

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 RELATIVE À LA FIXATION
DES TARIFS CENTRES DE DONNÉES
ET POUR USAGE CRYPTOGRAPHIQUE
APPLIQUÉ AUX CHAÎNES DE BLOCS

DOSSIER : R-4333-2026

RÉGISSEURS : M. FRANÇOIS ÉMOND, président
M. STEEVES DEMERS
M. ANDRÉ LAROCQUE

AUDIENCE DU 2 OCTOBRE 2026
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 2

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me ANNIE GARIÉPY
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ
Me SIMON TURMEL
Me DOMINIQUE MÉNARD
avocats d'Hydro-Québec dans ses activités de
distribution d'électricité (HQD)

LE MIS EN CAUSE :

Me ALEXANDRE OUELLET
avocat du Procureur général du Québec (PGQ)

INTERVENANTS :

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

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat de la Corporation de développement Waswanipi
(CDW);

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

Me ADINA GEORGESCU
Me CAMILLE INGARAO
avocates de Google (GOOGLE);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
avocat de Keel Infrastructue (KEEL);

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

Me SÉBASTIEN RICHEMONT
Me FRÉDÉRIC LEGENDRE
avocat du Regroupement (REGROUPEMENT);

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE HQD (Panel 1 - suite)	
LUC DUBÉ	
LARA TABBAKH	
SARAH TRABELSI	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	6
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	47
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	80

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce deuxième
2 (2e) jour du mois d'octobre :

3
4 PRÉLIMINAIRES

5
6 LE GREFFIER :
7 Protocole d'ouverture. Audience du deux (2) octobre
8 deux mille vingt-six (2026) en présentiel. Dossier
9 R-4333-2026 : Demande du Distributeur relative à la
10 fixation des tarifs centres de données et pour
11 usage cryptographique appliqué aux chaînes de
12 blocs. Poursuite de l'audience.

13 LE PRÉSIDENT :
14 Maître David, on avait environ quarante (40)
15 minutes pour vous.

16 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :
17 Oui, quarante, quarante-cinq (40-45) minutes.

18 LE PRÉSIDENT :
19 C'est bon. Allez-y.

20
21 **PREUVE HQD (Panel 1 - suite)**

22
23 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce deuxième (2e)
24 jour du mois d'octobre, ONT COMPARU :

25

1 LUC DUBÉ,
2 LARA TABBAKH,
3 SARAH TRABELSI,

4
5 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
6 solennelle, déposent et disent :

7
8 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

9 J'ai à côté de moi madame Camille-Charlotte
10 Gilbert-Lapointe, l'analyste principale dans le
11 dossier. Bonjour à la formation; bonjour au panel.
12 J'ai affiché à l'écran certains extraits auxquels
13 je vais vous pointer, n'en déplaise à maître
14 Boudreau. Je fais ça depuis le début. Cependant,
15 j'écris encore mes contre-interrogatoires à la
16 main. Alors, j'y vais mollo, là.

17 Q. [1] Donc, la référence 1 ici qu'on voit à l'écran,
18 qu'on peut lire rapidement :

19 Le nouveau tarif proposé vise à ce
20 que :

21 • Les centres de données assument
22 davantage les coûts associés à leur
23 forte demande en électricité, tout en
24 leur offrant un prix comparable à ceux
25 payés ailleurs en Amérique du Nord;

1 • Hydro-Québec assure une gestion
2 responsable de la croissance de ses
3 actifs, en limitant l'impact de
4 l'arrivée des centres de données sur
5 ses autres clientèles;

6 Et on lit un peu plus bas :

7 Le tarif sera fixé à un coût reflétant
8 celui des nouveaux approvisionnements,
9 tout en demeurant compétitif à
10 l'échelle nord-américaine [...]

11 Donc, on voit que vous exprimez à toutes fins
12 pratiques deux enjeux fondamentaux dans la
13 conception de ce tarif. Le premier enjeu étant le
14 maintien d'un prix compétitif à l'échelle de
15 l'Amérique du Nord, mais deuxièmement aussi, le
16 souhait de limiter l'impact des centres de données
17 sur les autres clients d'Hydro-Québec.

18 Ma question : comment est-ce que vous
19 arbitrez entre ces deux objectifs qui sont
20 potentiellement contradictoires? Je peux vous poser
21 ma « follow up » immédiatement, c'est : lequel des
22 deux enjeux est plus important pour vous?

23 Mme SARAH TRABELSI :

24 R. Bonjour tout le monde. Donc, on commencerait par
25 dire que, évidemment, l'enjeu le plus pertinent et

1 le plus important pour nous reste la protection de
2 la clientèle. Maintenant, quand on fait des
3 stratégies tarifaires, ce n'est malheureusement pas
4 une formule, sinon on l'aurait appliquée puis on ne
5 serait pas là. Donc, on fait des arbitrages. C'est
6 vraiment en fonction de ces arbitrages-là et en
7 fonction des réalités de la clientèle qu'on prend
8 des décisions.

9 Maintenant, pour la réaction de la
10 clientèle, on peut aussi évaluer plusieurs
11 alternatives, que ce soit, est-ce que le niveau de
12 prix est pertinent pour amener un comportement
13 particulier; est-ce que les signaux donnés vont
14 inciter à une consommation plus responsable,
15 c'est-à-dire l'efficacité du signal tarifaire, mais
16 aussi, est-ce qu'il y a des enjeux intrinsèques au
17 consommateur qui limiteraient peut-être une
18 efficacité du signal tarifaire envoyé.

19 Puis ici ce qu'on a remarqué, c'est que
20 dans un contexte de concurrence accrue, dans un
21 contexte d'engouement pour l'électricité, dans un
22 contexte nord-américain quand même relativement...
23 relativement uniforme en tout cas sur les
24 préoccupations, on a remarqué que l'enjeu de la...
25 je ne dirais pas de la compétitivité, mais l'enjeu

1 de l'alignement du signal de prix peut aussi être
2 décisif dans les modèles d'affaires de notre
3 clientèle.

4 Donc, on ne veut pas se priver. Et ça, on
5 l'a dit, nous, on n'a pas dans une posture de
6 moratoire ici. On n'est pas dans une posture non
7 plus de blocage de mégawatts. On est dans une
8 posture d'encadrement de la croissance. Donc, on
9 veut qu'il y ait quand même des secteurs d'activité
10 qui peuvent avoir éventuellement des retombées
11 économiques. Et dans ce cas-là... On ne veut pas
12 mettre une barrière à l'entrée très élevée. Donc,
13 on a comme position et comme stratégie de nous...
14 pas aligner, mais de prendre une certaine référence
15 par rapport à ce que pourraient avoir les centres
16 de données dans les autres provinces.

17 Q. **[2]** D'accord.

18 R. Il n'y aura pas de hiérarchie même si, encore une
19 fois, notre principale préoccupation reste la
20 clientèle. Mais il y a énormément d'autres
21 variables qui entrent en compte dans une stratégie
22 tarifaire.

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

24 LE PRÉSIDENT :

25 Est-ce que je pourrais vous demander de vous

1 approcher du micro un peu? Ça serait apprécié.

2 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

3 Q. [4] On voit à la ligne 29 que vous dites que les
4 centres de données, que vous visez à ce qu'ils
5 « assument davantage les coûts associés à leur
6 [forte] demande »? Qu'entendez-vous par
7 « davantage » dans ce contexte? Est-ce que
8 l'objectif est que les centres de données assument
9 la totalité des coûts additionnels qu'ils
10 occasionnent ou seulement une partie des coûts
11 additionnels qu'ils occasionnent?

12 R. « Davantage », ça veut dire se rapprocher d'un
13 signal total. On n'est pas dans la totalité si on
14 aurait dit « parfaitement ». Donc, on est vraiment
15 vers un signal de prix pertinent. Donc, on vise un
16 signal. Et le signal n'est pas... il n'y a pas une
17 certitude encore, on n'a pas de formule absolue.
18 Donc, il n'y a pas une certitude sur le signal,
19 mais il y a une certitude sur la volonté d'envoyer
20 un signal qui reflète les nouveaux
21 approvisionnements. Et quand vous me dites...
22 c'était quoi la phrase que vous m'avez dit?
23 Excusez-moi, j'ai perdu le fil. « Davantage les
24 coûts », oui, c'est ça. Donc, ça veut dire qu'on
25 veut que le centre de données prenne plus de

1 responsabilités, une partie plus grande des coûts
2 qui sont occasionnés.

3 Q. [5] Plus grande, donc pas nécessairement la
4 totalité.

5 R. Plus grande que celle qui est reflétée maintenant
6 dans les tarifs, qui sont clairement les coûts
7 moyens qui sont, comme on l'a dit hier, à peu près
8 le tiers du coût marginal. Donc, oui, peut-être pas
9 la totalité, mais une très grande partie, une
10 partie suffisante pour atténuer l'impact sur
11 l'ensemble de la clientèle.

12 Q. [6] O.K. Je vous ai mis ici à la référence 2, là,
13 certains extraits, je crois que ce n'est pas
14 nécessaire de tous les lire pour l'instant. On
15 comprend qu'afin de justifier le nouveau tarif CD,
16 vous invoquez la fin des surplus et la croissance
17 de la demande et des investissements qui sont
18 requis sur le réseau. Qu'est-ce qui distingue les
19 centres de données des autres nouvelles charges
20 importantes au point de justifier la création d'une
21 nouvelle catégorie de clients ayant un tarif qui
22 lui soit propre?

23 R. Il y a, comme on l'a dit hier, plusieurs facteurs
24 en fait. C'est vraiment une combinaison de
25 facteurs. Le plus important, c'est le volume, donc

1 on l'a dit hier, on a énormément de mégawatts qui
2 sont à l'étude en ce moment, on a une demande
3 extrêmement élevée, et donc le premier risque qu'on
4 veut vraiment gérer, c'est celui-là, c'est
5 l'arrivée massive, donc c'est le volume. Deuxième
6 chose, c'est le rythme. Donc, ce sont des
7 clients...

8 Q. [7] Quoi, excusez?

9 R. Je ne peux pas m'approcher davantage, j'ai du mal
10 a...

11 Q. [8] Peut-être si vous pouvez effectivement baisser
12 votre écran, ça me permet de voir. Voilà, parfait.

13 R. Donc, je disais le... oui, le rythme. Donc, ce sont
14 des clients qui arrivent de manière rapide, qui
15 veulent... qui demandent des délais de raccordement
16 très courts. Donc, c'est une arrivée en fait
17 précipitée, on va dire ça comme ça. Puis la
18 troisième chose, c'est que c'est une charge...
19 c'est une activité à monter en charge. Donc, ce
20 sont des clients qui demandent des mégawatts, mais
21 qui on va dire prennent un certain moment pour les
22 consommer. Donc, tout ça conjugué, ça fait que ça
23 pèse sur nos investissements, ça les devance
24 probablement, puis ça nécessite du renforcement qui
25 n'était pas peut-être utile en leur absence.

1 Q. **[9]** Et parmi ces trois éléments que vous venez de
2 mentionner, est-ce qu'il y en a un des trois qui a
3 été déterminant dans la décision de créer un
4 nouveau tarif dans ce dossier?

5 R. C'est clairement la conjugaison de tous les
6 facteurs. C'est clairement la combinaison des
7 facteurs qui a fait ça.

8 Q. **[10]** Donc, c'est les trois.

9 R. La spécificité, ce sont... C'est la combinaison.

10 Q. **[11]** D'accord. Et si une nouvelle charge provenant
11 d'un autre secteur de l'économie présentait ces
12 mêmes trois caractéristiques, est-il probable
13 qu'Hydro-Québec crée un nouveau tarif distinct pour
14 cet autre usage?

15 R. Nous n'avons actuellement aucun autre usage qui
16 présente les mêmes caractéristiques, donc
17 l'hypothèse pour nous pour l'instant n'est pas
18 plausible, donc on ne voit pas ça.

19 Q. **[12]** D'accord. J'ai aussi maintenant une question
20 au niveau de la référence 4, qu'il n'est pas
21 nécessaire de lire non plus. On constate
22 qu'Hydro-Québec a choisi de créer un nouveau tarif
23 plutôt que d'ajuster les tarifs existants.
24 S'agit-il d'une approche unique aux centres de
25 données ou pourrait-elle être utilisée pour

1 d'autres nouvelles charges importantes?

2 R. Encore une fois, nous parlons ici d'un tarif qui
3 est proposé pour cet usage, donc c'est ce qu'on a
4 actuellement sur la table et c'est ce qu'on vient
5 proposer ici aujourd'hui. C'est ce qu'on a soumis à
6 la Régie de l'énergie, ça reflète notre stratégie.

7 Q. **[13]** Donc, c'est unique aux centres de données.

8 R. La proposition d'applique uniquement aux centres de
9 données, effectivement.

10 Q. **[14]** O.K. J'ai des extraits ici. J'aimerais
11 regarder peut-être regarder la question de la
12 stratégie tarifaire et il y a trois extraits que je
13 voulais vous lire. Premièrement, un extrait de la
14 pièce B-0025 où vous nous dites :

15 Rappelons que les coûts moyens de
16 fourniture, soit 4,8 ¢/kWh en 2026,
17 sont nettement inférieurs aux coûts
18 marginaux et qu'une tarification qui
19 s'appuie sur ces coûts serait
20 insuffisante pour mitiger l'impact
21 pour les autres clients de la demande
22 additionnelle provenant des centres de
23 données.

