peu ajuster ma réponse.
4 Toute la composante où je vous parlais probablement
5 un delta entre programme versus tarif, ce n'est pas
6 ce côté-là de la réponse, c'est vraiment la
7 première partie de ma réponse qui est exacte, c'est
8 de dire, il y a des informations qu'on n'a pas par
9 rapport à l'investissement des clients. Je vous
10 donne exactement qu'est-ce qui se passe.

11 En vingt vingt-quatre (2024) ce qu'on avait
12 comme programme, c'était donc l'offre Hilo. On
13 était capable, vu que c'est un programme qui est
14 cent pour cent (100 %) de notre côté, on voyait les
15 coûts des clients. Depuis, l'offre Hilo avait quand
16 même évolué, on avait l'offre pour les partenaires,
17 les produits partenaires où, là, on offre un
18 remboursement d'un montant sur les équipements.
19 Mais toute la portion du frais d'installation que
20 le client a à déboursier, on ne le voit pas. Donc,
21 on ne peut pas faire un calcul sur cet axe-là parce
22 qu'on ne voit pas l'ensemble des coûts qui sont
23 pour le client.

24 Donc, c'est une situation qui se répète
25 encore aujourd'hui. L'offre partenaire, au même

1 moment qu'on a fait le programme des thermostats
2 zéro dollar qu'on a fait cet ajustement-là, on a
3 aussi ajusté les subventions qu'on donne pour les
4 produits partenaires. On se retrouve avec la même
5 situation que, là, on ne voit pas ces frais-là.
6 Donc, c'est le changement qui s'est fait entre les
7 deux.

8 LE PRÉSIDENT :
9 Maître Ouellette.

10 Me JOCELYN OUELLETTE :
11 Oui. Bonjour. On a reçu l'engagement E-24. Mais là,
12 je ne voulais pas interrompre les questions de la
13 formation. Je ne sais pas si c'est le meilleur
14 moment ou...

15 LE PRÉSIDENT :
16 On n'a pas recommencé. Donc allez-y.

17 Me JOCELYN OUELLETTE :
18 On a reçu, mais de notre point de vue ça ne répond
19 pas à l'engagement, parce qu'on demandait : Est-ce
20 qu'il y a une différence de coût entre le D et le
21 DS? Puis, là, on nous a expliqué pourquoi que le DS
22 ne se retrouve pas dans le tableau 1. De notre
23 point de vue, ça se répond par un « oui » ou un
24 « non ». Est-ce qu'il y a une différence de coût de
25 service unitaire entre le D et le DS?

1 Mme SARAH TRABELSI :

2 R. Non. La réponse est non.

3 Me JOCELYN OUELLETTE :

4 La réponse est non?

5 Mme SARAH TRABELSI :

6 R. Oui.

7 Me JOCELYN OUELLETTE :

8 Merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Q. **[100]** Donc, pour la formation, je vais débiter mes
11 questions. Puis ma collègue en aura encore
12 quelques-unes. Toujours sur l'efficacité
13 énergétique. C'est un sujet qu'on aime bien
14 apparemment. Dans votre preuve, vous nous dites que
15 vous allez - puis, là, je veux juste être sûr de
16 bien comprendre - que vous allez modifier la façon
17 que vous faites les évaluations - donc ma collègue
18 en a parlé un peu avant la pause lunch - pour en
19 fait éviter, pour changer la façon de faire de vos
20 vérifications plutôt que de faire des vérifications
21 externes avec des experts indépendants, mais plus
22 sur un mode de vérification interne. Est-ce que
23 j'ai bien compris que c'était vers ça que vous vous
24 en allez pour le prochain cycle tarifaire?

25

1 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

2 R. En réponse à votre question, ce qu'on dit, c'est
3 que les évaluations de marché et de processus vont
4 continuer d'aller à l'externe. Pour les évaluations
5 d'impacts énergétiques, quand la donnée va être
6 disponible, quand on va pouvoir utiliser la donnée
7 agrégée de compteur pour en faire l'évaluation, on
8 va les faire à l'interne. Tandis que si... Puis,
9 là, je prends un exemple au niveau du secteur
10 affaires, si un plan de mesurage avant et après, on
11 ne voit pas la pertinence de faire cette analyse-là
12 à l'interne, c'est déjà... il y a du surmesurage
13 et, par conséquent, il n'y a pas de gain
14 d'efficience ou d'agilité à le faire à l'interne.
15 Donc, ça aussi, ça va être à l'externe. Donc, c'est
16 un peu un hybride.

17 Q. **[101]** Donc, j'ai bien compris qu'il y a une
18 modification de vos façons de faire là-dessus?

19 R. Oui, effectivement.

20 Q. **[102]** Puis vos évaluations internes incluent les
21 évaluations d'impacts énergétiques ou celles-là
22 vont demeurer à l'externe?

23 R. Les évaluations d'impacts énergétiques pour
24 lesquelles on peut utiliser la donnée compteur vont
25 être faites à l'interne.

1 Q. **[103]** Est-ce que vous ne croyez pas que ça peut
2 créer un problème de perception si c'est vous qui
3 le faites maintenant à l'interne par rapport à ce
4 qui se faisait à l'externe, qui était complètement
5 indépendant par le passé?

6 R. Il pourrait y avoir une certaine perception. Mais
7 pour nous, la raison pour laquelle on fait le
8 changement, c'est... L'initiative de faire ces
9 analyses-là à l'interne, ça découle directement des
10 cibles ambitieuses du Plan d'action qu'on a
11 mentionné dans le courant des derniers jours, soit
12 le vingt et un térawattheures (21 TWh), trois mille
13 cinq cents mégawatts (3 500 MW). Pour nous, on
14 trouve que l'approche, elle est complémentaire à la
15 gestion par portfolio. La direction qui est en
16 charge de faire ces évaluations d'impact
17 énergétique là, elle est indépendante des gens qui
18 font la conception des offres. Par conséquent, vous
19 pouvez voir ce groupe - en fait, c'est ma
20 direction, là - comme étant des auditeurs, si on
21 peut dire. On fait les études, on fait le design de
22 l'analyse et on réalise cette analyse-là de façon
23 indépendante et on envoie les résultats à mes
24 collègues à ma droite, là, qui sont en charge de la
25 conception des offres.

1 Je pense que le bon exemple ici c'est
2 l'évaluation des thermopompes, pour laquelle on a
3 mis certaines informations dans les DDR, où est-ce
4 qu'on notait une baisse notable de la performance.
5 Donc, pour moi, cette indépendance-là, elle est
6 fondamentale à l'exercice de ma fonction et bien ça
7 va continuer à travers tous les dossiers.

8 Ceci étant dit, il y a d'autres rendre
9 compte, donc ce n'est pas seulement moi qui fais
10 les analyses et après ça on va de l'avant. Il y a
11 des rendre compte ou des comités qui me
12 « challenge » sur la méthodologie et les résultats,
13 tant à l'intérieur de la vice-présidence et quand
14 les résultats sont utilisés dans des rendre compte
15 comme je peux penser au plan de développement
16 durable, il y a aussi des audits qui sont faits à
17 l'interne par notre groupe d'auditeurs et il y a
18 des auditeurs externes. Donc, il y a plusieurs
19 rendez-vous de vérification tout au long du
20 processus. Et en plus de... bien des processus
21 Régie, des dossiers Régie, là.

22 Q. [104] O.K. Mais revenons justement sur les
23 processus Régie. De mémoire, vous avez aussi dit
24 que, malgré l'approche par portfolio, vous alliez
25 dans le rapport annuel ou dans 75.1 déposer

1 annuellement ou dans un suivi, là, je ne me
2 souviens pas si c'est un suivi administratif ou
3 c'est 75.1, là, annuellement tout de même le
4 résultat des programmes en efficacité énergétique,
5 individuellement, plutôt que par porte-folio. Est-
6 ce que j'ai bien compris que vous nous avez dit ça?
7 R. Ce que j'ai mentionné, il me semble, c'est qu'on
8 allait... là, c'était dans le cadre de la
9 discussion sur la GDP, là, l'évaluation d'impact
10 énergétique de la GDP... Un instant. Oui. On y va,
11 on va continuer à faire la reddition dans le
12 tableau, là, du suivi 75.1 du rapport annuel.
13 Q. **[105]** D'accord. Justement, parce que c'est 75.1,
14 puis merci de me l'avoir précisé parce que je
15 n'étais plus sûr à quel endroit ça se retrouvait,
16 il y a depuis l'adoption de ce 75.1 dans la Loi sur
17 la simplification, il n'y avait pas l'habitude pour
18 la Régie de poser des demandes de renseignements
19 sur les résultats qui étaient déposés en vertu de
20 cette annexe 2 là, contrairement à ce qui se fait,
21 là, du côté du Transporteur. Compte tenu que vous
22 mettez une nouvelle approche pour le cycle
23 tarifaire actuel, est-ce que vous seriez ouvert à
24 ce que la Régie puisse poser des questions, suivant
25 le dépôt de vos suivis en 75.1, sur les programmes

1 d'efficacité énergétique qui sera, elle,
2 individualisée par rapport à l'approche portfolio?
3 Ou on devra attendre seulement au prochain dossier
4 tarifaire pour constater et poser nos questions?

5 R. Je ne vois aucun enjeu à poser des questions sur
6 les analyses d'impact énergétique qui sont faites à
7 l'intérieur... à l'interne, là, comme vous citez,
8 je présume.

9 Q. **[106]** Donc, c'est ça. Donc, ce qui sera déposé dans
10 75.1, juste pour être bien clair, là, qui touche
11 les programmes d'efficacité énergétique et leur
12 résultat, ce qu'on avait jusqu'à maintenant, mais
13 donc à partir du prochain 75.1 la Régie pourra
14 poser des demandes de renseignements sur les
15 résultats en efficacité énergétique.

16 R. Oui.

17 Q. **[107]** Autre question, on revient toujours sur
18 l'approche par portfolio. J'ai bien compris qu'un
19 des arguments principaux que vous nous amenez pour
20 l'approche par portfolio était la flexibilité que
21 vous voulez avoir pendant le cycle de trois ans. Il
22 me semble aussi avoir lu que vous étiez opposé à ce
23 qu'il y ait un plafond de quinze pour cent (15 %)
24 sur les portfolios pendant le cycle. Est-ce que
25 j'ai bien compris ce bout-là?

1 M. MARC-ANTOINE BARIL :

2 R. En fait, ce qu'on propose, puis ce qu'on comprend
3 du cadre également, on a travaillé avec la même
4 rigueur. On veut travailler à travers des balises
5 de l'enveloppe ou du budget qui nous sera accordé.
6 Après, s'il y avait des écarts par rapport à ce
7 qu'on va réaliser, de notre compréhension, c'est
8 que ça serait pris par le MTSM, donc le mécanisme
9 de traitement des surplus et manques à gagner - si
10 ma mémoire ne fait pas défaut - dont les modalités
11 restent à définir dans un dossier qui est séparé.
12 Donc, notre posture était plus pour celle-ci. Ce
13 n'était pas une opposition formelle au quinze pour
14 cent (15 %).

15 Q. **[108]** Donc, si on y allait avec quelque chose qui
16 existe depuis très longtemps chez Hydro-Québec,
17 c'est-à-dire du côté du Transporteur avec les
18 dossiers d'investissements sous le seuil ou on
19 pense à une approche qui ressemble à une approche
20 par portfolio où on a quatre catégories
21 d'investissements pour le Transporteur, qui a aussi
22 une flexibilité sur l'année d'autorisée par la
23 Régie, mais avec un plafond de quinze pour cent
24 (15 %); si on y allait avec les nuances qu'il faut
25 apporter, mais avec une approche qui ressemblerait

1 à celle que vos collègues du Transporteur sont
2 habitués à faire depuis plus que vingt (20) ans,
3 donc, portfolio oui, mais quinze pour cent (15 %)
4 de dépassement par portfolio pendant la période,
5 est-ce que vous seriez à l'aise avec ça?

6 R. Donc, c'est difficile pour nous de se prononcer à
7 ce stade-ci. On n'a pas analysé tous les impacts
8 éventuels d'une telle proposition. On réitère que,
9 selon nous, l'approche par portfolio telle qu'on
10 l'a déposée est la plus pertinence pour adresser
11 nos besoins de flexibilité.

12 Puis je soulignerais ici que vu que le
13 cycle tarifaire est sur trois ans, un des éléments
14 de la flexibilité qu'on juge critique, c'est aussi
15 une flexibilité interannuelle. Donc, si jamais il y
16 a certaines mesures qui ont une popularité certaine
17 au cours d'une même année, si on peut avoir une
18 flexibilité interannuelle de réajuster nos budgets
19 puis nos pénalités en conséquence, en juge que
20 c'est quand même un avantage important de
21 l'approche qu'on propose que, si ma compréhension
22 est bonne, on trouverait cet élément-là dans la
23 proposition, tel que vous le présentez.