24 En conséquence, la seule façon de
25 récupérer auprès des centres de

1 données le coût associé à leur
2 approvisionnement en électricité est
3 l'application du coût marginal.

4 Un peu plus bas dans la deuxième référence, on peut
5 lire que :

6 Le Distributeur est d'avis qu'afin de
7 mitiger les impacts sur le reste de la
8 clientèle de la croissance soutenue du
9 secteur d'activité visé et compenser
10 les coûts d'approvisionnement
11 associés, un signal de prix basé sur
12 les coûts d'approvisionnement à la
13 marge est l'avenue appropriée.

14 Troisième et dernière référence qui provient de la
15 pièce B-0032 :

16 L'exercice d'allocation des coûts en
17 est un de répartition des coûts
18 moyens, y compris d'approvisionnement,
19 entre les catégories tarifaires. La
20 stratégie tarifaire, y compris la
21 conception de nouveaux tarifs, est un
22 exercice distinct.

23 Avez-vous déjà conçu un tarif basé sur les coûts
24 marginaux en approvisionnement autre que les deux
25 tarifs qui sont proposés ici? Est-ce qu'il y a un

1 précédent?

2 R. Alors, les coûts marginaux sont quand même pris en
3 compte. Donc, par exemple, on vise des signaux de
4 prix qui se rapprochent du coût à la marge. Comme
5 par exemple, pour le tarif D, en deuxième seuil, on
6 sait très bien qu'on vise... s'en rapprocher.

7 Maintenant, si votre question, c'est :
8 est-ce qu'on a un tarif qui est basé uniquement sur
9 le coût marginal et qui veut refléter, comme ici,
10 le signal du coût marginal? La réponse est non.
11 Mais ça ne veut pas dire évidemment que ce n'est
12 pas inapproprié, parce que le contexte encore une
13 fois a changé.

14 Comme vous savez, on a un bloc patrimonial.
15 Donc, le bloc patrimonial, ça représente une grande
16 partie des approvisionnements, actuellement. Le
17 coût moyen, en fait, le dénominateur, c'est le
18 volume. Donc, c'est sûr que le fait que le poste
19 patrimonial augmente par rapport au patrimonial,
20 c'est ça qui permet de dire que le signal du coût à
21 la marge, en fait, qui se détache du coût moyen, il
22 devient de plus en plus prépondérant. Et donc,
23 c'est un signal qui devient plus pertinent pour les
24 ajouts d'approvisionnements, comme on fait ici.

25 Et d'ailleurs, c'est cohérent avec un autre

1 tarif qu'on vient de déposer également qui sera
2 discuté dans un autre dossier. Donc, le tarif pour
3 les grands consommateurs qui, lui aussi, vise le
4 coût à la marge. Donc, c'est une stratégie, qui,
5 finalement s'impose un peu à nous vu le contexte et
6 vu l'ampleur du différentiel qui se creuse entre le
7 coût à la marge et le coût moyen.

8 Q. [15] O.K. Donc, il n'y a pas de précédent,
9 vraiment, mais il ne s'agit pas non plus d'un cas
10 unique. Il est possible qu'Hydro-Québec fasse la
11 même chose à l'avenir dans d'autres tarifs?

12 R. Encore une fois, les dépôts qui sont en cours
13 reflètent la stratégie du Distributeur. Donc, je ne
14 peux pas vous dire « jamais », sinon je commettrais
15 une grande erreur. L'immuabilité des tarifs, c'est
16 un engagement que je ne peux pas prendre. Ça serait
17 très déplacé de ma part. Donc, pour l'instant, ce
18 qu'on a proposé, ça reflète notre stratégie. Est-ce
19 que, dans le futur... Je vais reprendre un mot
20 qu'on m'a dit récemment : « On ne sait pas ce qu'on
21 ne sait pas. » Donc, si le contexte change, c'est
22 notre rôle et c'est notre responsabilité de
23 refléter les meilleurs signaux pour les clients. Et
24 donc, on devra agir. Est-ce que c'est exactement la
25 même chose? Est-ce que ça s'en rapproche? Ça, c'est

1 une stratégie qu'on reviendra, et qu'on redéposera
2 et qu'on rediscutera.

3 Q. [16] D'accord, mais ce n'est pas exclu que vous
4 adoptiez le même genre de conception à l'avenir?

5 R. Je ne peux pas l'exclure. Ce serait irresponsable
6 de ma part. Mais ce que je vous dis en ce moment,
7 c'est qu'on n'a rien dans les cartons qui va dans
8 ce sens, mais ça ne veut pas dire que... je peux
9 m'engager aussi à rendre les tarifs immuables et à
10 ne pas changer les tarifs. Encore une fois, ça
11 serait irresponsable.

12 Q. [17] Et quels sont les principaux critères qui ont
13 guidé votre décision dans ce dossier-ci? C'est les
14 mêmes trois critères auxquels vous avez référé
15 tantôt?

16 R. Merci.

17 Q. [18] D'accord. Est-ce que la nature ou les
18 caractéristiques d'un usage peut également faire
19 partie des critères autres que les trois critères?

20 R. Est-ce que vous pouvez préciser la question?

21 Q. [19] Est-ce que la nature ou les caractéristiques
22 d'un usage précis peut faire partie des critères
23 qui sont utilisés pour déterminer si un tarif doit
24 être établi en fonction du coût marginal des
25 nouveaux approvisionnements?

1 R. Les centres de données, c'est un usage.

2 Q. [20] Exact. Donc, la réponse est « oui ».

3 R. Oui, c'est ce qui est... on vise un usage. Donc,
4 vous avez « de facto » une réponse ici.

5 Q. [21] Vous indiquez entre autres que le recours au
6 coût marginal pour les centres de données vise à
7 mitiger les impacts sur le reste de la clientèle.
8 Prévoyez-vous un suivi qui permettra à la Régie et
9 aux intervenants de vérifier si cet objectif a été
10 atteint?

11 R. En fait, ce que je vais vous répondre, c'est le...
12 mathématiquement, si une catégorie de clients à
13 part, comme celle-ci, d'ailleurs, c'est pour ça
14 qu'on veut créer une catégorie de clients pour
15 qu'on puisse effectivement la prendre avec ses
16 caractéristiques; donc, si une catégorie de client
17 va supporter, va payer un prix ou un tarif, donc
18 qui va, on va dire, couvrir une partie plus
19 importante des coûts, les coûts c'est l'ensemble de
20 la clientèle qui les supporte, donc
21 mathématiquement, ça allège les tarifs. Ça, c'est
22 une démonstration que tout le monde peut faire.

23 Mon collègue hier a donné un ordre de
24 grandeur de la pression tarifaire qui est exercée
25 par les clients centre de données sur le reste de

1 la clientèle. Ça, c'est clairement... je veux dire,
2 c'est établi, on n'a pas besoin de le prouver,
3 c'est intuitif. Par contre, le contre-factuel
4 n'existe pas. Donc moi, je ne peux pas me projeter
5 dans l'avenir, puis faire des scénarios et des
6 cadres tarifaires avec et sans un tarif. Donc, mais
7 le principe, en fait, de dire que ça allège la
8 pression tarifaire, est un principe avéré et
9 totalement facile à démontrer d'une manière
10 extrêmement intuitive, comme l'a fait mon collègue
11 hier.

12 Q. [22] Est-ce que cette démonstration, que vous
13 qualifiez de facile, est-ce qu'elle permettra,
14 entre autres, d'isoler l'effet des revenus
15 additionnels provenant du tarif CD sur les revenus
16 requis et donc ultimement sur les tarifs des autres
17 clients?

18 M. LUC DUBÉ :

19 R. Un peu comme ma collègue mentionnait, le seul moyen
20 qu'on voit, en fait, c'est au niveau du calcul de
21 l'interfinancement ou de l'allocation des coûts par
22 tarif. Donc, on le fait à chaque exercice
23 tarifaire : donc on regarde les revenus générés par
24 une catégorie de clientèle, on y associe les coûts,
25 et on est capable de voir à ce moment-là comment ça

1 se répartit. Mais d'en faire une démonstration...
2 t'sais, je pense que quand on est à la marge, comme
3 on le fait là pour démontrer l'impact - hier, je
4 vous l'ai mentionné - ça va... le deux cent
5 soixante-cinq millions de dollars (265 M\$), je
6 crois, qu'on prévoit à l'horizon deux mille
7 vingt-neuf (2029), alors qu'on débute un nouveau
8 cycle tarifaire, ça vient alléger ou réduire la
9 pression tarifaire de un point six pour cent
10 (1,6 %). Fait que cet exercice-là est assez simple
11 à faire, si je veux qualifier le mot « simple ».

12 Après ça, un peu comme le contre-factuel
13 qu'on parlait, c'est : je n'ai pas le scénario...
14 une fois que le tarif est établi, je n'ai plus le
15 scénario centres, tarif. Donc, ça devient difficile
16 de venir faire la part des choses et de calculer
17 les impacts associés à l'implantation de ce nouveau
18 tarif-là. Mais assurément, le revenu additionnel
19 qui va être généré, lui, il va assurément venir
20 réduire la pression tarifaire sur les autres
21 clientèles. C'est l'exercice qu'on peut faire. À
22 l'intérieur même, il y a peut-être une comparaison
23 - j'essaie de voir, là - une comparaison des
24 différents indices d'interfinancement qui
25 pourraient être regardés dans le temps, mais on ne

1 le fera pas... on n'aura pas un indice
2 d'interfinancements avant et après. Donc, ça
3 devient encore là très difficile de faire cette
4 démonstration-là.

5 Q. [23] Donc, au fond, vous êtes capable d'affirmer
6 qu'il y aura un bénéfice pour les autres clients,
7 mais vous n'êtes pas nécessairement en mesure de la
8 quantifier?

9 Mme SARAH TRABELSI :

10 R. Un instant, s'il vous plaît.

11 M. LUC DUBÉ :

12 R. Mais comme on disait, comme je disais hier, le
13 revenu additionnel qui est généré, lui, il est
14 facile à démontrer. C'est-à-dire que si – puis là,
15 je n'ai pas les chiffres exacts, ma collègue pourra
16 le dire, mais on est à treize sous (13 ¢), on vise,
17 je pense qu'à terme, autour de quatorze sous
18 (14 ¢), mais versus le tarif actuel. Donc, cet
19 écart-là, lui, il est facile à démontrer. Puis lui,
20 assurément, de par comment on fonctionne au niveau
21 de l'établissement des revenus requis, puis des
22 revenus additionnels requis pour établir les
23 hausses, nécessairement, si j'ai un revenu
24 additionnel, il va venir alléger la pression
25 tarifaire des autres tarifs.

1 Q. **[24]** D'accord. Maintenant, j'ai quelques questions
2 au niveau des composantes du coût marginal. Je vous
3 réfère entre autres à la référence 4, qui est un
4 extrait – encore une fois, on n'est pas obligé de
5 la lire a – de la pièce B-0004. Vous indiquez que
6 les coûts marginaux d'approvisionnement sont fondés
7 sur les coûts évités de long terme, tant les coûts
8 évités en énergie qu'en puissance. À la référence
9 5, j'ai mis un extrait d'une de vos pièces dans le
10 dossier, justement, qu'on appelle des
11 surconsommateurs, le nouveau tarif qui vise la
12 surconsommation résidentielle essentiellement. Et
13 on lit à cette pièce-là, la B-0004 à la page 11,
14 que les coûts marginaux sont composés des coûts
15 évités de fourniture, de transport et de
16 distribution. Qu'est-ce qui explique que les
17 composantes qui ont été considérées pour calculer
18 le coût marginal diffèrent entre le présent dossier
19 et celui sur les surconsommateurs?

20 Mme SARAH TRABELSI :

21 R. Juste une petite correction, s'il vous plaît. Le
22 tarif s'appelle désormais « grands consommateurs ».

23 Q. **[25]** « Grands consommateurs », d'accord. C'est
24 comme la superpuissance.

25 R. Donc, je vais répondre à votre question –

1 évidemment on se l'est posée à l'interne. Donc, le
2 tarif pour les grands consommateurs, ça concerne la
3 clientèle résidentielle. Le tarif pour les centres
4 de données concerne, donc, un usage grande
5 puissance – on va dire ça comme ça. Et la
6 spécificité qu'on a pour les clients... Et
7 d'ailleurs, je reviens toujours aux trois points
8 que je vous ai nommés tout à l'heure pour un peu
9 les...

10 Q. **[26]** Rappelez-nous, donc c'est : volume, la...
11 Rappelez-moi les trois critères?

12 R. Donc, le volume, la vitesse... donc la rapidité de
13 raccordement, la montée en charge, le volume, mais
14 aussi la considération du mode du – comment dire –
15 du contexte d'affaire des clients.

16 Q. **[27]** D'accord.

17 R. Donc, l'arbitrage qu'on a fait, c'est... Notre
18 objectif ici, c'est vraiment, encore une fois, de
19 sortir d'un paradigme des coûts moyens et de
20 commencer ou de donner, en fait, un signal qui se
21 rapproche des coûts marginaux, donc qui reflète le
22 mieux les coûts marginaux. Donc, quand on a fait
23 notre stratégie, donc il y avait évidemment la
24 fourniture. Donc, quand on a analysé, donc, les
25 coûts en fournitures, évidemment qui sont approuvés

1 par la Régie – donc pour ne pas refaire le débat –
2 nous nous sommes rendu compte que le niveau du prix
3 qu'on pouvait atteindre, donc le treize cents
4 (13 ¢), était un niveau qui donnait un signal. On
5 est en train quand même d'imposer une hausse
6 tarifaire pour la clientèle concernée. Donc, on a
7 fait un arbitrage entre le niveau de la hausse, la
8 pertinence du signal tarifaire envoyé et on a pris
9 comme position que c'était suffisant, que le signal
10 de prix était suffisant pour encadrer la hausse
11 pour que les centres de données, finalement,
12 couvrent le coût des approvisionnements en
13 fournitures, donc des approvisionnements qu'ils
14 déclenchent.

15 Donc, c'est le lien entre la croissance de
16 la demande, le volume de la demande, et encore une
17 fois la vitesse à laquelle ils arrivent, et le
18 signal tarifaire qu'on veut leur envoyer. C'est
19 celui-là, qui, pour nous, pour cette clientèle-ci,
20 était pertinent dans l'exercice. Et encore une
21 fois, vu le modèle d'affaire des clients, et les
22 experts pourront le... notre panel 3, pardon,
23 pourra aussi revenir sur le balisage. Donc, le
24 niveau de prix est aligné avec ce qu'on peut avoir
25 ailleurs, et donc dans un contexte d'équilibre

1 tarifaire, on a estimé que c'était suffisant comme
2 signal pour les clients.

3 Q. **[28]** Est-ce que la croissance des centres de
4 données, est-ce qu'elle est susceptible
5 d'occasionner des coûts marginaux de transport et
6 de distribution?

7 R. La croissance – pardon. Oui, oui, comme pour toute
8 charge, ça peut induire des coûts de transport et
9 de distribution. Maintenant, c'est sûr que c'est
10 une clientèle qui a un facteur d'utilisation qui
11 est quand même intéressant d'un point de vue
12 distribution. Donc, il est quand même assez élevé,
13 le facteur. C'est pour ça d'ailleurs qu'on a gardé
14 les composantes un peu les mêmes pour que les
15 clients, on va dire, gardent cette pression sur
16 l'énergie et sur la puissance. Donc, de par leurs
17 caractéristiques, leur profil de charge, c'est sûr
18 que ça peut aussi nous donner une intuition et une
19 justification interne de nous contenter de la
20 fourniture.

21 Q. **[29]** Et qu'est-ce qui explique que les coûts
22 marginaux de transport et de distribution ne soient
23 pas intégrés de la même manière dans le tarif CD?

24 R. Je pense que je viens de répondre à la question.

25 Q. **[30]** C'est la même réponse. D'accord. Existe-t-il

1 chez Hydro-Québec une méthodologie qui permet de
2 déterminer quelles composantes doivent être
3 considérées lorsqu'on calcule le coût marginal
4 d'approvisionnement?

5 R. Pouvez-vous spécifier la question?

6 Q. **[31]** Bien, honnêtement, je la trouve assez claire,
7 la question. Je ne sais pas. Je peux la répéter :
8 existe-t-il chez Hydro-Québec une méthodologie
9 permettant de déterminer quelles composantes
10 doivent être considérées lorsqu'on calcule le coût
11 marginal d'approvisionnement?

12 R. Encore une fois, c'est un exercice qui se fait lors
13 du plan d'approvisionnement. Le coût marginal
14 d'approvisionnement, ce n'est pas nous qui le
15 calculons. On le soumet à la Régie de l'énergie
16 lors du plan d'approvisionnement, et la Régie de
17 l'énergie l'approuve. C'est un exercice qui dépasse
18 le cadre de ce dossier.

19 Q. **[32]** O.K. J'ai maintenant quelques questions
20 concernant la calibration, à l'avenir, du tarif CD.
21 J'ai mis trois extraits de votre preuve ici, à la
22 référence 6. Je vais seulement lire certains des
23 passages. Donc, de la pièce B-0032, il y a le
24 paragraphe qui est en jaune :

25 Pour les nouveaux clients, de même que

1 pour les clients existants à compter
2 de 2030, l'évolution du tarif CD
3 devrait généralement suivre celle des
4 autres tarifs généraux, renforçant
5 ainsi la prévisibilité de sa
6 trajectoire future. À plus long terme,
7 le Distributeur entend indexer le
8 tarif CD à un rythme comparable à
9 celui des autres tarifs, tout en
10 assurant un suivi afin de maintenir la
11 cohérence entre le signal tarifaire
12 transmis à la clientèle et l'évolution
13 des coûts marginaux de fourniture.

14 À la prochaine référence, 7, on lit que :

15 Pour les années 2027 et 2028, le tarif
16 sera indexé selon les taux approuvés
17 pour les tarifs généraux, soit 3,8 %.

18 Et la dernière référence, toujours à la pièce
19 B-0032. On peut lire :

20 Dès 2027, le Distributeur prévoit
21 faire évoluer les tarifs CD et CB au
22 même rythme que les autres tarifs
23 généraux. Au besoin, le Distributeur
24 pourrait procéder à une recalibration
25 de ces tarifs, s'il le jugeait

1 nécessaire à la lumière de
2 l'évolution, dans le cas du tarif CD,
3 des coûts évités et, dans le cas du
4 tarif CB, du tarif CD. Le tout serait
5 soumis à la Régie pour examen et
6 approbation.

7 Donc, je voulais essentiellement savoir comment
8 Hydro-Québec allait tenir compte de l'évolution des
9 coûts marginaux. On comprend qu'à long terme, le
10 tarif CD devrait évoluer à un rythme comparable à
11 celui des tarifs généraux, mais qu'une
12 recalibration pourrait être effectuée à la lumière
13 des coûts évités. Ma question : Hydro-Québec
14 a-t-elle établi un critère ou un seuil d'écart
15 entre le tarif CD et les coûts évités à partir
16 duquel une recalibration serait nécessaire?

17 R. En fait, nous, ce qu'on voulait dire ici, juste
18 pour préciser, c'est qu'effectivement, on fixe un
19 tarif en fonction d'un coût marginal. Le coût
20 marginal est amené à évoluer. Encore une fois, il y
21 a un exercice qui a été aussi engagé par la Régie
22 ou demandé par Régie et donc, nos collègues vont en
23 débatte lors du plan d'approvisionnement. Donc,
24 c'est certain que le coût marginal est amené à
25 peut-être évoluer. Alors, je dis bien

1 « peut-être », parce que je ne veux pas présumer
2 d'une conclusion. Mais suite à cet exercice-là,
3 nous, on s'engage donc à valider ou à réévaluer nos
4 tarifs pour voir si le signal... Encore une fois,
5 et je reviens à la question que vous m'avez posée
6 en premier. Nous, on ne vise pas l'exactitude. On
7 ne vise pas l'égalité. C'est un signal de prix.
8 Donc, tant que le signal est jugé pertinent, il n'y
9 a aucune raison pour le réviser. Par contre, si on
10 voit qu'il y a une rupture, qu'il y a quelque chose
11 qui s'est passé dans les coûts marginaux qui
12 justifie un recalibrage des tarifs, on va le faire,
13 mais ça prend une rupture.

14 Maintenant, un signal de prix, ce n'est pas
15 sensible à un pour cent (1 %) près. Donc, il y a
16 des variations qui peuvent évidemment, surtout dans
17 un contexte où les tarifs sont lissés, si j'ose
18 dire. Donc, on a des variations qu'on peut
19 internaliser, qu'on prend... qu'on peut prendre et
20 qui continuent à maintenir une certaine pertinence
21 pour le signal de prix. C'est en cas de rupture,
22 c'est en cas de décrochage qu'on va réviser
23 l'exercice. Et on fait ça d'ailleurs pour tous nos
24 tarifs, pas justement ceux qui sont basés sur les
25 coûts évités.

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Avez-vous besoin d'intervenir ou ça va? O.K. Non,
3 parce que je pensais que vous alliez vous lever,
4 c'est pour ça.

5 Q. [33] Alors, à quelle fréquence comptez-vous
6 comparer le niveau du tarif CD à l'évolution des
7 coûts évités? Avez-vous établi une fréquence?

8 R. On fait ça en permanence. On fait ça tout le temps,
9 et on fait ça à chaque tarifaire. On revoit nos
10 signaux tarifaires de manière continue.

11 Q. [34] Donc, c'est en continu. Ça veut dire que la
12 recalibration peut avoir lieu à tout moment?

13 R. Il faut une rupture pour une recalibration. Mais si
14 elle est nécessaire, elle peut se faire. Mais
15 encore une fois, on a dit ça pour dire que notre
16 stratégie est robuste, hein. Elle ne se base pas
17 sur un coût indépendamment de tout ce qui peut se
18 passer sur un coût. Ça n'affiche pas un signal. Nos
19 tarifs sont évolutifs. En cas de rupture, si on
20 juge pertinent que le tarif et que le signal de
21 prix ne l'est plus, donc n'est plus pertinent, lui,
22 on va se représenter à la Régie de l'énergie.

23 Q. [35] Vous définissez comment une rupture?

24 R. Là, il y a quand même, dans une stratégie
25 tarifaire, il y a un jugement qu'on fait... qu'on

1 porte puis il y a des positions qu'on prend. Il y a
2 une stratégie qui est établie. Une rupture, ça veut
3 dire un signal qui n'est plus pertinent, qui ne
4 représente plus la réalité.

5 Q. [36] Et si l'écart entre l'augmentation des coûts
6 évités, l'augmentation des tarifs généraux devenait
7 systématique, allez-vous remettre en question
8 l'indexation générale?

9 R. Une fois le tarif approuvé, on va l'indexer au même
10 titre que les tarifs généraux. Donc, s'il y a
11 quelque chose à faire, ce n'est pas dans
12 l'indexation, c'est dans le tarif lui-même.

13 Q. [37] D'accord. Et à l'inverse, si les coûts évités
14 diminuaient ou augmentaient moins rapidement que
15 les tarifs généraux, est-ce que cela pourrait mener
16 à une recalibration du tarif CD à la baisse?

17 R. Je pense que là, on peut passer toutes les
18 hypothèses sur les coûts évités. Mais là, je...
19 vous êtes en train de m'amener sur des hypothèses
20 qui peuvent se réaliser comme elles peuvent ne pas
21 le faire. Donc, au moment venu, on réévaluerait nos
22 tarifs. Mais je... on peut envisager toutes sortes
23 de modifications possibles.

24 Q. [38] D'accord. Maître Émond, hier, a fait
25 référence, puis je ne me rappelle plus c'était quel

1 intervenant, au fait que, dans la décision qui a
2 été rendue, 2026-033, la Régie vous a demandé de
3 revoir les méthodologies qui servent à établir les
4 coûts évités en énergie et en puissance. Ma
5 question : cette révision pourrait-elle mener une
6 recalibration du tarif CD?

7 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

8 Écoutez, c'est un peu la même question qui vient
9 d'être posée et à laquelle le témoin a déjà
10 répondu. Donc, je m'objecte à la question.

11 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

12 Je ne crois pas que c'est la même question. Je
13 faisais un suivi tout simplement sur ce qui avait
14 été décidé par la Régie, et de savoir si ça peut
15 mener à une recalibration. Mais je m'en remets à la
16 Régie si vous estimez qu'elle a déjà répondu à
17 cette question-là. Je ne crois pas.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Je vais rejeter l'objection parce que je suis
20 curieux d'avoir la réponse aussi du témoin.

21 R. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

22 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

23 Q. **[39]** Oui. Bien, tantôt, j'avais mis à l'écran
24 l'ordonnance de la Régie qui vous demande de revoir
25 les méthodologies servant à établir les coûts

1 évités de long terme en énergie et en puissance. Ma
2 question, simplement, c'est de savoir : est-ce que
3 cette révision de la méthodologie pourrait mener à
4 une recalibration du tarif CD?

5 R. Alors, on va mettre les choses dans leur contexte
6 et surtout dans une chronologie. Donc là, nous,
7 nous avons déposé ce tarif pour une application
8 pour le premier (1er) novembre. Bon, là, on
9 comprend que ça va peut-être prendre quelques mois
10 de plus. Mais on s'entend qu'on est dans une
11 urgence d'agir, là. On a une position à prendre.

12 Et je reviens sur tous les intrants qu'on a
13 exposés tout à l'heure et puis sur lesquels je peux
14 revenir, mais donc, ça tient compte évidemment des
15 coûts marginaux qui sont déjà approuvés. Ça tient
16 compte aussi d'un signal de prix pertinent vis-à-
17 vis de ce qu'ils peuvent avoir ailleurs. Ça tient
18 compte de beaucoup de facteurs.

19 Nous, on pense que le signal, et on est
20 persuadé que le signal proposé est un signal qui
21 est pertinent, suffisant pour encadrer cette
22 activité et pour encadrer l'impact sur l'ensemble
23 de la clientèle et le maintenir. Ne pas le faire,
24 ça veut dire qu'on va transférer pour des
25 hypothèses qui peuvent... ou pour des suppositions

1 qui peuvent se réaliser ou non, une décision qui
2 va, dans l'intervalle, faire supporter à toute la
3 clientèle ce risque-là. Le statu quo, c'est une
4 option qui a une conséquence. Et la conséquence du
5 statu quo, ça veut dire : transférer les coûts sur
6 la clientèle, transférer le risque sur les autres
7 clients.