24 Q. **[109]** Je comprends que c'est un modèle qui est très
25 proche de ce qu'on fait avec le Transporteur pour

1 les investissements sur le seuil. Donc, on
2 pourra... Mais je comprends votre réponse. Merci
3 beaucoup. Sur l'efficacité énergétique, moi, ça
4 finirait. Madame Durand?

5 Mme SYLVIE DURAND :

6 Q. [110] Bonjour, Sylvie Durand à la Formation. Je
7 vais revenir, si vous me le permettez, sur la
8 question des évaluations à l'interne, à l'externe.
9 Est-ce que ma compréhension est bonne? Parce que
10 vous avez parlé que c'est les évaluations d'impact
11 principalement qui seraient faites à l'interne.
12 Est-ce que ma compréhension est bonne que les
13 évaluations, c'est surtout les évaluations d'impact
14 sur lesquelles portent les évaluations?

15 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

16 R. Donc, c'est les évaluations d'impact énergétique.
17 Donc, la performance réelle, disons, d'une des
18 mesures, on va prendre la thermopompe. Donc,
19 l'évaluation de combien de kilowattheures la
20 thermopompe rapporte à Hydro-Québec serait faite à
21 l'interne. Tandis que l'évaluation du marché de la
22 thermopompe continuerait d'être à l'externe et
23 l'évaluation du processus, on va dire LogisVert,
24 serait aussi faite à l'externe. Donc, c'est
25 l'impact énergétique qu'on amène à l'intérieur de

1 nos activités.

2 Q. [111] Mais dans les programmes d'efficacité
3 énergétique, les évaluations d'impacts c'est parmi
4 les trois sortes d'évaluations que vous mentionnez,
5 ce sont les évaluations d'impacts qui sont les plus
6 importantes? C'est ce que je comprends. Bien, c'est
7 ce qu'on m'a dit. Dans les trois modèles
8 d'évaluations, les évaluations d'impacts c'est la
9 grosse proportion?

10 R. Bien, chaque mesure, de façon générale, on évalue
11 les trois aspects. C'est sûr qu'au niveau de la
12 sensibilisation, on est plus au niveau de l'impact
13 énergétique seulement, mais cette analyse-là se
14 fait à l'externe. Donc, pour celle-là, ce n'est
15 pas... On a débuté une réflexion pour voir
16 comment qu'on pourrait utiliser l'analytique
17 avancée pour essayer d'évaluer les liens
18 comportementaux, mais c'est très jeune dans le
19 processus, donc on va continuer de les faire à
20 l'externe, tant et aussi longtemps qu'il n'y aura
21 pas une approche de déterminer qui est robuste, et
22 qu'on puisse défendre, si on peut dire. Mais dans
23 tous les cas, chaque mesure, de façon générale, est
24 évaluée selon les trois dimensions, là : le marché,
25 le processus et l'impact énergétique.

1 Nous, ce qu'on veut ramener à l'interne -
2 et tout ça, c'est en complémentarité avec
3 l'approche portfolio - c'est pour nous donner cette
4 vitesse d'ajuster nos programmes selon l'adhésion,
5 selon les gains qui sont... qui sont estimés. Là,
6 je dis « estimés » parce que c'est, veux veux pas.
7 c'est en utilisant des méthodes d'analytique
8 avancée, ne sont pas mesurées comme tels, mais qui
9 sont estimées et modélisées. Donc, c'est pour nous
10 permettre justement cette vitesse-là, cette
11 agilité-là dans la gestion de nos programmes qu'on
12 veut les ramener à l'interne.

13 Q. **[112]** Peut-être, je me suis peut-être mal exprimée,
14 je voulais dire les évaluations... qui permettent
15 de mieux mesurer les économies réelles en
16 efficacité énergétique. En tout cas, nous, d'un
17 point de vue de la Régie, c'est les évaluations,
18 là, qui nous permettent de porter un regard sur la
19 rentabilité des mesures, là, en efficacité
20 énergétique, c'est un peu ça.

21 Puis aussi, je sais que vous avez dit,
22 là, bon, vous avez parlé du programme des
23 thermopompes, puis que... pour démontrer votre
24 indépendance, mais Econoler a paraît-il critiqué la
25 simplicité des modèles que vous utilisiez. Donc, on

1 voit que ça ne fait pas l'unanimité, là?
2 R. Si je peux me permettre, Econoler... Je vais
3 peut-être monter en amont. En conception d'un
4 programme, il y a un archétype qui est utilisé pour
5 justement calibrer le gain en efficacité
6 énergétique. Et l'appui financier qui va être
7 donné, et les autres paramètres du programme. Donc,
8 une fois que le programme est lancé, et qu'il y a
9 des clients qui adhèrent, appliquent pour l'appui
10 financier, le reçoivent, et caetera, et caetera,
11 nous, la direction recherche commerciale
12 et analytique arrive après. Donc, l'archétype est
13 issu d'une modélisation d'un bâtiment, selon
14 certaines conditions, selon certains paramètres de
15 la maison qui est modélisée.

16 Nous, on arrive plus loin dans le
17 processus... dans le processus d'évaluation
18 d'impact où on regarde c'était quoi la consommation
19 avant que le client installe une thermopompe, et ça
20 a été quoi sa consommation après qu'il a installé
21 une thermopompe. Donc, cette portion-là, c'est
22 ce qu'Econoler décrit comme étant l'analyse de
23 facturation dans son mémo. Donc, nous ce qu'on a
24 fait, c'est appliquer la recommandation d'Econoler
25 de faire cette analyse de « facturation », entre

1 guillemets. Une analyse du profil de consommation
2 finalement.

3 Donc, c'est ce qu'on a fait. Donc,
4 ce qu'Econoler critiquait ou sur laquelle portait
5 une opinion, c'était sur le gain unitaire qui avait
6 été assigné à la thermopompe en conception de
7 programme. Donc, ce n'est pas à l'évaluation qu'on
8 a faite.

9 Q. **[113]** Mais c'est quand même un paramètre important,
10 le gain unitaire associé à la conception de
11 programme. C'est ça qui permet d'évaluer si le
12 programme est rentable, s'il va générer les
13 économies attendues?

14 R. C'est le point de départ du programme. Nous, ce
15 qu'on fait, l'évaluation, c'est ce qui vient après
16 ça modifier ce point de départ là.

17 Q. **[114]** O.K. Je dis ça parce que... - oui, allez-y.
18 Parce que règle générale en efficacité énergétique
19 quand les études sont faites à l'externe, parce que
20 comme c'est le Distributeur qui fait les
21 programmes, qui les développe, qui les met en
22 oeuvre. Il a toujours été jugé pour toutes sortes
23 de raisons, là. Il y a Hydro, mais on a d'autres
24 assujettis qui font des programmes d'efficacité
25 énergétique, bien, pour avoir une espèce de recul,

1 pour éviter le conflit d'intérêts, là. T'sais, tu
2 dis : O.K., moi, je mets en oeuvre des programmes,
3 donc... mais j'évalue moi-même mes programmes.
4 C'est comme, il n'y a pas la distance requise
5 pour... pour s'assurer de l'indépendance, en fait,
6 de l'évaluation. C'est pour ça que ça a toujours
7 été fait comme ça. Puis c'est pour ça que... C'est
8 un peu inquiétant quand on lit ça, là. Je ne veux
9 pas présumer de la mauvaise foi de personne, loin
10 de moi cette idée, mais il y a toujours eu un peu
11 cette distance-là par des évaluations externes.

12 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

13 R. Je comprends votre point de vue. Ceci étant dit, le
14 modèle de faire des évaluations à l'interne n'est
15 pas nouveau, tant dans le secteur de l'énergie, on
16 peut penser à BC Hydro qui on fait une évaluation
17 interne d'un programme qui s'apparente à l'OPI ici
18 au Québec, ou même à l'intérieur des ministères du
19 gouvernement du Québec, il y a des groupes
20 d'évaluation de programme qui existent. Donc, la
21 notion de réaliser les analyses d'impact
22 énergétique à l'interne d'une organisation, il
23 existe, c'est où le groupe se situe dans
24 l'organigramme, il est aussi important pour assurer
25 l'indépendance.

1 Puis c'est pour ça que je voulais vraiment
2 que ce soit clair que ma direction est
3 indépendante. Je ne me rapporte pas à mes collègues
4 en conception de programmes. Je suis indépendant
5 d'eux, donc je peux réaliser mes analyses de façon
6 tout à fait indépendante. Bien entendu, comme je
7 disais tantôt, il y a plusieurs points de rencontre
8 où je vais me faire « challenger », auditer. Là, on
9 vient de déterminer où on vient d'exprimer notre
10 ouverture à des DDR suite aux suivis
11 administratifs, mais il y a d'autres intervenants
12 internes et externes qui vont nous « challenger »,
13 si je peux le dire sur ces analyses-là. Donc, pour
14 moi la portion d'indépendance et de distance, elle
15 est présente. Bon, il y a aussi tout le fait qu'on
16 est ISO 37001 qui assure l'intégrité et la
17 transparence de nos systèmes. Donc, on adhère à ça
18 et on a tous le code d'éthique assigné à chaque
19 année.

20 Donc, pour moi je comprends votre
21 inquiétude, mais je pense que les moyens sont en
22 place pour en assurer l'indépendance, mais aussi...
23 Encore une fois, je veux juste ramener devant
24 l'ampleur du défi devant nous. On a besoin d'une
25 vitesse, puis malheureusement, d'aller à

1 l'externe, je peux vous garantir que je n'aurais
2 pas pu amener les chiffres qu'on a mis en DDR sur
3 la performance des thermopompes si on était à
4 l'externe. Cette analyse-là nous a pris à peu près
5 deux mois à réaliser et prendrait entre six et huit
6 mois si on envoyait à l'externe, en incluant tout
7 le processus d'appel d'offres.

8 Donc, il y a un gain en temps et argent et
9 ça, j'en suis convaincu de ramener ça à l'interne,
10 puis je crois qu'on peut adresser vos inquiétudes
11 par le biais de DDR ou de rencontre de travail pour
12 vous montrer...

13 Q. **[115]** Merci, ça répond à ma question. Dans un autre
14 ordre d'idées, on a eu beaucoup de DDR sur la
15 qualification du programme Panneaux solaires...

16 (Discussion hors dossier)

17 C'est bon? C'est ça, je parlais de la définition
18 large d'efficacité énergétique et on a l'efficacité
19 énergétique comme telle, puis on a les programmes
20 de GDP qui sont sur deux lignes séparées. J'aurais
21 aimé ça vous entendre sur la possibilité de
22 conserver les programmes d'efficacité énergétique
23 sur une ligne, les programmes de GDP sur une autre
24 ligne, mais de faire une autre ligne pour les
25 subventions des panneaux solaires étant donné la

1 nature différente qui a été discutée lors de
2 l'efficacité énergétique : c'est le client qui
3 réduit sa consommation de manière plus
4 structurelle, tandis que la GDP, bien, c'est le
5 client qui déplace ou libère de la pointe, tandis
6 que le photovoltaïque, bien, aussi, c'est comme une
7 autre nature. Le client, il ne réduit pas sa
8 consommation, mais il permet au Distributeur de
9 réduire sa distribution, je vais le dire comme ça,
10 là, dans mes mots.

11 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

12 R. Donc, ce que j'aimerais ramener, dans le fond,
13 c'est que la classification qu'on fait de l'appui
14 financier solaire en tant qu'efficacité énergétique
15 c'est que du point de vue du Distributeur de la
16 production solaire chez le client derrière le
17 compteur en mode d'autoconsommation, pour nous,
18 puis ça fait un peu un pont avec ce que mon
19 collègue répondait justement sur les analyses
20 énergétiques, pour nous, ça fait le même résultat.

21 On voit, en tant que Distributeur
22 d'énergie, exactement le même résultat. Puis
23 l'objectif qui est atteint par le client, c'est
24 aussi le même résultat, soit une baisse de sa
25 facture.

1 Donc, pour nous, c'était vraiment, pour
2 reprendre l'expression que vous avez utilisée, je
3 pense, la semaine dernière, bonnet blanc, blanc
4 bonnet, on se retrouve un peu avec la même
5 situation. Garde en tête que, si l'appui financier
6 solaire est seul, en somme dans son monde, seul sur
7 son île, on perd tous les volets de flexibilité
8 qu'on propose dans une approche par portfolio.
9 Parce que, dans le fond, on a un portfolio en
10 efficacité énergétique, un portfolio en GDP, s'il y
11 a une ligne séparée, en somme, pour le volet
12 solaire, bien, on va perdre un peu ce volet de
13 flexibilité là au niveau de l'offre, si jamais, on
14 devait voir des changements dans le marché. Si
15 jamais on devait voir l'engouement plus faible ou
16 plus grand pour se donner cette flexibilité-là.

17 Mais si je comprends bien votre proposition
18 d'avoir une ligne séparée...

19 Mme SYLVIE DURAND :

20 Q. **[116]** Oui.

21 R. ... Si votre proposition, c'est de voir
22 l'information associée à la subvention
23 spécifiquement du solaire, bien ça, faudrait voir,
24 là, c'est de la donnée qu'on va savoir combien, on
25 a donné en subventions pour ces équipements-là. On

1 pourrait regarder voir si on pourrait l'inclure
2 dans une ligne séparée d'un point de vue de
3 reddition de compte.

4 Q. [117] En fait, votre réponse, c'est oui, mais dans
5 la mesure où la ligne panneaux solaires se retrouve
6 dans la même flexibilité que l'enveloppe des
7 programmes d'efficacité énergétique?

8 R. Exactement, c'est notre cible.

9 Q. [118] Parfait. En fait, j'aimerais avoir une
10 dernière question, mais c'est plutôt une discussion
11 que j'aimerais avoir avec vous. C'est rare qu'on
12 peut se parler de vive voix, on se parle par DDR,
13 par avocats. Cette discussion-là, j'aimerais
14 l'avoir sur l'enveloppe des programmes - bien,
15 l'enveloppe d'efficacité énergétique.

16 Je comprends, vous l'avez très bien mis en
17 évidence que bon, on est dans une transition
18 énergétique, on est un cycle tarifaire de trois
19 ans. Il y a beaucoup de choses qui changent dans la
20 société. T'sais, bon, comment vont évoluer les
21 programmes d'efficacité énergétique, votre besoin
22 de flexibilité. J'ai bien compris ça. Vous avez dit
23 aussi dans votre présentation au début, le
24 Gouvernement approuve les programmes, puis la Régie
25 approuve l'enveloppe du budget. Nous, on approuve

1 le montant. Puis aussi ce qu'on a compris, puis
2 vous venez de le confirmer, là, vous ne voulez pas
3 qu'on vous plafonne, parce que les écarts entre le
4 prévu puis le réel, va aller dans le NPSM, c'est
5 ça?

6 Alors, du point de vue de la Régie, la
7 Régie, on a une mission, on doit rencontrer les
8 objectifs de la loi, on doit fixer des tarifs
9 justes et raisonnables, puis on doit approuver les
10 montants d'efficacité énergétique qui sont là. Et
11 puis, la demande de l'enveloppe, sans avoir de
12 détails sur les programmes, c'est assez difficile
13 d'un point de vue réglementaire d'approuver des
14 tarifs justes et raisonnables qui comprennent un
15 montant, je pense, c'est deux points un milliards
16 (2,1 G), là, pour le cycle tarifaire, sans détails,
17 parce que c'est ça un peu l'enveloppe que vous
18 demandez là, sans fournir dans le cadre des
19 dossiers tarifaires, le détail des montants. Puis
20 en plus, bien vous dites : « Bien, si on dépasse,
21 on pourrait dépasser, mais ça va aller dans des
22 comptes d'écarts », je vais les appeler comme ça.
23 Alors, j'avoue que c'est un peu...

24 En fait, pour la Régie, en tout cas, pour
25 moi, je considère que c'est un peu difficile

1 d'avoir à approuver comme ça. C'est comme si vous
2 nous dites : faites-nous confiance, on va y
3 arriver. Puis la mission de la Régie, ce n'est pas
4 de vous faire confiance aveuglément comme ça, ça
5 nous prend des données, ça prend des motifs, ça
6 prend des raisons pour approuver, pour inclure dans
7 les tarifs des montants aussi importants.

8 Fait que c'est pour ça, j'aimerais avoir
9 cette discussion-là avec vous. T'sais, moi, je
10 comprends vos besoins, mais moi, pour approuver ces
11 montants-là, j'ai besoin de chair autour de l'os.
12 Puis la proposition - mon Dieu, j'ai déjà oublié -
13 l'enveloppe que vous proposez ne permet pas d'avoir
14 beaucoup de détails, là, pour nous rassurer quant
15 au caractère juste et raisonnable des dépenses qui
16 sont incluses.

17 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

18 R. Bien, premièrement, j'aimerais juste souligner que
19 la proposition qu'on fait d'une approche par
20 portfolio ou par enveloppe, là, comme on discute en
21 ce moment.

22 Q. **[119]** Oui.

23 R. Pas d'enjeu, là. Nous aussi, la terminologie aussi
24 des fois, ça peut se promener. Il faut garder en
25 tête qu'on la fait avec la même rigueur dans

1 l'établissement des budgets qu'on a demandés, que
2 ce qu'on a toujours fait dans le passé, puis dans
3 le respect des principes directeurs, là, qu'on a
4 énoncés justement au complément de preuve de
5 septembre dernier, où on parlait justement de
6 s'assurer d'avoir des offres qui permettent d'aider
7 l'ensemble de la clientèle à passer à l'action, de
8 bâtir nos programmes en cohérence avec le
9 portefeuille d'investissements d'Hydro, aider à la
10 mise en place des conditions favorables dans les
11 marchés. Je fais un exemple, par exemple, pour le
12 dossier du solaire, puis d'avoir une flexibilité
13 pour ajuster les appuis financiers. Donc, je
14 comprends que vous entendez les arguments qu'on
15 vous a présentés. Nous, notre position, c'est de
16 dire que, dans la méthodologie de l'établissement
17 de nos budgets, dans la rigueur qu'on met autour de
18 tous ces travaux, puis dans les tests économiques
19 qu'on soumet justement sur la grandeur de
20 l'enveloppe, mais aussi sur les analyses de
21 sensibilité qu'on fait sur les mêmes tests
22 économiques, on est d'avis que vous avez les
23 données requises pour être capable justement
24 d'apprécier à sa juste valeur la proposition qu'on
25 fait.

1 Il y a aussi une dynamique qui, je vous
2 dirais, nous place dans une drôle de position,
3 c'est-à-dire, comme vous l'avez identifié, puis
4 comme on l'avait mentionné plus tôt, le ministère
5 est responsable d'approuver les programmes. La
6 Régie approuve l'enveloppe. Si on se retrouve à
7 soumettre, en somme, les programmes des deux côtés,
8 mais qu'on recevrait des réponses qui seraient
9 différentes d'un côté ou de l'autre, ça nous place,
10 nous, en tant que responsable de ces programmes-là,
11 dans une drôle de position, où on se retrouverait
12 peut-être à avoir des programmes que le ministère
13 nous dit : oui, allez de l'avant, on voit que ça
14 fait du sens. Mais si, de l'autre côté, après ça
15 l'enveloppe, le budget qui serait spécifiquement
16 associé ne serait pas approuvé, on se retrouve dans
17 une drôle de situation. Avec une approche par
18 portfolio établi dans la méthodologie qu'on le
19 fait, ça nous permet justement d'arrimer aussi ces
20 intrants-là.

21 Q. **[120]** Si je comprends très bien ce que vous
22 mentionnez, mais c'est ça. Si, par exemple, je vous
23 disais dans une décision de la Régie, on vous
24 disait : O.K. L'approche par portfolio, puis c'est
25 sûr, on s'entend, là, on ne regarde pas les

1 caractéristiques du programme, on ne touche pas à
2 ça, on a un budget général, t'sais, on approuve un
3 budget global, c'est tout, mais ça pourrait créer
4 le genre de décision, dire : bon, la Régie réduit
5 votre budget, de votre enveloppe par portfolio de
6 dix pour cent (10 %). Je ne sais pas comment vous
7 réagiriez ou quel serait l'impact d'une telle
8 décision, par exemple, sur le cycle tarifaire de
9 cette année, là, qu'est-ce que vous feriez dans un
10 tel contexte?

11 M. MARC-ANTOINE BARIL :

12 R. Donc, si je comprends bien, la question est : si la
13 Régie devait convenir à une approbation d'un budget
14 total, mais réduit de dix pour cent (10 %) versus
15 la demande initiale, là, donc c'est...

16 Q. **[121]** Exactement.

17 R. O.K. Merci. Donc, bien dans cette optique-là, nous,
18 comme on le demande aussi avec les nouveaux
19 programmes, les bonifications aux programmes
20 existants depuis le dépôt aussi de la demande
21 initiale, ce que ça nous amènerait à faire, c'est
22 de réallouer, réoptimiser, en fait, nos différentes
23 modalités, nos différents programmes pour soit
24 freiner, peut-être retirer certains programmes dans
25 ce cas-là pour toujours viser de travailler à

1 travers les balises de l'enveloppe, là, donc c'est
2 sûr que ça amène à une réévaluation des gains des
3 différentes modalités, des différents programmes, à
4 ce niveau-là, on réajuste. Est-ce qu'il faut qu'on
5 réalloue certains portefeuilles à des équipements
6 plus performants?

7 Mais comme mon collègue le disait, à
8 travers nos principes directeurs, on ne peut pas
9 juste, dans notre logique d'affaires, on ne fait
10 pas qu'allouer l'ensemble de nos portefeuilles aux
11 fruits bas, je pense, il y a l'expression
12 anglophone de « low-hanging fruit » où les
13 équipements les plus performants, parce que nous,
14 c'est sûr qu'en parallèle, on essaie de développer
15 des nouveaux marchés. Comme sur les panneaux
16 solaires, par exemple, où on veut aider le marché à
17 se structurer. Donc, il y a une adhésion
18 progressive. Donc, c'est là où est-ce qu'on
19 équilibre tout le temps à travers nos différents
20 programmes. À ce niveau, bien, ça forcerait une
21 réévaluation pour réallouer, pour travailler à
22 travers les balises de l'enveloppe.

23 Q. [122] O.K., merci. Là, ça termine vraiment sur
24 l'efficacité énergétique. Mais j'aurais des
25 questions sur la GDP, par exemple, pas sur les

1 budgets, mais sur les tarifs. Je continue. Je n'en
2 ai plus pour tellement longtemps même.

3 Il y a eu des questions au Panel 1 sur la
4 GDP, au niveau des approvisionnements comment
5 c'était priorisé, puis il nous a indiqué qu'il y
6 avait un aspect commercial pour déterminer les
7 événements de pointe, qu'il y a un aspect
8 commercial au programme GDP.

9 Je ne sais pas si vous pouvez élaborer là-
10 dessus? Je comprenais, par exemple, qu'il faut
11 qu'il y ait des événements de pointes pour que les
12 clients, je pense, entre autres, au crédit
13 hivernal, qu'ils puissent rentabiliser leur... Est-
14 ce que vous pouvez élaborer sur le volet commercial
15 de la GDP?

16 M. JEAN-PIERRE CROTEAU :

17 R. Oui, juste pour confirmer, premièrement, il n'y a
18 pas dans aucun de nos tarifs en gestion de
19 puissance, que ce soit pour les clientèles
20 résidentielles, les clientèles affaires et
21 industrielles, on n'a pas de minimum d'appels qu'on
22 demande. On a un plafond, si je prends, par
23 exemple, moi, je suis du côté résidentiel, on a un
24 plafond. On se limite à un maximum de cent vingt
25 (120) heures d'appels, mais il n'y a pas un minimum

1 qu'on va demander à nos clients.

2 Depuis l'existence des tarifs en gestion de
3 puissance, ce n'est pas arrivé l'hiver où on n'a
4 pas eu à faire appel à ce moyen de gestion là.
5 C'est sûr que nous, on veut tenir compte de la
6 réalité des clients, mais ce qui prime avant tout,
7 c'est vraiment les requis qu'on a d'Hydro-Québec.

8 Donc, les choix de moyens de gestion sont
9 appelés selon les besoins de l'exploitant, puis le
10 lien de GDP a une valeur de mégawatts qui est
11 différente. Ce n'est pas appelé en bloc. On a
12 vraiment toute une stratégie en fonction de combien
13 il y a de mégawatts qui sont associés. On tient
14 compte des heures qui ont été appelées à date,
15 parce que pour la clientèle résidentielle, il y a
16 un maximum de cent vingt (120) heures. Dans les
17 offres de la clientèle affaires, vingt (20),
18 quarante (40), soixante (60), quatre-vingts (80),
19 il y a un nombre d'heures maximal qui est
20 différent, puis on regarde les heures restantes
21 pour l'hiver en cours. Je prends, par exemple,
22 l'hiver qu'on vit en ce moment. On a vécu un mois
23 de décembre anormalement froid versus les années
24 précédentes. On a eu plus d'appels en décembre
25 cette année que les dernières années précédentes.

1 Puis sur l'axe commercial, dans le fond,
2 que vous avez, puis je pense que c'est là que vous
3 pouvez - il y a la réalité de clients. On en tient
4 compte, mais c'est surtout sur l'axe de comment nos
5 clients le vivent. Si je fais un parallèle, encore
6 une fois, je m'occupe de la clientèle
7 résidentielle. Si vous avez plusieurs événements de
8 suite dans une même semaine, il y a une certaine
9 usure qui peut se vivre par la clientèle, parce
10 qu'il y a quand même un impact qui est ressenti par
11 les clients. Ça fait que la discussion qui va plus
12 être à l'interne, c'est de voir : est-ce qu'il y a
13 un autre mixte d'outils qui peuvent être appelés
14 qui vont fournir les mêmes mégawatts pour peut-être
15 donner une journée de repos, si on voit que le
16 requis n'est pas obligatoire, mais ça ne se fait
17 jamais aux dépens des requis du réseau, puis c'est
18 ce qui est couvert, d'ailleurs, justement, par les
19 tarifs. J'espère que je réponds à la question que
20 vous avez?