8 Le signal de prix est pertinent, le signal
9 de prix est basé sur la meilleure connaissance
10 qu'on peut avoir en ce moment. S'il y a une
11 rupture, encore une fois, encore une fois une
12 rupture, nous avons des tarifaires aux trois ans et
13 nous avons la possibilité de réviser les tarifs.

14 Donc, ce n'est pas un motif pour essayer
15 de... pour fragiliser le signal. Le signal est
16 quand même robuste, et la stratégie reste quand
17 même extrêmement pertinente.

18 Q. [40] D'accord. Je vais passer au prochain sujet.
19 J'ai mis ici un extrait d'une réponse à une DDR de
20 l'AHQ-ARQ, où vous dites que :

21 La majoration est basée sur un
22 jugement de calibration tarifaire afin
23 de refléter les retombées économiques
24 moindres de ce secteur.

25 Donc, vous proposez de majorer le prix du tarif CB

1 à cinquante pour cent (50 %) du prix moyen du tarif
2 CD. À la référence 12, ce n'est pas nécessaire de
3 la lire à haute voix, mais vous dites que... de ne
4 pas disposer, par contre, de données récentes
5 permettant de comparer les retombées économiques
6 des centres de données et des centres de minage de
7 cryptomonnaies.

8 Ma première question : qu'entend Hydro-
9 Québec par un « jugement de calibration
10 tarifaire »?

11 R. Le jugement de calibration tarifaire, ça veut dire
12 un choix... c'est peut-être les mots... un choix
13 sur comment est-ce qu'on va refléter les retombées
14 économiques moindres dans un tarif. Donc, c'est
15 pour dire comment est-ce qu'on va le matérialiser,
16 comment est-ce qu'on va le représenter.

17 Q. **[41]** Est-ce une approche que vous avez déjà
18 utilisée pour établir un autre tarif?

19 R. Le jugement de calibration?

20 Q. **[42]** Oui.

21 R. Oui, on fait ça dans tous les tarifs. Quand on
22 décide dans un tarif de mettre plus de poids sur
23 l'absence versus sur l'énergie, d'imposer une
24 modalité tarifaire autre, comme ici par exemple,
25 une prime, et caetera, ce sont des jugements de

1 calibration tarifaire.

2 Q. **[43]** O.K. Puis quels critères sont pris en compte
3 dans un tel... l'exercice d'un tel jugement?
4 Existe-t-il une méthodologie ou des balises qui
5 encadrent l'exercice?

6 R. C'est la recherche de signal pertinent, c'est le...
7 en fonction de l'usage, en fonction du secteur, en
8 fonction du type de la clientèle. Nous connaissons
9 très bien nos clients. On sait, par exemple, très
10 bien si le client a des enjeux en puissance, si le
11 client a des enjeux en énergie, si le client
12 s'engage pour des mégawatts qu'il ne consomme pas,
13 si le client consomme le soir, le jour; tout ça, on
14 le sait et puis on essaie, dans la calibration, de
15 refléter ça dans les signaux de prix, qui visent un
16 comportement particulier.

17 Q. **[44]** Dans le cas précis du tarif CB, comment êtes-
18 vous arrivés à une majoration de cinquante pour
19 cent (50 %)? Est-ce que d'autres niveaux de
20 majoration ont été envisagés ou analysés avant de
21 retenir le cinquante pour cent (50 %)?

22 R. Le cinquante pour cent (50 %) est clairement une
23 décision de... une stratégie. Donc, on a pensé et
24 on juge utile de donner un signal de prix qui est
25 suffisamment... qui représente suffisamment le

1 décrochage qu'il y a entre les retombées
2 économiques et le caractère stratégique des centres
3 de données et de la cryptomonnaie.

4 Et, par ailleurs, on ne peut pas aussi
5 ignorer le décret de préoccupation qui a été émis à
6 ce moment-là, et qui est, lui aussi, orienté vers
7 ce niveau de prix là. Donc, c'est une conjugaison
8 de facteurs qui nous a amenés à considérer le
9 cinquante pour cent (50 %) dont vous parlez.

10 Q. **[45]** J'ai mis aussi un extrait à la référence 15,
11 là, encore une fois, bien, ce n'est pas nécessaire
12 de lire, mais vous envisagez des scénarios de
13 diminution de la demande CB pouvant aller jusqu'à
14 quarante pour cent (40 %). De quel... dans quelle
15 mesure cette réaction anticipée a guidé votre choix
16 d'une majoration à cinquante pour cent (50 %) ?

17 Puis je vais vous poser tout de suite ma
18 prochaine question : avez-vous cherché à déterminer
19 le point de bascule où le niveau de majoration
20 vient réduire les bénéfices pour les autres
21 clients? J'entends évidemment les revenus
22 additionnels qui sont générés par la majoration.
23 C'est... voilà.

24 R. Pour les autres clients, pas les centres de...

25 Q. **[46]** Exact.

1 R. Pas les « blockchains »?

2 Q. [47] L'avantage pour les autres clients. Est-ce
3 qu'il y a un point de bascule au-delà duquel vous
4 êtes en train de vous tirer dans le pied?

5 R. On n'a clairement pas envie de nous tirer dans le
6 pied, puis j'espère que je... on fait tout ici pour
7 prendre les bonnes décisions. Je dirais plus :
8 nous, ce qui nous préoccupe ici, c'est le signal de
9 prix. Donc, ce qui nous préoccupe, c'est comment
10 est-ce que les signaux de prix reflètent la valeur,
11 je vais dire, la valeur du coût à la marge, donc
12 les approvisionnements qui sont requis pour
13 répondre à cette clientèle et pour les centres...
14 pour les chaînes de blocs, donc leur caractère
15 stratégique et les retombées économiques qui sont
16 moindres. Donc, c'est plus le signal de prix que,
17 nous, c'est notre décision en tant qu'équipe de
18 tarification et d'affaires réglementaires.

19 Maintenant, je vais reprendre la même
20 réponse qu'hier. Nous ne... nous n'allons pas...
21 - il faut que je trouve un synonyme - on ne va pas
22 se substituer aux clients. Donc, les modèles
23 d'affaires des clients, les réactions des clients
24 vont sûrement être d'ailleurs différentes d'un
25 client à un autre. Ce sont des clients qui, donc,

1 opèrent dans des activités spéculatives. Ce sont...
2 je veux dire, le modèle d'affaires va être évalué
3 par le client, et nous, on va... on n'a pas de...
4 - comment dire? - on n'a pas de certitude sur la
5 réaction que peuvent avoir les clients.

6 Puis, encore une fois, notre demande est
7 grandissante, hein. Donc, nous avons énormément de
8 demande pour l'électricité, donc j'ai beaucoup de
9 mal à imaginer qu'on ne va pas trouver des clients
10 ou des consommateurs.

11 Q. [48] J'ai une dernière ligne de questions qui
12 touchent un peu plus à la question de la causalité
13 des coûts. Il y a un extrait ici, l'extrait 16, qui
14 vient de votre pièce B-0025, un complément de
15 preuve. Je vais lire surtout à partir de la ligne
16 34, où on lit que :

17 [...] les modifications apportées à la
18 LRÉ envoient un signal clair quant à
19 la possibilité de s'écarter d'une
20 approche fondée principalement sur la
21 causalité des coûts et dorénavant de
22 tenir compte d'autres paramètres,
23 facilitant ainsi la fixation de tarifs
24 à usage.

25

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Je ne suis pas en train de... Je cite la preuve
3 d'Hydro-Québec, Consoeur. Oui, je vois ça que vous
4 êtes prête.

5 Q. [49] Donc, on constate dans le présent dossier que
6 vous utilisez des paramètres de retombées
7 économiques et le caractère stratégique des usages.
8 Est-ce exact?

9 R. C'est exact.

10 Q. [50] D'accord. On a aussi compris, en réponse à une
11 DDR qu'on vous a posée, que la souveraineté
12 numérique ne fait pas partie, pour Hydro-Québec, du
13 caractère stratégique des usages. Est-ce que c'est
14 exact?

15 R. J'aimerais bien lire l'extrait, s'il vous plaît.

16 Q. [51] D'accord. Alors, je suis à la question 1.6,
17 qui a été posée par Option consommateurs. La
18 question 1.6.1 :

19 Le Distributeur entend-il tenir compte
20 des considérations de souveraineté
21 numérique dans la définition de la
22 clientèle visée et dans l'élaboration
23 des tarifs applicables aux centres de
24 données? Si oui, veuillez préciser de
25 quelle manière.

1 Votre réponse :

2 Le Distributeur rappelle que le
3 nouveau tarif CD vise à mitiger
4 l'impact des centres de données sur le
5 reste de sa clientèle. Il ne considère
6 pas que ce tarif soit un frein à
7 l'implantation des centres de données.
8 Par ailleurs, le gouvernement lui-
9 même, dans son décret, demande que le
10 tarif fixé reflète le coût des
11 nouveaux approvisionnements.

12 Ensuite, la prochaine question :

13 Le Distributeur considère-t-il que la
14 propriété ou le contrôle des centres
15 de données - québécois, canadiens ou
16 étrangers - constitue un facteur
17 pertinent dans la définition de la
18 clientèle visée et dans l'élaboration
19 des tarifs? Si oui, veuillez élaborer.
20 Si non, veuillez justifier.

21 Votre réponse :

22 Des facteurs tels que la propriété des
23 centres de données ou la nature des
24 données qu'ils hébergent ne sont pas
25 des facteurs influençant l'application

1 du tarif.

2 Donc, la question, c'est : on comprend que cet
3 enjeu de souveraineté numérique - qui a d'ailleurs
4 été soulevé par un autre intervenant, l'Union des
5 Consommateurs, dans les observations qu'ils ont
6 déposées dans le présent dossier - ne fait pas
7 partie de votre considération du caractère
8 stratégique des usages, est-ce que j'ai raison?

9 R. Respectueusement, je ne comprends pas comment vous
10 interférez ça de ce que je vois ici. Ce qu'on dit
11 ici, c'est qu'on dit que : une fois que le client
12 centre de données... en fait, une fois que le
13 tarif... on va dire, entre en application, entre en
14 vigueur, tous les clients centres de données vont
15 être assujettis à ce tarif, indépendamment de
16 leurs... des autres facteurs qui peuvent influencer
17 leurs activités, que ce soit la structure de
18 propriété, et caetera. Donc, nous, on détermine
19 un... Notre stratégie, c'est d'avoir un signal
20 unique pour tous les centres de données,
21 indépendamment de... des considérations que vous
22 citez ici.

23 Le gouvernement, lui, dans les allocations
24 de blocs, pourrait prendre compte de ce genre de
25 considérations. Mais nous, ce qu'on dit ici, et je

1 lis, donc ça influence l'application du tarif. On
2 ne peut pas, après coup, dire : le client qui... on
3 ne peut pas considérer des restrictions sur les
4 applications des tarifs en fonction des clients.

5 Donc, le tarif est unique et s'applique à
6 tous les centres de données, indépendamment des
7 considérations qui sont citées dans la question.
8 Mais ce n'est pas vraiment ce que j'ai cru
9 comprendre dans votre question.

10 Q. [52] D'accord. Donc, je vais revenir maintenant à
11 l'extrait que j'ai lu tantôt concernant le fait que
12 vous teniez compte de d'autres paramètres. Existe-
13 t-il des critères ou des balises encadrant la
14 sélection des paramètres? Il y a-tu une liste de
15 paramètres autre que la causalité des coûts?

16 R. La Loi, ce qu'elle permet maintenant, c'est de
17 fixer des tarifs basés sur d'autres considérations
18 que les coûts. C'est quoi les autres
19 considérations? On va revenir à la question du
20 début de la... du début de notre après-midi :
21 toutes les considérations que je vous ai citées
22 peuvent entrer en compte dans la fixation des
23 tarifs.

24 Donc, ici, en fait, ça ne fixe pas ce qu'on
25 peut faire, mais ça fixe ce qu'on... ce qui... en

1 fait, le domaine des possible, on va dire. Mais il
2 n'y a pas de liste qui est exhaustive ici.

3 Q. [53] Donc, est-ce que — puis j'arrive à la fin,
4 Monsieur le Président. Hydro-Québec travaille-t-
5 elle à développer un cadre commun pour encadrer la
6 prise en compte de ces considérations — et je parle
7 bien des considérations qui ne sont pas liées à la
8 causalité des coûts — dans la conception tarifaire?

9 R. On ne peut pas s'engager à se mettre dans un
10 carcan. Bien au contraire, nous, notre rôle et
11 notre responsabilité, c'est de prendre en compte
12 tout ce qui peut influencer la pertinence d'un
13 signal tarifaire.

14 Donc, ça va dépendre du client, ça va
15 dépendre de quelle catégorie de clientèle. Il y a
16 énormément d'hétérogénéité dans notre clientèle, et
17 notre rôle et notre responsabilité, c'est de
18 justement fixer la liste que vous dites, mais
19 dépendamment de tous les... de toujours les
20 clients.

21 Donc, on n'a pas une liste qui va être
22 unique. La liste, d'ailleurs, la liste elle-même
23 est évolutive. Dans un contexte particulier, on
24 pourrait avoir une liste qui peut être plus
25 pertinente que dans un autre contexte. Donc, cette

1 liste-là, elle est évolutive, on va dire, et elle
2 se doit de l'être.