21 Q. **[123]** Oui, mais je me demandais aussi,
22 l'ordonnancement entre le GDP Affaires puis la TD,
23 GDP engagement et l'attitude, il y a-tu comme des
24 heures de priorisation?

25 R. Bien, je dirais, l'ordonnancement se fait surtout

1 au niveau des mégawatts. Mais nous, de notre côté,
2 au niveau des programmes, notre responsabilité
3 c'est justement d'avoir des programmes, c'est notre
4 responsabilité, c'est justement d'avoir des
5 programmes et des tarifs qui encouragent les gens à
6 participer à être performants, puis après ça, on
7 met ces mégawatts-là disponibles à l'exploitant,
8 qui va faire les choix en fonction de sa réalité,
9 donc des mégawatts qui sont requis, selon les
10 critères je mentionnais avant, selon ses propres
11 besoins pour la pointe qui s'en vient, selon les
12 heures qui ont été appelées.

13 Mais du côté des programmes, ce n'est pas
14 ces éléments-là qui sont utilisés pour faire
15 l'ordonnancement des appels - pas des appels, mais
16 l'ordonnancement des leviers qui sont appelés
17 pendant un événement de pointe, là.

18 Q. **[124]** Je vous remercie. J'ai compris de vos
19 témoignages, là, qu'il y avait le nombre de clients
20 en GDP, mais il y avait aussi la notion de
21 performance des clients de GDP, qui fait, là, par
22 exemple, là, vous répondiez aux questions de maître
23 Ouellette, quant au fait d'augmenter les crédits,
24 là, vous dites : « Bien, il y a une espèce
25 d'équilibre à rechercher entre les crédits qu'on

1 donne, puis les besoins de puissance qu'on a,
2 puis », et puis dans ce contexte-là, donc pour
3 augmenter la performance des clients GDP.

4 Dans le dossier de la GDP, la décision de
5 la GDP Latitude, engagement qui est sorti en
6 décembre dernier, où la Régie a approuvé, là, vos
7 propositions. Il y a eu dans une preuve
8 complémentaire, là, le Distributeur avait fait une
9 proposition, en fait, à la suite de la demande de
10 la Régie, la décision d'un scénario alternatif pour
11 la GDP Latitude où les vingt (20) premières heures,
12 c'était de descendre le crédit maximum de cinq
13 dollars du kilowatt (5,00 \$/kW), puis les quarante
14 heures (40 h), c'était de le réduire de douze
15 dollars (12 \$), de manière à donner un incitatif
16 financier au bloc : soixante heures (60 h), quatre-
17 vingts heures (80 h), cent heures (100 h), pour que
18 les clients se dirigent. Il y a un incitatif
19 financier à se diriger vers ces plus gros blocs-là
20 plutôt que les vingt heures (20 h), quarante heures
21 (40 h). Puis vous nous avez mentionné que dans
22 la GDP Engagement à votre surprise, les clients se
23 dirigeaient davantage vers les blocs cent heures
24 (100 h), donc une économique, le signal de prix,
25 hein, on n'y échappe pas.

1 Alors, je me demandais, ma question,
2 c'était dans le cycle tarifaire actuel pour la GDP
3 Latitude pour les blocs de vingt heures (20 h) et
4 quarante heures (40 h), est-ce que je sais que le
5 crédit est indexé au même niveau que la hausse
6 tarifaire, là, est-ce que ce serait possible de
7 moduler, en fait, de moins augmenter les crédits
8 pour les blocs de vingt heures (20 h) et quarante
9 (40 h) de telle sorte qu'on atteigne à la fin du
10 cycle, un cinq dollars (5 \$) de moins pour le bloc
11 de vingt heures (20 h), un douze dollars (12 \$) de
12 moins pour le bloc de quarante heures (40 h) pour
13 rendre plus performant, en fait, le tarif de GDP.

14 Mme SARAH TRABELSI :

15 R. C'est sûr que c'est difficile pour nous de se
16 prononcer là, tout de suite, parce que les clients
17 se sont quand même engagés avec l'offre actuelle,
18 puis les tarifs viennent d'être approuvés. Donc,
19 les clients ont pris leur décision en fonction de
20 la décision de la Régie.

21 Maintenant, si on voit qu'il y a une
22 évolution quelconque et si on y voit un intérêt, on
23 peut revenir avec une autre proposition, mais pour
24 l'instant, on préfère assurer une certaine
25 stabilité dans le signal qu'on vient de donner aux

1 clients, en fait.

2 Q. **[125]** Quand vous parlez de stabilité, en fait, on
3 ne parle pas de réduire les tarifs, là, on parle
4 juste d'avoir une hausse du crédit moins
5 importante, là, de telle sorte à creuser
6 tranquillement un écart.

7 R. Oui, mais ça fait partie de la - en fait, ça fait
8 partie des variables, dont tiennent compte les
9 clients à la hausse aussi également, donc pour eux,
10 c'est un package. Ils regardent sur les trois
11 années qu'est-ce qui va se passer, puis ils
12 prennent des décisions. On pense que c'est un peu
13 prématuré, voilà...

14 Q. **[126]** O.K.

15 R. ... d'apporter comme un changement pour ne juste
16 pas introduire un risque commercial dans nos offres
17 à court terme, à très court terme.

18 Q. **[127]** Et ma dernière question, j'ai bien compris
19 que la GDP, il y a, en fait, le besoin de base,
20 c'est le besoin de puissance, puis quand on regarde
21 sur le site tarifaire, là, on voit que le besoin de
22 puissance jusqu'en deux mille vingt-huit (2028), il
23 n'a pas un besoin démesuré de puissance. Il y a des
24 approvisionnements de court terme qui sont au-
25 dessous du seuil de mille mégawatts (1000 MW), ce

1 qui n'est pas alarmant, on voit que la puissance
2 est relativement stable.

3 Puis je comprends que les paramètres pour
4 la GDP, il y a soit, on va chercher plus de clients
5 de GDP pour avoir plus de puissance ou je vois
6 aussi qu'on peut augmenter la performance des
7 clients, par exemple, en jouant avec les taux, et
8 puis je me disais : dans ce contexte-là, parce que
9 moi je n'avais pas visualisé cette mécanique-là que
10 vous nous avez, en tout cas, que moi, j'ai appris
11 par vos témoignages, mais dans ce contexte-là que
12 la demande en puissance pour le cycle tarifaire ne
13 nécessite pas vraiment de, puis vous l'avez dit,
14 Monsieur Croteau, une accélération majeure de la
15 GDP, je me demandais, puis tenant compte que vous
16 avez différents leviers pour jouer sur la GDP, je
17 voulais juste vous entendre sur le budget de
18 subvention de GDP, donc vous avez un budget, il me
19 semble que c'est quelque chose comme deux cent
20 cinquante (250), trois cents millions (300 M\$) par
21 année. Donc, ça, c'est pour aller chercher des
22 nouveaux clients.

23 Est-ce que vous envisagez aussi de jouer?
24 Bon, vous avez marqué, vous avez mentionné la
25 performance, avoir des clients plus performants.

1 J'aimerais avoir votre plan de match en regard des
2 subventions, de jouer avec les tarifs ou des
3 équipements qui peuvent rendre les clients plus
4 performants ou...

5 M. MARC-ANDRÉ LAVIGNE :

6 R. Donc, je vais commencer, puis je vais laisser mes
7 collègues bonifier. La stratégie - non. L'objectif
8 qu'on essaie d'atteindre, c'est environ trois mille
9 cinq cents mégawatts (3500 MW) à l'horizon deux
10 mille trente-cinq (2035). Donc, pour nous, ce qui
11 est important, c'est que c'est vraiment de
12 maintenir, pérenniser, et augmenter la contribution
13 des moyens de gestion au bilan de puissance. En ce
14 moment, on est autour de deux mille cinq cents
15 (2500), deux mille six cents mégawatts (2600 MW) et
16 là, j'exclus les tarifs interruptibles, comme le
17 'blockchain' et l'OÉA, mais c'est vraiment de
18 s'assurer qu'on bâtit ce parc de mégawatts-là qui
19 nous amène à deux mille trente-cinq (2035).

20 Pour se faire, on utilise une combinaison
21 d'acquisition. On utilise aussi des moyens
22 technologiques comme le thermostat zéro dollar pour
23 augmenter la performance des clients existants. Au
24 secteur affaires, il y a d'autres moyens aussi par
25 lesquels on peut encourager les clients à donner

1 plus de mégawatts. Donc, on veut en acquérir plus,
2 on veut que ceux qui soient actuellement dans un
3 moyen, et qui ne performant pas bien rehaussent
4 leur performance, et on veut aussi que certains
5 clients augmentent la quantité de mégawatts pour
6 lesquels ils se sont commis. Donc, un client qui
7 donne dix mégawatts (10 MW), bien, peut-être, je
8 veux le faire augmenter à douze (12), par exemple.

9 Donc, c'est vraiment la combinaison de tous
10 ces moyens-là à notre disposition qu'on veut
11 utiliser pour faire augmenter la contribution,
12 comment dire, le volume de mégawatts disponibles
13 pour le bilan de puissance. Un autre élément, les
14 moyens qu'on va prendre vont varier selon les
15 secteurs. Un client résidentiel n'a pas les mêmes
16 besoins qu'un client affaires.

17 Mme SARAH TRABELSI :

18 R. Je vais me permettre juste de compléter. Puis, ça
19 me permet aussi de revenir sur des discussions
20 qu'on avait eues dans les audiences. Le raccourci
21 qu'on fait, qui peut sembler intuitif, mais qui ne
22 l'est pas tant que ça, entre augmenter l'incitatif
23 financier puis augmenter la contribution, ce n'est
24 pas tout à fait exact. C'est sûr, ça dépend aussi
25 de quel type de clientèle; la clientèle

1 résidentielle n'a pas les mêmes contraintes que la
2 clientèle affaires.

3 Mais mettons une résidence, au-delà de
4 l'incitatif financier qui est donné par le signal
5 de prix qui est donné via le tarif, il y a un
6 certain nombre de variables qui sont considérées
7 par le client, comme le confort, justement, le
8 nombre de personnes dans les ménages, le rythme de
9 vie, et cetera. C'est vrai que le signal de prix,
10 et je vous rejoins étant économiste moi-même, c'est
11 le meilleur indicateur, mais il n'est pas unique,
12 il n'est pas parfait à cent pour cent (100 %).
13 Puis, c'est cette équation-là qu'on essaie de
14 résoudre en permanence en essayant d'équilibrer
15 entre le signal qui est donné dans le tarif, puis
16 l'accompagnement qui est donné dans les programmes.

17 Q. **[128]** Je vous remercie.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci beaucoup.

20 Q. **[129]** Donc, j'aurai une ligne de questions sur la
21 facture papier. Ça fait longtemps qu'on n'en a pas
22 parlé. Je vais juste partager mon écran. Donc,
23 voilà, je partage la pièce B-0009, le tableau 1 de
24 la pièce B-0009, où on voit que d'année en année il
25 y a une progression pour l'adoption de la facture

1 électronique. Est-ce que vous êtes d'accord avec
2 moi sur le fait qu'il y a une progression d'année
3 en année depuis deux mille seize (2016)?

4 Mme LARA TABBAKH :

5 R. Il y a une progression, effectivement.

6 Q. **[130]** Vous avez aussi dit, je pense, dans votre
7 témoignage, que vous n'aviez pas fait de campagne
8 de publicité depuis deux mille vingt (2020). Est-ce
9 que j'ai bien compris ça?

10 R. En fait, on a cessé les campagnes de grande
11 envergure en deux mille vingt (2020). Lorsqu'on
12 parle de campagne, c'étaient des campagnes de
13 l'ordre... des tirages, il y avait des prix
14 vraiment pour inciter les clients à migrer à la
15 facture Internet. Mais, par contre, depuis deux
16 mille vingt (2020), on n'a jamais cessé de réaliser
17 plusieurs actions, plusieurs mesures publicitaires
18 promotionnelles, que ce soit à travers le service à
19 la clientèle, au téléphone, il y a eu des encarts
20 dans les factures papier, et cetera, pour inciter
21 les clients à migrer. Donc, il y a eu quand même
22 des efforts en ce sens.

23 Q. **[131]** Est-ce que vous constatez comme moi que,
24 malgré le fait qu'il n'y a pas eu de grandes
25 campagnes d'envergure depuis deux mille vingt

1 (2020), la progression s'est quand même poursuivie?
2 R. Il y a une certaine progression, nous sommes
3 d'accord avec vous. Par contre, à travers nos
4 sondages, à travers nos analyses, on constate que,
5 bon, aujourd'hui, on a atteint environ soixante-
6 treize pour cent d'adhésion - de toute notre
7 clientèle - d'adhésion à la facture Internet. Et en
8 sondant nos clients, on se rend compte qu'il y a
9 une certaine marge, un certain nombre, un trente
10 pour cent (30 %) de clients qui, malgré les
11 campagnes de promotion, qui, malgré un frais
12 ajouté, souhaitent conserver la facture papier pour
13 des besoins personnels, pour des besoins
14 individuels. Donc, c'est la raison première qu'on
15 apporte cette mesure qui serait incitative pour le
16 reste de la clientèle qui a encore une certaine
17 possibilité de basculer.