3 Q. [54] Mais s'il n'y a pas de cadre commun au niveau
4 de l'établissement de ces paramètres-là, comment
5 allez-vous assurer une cohérence entre les
6 différents tarifs?

7 R. En fait, les tarifs sont cohérents de par leur
8 finalité. Donc, il peut y avoir... Encore une fois,
9 ça va dépendre des clients. On ne peut pas
10 chercher... Je ne sais pas c'est quoi votre
11 définition de la cohérence, mais moi, je
12 dirais : ce qui est important, c'est la pertinence
13 des signaux de prix, et justement, la compatibilité
14 avec la clientèle concernée. Donc, la cohérence,
15 c'est l'espèce d'équilibre, dont je parle depuis
16 tout à l'heure, qu'on est en permanence en train de
17 chercher.

18 Q. [55] Alors, je vous remercie beaucoup. Et c'est
19 toutes les questions que nous avons aujourd'hui.
20 Merci.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Maître David. Maître Côté n'a même pas eu besoin de
23 se lever. Donc, nous sommes rendus avec la FCEI.
24 Maître Turmel.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs les
3 Régisseurs. Je soufflais à l'oreille de monsieur le
4 greffier, s'il pouvait déposer les extraits que
5 nous allons utiliser de la preuve au dossier que
6 nous avons déposé il y a quelque trente (30)
7 minutes, C-FCEI-0016. Si c'est possible, Monsieur
8 le Greffier. Merci beaucoup.

9 Q. [56] Bonjour à tous. Alors, donc, nous avons
10 affiché quelques extraits avec lesquels nous allons
11 travailler. C'est directement dans la preuve où ce
12 que vous y avez fait référence. De même que
13 peut-être nous allons utiliser votre propre pièce
14 déposée hier matin.

15 Hier, lors de la présentation, vous avez
16 fait référence à certains principes directeurs qui
17 vous ont accompagnés à l'égard du contexte, et
18 notamment sur ceux issus du gouvernement du Canada.
19 On parle bien des Principes de développement
20 responsable des centres de données du Canada. Et
21 quand on va sur le site, ils sont... on n'aura pas
22 à cliquer, là, mais on voit que ces cinq principes-
23 là sont explicités. Je vais les mentionner, les
24 cinq, là.

25 Donc, le premier est... ce sont que les

1 centres de données doivent procurer des retombées
2 locales durables. Le deuxième : les centres de
3 données ne doivent pas transférer les coûts de
4 l'électricité à la population canadienne. Le
5 troisième : les centres de données doivent réduire
6 au minimum leur consommation d'eau et leurs
7 répercussions environnementales. Le quatrième : les
8 centres de données doivent faire preuve de
9 transparence quant à leurs répercussions locales.
10 Et enfin, les centres de données doivent procurer
11 une valeur stratégique au Canada.

12 Alors, focussons sur le numéro 2. Donc,
13 c'est le 2 qui nous intéresse vraiment, là. Si on
14 le lit, et ça vaut la peine de le lire, puis après
15 ça, on va se questionner un peu. Le 2, il est dit,
16 donc :

17 La croissance des centres de données
18 ne doit pas faire peser les coûts du
19 réseau électrique attribuables aux
20 projets sur les ménages et les
21 entreprises existantes. Les promoteurs
22 doivent payer les coûts de
23 raccordement et d'alimentation de
24 leurs projets, y compris ceux pour la
25 nouvelle production, le transport, les

1 postes électriques et les mises à
2 niveau du réseau directement
3 attribuables à leur développement,
4 proportionnellement à leur ampleur et
5 à leur impact. Les projets ne doivent
6 pas compromettre la fiabilité du
7 réseau et, le cas échéant, doivent
8 contribuer à un nouveau
9 approvisionnement, infrastructure,
10 capacités de stockage ou mesures de
11 flexibilité de la demande.

12 Fin de la citation. J'arrête là.

13 Q. [57] Ma première question. Donc, hier, j'ai cru
14 vous entendre dire que vous adhérez au principe du
15 gouvernement canadien. Mais ce principe-là en
16 particulier qu'on vient de lire, est-ce que c'est
17 un principe auquel Hydro-Québec souscrit?

18 R. Oui.

19 Q. [58] Parfait. O.K. Si on va un peu plus bas. Ça va
20 bien, c'est simple. Si on va un peu plus bas, donc,
21 la pièce B-0038, Monsieur le Greffier. On descend
22 encore, c'est une autre page, pardon. Oui, c'est
23 ça.

24 Alors, dans le questions-réponses, je pense
25 que c'était relativement à un échange avec la

1 FCEI... pardon, la Régie. Il était fait mention, on
2 vous demandait d'indiquer :

3 [...] l'importance relative accordée à
4 l'objectif d'offrir des tarifs
5 comparables aux autres juridictions
6 versus l'objectif de limiter l'impact
7 sur les autres clientèles.

8 Et vous avez répondu :

9 Le Distributeur apprécie ces
10 considérations de manière comparable,
11 particulièrement dans un contexte où
12 celles-ci ne sont pas en
13 contradiction.

14 Donc, juste au niveau du principe, je comprends et
15 retiens jusqu'à maintenant de votre preuve ou de
16 votre témoignage que le tarif CD, dans le présent
17 dossier, celui que vous proposez, devrait... il
18 devrait laisser indemne ou neutre la facture des
19 autres clients d'HQD. Est-ce que c'est comme ça
20 qu'on doit comprendre, à ce stade-ci du dossier?

21 R. Il devrait, je dirais, atténuer et contrôler au
22 mieux l'impact.

23 Q. **[59]** O.K. C'est bien, parce que le
24 verbe « atténuer » et « contrôler » l'impact, ça
25 nous amène à la prochaine citation, B-0025, où,

1 dans votre preuve complémentaire, il était fait
2 mention et je cite :

3 L'envoi d'un signal de prix qui tend
4 vers le coût marginal pour une
5 énergie propre et renouvelable
6 assure la prise en compte des coûts
7 et bénéfices associés à
8 l'implantation d'importants centres
9 de données sur le territoire
10 québécois, et mitige...

11 Je mets le point sur le verbe « mitige ».

12 ... l'impact tarifaire que ceux-ci
13 peuvent avoir sur les autres
14 catégories.

15 Donc, vous parlez de mitiger l'impact, et juste
16 avant, vous avez parlé d'atténuer l'impact. Donc,
17 vous êtes... vous ne visez pas une approche neutre;
18 vous visez surtout une approche à réduire. Puisque
19 le verbe « mitiger », c'est ralentir avant... ce
20 n'est pas stopper, à effet neutre. Je veux bien
21 saisir votre... s'il y a une nuance à saisir de
22 votre part.

23 R. Je veux bien faire de la sémantique. Oui, donc,
24 « atténuer », « mitiger », ça veut dire minimiser
25 l'impact.

1 Q. **[60]** Neutraliser?

2 R. Neutraliser, c'est à une certitude qui n'est pas
3 possible. Donc, mitiger, ça veut dire atténuer au
4 mieux.

5 Q. **[61]** Au mieux, mais si, dans votre « mieux », vous
6 neutralisez l'impact, vous ne serez pas fâchés?

7 R. Ah, non.

8 Q. **[62]** Bon, O.K. Donc, on... vous voulez neutraliser,
9 est-ce qu'on peut dire ça?

10 R. On a...

11 Q. **[63]** Ultimement.

12 R. ... comme objectif, encore une fois, d'atténuer
13 l'impact au mieux, de faire... d'envoyer un signal
14 qui permet d'atténuer au mieux notre... l'impact.

15 Q. **[64]** On peut dire que « attribuer au mieux » et
16 « neutraliser l'impact », c'est presque synonyme?

17 R. Je vais maintenir ma réponse. Donc...

18 Q. **[65]** D'accord.

19 R. ... ce que je veux dire, c'est « atténuer au
20 mieux ».

21 Q. **[66]** D'accord, merci. Dans la preuve, toujours,
22 j'affiche B-0032, le tableau R-3.1. On voit dans ce
23 tableau de votre preuve que l'équilibre entre le
24 coût évité et le prix unitaire sera atteint, donc,
25 en deux mille trente (2030), hein, c'est sur cinq

1 ans, deux mille vingt-sept/deux mille trente (2027-
2 2030), soit à la cinquième année.

3 Ma question est toute simple, c'est :
4 pourquoi dans cinq ans? Ça reste que ça aurait pu
5 être dans dix (10) ans ou dans un an. Le choix du
6 cinq ans dans l'illustration, c'est... tout ça
7 - comment dire? - est la base de vos calculs? Ou
8 vous avez choisi cinq ans parce qu'il y avait une
9 raison particulière, ou ça pourrait être dix (10)
10 ans ou un an? Juste comprendre d'où... l'origine du
11 cinq ans.

12 R. Oui. Bien, en fait, on a opté pour cinq ans parce
13 que justement, pour nous, c'est un horizon de temps
14 suffisant pour donner, en fait, pour le tarif de
15 transition. C'est vraiment pour dire, on donne
16 assez de temps pour le client pour qu'il puisse, en
17 fait, s'ajuster, le temps d'arriver au tarif qui
18 est visé en deux mille trente (2030).

19 Q. **[67]** Merci. D'autre part, est-ce que vous croyez
20 qu'il serait acceptable, si la Régie décidait
21 d'emblée que l'équilibre devrait être atteint dès
22 la première année et demandait de recalibrer votre
23 proposition sur la base de quatorze cents (14 ¢) ou
24 de treize cents (13 ¢)?

25 R. Oui, c'est ça. Nous, on propose cette... « on

1 propose cette proposition »... on soumet cette
2 proposition parce que pour nous, c'est le meilleur
3 signal de prix encore une fois, en tenant compte de
4 toutes les considérations qu'on prend dans la
5 calibration des tarifs. Donc, pour nous, ça reste
6 que l'enjeu de... comment dire, pas de
7 prévisibilité, mais d'atténuer, de... Excusez-moi,
8 je ne trouve pas le mot, mais...

9 Q. [68] Neutraliser?

10 R. De stabilité tarifaire. Donc, le fait d'avoir un
11 signal de prix qui est plus transitoire pour la
12 clientèle existante, c'est quand même l'une des
13 considérations qui est importante pour nous. Donc,
14 on vise à atteindre un signal de prix, mais comme
15 vous le savez, dans les principes tarifaires, il y
16 a plusieurs principes qui, parfois, d'ailleurs,
17 entrent en contradiction. Puis notre arbitrage
18 était celui-là, c'est de dire : on veut donner un
19 bon signal de prix, le signal de départ, pour nous,
20 est le signal pertinent, et c'est sur celui-là
21 qu'on base notre proposition.

22 Q. [69] Mais le tableau en question, ce n'est pas...
23 n'est pas en lien avec la période de... Je
24 comprends que vous faites le lien avec la période
25 de transition. Mais là, ici, on... c'est une

1 comparaison du coût évité sur cinq ans. La
2 question, c'est : est-ce que ça aurait pu être sur
3 une plus longue période, une moins longue période?

4 Mme SARAH TRABELSI :

5 R. Non, mais le tarif - le tableau est basé sur la
6 transition.

7 Q. [70] D'accord. O.K. Donc, pour vous, la transition
8 telle que proposée, c'est celle qui présente le
9 moins d'inconvénients, si je peux traduire ce que
10 vous nous avez dit, est-ce exact?

11 R. Je ne sais pas de quels inconvénients vous parlez,
12 si vous pouvez préciser.

13 Q. [71] Bien, je les cherche les inconvénients, moi
14 aussi, alors j'essaie de voir. Non, mais le fait de
15 jouer avec, entre guillemets, avec les périodes et
16 la proposition de base qui serait à quatorze cents
17 (14 ¢) ou quinze cents (15 ¢), ça a un impact?

18 R. Notre stratégie, c'est de donner un signal de prix
19 qui est, en fait, pertinent pour la clientèle basée
20 sur les coûts marginaux. Encore une fois, on a fait
21 des arbitrages entre les différents principes
22 tarifaires. Pour atténuer l'impact sur la clientèle
23 existante, on a décidé, donc en tant que stratégie
24 tarifaire, on a décidé de donner une période de
25 cinq ans pour les clients existants. La stratégie

1 se base sur ça. Le signal visé est atteint en deux
2 mille trente (2030), et le tableau que vous voyez
3 ici, ça représente juste ce que je suis en train de
4 vous dire.

5 Q. [72] Tout à l'heure, mon confrère, juste avant moi,
6 maître David a interrogé sur le coût marginal, si
7 on avait inclus la distribution et le transport, et
8 vous avez répondu que vous l'aviez inclus, pas
9 inclus - je n'étais pas certain, juste pour
10 clarifier cet aspect-là, on n'avait pas bien saisi.
11 Excusez-moi.

12 R. Non, c'est très clair dans la preuve. On a retenu
13 uniquement le coût marginal de fourniture.

14 Q. [73] Quand on dit « fourniture », c'est fourniture,
15 c'est le coût de la molécule - de l'électron,
16 pardon, c'est ça?

17 R. L'électron se rompt un peu.

18 Q. [74] Oui. Bien oui. Mais je veux dire au sens, ce
19 n'est pas du transport, des coûts de transport en
20 soi et ce n'est pas des coûts de distribution.
21 C'est des coûts d'approvisionnement stricto sensu?

22 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

23 Écoutez, j'ai laissé quand même passer plusieurs
24 questions de sémantique jusqu'ici demandées au
25 témoin, puis ça m'apparaît encore être un débat de

1 sémantique ici, fourniture, approvisionnement, je
2 pense que le témoin a été très clair. La preuve est
3 claire également sur ce qui est proposé ici quant
4 au coût évité de long terme en approvisionnement,
5 qui est le coût marginal qu'on tente - qui est le
6 tarif que l'on soumet ici en l'espèce.

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Est-ce qu'il y a une objection?

9 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

10 Il y a une objection en ce sens que, est-ce qu'on
11 peut arriver à des questions qui sont plus
12 pertinentes? À ce stade-ci, je ne vois pas la
13 pertinence de ces lignes de questions.

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Écoutez, le coût d'approvisionnement m'apparaît
16 pertinent. De savoir si le coût de transport
17 devrait ou pas être inclus, c'est une question
18 pertinente. On va voir un peu plus dans mon - je
19 terminais cette ligne de questions, de toute
20 manière, Monsieur le Président, qu'on me laisse
21 continuer. Ce n'est pas de la sémantique non plus.
22 Mitiger versus neutraliser, quant à moi, il y a une
23 différence importante, et on veut bien comprendre
24 là où va Hydro-Québec, point final.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 J'ai moi-même de la misère à vous suivre.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Oui.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Mais je comprends que ce que vous voulez savoir,
7 c'est qu'est-ce que c'est des coûts de fourniture
8 pour l'électricité.

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Bien, oui, dans le présent contexte, simplement,
11 qu'est-ce qu'on a inclus ou pas inclus simplement.
12 Et on me dit...

13 LE PRÉSIDENT :

14 Allons-y avec cette question-là, puis je pense
15 que...

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 On arrivait à la réponse, mais on m'a interrompu.

18 Mme SARAH TRABELSI :

19 R. Donc, la question, s'il vous plaît?

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Q. [75] Donc, on n'est pas certain de la réponse que
22 vous avez donnée à maître David. Vous élaborez sur
23 les inconvénients d'intégrer des coûts marginaux de
24 transport et distribution. Je comprends que vous
25 vous limitez à la fourniture. Y a-t-il des

1 inconvenients? Y aurait-il des inconvenients? Je ne
2 vous dis pas qu'on veut faire ça à incorporer les
3 coûts de transport et de distribution.

4 R. Pas la question que j'avais comprise. Je vais
5 reprendre. Le coût qu'on a décidé de prendre, c'est
6 le coût de fourniture. Donc, il n'y a pas de
7 transport et distribution, si c'était ça votre
8 question. Maintenant, est-ce qu'il y a des
9 inconvenients, les inconvenients pour nous? Un
10 tarif est efficace quand il a un bon signal de
11 prix, mais quand aussi, il y a un sens à tout ça.
12 Et pour donner un sens à ce tarif-là, on a estimé
13 que le fait de le fixer à un niveau qui se compare
14 à ce que le client peut payer ailleurs, pour nous,
15 ça fait encore plus de sens, ça donne encore plus
16 de sens. C'est plus simple pour le client de
17 comprendre le signal qu'on lui envoie. Vu qu'il
18 déclenche des approvisionnements, on a voulu lui
19 montrer ou refléter dans son tarif le coût qui
20 représente cet investissement qui est déclenché.
21 C'est dans un contexte où les surplus, encore une
22 fois, sont derrière nous. Donc, l'impact à la marge
23 sur l'approvisionnement, c'est celui-là qu'on a
24 décidé de refléter dans les tarifs.

25 Q. [76] Maintenant, hier, dans le contre-

1 interrogatoire de ma consœur, maître Boudreau, je
2 pense que vous avez évoqué, il y a un passage sur
3 la souveraineté numérique, je réfère à la page 118
4 des notes sténo, et on vous posait la question si
5 vous aviez considéré l'impact de votre demande sur
6 les stratégies gouvernementales de souveraineté
7 numérique, donc de - et je cite le passage, page
8 118 :

9 [...] de nous assurer comme province
10 que les données de nos institutions,
11 de nos entreprises, en prenant des
12 moyens pour renforcer la
13 souveraineté numérique, le
14 gouvernement du Québec protège les
15 données sensibles de l'État.

16 Ma première question : si le Québec, de votre point
17 de vue, si le Québec héberge des données
18 numériques, ces données dans une autre province
19 canadienne, est-ce que ça, ça compromet la
20 souveraineté numérique?

21 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

22 Je m'objecte à la question pour pertinence. On
23 n'est pas dans un dossier de souveraineté
24 numérique, mais bien dans un dossier tarifaire.

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Je pense qu'il y a un lien à la... on est dans...
3 est-ce que je peux?

4 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

5 C'est pas le bon témoin non plus.

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 D'accord. On verra si c'est pas le bon témoin, mais
8 nous sommes dans l'établissement d'un tarif pour
9 les centres de données, et si on lit les journaux
10 le moins, la propriété numérique et
11 l'emplacement numérique des données hébergées est
12 en lien direct avec le tarif qu'on veut établir
13 aujourd'hui. Il y a là un lien important, surtout
14 si on veut imposer un tarif X ou Y, il y a un coût
15 X ou Y, ça peut avoir un impact sur, quant à moi,
16 les coûts du dossier et les coûts qu'Hydro-Québec
17 pourrait devoir assumer ou que les clients
18 pourraient devoir assumer. Je pense que c'est
19 pertinent.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Moi, ce que j'entends, Maître Turmel, c'est de
22 l'argumentation.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Oui.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Donc, la conception de souveraineté numérique
3 n'appartient pas, comme définition, à Hydro-Québec.
4 Alors, je pense qu'ils ont été assez clairs sur le
5 fait que la souveraineté numérique était un des
6 facteurs, mais ce n'était pas le facteur principal.
7 Ils ont même dit, je pense, à maître David, les
8 trois facteurs principaux pour le tarif qui était
9 soumis. Donc, la définition de ce qui est
10 souveraineté numérique ou de la conception de
11 souveraineté numérique pour les témoins qui sont
12 présents, je ne pense pas que c'est pertinent comme
13 question.

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Q. [77] Si on peut aller à la - Monsieur le Greffier.
16 Je vous avais préparé un extrait de l'énoncé de
17 Politique de la souveraineté numérique du
18 gouvernement du Québec, qui m'apparaissait
19 intéressant. Écoutez, je le laisse là, je ne pose
20 pas de questions là-dessus, je pourrai y revenir.
21 Alors, simplement, puisqu'on a fait des réponses,
22 des échanges là-dessus, ce thème-là a été abordé,
23 on pourra y revenir en temps utile. Alors, je
24 m'adapte. Mais, j'avais une autre question à savoir
25 si les données du Québec sont dans d'autres pays,

1 je pense que je vais la laisser tomber. Bon. Je
2 pense qu'on a compris le message, je pense
3 clairement sur cette question.

4 Maintenant, je change de sujet. Je vais
5 donc sur le balisage de monsieur Dunsky. Dans sa
6 preuve, monsieur Dunsky a fait un balisage et a
7 proposé, de manière générale, là, je paraphrase,
8 quand on parle de tarif proposé par HQ, avec ce qui
9 s'est fait ailleurs dans son balisage, bien sûr,
10 mais on a quand même vu dans le balisage quand même
11 certaines limites. Puis, je sais que son témoignage
12 est sous réserve qu'il soit déclaré expert ou pas,
13 en temps utile, on aura le débat. Et ma
14 compréhension, c'est qu'il a fait - je m'adresse à
15 vous, là - sauf erreur, il a fait abstraction des
16 caractéristiques autres que monétaires, c'est ce
17 qu'il dit - climat, intensité carbone, et caetera,
18 et au fait que les tarifs utilisés ne
19 correspondaient pas toujours à un vrai tarif CD.

20 Ma question maintenant, si la Régie en
21 venait à conclure que, tout considéré et
22 indépendamment des coûts marginaux, le tarif
23 comparable adéquat pour capter la pleine valeur de
24 l'électricité québécoise, et quand on parle de
25 l'électricité québécoise, on parle celle avec les

1 attributs environnementaux, on est à quatre-vingt-
2 dix-neuf pour cent (99 %) renouvelable, hydro et
3 éolien, disons, on s'entend, et que si, d'emblée,
4 la Régie décidait que c'est plutôt seize cents
5 (16 ¢), la calibration devrait-elle être faite sur
6 la base de seize cents (16 ¢) pour votre
7 utilisation du coût à la marge, là, pour la
8 fourniture?

9 Mme SARAH TRABELSI :

10 R. Je me demande juste comment je peux répondre à la
11 question, parce que vous m'imposez un niveau de
12 prix sans aucun fondement, donc je ne peux
13 absolument pas me prononcer sur la question. Nous,
14 ce qu'on propose, c'est un niveau de prix qui est
15 pertinent, selon nous, et on est intimement
16 convaincu que c'est le bon signal à donner au
17 client. Maintenant, si vous me donnez d'autres
18 possibilités de prix, je ne pourrai pas me
19 prononcer.

20 Q. [78] Je comprends. Oubliez le seize cents (16 ¢).
21 Disons que si la Régie décide de donner une valeur
22 différente de ce qui est proposé, compte tenu des
23 attributs quand même connus de tous, puis c'est la
24 valeur importante au Québec, l'électricité est
25 renouvelable, elle est vraiment renouvelable, au

1 sens : est-ce que ça, ça... - comment dire - ça va
2 avoir un impact sur votre demande, sur votre tarif
3 tel que proposé, sans revenir sur un chiffre?

4 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

5 Écoutez, le Distributeur a déposé une demande
6 tarifaire qui est celle qu'on a dans le dossier. Si
7 des intervenants souhaitent faire des
8 représentations sur les autres considérations qui
9 devraient être prises par la Régie pour envoyer un
10 autre signal de prix, c'est le travail de la Régie
11 de le faire. Les témoins ont été clairs sur
12 pourquoi est-ce qu'ils proposent un treize sous
13 (13 ¢). Donc, ça m'apparaît plutôt une question
14 d'opinion ou hypothétique future. Bref, ça ne
15 m'apparaît pas une question adéquate et pertinente
16 pour les témoins.

17 Me ANDRÉ TURMEL :

18 Peut-être pour l'expert. O.K. Je vais la mettre de
19 côté, Monsieur le Président, d'accord. Monsieur le
20 Greffier, si on veut aller... Attendez un instant.
21 Oui. J'ai mis un extrait de... - une fois n'est pas
22 coutume - de la preuve de la FCEI où on parle des
23 réseaux municipaux.

24 Q. [79] Je ne sais pas si vous avez pris connaissance
25 de la preuve de la FCEI?

1 M. LUC DUBÉ :

2 R. Oui.

3 Q. [80] Je vous pose la question. O.K. Et dans ce
4 passage-là, à la page 7, on mentionnait, puis je le
5 cite pour nous aider à se mettre dans le contexte :

6 Les réseaux municipaux reçoivent
7 leur électricité du Distributeur
8 sous le tarif LG. La FCEI comprend
9 qu'en fonction du tarif CD proposé
10 par le Distributeur, dans la mesure
11 où un centre de données se trouve
12 dans un réseau municipal, l'énergie
13 consommée par celui-ci ne sera pas
14 facturée par le Distributeur au
15 tarif CD, mais bien au tarif LG.
16 Cette situation irait de toute
17 évidence à l'encontre de l'objectif
18 énoncé par le Distributeur de
19 mitiger l'impact de consommation des
20 centres de données sur les tarifs
21 des autres clients.

22 Alors, je veux juste bien comprendre. Vous voulez
23 nous confirmer, si on comprend bien, que d'après
24 notre lecture du dossier, si un client CD se trouve
25 dans un réseau municipal, le réseau municipal

1 continuera à être facturé au tarif LG pour
2 l'ensemble de sa consommation, incluant celle du
3 centre de données. Est-ce que c'est exact de
4 comprendre ça?

5 Mme SARAH TRABELSI :

6 R. Nous, on n'a pas de lien avec le... Encore une
7 fois, je pense...

8 Q. **[81]** Oui.

9 R. ... que j'ai donné la réponse au procureur de
10 l'AREQ. On ne peut pas imposer de tarifs aux
11 clients de nos clients. Donc, nous, en fait, nos
12 tarifs s'appliquent à notre propre clientèle.

13 Q. **[82]** Dépendemment de ce que votre client, le client
14 municipal LG... Ce que vous me dites, c'est que ce
15 qu'il fait, il le fait, point? C'est ce que vous me
16 dites un peu, là.

17 R. Nos tarifs s'appliquent aux clients d'un
18 Distributeur.

19 Q. **[83]** O.K., mais si un client CD se retrouve dans un
20 réseau municipal, est-ce que le réseau municipal
21 continuera à être facturé au tarif LG? Je veux
22 juste bien comprendre. Puis il n'y a pas de... on
23 veut juste comprendre le... « follow the money »,
24 qu'est-ce qui se passe. On adopte le tarif CD, puis
25 après ça, que se passe-t-il par la suite et comment

1 le tout vous est refacturé chez vous?