18 Alors, comme je disais, là, plus tôt, hier,
19 donc avec notre mesure, on sait, on a calculé, un
20 certain nombre de clients qui bénéficieraient des
21 cas d'exemption, près de quatre cent quatre-vingt
22 mille clients. Et ensuite, certains, selon nos
23 sondages, il y a une certaine proportion également
24 qui, si un frais était ajouté, pourrait basculer à
25 la facture Internet. Par contre, il reste une

1 minorité de clients qui souhaite conserver ce
2 service nonobstant un frais supplémentaire.

3 Donc, qu'on ajoute une campagne ou qu'on
4 fasse plus de publicité, on ne sera pas en mesure
5 d'aller inciter cette clientèle-là. On parle d'une
6 centaine de mille de clients à basculer à la
7 facture Internet.

8 Q. **[132]** Parfait. Si je vous amène à la décision D-
9 2024-113 de la Régie, et maître David en a parlé
10 hier, c'est la décision sur la facture papier et
11 les frais pour une facture papier d'Énergir. Sans
12 vous lire toute la décision, je vous amène au
13 paragraphe 497 où la Régie disait que :

14 À l'instar d'OC - donc d'Option
15 consommateurs - la Régie observe une
16 tendance soutenue au cours des 4
17 dernières années, chez les clients
18 d'Énergir, à opter pour la facture
19 électronique. De ce fait, elle
20 constate que 64 % des clients ont
21 adopté la facture électronique en
22 février 2024 contre 49 % en octobre
23 2021. Ainsi, les clients qui optent
24 pour la facture électronique sont en
25 progression constante depuis sa mise

1 en place.

2 Vous venez de me dire que vous constatez, comme
3 moi, qu'il y a une progression depuis deux mille
4 seize (2016), que vous en êtes rendu à soixante-
5 treize pour cent (73 %), est-ce qu'on pourrait
6 effectivement conclure la même chose que la Régie a
7 conclu avec Énergir, c'est-à-dire la progression
8 est constante, donc ce n'est pas nécessaire d'avoir
9 un frais pour la facture papier, du fait que la
10 progression continue malgré la réduction des
11 campagnes de publicité?

12 R. Mais, en fait, l'objectif premier de notre mesure,
13 c'est l'augmentation des coûts, des frais postaux.
14 Donc, en ce sens, malgré cette progression, et donc
15 la réduction des utilisateurs de la facture papier,
16 nos coûts ne diminuent pas, et donc ne suivent pas
17 cette cadence. Donc, en ce sens... et on n'a pas
18 non plus la perspective que les coûts vont
19 rediminuer dans les prochaines années, alors il se
20 pourrait qu'ils augmentent encore.

21 On a atteint un seuil de soixante-treize
22 pour cent (73 %) d'adhésion à la facture Internet,
23 on souhaite fortement que le service Internet
24 devienne le service de base d'Hydro-Québec. On
25 croit que la facture Internet... en fait, on a

1 atteint un taux d'adhésion qui pourrait justifier
2 une mesure de ce type.

3 Si on compare à l'époque, nous avons
4 demandé à la Régie d'autoriser la gratuité pour
5 l'abonnement en ligne. À ce moment-là, seulement
6 vingt-cinq pour cent (25 %) des clients adhéraient
7 en ligne pour faire son abonnement. Aujourd'hui, on
8 est à soixante-treize pour cent (73 %), je répète,
9 là, d'adhésion à la facture Internet, donc on croit
10 que c'est un pourcentage, un taux qui est légitime
11 pour concrétiser, dans le fond, le service de base
12 sur Internet.

13 Et on se demande, bon, bien à soixante-
14 treize pour cent (73 %), jusqu'à quel niveau vous
15 souhaiteriez que le Distributeur atteigne la
16 proportion? Quelle serait la proportion requise,
17 là, pour faire en sorte que le service de base
18 devienne... bascule sur Internet, là?

19 Puis, encore une fois, bien, je répète, on
20 reconnaît qu'il peut y avoir des cas d'exception,
21 au même titre que le CRTC. Il y a une certaine
22 proportion, là, de notre clientèle qui pourrait
23 bénéficier de ces cas d'exemption là. Et ce qu'on
24 vise ici, c'est vraiment la clientèle, qui nous a
25 confirmé dans le cadre de nos sondages, qu'ils

1 souhaitent conserver la facture papier.

2 Alors, cette clientèle-là, pour des besoins
3 personnels, bien, alors à ce moment on leur dit :
4 « Vous avez l'option d'aller gratuitement
5 bénéficiaire de la facture Internet, mais si vraiment
6 vous souhaitez conserver ce service-là, papier,
7 bien, vous en payez le frais, le coût unitaire que
8 ça coûte, une et quarante (1,40), Hydro-Québec ne
9 fait aucun sou supplémentaire sur ce service-là. »

10 Q. **[133]** Merci. Je vais arrêter le partage parce que
11 ce n'est plus nécessaire pour le reste de mes
12 questions. Mais sur les exemptions, justement, vous
13 le mentionnez, je vais l'illustrer par un exemple,
14 j'essaye de voir comment vous allez vous assurer
15 que le client qui vous appelle, justement pour
16 faire son autodéclaration, dit vrai? Est-ce que
17 vous n'avez pas peur que le nombre de clients
18 exemptés serait gonflé inutilement?

19 Je donne un exemple, si tous les gens qui
20 nous ont déposé des observations dans le présent
21 dossier ou si moi-même je vous appelle comme
22 client, puis je vous dis que je remplis une des
23 trois exemptions, quelle vérification vous allez
24 faire à savoir si je remplis ou pas l'exemption? Je
25 comprends que soixante-quinze (75) ans c'est assez

1 facile pour moi, mais pour les deux autres
2 exemptions, comment vous allez le vérifier?
3 R. Alors, on ne fera pas de vérification parce que
4 vous comprendrez que si on commence à faire des
5 vérifications, c'est coûteux également, donc on ne
6 va pas s'embarquer dans ce type de démarche là, on
7 veut économiser des coûts de la facture, on ne fera
8 pas des enquêtes sur la clientèle. Alors, ça va
9 être vraiment une autodéclaration et on va se... on
10 va reposer notre analyse sur la bonne foi de notre
11 clientèle, comme on l'a fait, là, pour l'ensemble
12 de nos services, là, c'est sur la bonne foi de la
13 clientèle.

14 On a un taux d'adhésion de soixante-treize
15 pour cent (73 %), là. Je vous dirais que plus que
16 la majorité n'ont aucun problème à naviguer avec
17 Internet, c'est une réalité du marché.

18 Au niveau du CRTC, les télécommunications,
19 les entreprises de télécom aujourd'hui, bien, en
20 fait, leurs services de base se passent sur
21 Internet sous réserve de quelques exceptions. C'est
22 une mesure qui est un peu plus restrictive que
23 celle qu'on propose aujourd'hui parce que l'option
24 ici c'est Internet ou exception. Nous, on se
25 dit : « On peut le conserver la facture papier

1 moyennant un frais », c'est un choix qu'on offre
2 aux clients. Donc, vraiment, on va se baser sur la
3 bonne foi de nos clients pour ces analyses-là.

4 Q. **[134]** Justement, vous me parlez de la décision du
5 CRTC pour les entreprises de télécommunication.
6 Puis, vous l'avez dit, je pense, en réponse à
7 maître David, que ce que vous proposez, c'est un
8 choix. Donc, le client paie pour avoir sa facture
9 papier ou facture Internet gratuite.

10 Est-ce que vous convenez avec moi que pour
11 les entreprises de télécommunication, le client
12 peut magasiner son entreprise selon le frais que
13 l'entreprise pourrait lui charger pour sa facture,
14 tandis qu'avec vous, il n'a pas vraiment le choix
15 du fait que vous êtes le monopole public
16 d'électricité?

17 R. Je suis d'accord avec vous.

18 Q. **[135]** Dernière question sur ce sujet-là.
19 Considérant - puis là, je mets « le tollé » entre
20 guillemets - avec le nombre d'observations qu'on a
21 eues dans le dossier, puis il y en a eu d'autres
22 qui essayaient de rentrer, mais on avait stoppé au
23 début de l'audience le nombre d'observations, fait
24 que je ne sais pas à combien on se serait rendu,
25 avez-vous prévu un plan de contingence au service à

1 la clientèle pour les plaintes?

2 Puis, est-ce que... puis, je m'explique, en
3 fait, sur ce que j'ai derrière cette question-là.
4 Comme vous allez transférer les clients
5 automatiquement à la facture électronique, en fait,
6 vous allez transférer ou vous allez leur charger un
7 prix, peu importe la mécanique que vous avez, si un
8 client se rend compte qu'il y a maintenant un frais
9 d'un dollar quarante (1,40 \$) par mois sur sa
10 facture, il va vous appeler, faire une plainte au
11 service à la clientèle parce qu'il va dire qu'il
12 n'a pas été averti, il ne sera pas satisfait de la
13 réponse que vous allez lui donner, il va nous
14 déposer une plainte à la Régie, on va devoir
15 trancher, avez-vous un plan de contingence pour
16 éviter ce nombre de plaintes-là qui pourrait
17 devenir exponentiel avec votre façon de procéder
18 que vous nous amenez?

19 R. Bien, nous avons surtout un plan de transition,
20 donc en amont de la mesure, on a un plan de
21 communication pendant une période de six mois où
22 avis, communiqués, seront transmis à l'ensemble de
23 notre clientèle.

24 Rien ne va être fait comme ça sans avis,
25 par souci de transparence auprès de l'ensemble de

1 notre clientèle, ça va être assez clair. On va
2 donner aussi l'option aux clients - ils l'ont
3 actuellement, d'ailleurs - de conserver la facture
4 papier s'ils le souhaitent. Ils verront qu'un frais
5 s'ajouterait s'ils souhaitent conserver ce service.
6 Donc, avec le travail qu'on va... Et également,
7 cette période-là va permettre aux clients qui
8 souhaitent bénéficier des cas d'exemption, de le
9 faire. Ils pourront le faire aussi par après, ou
10 tout nouveau client.

11 Donc, ce travail en amont va éviter, bien
12 entendu, des plaintes, donc ce qui est le cas pour
13 beaucoup de plaintes, d'ailleurs. Lorsque les
14 clients sont bien informés, on vient réduire le
15 niveau de plaintes par après, peu importe la
16 mesure.

17 Q. **[136]** Merci. Donc, je vais aller sur une autre
18 question, elle sera mon avant-dernière. Donc, la
19 Régie a noté dans la preuve que vous reportiez le
20 rééquilibrage des tarifs généraux au prochain
21 dossier tarifaire en raison du délai trop court
22 entre le dossier 4270 et le dossier 4307.

23 Est-ce que le Distributeur serait favorable
24 à déposer ce dossier-là spécifique visant l'examen
25 du rééquilibrage avant le prochain cycle tarifaire,

1 donc au cours du cycle tarifaire actuel, ce qui
2 ferait qu'on pourrait l'étudier sans avoir cet
3 enjeu-là, en même temps que le prochain dossier
4 tarifaire, qu'il y ait une décision qui soit prise
5 sur ce rééquilibrage-là et qui puisse être
6 appliquée dans le prochain dossier tarifaire?

7 Mme SARAH TRABELSI :

8 R. On pourra me corriger si je me trompe, mais de
9 mémoire, la décision a été prise selon l'ancien
10 cadre, donc avec une révision tarifaire aux cinq
11 ans. Donc, nous, évidemment, comme on a dû déposer
12 tout de suite après une autre demande tarifaire,
13 donc ça nous amène à une année, et là je pense
14 qu'il nous reste quand même trois années, on est
15 encore dans le respect des cinq ans. Puis, même
16 au-delà de ça, le rééquilibrage des tarifs, il se
17 conçoit avec... Je veux dire, on a beaucoup
18 d'efforts à faire, puis surtout on veut le faire de
19 manière rigoureuse, puis en regardant tous nos
20 tarifs, et caetera.

21 Donc, je pense que le présenter
22 indépendamment peut-être de d'autres propositions
23 qu'on va faire dans le cadre de la prochaine
24 tarifaire, je pense ça serait peut-être prématuré.
25 Donc, moi, je continue à penser que le meilleur

1 forum, ça va être une tarifaire, et puis ça va être
2 la prochaine tarifaire en même temps que notre
3 demande.

4 Q. [137] Donc, on commencera le prochain dossier
5 tarifaire avec un enjeu ou un sujet sur le
6 rééquilibrage des tarifs généraux qui devrait
7 normalement, pour que ça puisse avoir une certaine
8 logique, venir en premier, que la Régie statue sur
9 ce rééquilibrage-là pour arriver avec un dossier
10 tarifaire basé sur ce nouveau rééquilibrage-là?

11 R. Je comprends votre point, mais on a aussi, je
12 pense, dans la décision, il y avait aussi
13 l'obligation de tenir un atelier technique. Ça nous
14 rajoute des étapes dans... dans ce dossier-là, donc
15 je ne pense pas pouvoir m'engager tout de suite à
16 vous présenter quelque chose avant trois ans.

17 LE PRÉSIDENT :

18 J'ai fini sur les questions. Peut-être pour maître
19 Turmel. On a fait un travail à l'interne avec les
20 engagements, donc les vingt-quatre (24).

21 Me SIMON TURMEL :

22 Les vingt-quatre (24) incluant ceux qui n'existent
23 pas?

24 LE PRÉSIDENT :

25 Oui, voilà.

1 Me SIMON TURMEL :

2 O.K. Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Il y en a certains qui ont, selon le travail
5 interne, puis peut-être que notre travail n'est pas
6 cent pour cent (100 %), là, terminé, mais je vois
7 qu'il y en a certains qui n'auraient pas été
8 déposés, ni de façon écrite, ni répondus de façon
9 orale. Est-ce que vous avez la même information que
10 moi?

11 Me SIMON TURMEL :

12 Oui. Je sais que j'en ai vu certains même...

13 LE PRÉSIDENT :

14 Oui.

15 Me SIMON TURMEL :

16 ... passer même dans les...

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui, 21 modifié est passé...

19 Me SIMON TURMEL :

20 ... dans les dernières heures. Oui, c'est ça.

21 LE PRÉSIDENT :

22 ... le 24A, B est passé aussi tantôt.

23 Me SIMON TURMEL :

24 Mais je sais effectivement qu'il y en a, je ne
25 pourrais pas vous dire combien ni lesquels, mais

1 effectivement il en manque.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Bien, Il y a le 11 ou le dix 10, selon le compte
4 qu'on prend, qui était une question de ma collègue,
5 de madame Durand.

6 Me SIMON TURMEL :

7 Ça, je pense que demain, ça serait... demain, lui,
8 ce serait demain.

9 LE PRÉSIDENT :

10 O.K. Demain matin? Demain...

11 Me SIMON TURMEL :

12 Demain...

13 LE PRÉSIDENT :

14 ... demain.

15 Me SIMON TURMEL :

16 Demain.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Donc, on aura cette réponse-là, puis on pourra
19 avoir le bonheur de vous poser des questions à vous
20 en argumentaire sur cet engagement-là.

21 Me SIMON TURMEL :

22 Regardez, vous pourrez en prendre connaissance une
23 fois qu'on le déposera, puis peut-être en fonction,
24 s'il y a des questions ou quoi que ce soit, bien, à
25 ce moment-là, on pourra s'ajuster, le cas échéant.

1 LE PRÉSIDENT :
2 O.K. Je vois qu'il y en a d'autres, puis j'invite
3 peut-être - on va faire une pause juste avant de
4 passer sur les témoignages - peut-être si vous...
5 Me SIMON TURMEL :
6 En fait, on me dit qu'il ne resterait que celui-là.
7 LE PRÉSIDENT :
8 Que celui-là?
9 Me SIMON TURMEL :
10 C'est ce qu'on me dit.
11 LE PRÉSIDENT :
12 Bien, on va vérifier.
13 Me SIMON TURMEL :
14 Bien, dites-moi les autres qui manqueraient,
15 puis...
16 LE PRÉSIDENT :
17 Il y en a certains qui ont peut-être été répondus
18 ailleurs, là.
19 Me SIMON TURMEL :
20 Oui.
21 LE PRÉSIDENT :
22 Donc...
23 Me SIMON TURMEL :
24 Je suis vraiment désolé, hein, ça a été assez...
25

1 LE PRÉSIDENT :
2 Écoutez, je sais. L'engagement 16 ou 15, c'est
3 selon. Donc, fournir les projections de l'évolution
4 du nombre d'abonnements par catégorie de clients
5 pour les années vingt-six (26) à vingt-huit (28),
6 je ne l'ai pas vu déposé dans un document, mais
7 peut-être qu'il l'a été, là.

8 Me SIMON TURMEL :
9 O.K. Les équipes vérifient, puis...

10 LE PRÉSIDENT :
11 Parfait.

12 Me SIMON TURMEL :
13 En disant c'est quoi l'engagement énoncé...

14 LE PRÉSIDENT :
15 Parfait.

16 Me SIMON TURMEL :
17 ... le numéro, peut-être ça va aider...

18 LE PRÉSIDENT :
19 Bon. L'engagement numéro 17 ou 16.

20 Me SIMON TURMEL :
21 Oui.

22 LE PRÉSIDENT :
23 Donc, procéder à une révision des pièces B-0028 à
24 B-0030 portant sur la répartition des coûts.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Ça, c'était l'annexe D? Ça, c'était l'annexe D.

3 LE PRÉSIDENT :

4 C'est peut-être l'annexe D.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Oui, c'est ça.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Si c'est l'annexe D, il a été déposé.

9 Me SIMON TURMEL :

10 Puis si c'est ça, je vous dirais même c'est la
11 pièce B... j'ai peut-être un numéro de pièce ici,
12 je vous dirais c'est l'annexe B-0159.

13 LE PRÉSIDENT :

14 On va le vérifier. Les équipes écoutent aussi en
15 même temps, c'est bon.

16 Me SIMON TURMEL :

17 Oui. Ça serait la pièce B-0159 qu'on a. Puis ça, ça
18 serait... Vous dites 17 ou 16, mais je pense, c'est
19 lié aussi à 6 ou 7.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Ah, ça se peut.

22 Me SIMON TURMEL :

23 Oui.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Maître Trifiro... qui était son engagement, je

1 crois.

2 Me SERENA TRIFIRO :

3 Pour l'engagement 6 et 7, c'était pour la pièce
4 B-0011, et mettre à jour l'annexe D. Et ça, ça a
5 été fait par la pièce B-0159.

6 Me SIMON TURMEL :

7 159? Oui.

8 Me SERENA TRIFIRO :

9 Mon engagement, ce n'était pas 16 ou 17.

10 LE PRÉSIDENT :

11 O.K. On va vérifier.

12 Me SIMON TURMEL :

13 En fait, 191, c'est 159, effectivement.

14 LE PRÉSIDENT :

15 O.K.

16 Me SIMON TURMEL :

17 Oui.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Donc, on va vérifier de toute façon. Et l'autre que
20 j'ai, qui me reste, c'est le 19 ou 18, qui est
21 intitulé « Fournir les montants offerts, ainsi que
22 proposés, destinés à la bonification qui va être
23 offerte pour favoriser l'installation de nouveaux
24 équipements au propane ou au mazout, destinés à la
25 nouvelle construction », demandé par le GRAME.

1 Je pense que ça a été répondu verbalement.

2 Me SIMON TURMEL :

3 Lui, il a été répondu verbalement par monsieur
4 Croteau.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui. Donc, il nous en reste deux à vérifier, plus
7 un qui n'est pas déposé.

8 Me SIMON TURMEL :

9 Je me sens comme au bingo, B...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci. Donc, je vais libérer les témoins. Donc,
12 merci beaucoup pour votre témoignage. Juste avant
13 de prendre une pause, je sais que côté calendrier,
14 on a une obligation de l'Union des producteurs
15 agricoles de passer cet après-midi. Donc, nous
16 prendrions la pause, puis irions directement à
17 l'UPA après la pause. Est-ce que ça vous va, Maître
18 Turmel, ça?

19 Me SIMON TURMEL :

20 Je n'ai absolument aucun problème avec ça.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Parfait. Donc, nous reprendrons à quatorze heures
23 quarante (14 h 40). Merci beaucoup.

24 Me SIMON TURMEL :

25 Merci.

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3

4 LE PRÉSIDENT :

5 Rebonjour. Maître Turmel, du nouveau sur les
6 engagements, j'imagine?

7 Me SIMON TURMEL :

8 Bien, en fait, non, pas de nouveau, juste confirmer
9 ce que j'ai dit avant la pause. Effectivement,
10 selon les vérifications qui ont été faites, il n'y
11 aurait que le 10 qui manque, qui sera déposé
12 demain.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Parfait.

15 Me SIMON TURMEL :

16 Je ne sais pas, à moins que vous ayez l'information
17 contraire.

18 LE PRÉSIDENT :

19 On va vérifier. C'est sûr que, pour les engagements
20 qui ont été répondus de façon orale, c'est plutôt
21 laborieux d'aller revérifier dans les notes sténo
22 pour voir le mot « engagement » comme mot clé, mais
23 on va réussir à y arriver. Puis, si jamais,
24 effectivement... Bon, le 11 ou 10, celui-là, on est
25 tous convaincus qu'il n'est pas déposé. Pour les

1 autres, si jamais les intervenants, c'étaient vos
2 engagements, puis vous voyez qu'il n'a pas été
3 déposé ou pas répondu, n'hésitez pas à nous le
4 faire savoir, puis on trouvera il est où.

5 Me SIMON TURMEL :

6 Quitte à peut-être envoyer un courriel au courant
7 de la soirée, puis à ce moment-là on pourra
8 fouiller peut-être dans les notes sténographiques
9 pour peut-être trouver le... pour pointer l'endroit
10 précis. Puis, comme ça, on aurait un portrait un
11 peu plus clair de notre audience.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Parfait.

14 Me SIMON TURMEL :

15 Parfait, merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Donc, tel qu'annoncé avant la pause, nous allons
18 passer à la preuve de l'UPA, Maître Jolicoeur.

19

20 PREUVE UPA

21

22 Me RÉMI JOLICOEUR :

23 Oui. Alors. Bonjour, Monsieur le Président, Madame
24 et Monsieur les Régisseurs. Donc, pour la
25 présentation de notre preuve, on fera entendre deux

1 témoins, deux analystes internes à l'UPA. Donc, il
2 s'agit de madame Isabelle Bouffard et David Tougas.
3 Les deux sont agroéconomistes, ils sont coauteurs
4 de la preuve de l'UPA déposée, c'est la cote
5 UPA-0008. Et nous avons déposé leur déclaration
6 sous serment pour adopter la preuve et leur C.V.,
7 c'est déposé au dossier. Également, on a déposé la
8 présentation qui va défiler aujourd'hui sous la
9 cote UPA-0017 qui vient d'être déposée au dossier
10 également.

11
12 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce quatorzième
13 (14e) jour du mois de janvier, ONT COMPARU :

14
15 ISABELLE BOUFFARD, cheffe Affaires économiques à
16 l'UPA, directrice de la Direction recherche et
17 politique, ayant une place d'affaires au 555,
18 boulevard Roland-Therrien, Longueuil (Québec);

19
20 DAVID TOUGAS, coordonnateur économie et commerce,
21 ayant une place d'affaires au 555, boulevard
22 Roland-Therrien, Longueuil (Québec);

23
24 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
25 solennelle, déposent et disent :

1 INTERROGÉS PAR Me RÉMI JOLICOEUR :

2 Mme ISABELLE BOUFFARD :

3 R. Donc, bien, tout d'abord, Monsieur le Président,
4 Madame et Monsieur les régisseurs, donc on vous
5 remercie de nous permettre de présenter un résumé
6 de la preuve de l'UPA dans le présent dossier
7 tarifaire. Donc, mon collègue David va réaliser la
8 présentation et je me joindrai à lui pour répondre
9 aux questions s'il y en a. Merci.

10 M. DAVID TOUGAS :

11 R. Parfait. Merci. Donc, j'ai affiché la présentation.
12 Donc, je vais vous résumer donc la preuve de
13 l'Union dans le présent dossier tarifaire.
14 Essentiellement, on va, dans le fond, adresser deux
15 éléments, la hausse tarifaire demandée par le
16 Distributeur; évidemment, on va concentrer notre
17 intervention sur le nouveau tarif pour les
18 surconsommateurs.

19 Donc, rapidement sur le premier élément,
20 hausse tarifaire demandée. Donc, au niveau du coût
21 additionnel généré par cette hausse-là pour les
22 entreprises agricoles aux différents tarifs
23 d'Hydro-Québec, du Distributeur, donc on l'estime
24 environ à huit point cinq millions (8,5 M) par
25 année. Le tableau est assez évocateur, là, dans le

1 fond, pour vous présenter un peu le portrait des
2 clients agricoles, de la clientèle agricole au
3 niveau du Distributeur. Dans le fond, il y a près
4 de quarante-sept mille cinq cents (47 500) clients
5 agricoles, donc au Distributeur; quatre-vingt-seize
6 pour cent (96 %) de ceux-ci sont au tarif D et DP,
7 donc vous avez les données à l'écran, là, quarante
8 et un mille six cent (41 600) au D et un peu plus
9 de quatre mille (4000) au DP.