2 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

3 La réponse du témoin était claire. Puis ça
4 m'apparaît également être une question de loi. La
5 loi est également claire au sens où les réseaux
6 municipaux ne peuvent tarifier plus élevé que ce que
7 le Distributeur peut faire. Cela dit, il appartient
8 aux réseaux municipaux ensuite d'établir les tarifs
9 s'ils souhaitent fixer un tarif plus bas. Le témoin
10 a répondu à l'effet qu'il ne peut prendre cette
11 décision pour son client.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Je veux bien comprendre. Puis je réponds à vous,
14 mais juste pour comprendre qu'est-ce que le client
15 nous a dit, c'est que HQ ne peut pas contrôler ce
16 qu'un réseau municipal X ou Y va charger à ses
17 clients, mais il va quand même...

18 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

19 Dans la mesure où ça n'excède pas.

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Oui, c'est ça, mais Hydro-Québec va quand même
22 livrer disons cent (100) unités de LG à la
23 municipalité, mais à l'intérieur de ça, la
24 municipalité, elle, elle va appliquer un
25 tarif CD. On essaie juste de comprendre la

1 mécanique s'il y en a une. Puis je pense que
2 monsieur Dubé a peut-être une réponse à fournir.

3 Il avait l'air intéressé.

4 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

5 Écoutez, je vais quand même maintenir mon objection
6 en ce sens que le témoin, à mon avis, a déjà
7 répondu.

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Peut-être juste...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Je vais accueillir l'objection, Maître Turmel,
12 parce qu'effectivement, je pense que le témoin a
13 bien répondu et surtout, vous connaissez très bien
14 la *Loi sur la Régie de l'énergie* et l'article sur
15 les réseaux municipaux est assez clair et il n'a
16 pas changé par la loi 24. Il y a eu des
17 ajustements, mais il n'a pas changé sur la façon
18 que la tarification est faite.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 De toute façon, l'AREQ va témoigner, j'imagine,
21 aussi, fait que...

22 LE PRÉSIDENT :

23 Vous aurez ce loisir-là en décembre s'il témoigne.

24 Me ANDRÉ TURMEL :

25 Parfait. Dernière ligne de question, Monsieur le

1 Président, sur la double pénalité.

2 Q. [84] Hier, vous avez discuté avec maître Boudreau
3 de la double pénalité, à la page 162 des notes
4 sténo d'hier. Vous avez parlé... vous parlez de
5 l'allocation pour le coût des travaux et la
6 garantie de consommation de puissance minimale. À
7 la page 164, vous parlez de la lettre de crédit, et
8 vous avez un peu décrit le processus, là, et vous
9 dites que la lettre de crédit et vous nous avez un
10 peu décrit le processus, là et vous dites que la
11 lettre de crédit est ajustée « au fur et à mesure
12 que le client consomme la quantité indiquée ».

13 J'ai quelques questions pour bien
14 comprendre cette mécanique-là. Je n'ai peut-être
15 pas toujours bien compris. Est-ce que j'ai bien
16 compris que donc, la lettre de crédit, elle est
17 ajustée au fur et à mesure que le client consomme
18 la quantité indiquée sur la période, année après
19 année? Mettons, il y a une entente de contributions
20 sur vingt (20) ans, il faut qu'il consomme. Année
21 1, elle se termine. On baisse le montant. C'est ça,
22 Madame? Juste pour bien le...

23 Mme LARA TABBAKH :

24 R. Oui.

25 Q. [85] C'est exact?

1 R. C'est exact.

2 Q. **[86]** O.K. Et quand, vous, vous parlez d'ajuster la
3 lettre de crédit, est-ce que vous pouvez confirmer
4 ici qu'on parle bien de... on ajuste à la baisse,
5 c'est la lettre de crédit, hein?

6 R. On ajuste à la baisse la lettre de crédit.

7 Q. **[87]** O.K. Et juste bien comprendre, pourquoi le
8 fait que le client consomme fait-il réduire le
9 crédit? Parce que ce qui est en risque est diminué?
10 C'est ça la logique, là?

11 R. Oui, tout à fait.

12 Q. **[88]** Hein?

13 R. C'est ça la logique.

14 Q. **[89]** O.K. Et comment est-ce que vous établissez le
15 montant de réduction de la lettre de crédit? Est-ce
16 que c'est équivalent au montant des revenus que
17 vous recevez? Par exemple, j'ai un million (1 M) de
18 revenus dans une année, puis la lettre de crédit
19 résulte d'un million (1 M), c'est un million (1 M)
20 de plus en revenu, un million (1 M) de moins en
21 risque? Juste la mécanique, là, un peu plus...
22 C'est comme ça que ça fonctionne? Par exemple,
23 pouvez-vous peut-être... Bien, je vous laisse...
24 J'avais une sous-question qui pouvait vous aider
25 peut-être, là, mais je vous laisse... Par exemple,

1 ce sont les revenus de distribution qui sont
2 attribués à rembourser l'allocation qui couvre le
3 coût des travaux? Je veux savoir, là, quel coût
4 rembourse quoi.

5 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

6 Écoutez, je laissais un peu les questions pour voir
7 où on essaie d'arriver avec cette ligne de
8 questions, là, mais ça m'apparaît des questions qui
9 sont non pertinentes au sujet et au cadre
10 d'intervention en l'espèce. T'sais, je pense qu'il
11 est pertinent, oui, de comprendre en quoi est-ce
12 que l'engagement de consommation minimale et la
13 pénalité qui peut en découler se distinguent de la
14 prime de puissance disponible inutilisée que l'on
15 souhaite voir la Régie adopter en l'espèce. Cela
16 dit, les détails des ajustements, des lettres de
17 crédit qui découlent de l'évolution, c'est très
18 technique et m'apparaît hors sujet.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Écoutez, ma consœur a la non-pertinence facile cet
21 après-midi, là. Elle-même dit que c'est pertinent
22 au début. Moi, je pense que c'est pertinent pour
23 bien comprendre le cheminement parce qu'ultimement,
24 là, le tarif, ça été calibré pour de manière
25 récupérer les coûts marginaux d'approvisionnement.

1 C'est ce qu'on a appris. Là, on est dans des
2 revenus de distribution. On veut tenter d'arrimer
3 un versus l'autre. Elle me dit que c'est technique.
4 Ah, parce que c'est technique, c'est compliqué, on
5 n'en parlera pas. Là, je m'excuse, Monsieur le
6 Président, je vous demande qu'on nous laisse
7 travailler.

8 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

9 Le témoin hier a également expliqué que finalement,
10 ces engagements de puissance minimale là pour les
11 travaux de raccordement... donc, la pénalité liée à
12 l'engagement de puissance, bien, de consommation
13 minimale, finalement, est liée au coût de
14 raccordement de ce client-là et que s'il n'y a pas
15 de travaux, il est possible qu'il n'ait même pas ce
16 type d'engagement. Alors, que ce qu'on demande en
17 l'espèce, c'est une prime de puissance disponible
18 utilisée pour, finalement, le développement des
19 infrastructures au sens large et au coût
20 d'approvisionnement au sens large que finalement
21 génère la réservation de puissance. Donc, ça
22 m'apparaît un niveau de détail qui va au-delà de la
23 pertinence du présent dossier.

24 Me ANDRÉ TURMEL :

25 Avec égard, là, ma consœur explique la preuve

1 qu'elle a comprise. Je peux-tu valider certains
2 points, là? Je peux reformuler, là. Ce qu'on veut
3 vérifier, c'est que les revenus... donc, on
4 comprend que les revenus de distribution qui sont
5 attribués à rembourser à la location qui couvraient
6 le coût des travaux, de sorte que ce coût n'incombe
7 pas aux autres clients. Est-ce que c'est comme ça
8 qu'on peut le comprendre? Je pense qu'ils ont une
9 réponse à fournir.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Comme c'est un suivi, Maître Turmel, d'une...

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Oui.

14 LE PRÉSIDENT :

15 ... des questions que maître Boudreau a posées hier
16 aux témoins et que les témoins étaient capables de
17 répondre, je vais laisser votre question...

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 D'accord.

20 LE PRÉSIDENT :

21 ... comme elle a été posée là, je pense que...

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Oui, c'est ça. Je vais être plus centré, là.

24 LE PRÉSIDENT :

25 O.K. Je pense que vous allez devoir la répéter

1 clairement pour que les témoins puissent bien
2 suivre.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Oui. O.K. Excusez-moi.

5 Q. **[90]** Donc, on parle de la vente de contribution, le
6 remboursement une année après l'autre, donc on
7 parle de revenus de distribution ici, n'est-ce pas,
8 qui sont attribués à rembourser l'allocation qui
9 couvrirait le coût des travaux – parce qu'il y a eu
10 des travaux, hein, on suppose – de sorte que ce
11 coût... comment dire, ces montants-là sont là pour
12 faire en sorte que les autres clients ne soient pas
13 affectés. Est-ce que c'est comme ça qu'on comprend?

14 R. C'est exact, c'est exact.

15 Q. **[91]** Bon.

16 R. C'est exact.

17 Q. **[92]** C'est pas compliqué. Merci. O.K.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Je vais juste vous interrompre, Maître Turmel.
20 Apparemment que les gens en ligne ne nous entendent
21 plus.

22 (Discussion hors dossier)

23 LE PRÉSIDENT :

24 Je pense qu'on peut y aller maintenant, Maître
25 Turmel.

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Merci, Monsieur le Président.

3 Q. [93] Donc, nous revenons sur notre question. On
4 comprend que les revenus de distribution, ces
5 revenus-là sont attribués pour rembourser
6 l'allocation qui couvre les coûts de travaux qu'un
7 client aurait fait faire au... Et ce mécanisme-là
8 est là pour s'assurer qu'il n'y a pas d'impact sur
9 les autres clients. Est-ce que c'est exact?

10 Mme LARA TABBAKH :

11 R. C'est la même question, mais oui.

12 Q. [94] J'ai reposé, oui.

13 R. Ah, oui, oui.

14 Q. [95] Excusez-moi.

15 R. On parle toujours de travaux de raccordement en
16 lien avec une demande d'alimentation. Le
17 Distributeur alloue une allocation qui correspond
18 aux coûts de travaux qu'Hydro, que le Distributeur
19 peut assumer pour un projet donné sans créer de
20 pression à la hausse sur les tarifs. Donc, c'est
21 comme un service de base qu'on offre aux clients en
22 contrepartie d'une consommation minimale pour
23 assurer un retour sur l'investissement au
24 Distributeur.

25 Q. [96] O.K.

1 R. C'est le principe, là.

2 Q. [97] Oui.

3 R. C'est lié...

4 Q. [98] Oui, c'est un effet domino presque ou...

5 R. Kif-kif.

6 Q. [99] Kif-kif. O.K. Et donc, pour bien... Et là, on
7 s'élève un peu. Si vous me dites que le tarif CD...
8 - par ailleurs - on est sur le tarif CD. Et là, je
9 comprends qu'il a été calibré de manière à
10 récupérer les coûts marginaux d'approvisionnement.
11 On a convenu de ça, n'est-ce pas? C'est seulement
12 ça?

13 Mme SARAH TRABELSI :

14 R. Oui, c'est ce qu'on a bien dit.

15 Q. [100] O.K. Je termine là-dessus. Je vous donne un
16 petit exemple. Si un million (1 M) de revenus est
17 attribué à couvrir l'allocation pour les travaux,
18 comment peut-on en même temps couvrir les coûts
19 marginaux d'approvisionnement? C'est ça qu'on
20 essaie de... Parce que les coûts de raccordement,
21 c'est des coûts dans le poteau, distribution et
22 tout ça, ou ailleurs, versus les coûts marginaux
23 d'approvisionnement. C'est ça un peu qu'on essaie
24 de voir. Je vois dans votre... C'est ça qu'on veut
25 comprendre.

1 R. Sincèrement, je ne comprends pas la question, si
2 vous pouvez la reformuler.

3 Q. [101] O.K. C'est parce que s'il y a un million
4 (1 M) de revenus qui est attribué pour couvrir
5 l'allocation pour les travaux, comme on vient de le
6 décrire, comment on est capable d'apparier ou
7 d'arrimer en même temps pour couvrir les coûts
8 marginaux d'approvisionnement? C'est un peu ça.

9 R. Il n'y a pas d'arrimage à faire, ce sont deux
10 concepts qui sont différents. L'entente de
11 raccordement va gérer les coûts de raccordement.
12 Les approvisionnements... le signal de prix basé
13 sur les coûts d'approvisionnement va couvrir les
14 coûts de l'approvisionnement. Ce sont deux
15 finalités différentes, deux instruments différents.

16 Q. [102] D'accord, je vous remercie. Ça fait que ça
17 termine mes questions, je vous remercie.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Turmel. Maître Côté, sur les engagements,
20 avez-vous un suivi à nous faire?

21 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

22 Je sais qu'ils sont en préparation. Cela dit, je
23 n'ai pas encore eu d'indication qu'ils étaient
24 prêts pour dépôts finaux.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parfait.

3 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

4 Donc, je pourrai, si on prend une pause, m'enquérir
5 de la chose.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Oui, on va prendre une pause.

8 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

9 Excellent.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Donc, on revient à quatorze heures quarante-cinq
12 (14 h 45). Merci.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 _____

16 LE PRÉSIDENT :

17 Bonjour. Maître Côté.

18 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

19 Bon après-midi. Donc, c'est seulement pour faire un
20 suivi sur les engagements qui seront déposés dans
21 les prochaines minutes qu'on m'a indiqué.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Parfait. Merci beaucoup. Maître Cadrin,
24 quatre-vingt (80) minutes vraiment?