10 Donc, au niveau des hausses moyennes, bien
11 que la hausse demandée de trois pour cent (3 %) au
12 D, de par la structure de consommation des
13 producteurs, la hausse moyenne pour les entreprises
14 agricoles sera de trois point deux pour cent
15 (3,2 %), compte tenu qu'ils sont... ils consomment
16 un peu plus que la moyenne des clients au tarif D.

17 Au DP, c'est conforme à la hausse de trois
18 pour cent (3 %), puis ceux qui sont au G ou M,
19 évidemment, c'est trois point huit pour cent
20 (3,8 %), donc pour une moyenne de trois point
21 quatre pour cent (3,4 %), là, d'augmentation
22 annuelle pour les trois prochaines années.

23 Au niveau de l'impact, donc pour nos
24 entreprises agricoles, bien, évidemment lorsqu'on
25 parle de hausse de coût de... d'une hausse

1 tarifaire, bien, c'est un coût de production, c'est
2 un intrant de production, donc ça va aussi, les
3 coûts de production, ça va se refléter en tout ou
4 en partie sur le prix des aliments. Cette hausse
5 tarifaire survient aussi dans un contexte de
6 transition énergétique où l'électricité prend
7 graduellement le relais des énergies fossiles dans
8 le secteur agricole.

9 Puis, dans le fond, ce qu'on voit depuis
10 les dernières années, c'est qu'il y a une part
11 croissante du bilan énergétique du secteur agricole
12 qui va vers l'électricité. En fait, au cours des
13 cinq dernières années, selon les données
14 disponibles, le secteur agricole a réduit - au
15 Québec, là - a réduit sa consommation énergétique
16 totale de cinq pour cent (5 %), mais elle a
17 augmenté sa consommation d'électricité de dix pour
18 cent (10 %), donc on est vraiment en transition.

19 La transition est déjà amorcée dans le
20 secteur agricole et cette transition-là, cette
21 tendance-là, est évidemment soutenue par plusieurs
22 initiatives gouvernementales qui favorisent
23 l'électrification en milieu agricole. À titre
24 d'exemple, on a le Programme d'accès au réseau
25 triphase, donc pour les entreprises agricoles, et

1 il y a différents programmes de transition
2 énergétique comme ÉcoPerformance et Bioénergies. Et
3 à cet égard, au cours des dix (10) dernières
4 années, là, il y a plus de mille entreprises
5 agricoles qui ont bénéficié au-delà de deux cent
6 millions (2 M) de ces différents programmes-là, en
7 plus de bénéficié de plus de cent millions (100 M)
8 des programmes d'efficacité énergétique du
9 Distributeur, notamment le programme Produits
10 efficaces agricoles.

11 Donc, peut-être vous mentionner que
12 présentement le secteur agricole est relativement
13 fragilisé économiquement parlant. Au niveau de la
14 rentabilité, on est dans des années plutôt
15 difficiles. À titre... pour bien l'illustrer, on a
16 le revenu net agricole du secteur qui est passé de
17 un point milliard (1,2 G) en deux mille vingt et un
18 (2021) à tout près de vingt-neuf millions (29 M) en
19 deux mille vingt-quatre (2024), donc on est presque
20 à zéro. Donc, au niveau de la rentabilité, c'est
21 excessivement difficile au cours des dernières
22 années. Et les prévisions pointent vers un revenu
23 net négatif, malheureusement, pour l'année
24 prochaine, en fait, pour l'année qui se termine
25 cette année, les statistiques ne sont pas encore

1 officiellement publiées.

2 Et donc, pour boucler la boucle sur la
3 hausse tarifaire demandée, ce qu'on a indiqué à
4 notre preuve, c'est qu'on constate que la
5 proposition tarifaire d'Hydro-Québec pour les
6 prochaines années repose sur des éléments factuels
7 et respecte l'engagement du gouvernement de limiter
8 à trois pour cent (3 %) par année les hausses
9 d'électricité applicables au tarif domestique.

10 Je passerais tout de suite donc au deuxième
11 point de la présentation, soit le nouveau tarif
12 pour les surconsommateurs. Tout d'abord, en vous
13 présentant des statistiques au niveau de la
14 consommation moyenne du client au tarif D, donc
15 c'est des chiffres publiés, là, par le Distributeur
16 dans le dossier tarifaire. Donc, au niveau des
17 clients moyens, c'est seize mille trois cent
18 soixante-dix-huit kilowattheures (16 378 kWh) par
19 année, donc tous clients confondus au tarif D. Au
20 niveau des clients agricoles à ce même tarif, la
21 consommation moyenne c'est de trente mille quatre
22 cent quatre-vingt-sept (30 487), donc près du
23 double.

24 Donc, évidemment, ils ont un profil de
25 consommation différent, mais c'est également un

1 profil qui est... c'est une consommation qui est
2 structurelle, qui est non discrétionnaire, qui est
3 essentielle. Dans le fond, cette consommation-là
4 est liée à des besoins essentiels des entreprises
5 agricoles. Ce n'est pas un choix pour elles de
6 consommer, c'est vraiment une nécessité. Et en plus
7 de ça, la quasi-totalité des usages électriques
8 relève de processus qui sont critiques, non
9 discrétionnaires, donc qui sont non reportables la
10 plupart du temps ou non réductibles sans
11 compromettre le bien-être... la santé des animaux,
12 la qualité des produits ou la sécurité des
13 installations, puis je vais y revenir avec un peu
14 plus de détails dans ma présentation.

15 Donc, lorsqu'on regarde les deux réalités
16 de consommation, donc le consommateur résidentiel
17 au DDP puis le client agricole, on a d'un côté le
18 consommateur résidentiel qui a une consommation
19 essentiellement comportementale qui est liée
20 notamment à des choix de confort et qui est
21 relativement flexible et modulable. Alors que du
22 côté du client agricole, on a une consommation qui
23 est structurelle, qui est essentiellement liée à la
24 production de l'entreprise, qui est souvent non
25 discrétionnaire et surtout non compressible.

1 Et pour nous, lorsqu'on analyse la
2 proposition du Distributeur, l'objectif...
3 lorsqu'on regarde l'objectif du tarif DS - on le
4 résume ainsi, c'est cibler la surconsommation
5 résidentielle non essentielle - bien, on constate
6 que les entreprises agricoles ne sont pas la cible
7 de cette mesure parce que l'électricité constitue
8 pour elles une dépense d'exploitation essentielle,
9 puis elles n'ont aucun intérêt à surutiliser
10 l'électricité qui est un intrant de production
11 indispensable pour elles.

12 Donc, nous, on fait la conclusion, le
13 constat que cette situation fait en sorte que le
14 secteur agricole est en quelque sorte une victime
15 collatérale du tarif DS proposé. Puis en plus
16 d'être une victime collatérale, où est-ce que le
17 bât blesse, c'est qu'on est surreprésenté dans ce
18 tarif-là. Le Distributeur mentionnait dans la
19 documentation que le tarif DS toucherait environ un
20 pour cent (1 %) de la clientèle domestique, alors
21 qu'il va toucher, selon nos calculs, dix-neuf pour
22 cent (19 %) de la clientèle agricole.

23 Donc, c'est vraiment un effet
24 disproportionné qui est essentiellement dû au fait
25 que c'est un plafond fixe de cinquante mille

1 kilowattheures (50 000 kWh) par année. Et comme je
2 vous le mentionnais dans les diapositives
3 précédentes, on a une consommation qui est plus
4 importante. Donc, essentiellement, on se retrouve
5 dans cette situation-là disproportionnellement,
6 donc affecté par le tarif.

7 L'autre élément, c'est l'effet financier
8 cumulatif du tarif DS. Si on se rapport à la
9 prochaine année, donc à la première ou la deuxième
10 année d'application de ce nouveau tarif-là, selon
11 nos évaluations, on parle d'environ un point six
12 (1,6 M \$) à trois point sept millions (3,7 M\$) de
13 plus de coûts additionnels en électricité pour les
14 entreprises agricoles liées à ce tarif-là.

15 Ceci étant dit, si on se projette dans dix
16 (10) ans, évidemment avec les hypothèses qu'on va
17 reconduire les mêmes caractéristiques du tarif DS
18 avec une augmentation toujours plus importante et
19 cumulative sur la troisième tranche, on risque de
20 se ramasser avec une facture additionnelle de
21 vingt-cinq millions de dollars (25 M\$), donc qui
22 représentent quinze pour cent (15 %) de la facture
23 totale d'électricité du secteur agricole.

24 L'autre élément qu'on voulait porter à
25 votre attention, c'est le tarif Flex ou

1 même tous les autres types de tarifs différenciés,
2 c'est des tarifs qui sont mal adaptés ou non
3 adaptés au secteur agricole. La plupart des
4 entreprises agricoles ne consomment pas davantage
5 d'énergie en périodes de pointe. On avait reçu des
6 chiffres lors du précédent dossier tarifaire à cet
7 égard-là. Et il faut comprendre que la majorité
8 d'entre elles ont des besoins de chauffe très
9 limités et ces besoins de chauffe là sont souvent
10 comblés par des énergies complémentaires comme du
11 propane et ou du gaz naturel.

12 Donc, pour la majorité des usages du
13 secteur agricole, donc c'est des usages qui sont
14 inévitables, donc non flexibles, et déterminés
15 souvent par les conditions biologiques ou
16 environnementales. Et on en a listé quelques-unes
17 pour que vous puissiez apprécier un peu qu'est-ce
18 qu'il en est.

19 Donc, la traite des vaches laitières, ça
20 doit se faire à des heures fixes, souvent matin et
21 soir, généralement, malheureusement, lors des
22 périodes de pointe. La ventilation en continu dans
23 certaines productions, c'est essentiel pour éviter
24 l'asphyxie, pour éviter l'accumulation d'ammoniaque
25 dans les étables et pour assurer aussi le bien-être

1 animal en périodes de canicules. Les pompes
2 d'irrigation en période de sécheresse, évidemment
3 elles sont dictées par les conditions agronomiques
4 ou météorologiques. Le fonctionnement des
5 équipements acéricoles. Lorsqu'on parle de pompes
6 avec comme l'osmose, les évaporateurs, bien, dans
7 le fond, ils fonctionnent lorsque la sève coule, ce
8 qui rend impossible tout report de consommation. Et
9 finalement, le séchage des grains en périodes de
10 récoltes, souvent l'automne, c'est un processus qui
11 est continu, qui est critique, en plus d'être
12 sensible à l'humidité ambiante. Bref, il n'y a pas
13 beaucoup de marges de manoeuvre dans ces activités-
14 là.

15 Et en plus de ça, lorsqu'on tente de
16 déplacer certaines activités, on peut entraîner des
17 conséquences négatives. On a mis deux
18 exemples : déplacer l'alimentation et la traite des
19 animaux, ça pourrait altérer leur santé. Ce qui est
20 contraire évidemment aux attentes sociétales en
21 matière de bien-être animal. Ici, on envisagerait
22 d'effectuer une traite de nuit pour éviter la
23 pointe. Bien, là, on a des enjeux sérieux de
24 qualité de vie pour les travailleurs agricoles,
25 surtout dans un contexte de pénurie de main-

1 d'oeuvre.

2 Donc, dans le fond, au niveau du tarif DS,
3 essentiellement, les entreprises agricoles ne
4 pourront presque jamais profiter de la flexibilité
5 liée à ce tarif-là pour réduire leurs factures
6 puisque la nature même de leurs activités laisse
7 très peu de marge de manoeuvre pour déplacer leurs
8 consommations en dehors des périodes de pointe. Et
9 donc, ce tarif-là aura un effet marginal voire nul
10 sur le profil de la consommation. Ce qui signifie
11 essentiellement que le signal tarifaire souhaité ne
12 pourrait produire le résultat attendu, et
13 finalement, ça risque surtout d'entraîner des
14 conséquences financières importantes pour les
15 entreprises sans générer de bénéfices réels en
16 matière de réduction de la demande ou de gestion de
17 la pointe.

18 Je termine donc, en résumé, avec tout
19 ce que je viens de vous présenter. Les entreprises
20 agricoles, clairement, présentent un profil de
21 consommation fondamentalement différent du reste de
22 la clientèle résidentielle qui est caractérisé par
23 une consommation plus élevée, mais essentielle, et
24 une consommation qui est non flexible. Donc,
25 l'application indifférenciée du tarif DS au

1 secteur agricole risque de nuire à la compétitivité
2 d'un secteur, comme je vous le mentionnais en début
3 de présentation, déjà fragilisée, et aussi et
4 surtout de freiner l'électrification des
5 équipements agricoles essentiels.

6 Comme je vous l'ai mentionné en début
7 de présentation, les producteurs agricoles ont
8 adhéré, là, à plusieurs programmes. Ils ont déjà
9 amorcé leur transition énergétique. Donc,
10 évidemment, un tel tarif pourrait freiner cet
11 élan-là dans les prochaines années, un élan qui est
12 souhaité, par ailleurs, par le gouvernement du
13 Québec.

14 Donc, on termine avec les demandes qu'on
15 a adressées dans notre mémoire. Essentiellement, ce
16 qu'on demande, c'est d'exclure la clientèle
17 agricole du nouveau tarif pour les
18 surconsommateurs, donc en maintenant l'accès au
19 tarif D des clients agricoles consomment à plus de
20 cinquante mille kilowattheures (50 000 kWh) par
21 année et de maintenir aussi l'accès au tarif
22 DP de l'ensemble de la clientèle agricole soumise à
23 ce tarif. Là, on comprend que dans ce contexte, le
24 tarif DP serait essentiellement réservé à la
25 clientèle agricole. Ça termine ma présentation.

1 Merci.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Merci beaucoup. Donc, les témoins sont disponibles?

4 Me RÉMI JOLICOEUR :

5 Oui, tout à fait.

6 LE PRÉSIDENT :

7 D'accord. Est-ce qu'il y a des intervenants qui
8 avaient des questions pour l'UPA? Maître Neuman?

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Bonjour, Monsieur le Président; Madame, Monsieur le
11 Régisseur. Bonjour, Messieurs, Dames.

12 Q. **[138]** Donc, merci pour votre présentation. J'ai
13 simplement une question. Donc, en ce qui concerne
14 le tarif DS et votre recommandation de garder le
15 tarif DP. Donc, je n'ai pas de questions sur cet
16 aspect. Vous avez parlé également du tarif Flex,
17 Flex DS qui serait inadapté. Et j'ai vérifié dans
18 votre mémoire et dans votre présentation. Donc, le
19 tarif Flex DS, bien, c'est comme tous les tarifs
20 Flex, c'est une option. Donc, vous dites que cette
21 option n'est pas adaptée, ne répond pas à vos
22 besoins. Est-ce qu'en lieu et place, vous proposez
23 quelque chose d'autre? Un autre tarif Flex ou
24 est-ce que le tarif Flex D, je ne sais pas, je ne
25 veux pas me risquer à dire quelque chose

1 d'incorrect, mais est-ce que le tarif Flex D, vous
2 serait applicable, si vous restez au tarif DP? Je
3 ne suis pas sûr que... que c'est le cas, le Flex D?
4 M. DAVID TOUGAS :

5 R. Ma compréhension, c'est que les entreprises
6 agricoles qui le souhaitent pourraient être
7 admissibles au Flex D. Ceci étant dit, je n'ai pas
8 les statistiques. Mais si on parle de fermes
9 laitières ou la plupart des entreprises agricoles,
10 j'ai l'impression que... elles n'ont pas plus
11 d'intérêt sur ce tarif-là.

12 Q. **[139]** Oui. Oui, c'est ça. C'est ça, ça ne
13 correspondrait pas plus à vos besoins que le tarif
14 Flex DS. Donc, est-ce que vous proposez une autre
15 sorte de tarif Flex ou pas vraiment?

16 R. Non, dans le fond, nous, notre recommandation est
17 assez claire, c'est de maintenir l'accès au tarif
18 D, compte tenu que... et DP, évidemment, là, compte
19 tenu que les producteurs agricoles n'adhèrent pas
20 de façon... de façon importante au tarif Flex, là,
21 actuel. Ils n'adhéreraient pas plus au tarif Flex
22 d'un nouveau tarif DS.

23 Q. **[140]** Est-ce que je comprends que c'est parce que
24 de par la nature de vos activités, vous n'êtes
25 pas... Votre consommation n'est pas déplaçable,

1 elle n'est pas modulable selon la période de la
2 journée?

3 R. Une exception, c'est au niveau des producteurs en
4 serre. Là, il y a un tarif, une option
5 d'électricité additionnelle qui cible
6 spécifiquement ce secteur-là, qui ont peut-être une
7 opportunité de se déplacer, là, pour de très
8 courtes périodes de temps, mais il y a un
9 programme, t'sais, il y a une option pour eux
10 autres, mais pour le reste...

11 Q. **[141]** Oui.

12 R. ... c'est des DP, là.

13 Q. **[142]** O.K. Je vous remercie beaucoup.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y avait d'autres
16 questions dans la salle? Maître Turmel?

17 Me SIMON TURMEL :

18 Le Distributeur n'aura pas de questions, merci.

19 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

20 Je n'aurai pas de questions, merci.

21 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

22 Me MICHEL SIMARD :

23 Q. **[143]** Oui, une courte question. Outre les
24 thermopompes qui peuvent peut-être être installées
25 dans une ferme agricole, il y a-tu d'autres

1 équipements qui peuvent être, qui pourraient
2 améliorer le bilan énergétique d'une installation
3 agricole?

4 Mme ISABELLE BOUFFARD :

5 R. Il y a plusieurs équipements qui peuvent être
6 installés sur les entreprises agricoles. Il y a un
7 volet particulier pour le secteur agricole avec
8 Hydro-Québec, il y a des échangeurs à plaque pour
9 refroidir le lait avant de le mettre dans le
10 réservoir à lait. Donc, ça permet de faire
11 travailler moins les moteurs. Il va y avoir
12 également des ventilateurs beaucoup plus efficaces.
13 Les thermopompes, je vous dirais, comme on chauffe
14 peu à l'électricité, sincèrement, le tarif est mal
15 adapté pour la chauffe. De notre côté, on va être
16 beaucoup au propane, puis au gaz naturel bien qu'on
17 regarde les tarifs, là, mais ultimement... mais il
18 va y avoir... il y a différents... l'éclairage. Il
19 y a beaucoup d'éclairages dans le secteur agricole.

20 Donc, on participe activement à ce
21 programme-là en électricité, là. Dès que c'est
22 possible, je vous dirais les agriculteurs
23 participent activement au programme, parce que
24 c'est des coûts en moins à la fin de l'année, ça
25 leur permet d'avoir un revenu net plus intéressant

1 lorsque l'investissement vaut la peine. Mais il y a
2 différents équipements qui sont possibles.

3 Q. **[144]** Puis il y a déjà des initiatives...

4 R. Tout à fait. Tout à fait.

5 Q. **[145]** Oui.

6 R. Ils participent activement. On avait combien
7 d'argent, David, de mis?

8 M. DAVID TOUGAS :

9 R. Bien en remise au niveau d'Hydro-Québec c'est plus
10 de cent millions (100 M), puis il ne faut pas
11 oublier les programmes comme les ÉcoPerformance,
12 puis bioénergie. ÉcoPerformance, exemple, il a
13 servi beaucoup dans le secteur acéricole pour les
14 osmoses, pour réduire le temps de bouillage, pour
15 réduire l'énergie nécessaire, justement, à faire du
16 sirop d'érable. Donc, ça, ça a été excessivement
17 populaire au niveau, dans les dernières, dans la
18 dernière décennie je vous dirais. Donc,
19 ÉcoPerformance répondait spécifiquement à ce
20 besoin-là, puis ça a été très utilisé par nos
21 producteurs.

22 Q. **[146]** Merci.

23 Mme SYLVIE DURAND :

24 Q. **[147]** Avez-vous - juste une petite question - de
25 l'intérêt pour les panneaux solaires?

1 Mme ISABELLE BOUFFARD :

2 R. On a de l'ouverture pour les panneaux solaires
3 lorsqu'ils sont sur le toit des granges. Donc, ça,
4 on a déjà envoyé notre message vers Hydro-Québec,
5 là. Ça, il y a définitivement un intérêt. Lorsqu'on
6 parle de panneaux solaires en plein champ, donc ça,
7 on a peu d'intérêt, parce que l'objectif d'un champ
8 c'est de faire de l'agriculture et non pas d'avoir
9 des panneaux solaires. Je m'excuse envers mes
10 collègues qui aiment les panneaux solaires, mais
11 c'est ça, mais sur les bâtiments définitivement,
12 là, on veut regarder ça avec Hydro-Québec dans les
13 prochaines années.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Q. **[148]** Merci. À votre planche 14, vous nous parlez
16 de l'impact cumulé en deux mille trente-sept/deux
17 mille trente-huit (2037-2038). J'ai fait un calcul
18 rapide, je veux juste être certain que vous l'avez
19 indexé de trois pour cent (3 %) par année jusqu'en
20 deux mille trente-sept (2037) comme hypothèse,
21 c'est bien ça?

22 R. Exact, plus le deux pour cent (2 %) qui s'ajoutait,
23 donc cinq pour cent sur la troisième tranche,
24 exact.

25 Q. **[149]** O.K. Parfait. Mes deux collègues ont posé des

1 questions semblables à mon autre question, mais
2 est-ce que vous avez d'autres options qui existent
3 pour vos membres, pour réduire votre consommation
4 énergétique pour faire l'efficacité énergétique qui
5 vous permettrait de tomber en bas du troisième
6 seuil que le DS propose, qui est proposé par le
7 Distributeur?

8 R. Bien, je pense qu'Isabelle, ma collègue, elle les a
9 bien énumérés. Ceci étant dit, c'est comme si on
10 parlerait d'une usine, une grosse usine, une grosse
11 ferme nécessairement va dépasser le seuil de
12 cinquante mille (50 000) qu'elle soit ultra
13 efficace ou performante au niveau énergétique, donc
14 c'est comme dire, c'est qu'il faudrait avoir des
15 plus petites fermes au Québec pour éviter d'être au
16 tarif DS, alors qu'évidemment il y a toutes sortes
17 de modèles de ferme, puis la tendance comme est à
18 la hausse, là, donc vous voyez notre moyenne de
19 consommation dans le D. Je n'ai pas parlé du DP. Le
20 DP, on est à cent trente mille kilowattheures
21 (130 000 kWh) par année, donc c'est impossible à
22 cent trente mille kilowattheures (130 000 kWh) de
23 réduire pour atteindre le seuil. Ce n'est pas un
24 manque d'efficacité, c'est seulement une question
25 de taille d'entreprise.

1 Mme ISABELLE BOUFFARD :

2 R. Je rajouterais peut-être, si vous me permettez,
3 mais vous l'avez vu, la... peut-être le message que
4 je veux vous passer c'est que le secteur agricole a
5 baissé sa consommation d'énergie dans les dernières
6 années. Le message est clair, on veut diminuer,
7 c'est des coûts pour nous. David vous l'amenait
8 tantôt en énergie totale, lorsqu'on met carburant
9 et électricité, on a diminué. Après ça, c'est sûr
10 que notre partie électricité, parce qu'on est
11 poussés vers ça, le déplacement de l'utilisation
12 des moteurs combustibles vers l'électricité, bien,
13 notre proportion d'électricité dans le bouquet
14 énergétique des entreprises agricoles est en
15 augmentation. Donc, c'est difficile de... c'est
16 comme si d'un côté on nous envoie vers ça, mais de
17 l'autre côté, on... Puis on a été plus efficace, je
18 vous le dis, à travers le temps, on l'a vu. On est
19 en diminution en quantité d'énergie consommée.

20 Q. **[150]** Merci, ça met fin à mes questions, fin aux
21 questions de la Régie. Donc, merci beaucoup. Maître
22 Jolicoeur?

23 Me RÉMI JOLICOEUR :

24 Je vais en profiter pour une petite question
25 d'intendance. Dans notre preuve, en fait, on couvre

1 trois sujets. Donc, les deux sujets qui ont été
2 présentés aujourd'hui. Le dernier sujet, c'est un
3 suivi de décision, les suivis relatifs à l'option
4 d'électricité additionnelle pour la culture de
5 végétaux. Juste être bien certain de comprendre
6 votre correspondance, quand vous avez déposé le
7 calendrier d'audience, vous avez mentionné... Juste
8 être certain que ce sujet-là va bien tomber dans le
9 volet 2 du présent dossier et le cas échéant, donc
10 je comprendre que notre argumentation sur ce sujet-
11 là serait reportée au volet 2, parce que vous
12 mentionnez que le suivi des décisions ferait
13 l'objet du volet 2, sauf s'ils ont un impact direct
14 sur les revenus du Distributeur, et donc je veux
15 juste être certain de la compréhension.

16 LE PRÉSIDENT :

17 C'est exactement ce que j'allais vous répondre. Ce
18 suivi-là sera effectivement dans le volet 2 à
19 l'audience du mois d'avril. Voilà.

20 Me RÉMI JOLICOEUR :

21 Merci beaucoup.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci beaucoup, donc vous êtes libérés. Alors,
24 question d'intendance, comme il est quinze heures
25 cinq (15 h 05), que l'AHQ-ARQ, Maître Cadrin, vous

1 nous aviez demandé quarante-cinq (45) minutes pour
2 la présentation de la preuve, je pense qu'on ne
3 fera pas ça maintenant. On pourra le commencer
4 demain matin à neuf heures (9 h) avec vous ce qui
5 permettra à tout le monde de recharger leurs
6 batteries ce soir pour être prêt pour une longue
7 journée de présentation de preuve demain. Donc, je
8 vous remercie tout le monde pour la journée, puis
9 on se voit à neuf heures (9 h) demain matin.

10

11 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

12

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