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

2 Bonjour d'abord. Bonne fin de journée vendredi.

3 Alors, effectivement, on a pas mal moins de
4 questions que qu'est-ce qui était anticipé
5 initialement. Donc, ma proposition, ça sera
6 peut-être de me laisser la chance de peut-être
7 poser une deuxième fois quelque chose qui a déjà
8 été posé, mais pour être sûr d'avoir compris plutôt
9 que de recommencer la discussion. Alors « bear with
10 me » comme on dit en français, en mauvais français.
11 Donc, on y verra assez rapidement, je pense, à ce
12 qu'on avait besoin. J'ai juste noté... J'ai
13 malheureusement oublié d'allumer le Teams avant de
14 commencer, donc je ne pourrai pas afficher tout de
15 suite mon document. J'y viens dans quelques
16 instants. Mais je voulais regarder le décret avec
17 vous pendant...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Je connais quelqu'un dans la salle qui peut vous
20 aider.

21 Me STEVE CADRIN :

22 Oui, j'ai entendu parler de toutes sortes de choses
23 sur ça. Mais là, je n'ai juste pas le bon... Je
24 m'excuse. Je viens de réaliser que je n'avais pas
25 ouvert le Teams. En attendant vous pouvez lire le

1 décret si jamais vous vous ennuyez. J'y arrive. Je
2 vous rejoins. Désolé.

3 Q. [103] Donc, je regardais le décret puis, en fait,
4 j'essaie de revenir un peu sur l'ensemble de
5 beaucoup de questions qui ont été posées avant moi,
6 dont mes sympathiques collègues de la FCEI
7 notamment et d'OC. Alors, je ne vais pas revenir
8 sur toutes les questions. J'avais quelques petites
9 questions pour mieux clarifier certains points et
10 j'essaie de résumer avec vous aussi des questions
11 qui ont été posées par beaucoup avant moi.

12 Alors, je regarde avec vous le décret. Vous
13 pouvez le regarder évidemment à l'écran. Vous
14 l'avez déjà vu. Je regarde simplement le point 1 en
15 vous disant que je n'ai pas beaucoup de questions à
16 vous dire qu'on a créé une nouvelle catégorie de
17 consommateurs d'électricité aux centres de données.
18 On arrive à la question numéro 2. Là, je veux juste
19 m'assurer... Quand je dis « la question numéro 2 »,
20 c'est : est-ce que j'ai des questions au point
21 numéro 2.

22 2. Il y aurait lieu que Le tarif
23 fixé pour cette catégorie de
24 consommateurs, en ce qui concerne la
25 récupération du coût

1 d'approvisionnement en électricité,
2 reflète le coût des nouveaux
3 approvisionnements, plutôt que le
4 coût moyen des approvisionnements.

5 On en a abondamment parlé, je vous le dis tout de
6 suite. Alors, je veux juste m'assurer. Donc, pour
7 couvrir le point 2, je présume dans un premier
8 temps que vous en avez pris connaissance. Peut-être
9 que la question est peut-être un peu triste à ce
10 stade-ci. J'imagine que vous avez déjà lu le décret
11 avant et que vous en avez pris connaissance avant
12 de confectionner le tarif que vous nous présentez
13 aujourd'hui?

14 Mme SARAH TRABELSI :

15 R. Oui.

16 Q. **[104]** Je m'excuse, c'est peut-être la question
17 avocat numéro 1, 101. Donc, si je lis le point 2 du
18 décret, vous, je présume, tentez de répondre en
19 montrant ici ce que je vois maintenant, votre
20 présentation de la première journée, et on voit ici
21 apparaître à la page 2, dans un premier temps,
22 c'est la pièce B-0094. Vous avez, bon, le coût
23 moyen actuel. Donc, c'est un peu en comparaison
24 avec le décret. Donc, c'est le coût moyen actuel.
25 Le coût marginal de douze sous (12 ¢) en énergie.

1 Et ensuite le coût marginal de puissance de cent
2 soixante-six dollars kilowatt-an (166 \$/kW-an).

3 Ce qui va se traduire, ce que j'en ai bien
4 compris, à la page 4, le treize sous (13 ¢). Alors,
5 le douze sous (12 ¢), on reprend encore une fois le
6 coût en énergie pour notre calibration ici, le
7 douze sous le kilowattheure (12 ¢/kWh). Le coût en
8 puissance de cent soixante-six kilowatts-an
9 (166 \$/kW-an) et finalement votre tarif proposé de
10 l'ordre de treize sous (13 ¢).

11 J'essaye de comprendre ici pour être sûr
12 avec tous que, dans le fond, vous répondez au
13 décret au point 2 du décret. C'est ça le but de
14 l'exercice, exact? Je peux vous le remontrer, le
15 décret numéro 2, pour être sûr que vous avez la
16 bonne question, là. Ce n'est que le calcul du coût
17 des nouveaux approvisionnements que vous reflétez
18 dans la page que je vous montre maintenant dans la
19 présentation, soit le fameux treize sous (13 ¢).
20 Est-ce que c'est exact?

21 R. On ne répond pas au point 2 du décret. La
22 proposition du Distributeur est alignée avec les
23 préoccupations qui sont formulées dans le décret.

24 Q. **[105]** D'accord. Alors, si je lis maintenant le
25 décret pour être certain, « refléter le coût des

1 nouveaux approvisionnements », est-ce que vous
2 répondez à cet espace-là du décret? Cette phrase-
3 là.

4 R. Le coût des nouveaux approvisionnements s'est donc
5 reflété... ça correspond aux coûts marginaux
6 d'approvisionnement, donc de fourniture. Et on
7 reflète, donc le reflet ça veut dire, encore une
8 fois... ça reflète, ça ne veut pas dire que ça
9 égalise, le coût des nouveaux approvisionnements.
10 Donc, oui, la réponse est oui, le tarif est aligné
11 avec ce qu'on voit à l'écran maintenant dans le
12 décret.

13 Q. **[106]** D'accord. Donc, je reviens à votre page de
14 présentation. On parle des nouveaux coûts
15 d'approvisionnement et non pas moyen, les nouveaux,
16 le coût des nouveaux approvisionnements, c'est
17 douze sous (12 ¢), et le cent soixante-six dollars
18 kilowatts-an (166 \$/kW-an), qui se calcule à treize
19 sous le kilowattheure (13 ¢/kWh), c'est exact?

20 R. Ce sont les coûts marginaux, donc les coûts évités,
21 en langage technique, qui sont approuvés par la
22 Régie de l'énergie.

23 Q. **[107]** Exact, qu'on a déjà discuté, là, qu'on ne
24 parlera pas dans le futur ou quoi que ce soit,
25 c'est ceux qui sont dans le passé, que vous

1 connaissez et que vous avez utilisés, tout
2 simplement, aussi pour le cent soixante-six
3 kilowatts-an (166 kW-an).

4 R. Évidemment, ces coûts-là ce ne sont pas des coûts
5 pour le passé, ce sont des coûts qui représentent
6 le futur.

7 Q. **[108]** Bien oui, oui.

8 R. Ce sont des coûts qui sont prévus pour les nouveaux
9 approvisionnements. Donc, ce ne sont pas des
10 coûts...

11 Q. **[109]** Je m'excuse, ça a été décidé dans le passé,
12 mais on l'a, et donc vous l'utilisez, c'est des
13 chiffres dans le futur. Évidemment, c'est les coûts
14 d'approvisionnement à long terme, tant en
15 électricité qu'en puissance, c'est exact?

16 Excusez-moi, j'ai perdu la fin de votre phrase.

17 R. Oui, c'était... en fait, je reprends. Je ne vais
18 peut-être dire « oui » ou « non », mais donc ce que
19 vous voyez à l'écran, ce sont les coûts évités qui
20 ont été approuvés par la Régie de l'énergie et qui
21 représentent le meilleur signal de prix, à notre
22 connaissance, aujourd'hui des nouveaux
23 approvisionnements requis.

24 Q. **[110]** Est-ce qu'il y a une différence dans les...
25 « reflète les coûts des nouveaux

1 approvisionnements » ici, du décret que je vous
2 montre. Je présumais que c'était la même chose, là,
3 que c'était synonyme. Et pas peut-être ou
4 similaire, mais c'est... est-ce que vous
5 connaissiez, au meilleur de vos connaissances
6 actuellement, décidé par la Régie, là, ces deux
7 chiffres qu'on a regardés, le douze sous (12 ¢),
8 puis le cent soixante-six dollars (166 \$)? Vous
9 avez simplement utilisé... qui étaient là, vous
10 n'avez pas recalculé ces montants-là, vous avez
11 pris ce qui existait déjà dans... je dis « dans le
12 passé », je m'excuse, là, mais qui a été décidé.

13 R. Les coûts évités sont approuvés par la Régie de
14 l'énergie lors de chaque plan d'approvisionnement,
15 donc qu'on a pris ceux de l'État d'avancement.
16 Donc, oui, ils ont été approuvés par la Régie de
17 l'énergie, mais ça demeure le signal le plus
18 pertinent à ce jour.

19 Q. **[111]** Vous n'en avez pas fait d'autres. Vous avez
20 utilisé ceux qu'on connaissait, autrement dit,
21 c'est ça ma question à la base. Peut-être que je
22 l'ai mal dit, mais...

23 R. Nous n'avons pas recalculé les coûts évités. Encore
24 une fois, ce n'est pas l'exercice qui est présenté
25 ici. Ça, c'est l'exercice du plan

1 d'approvisionnement. Nous, les tarifications, on se
2 base sur les coûts évités pour fixer les tarifs,
3 qui sont donc préalablement approuvés par la Régie.

4 Q. [112] D'accord. J'ai juste une petite question tout
5 de suite, là, peut-être de compréhension, si vous
6 me permettez deux petites secondes de me déplacer
7 au bon endroit dans le bon document. Ce ne sera pas
8 là. Vous avez parlé du document, avec un collègue
9 avant moi, la pièce B-0032. Et on va regarder la
10 comparaison, le tableau 3.1, « Comparaison du coût
11 évité et du prix unitaire du tarif CD ».

12 Je veux juste comprendre, parce que là
13 on avait le calcul, je vous rappelle simplement la
14 question : « Veuillez détailler les hypothèses
15 appliquées aux modalités du tarif CB. » Il y a un
16 calcul qui nous arrive à treize sous (13 ¢), qu'on
17 vient de discuter ensemble, là, dans la page de la
18 présentation. Et je vois le tableau plus bas. Donc,
19 le coût évité aurait été de quatorze sous (14 ¢),
20 mais on a un prix unitaire de treize sous (13 ¢) en
21 deux mille vingt-six (2026), c'est celui que vous
22 présentez ici pour le tarif. J'ai peut-être perdu
23 la discussion, comment ça se fait qu'on n'est pas à
24 quatorze sous (14 ¢) et pourquoi on est à treize
25 sous (13 ¢) en deux mille vingt-six (2026)?

1 Peut-être juste le réexpliquer correctement parce
2 qu'on a parlé de transition aussi. Ça mélangeait
3 peut-être des choses.

4 R. O.K. Donc, je vais effectivement reprendre
5 l'explication. Donc, ce que je disais, c'est que la
6 stratégie proposée ici, c'est un tarif qui reflète
7 les coûts d'approvisionnement justement, donc les
8 coûts marginaux de fourniture et accompagnés, donc
9 ensemble, avec la mise en place d'un tarif de
10 transition. Donc, pour qu'on soit cohérent entre
11 nos deux catégories de clientèles, donc la
12 clientèle existante et celle à venir, donc on a dit
13 que le signal le plus pertinent devait être commun,
14 évidemment, et serait atteint à terme, donc en deux
15 mille trente (2030).

16 Maintenant, si vous voulez vraiment comment
17 on est arrivé à treize (13 ¢) et quatorze (14 ¢)?
18 Bien, les coûts évités sont indexés à l'inflation.
19 Les tarifs sont indexés à la hausse tarifaire des
20 tarifs généraux. Ce qui fait que deux pour cent
21 (2 %) versus, je pense, trois point huit pour cent
22 (3,8 %), ça donne le quinze point un (15,1 %), qui
23 est donc l'objectif et le signal de prix qui vise,
24 qui fait partie de la stratégie tarifaire qui est
25 visé à terme de la période de transition.

1 Q. [113] D'accord, merci. Je vais même fermer cet
2 objet. Je reviens sur le décret, encore une fois.
3 Au point 3, on parle de transition. Ce qu'on vient
4 un peu de discuter ensemble il y a quelques
5 secondes, d'une certaine façon. Je n'ai pas de
6 question à vous poser sur ce point-là depuis ce qui
7 vous a été dit depuis.

8 Je viens maintenant au point 4 et je vais
9 juste en faire lecture. Toujours du décret, je
10 m'excuse :

11 4. Il y aurait lieu qu'un mécanisme
12 favorisant la cohérence entre la
13 demande et les besoins réels en
14 puissance soit prévu de manière à
15 permettre à Hydro-Québec d'optimiser
16 l'utilisation de cette puissance et
17 d'éviter ou de reporter d'importants
18 investissements sur le réseau de
19 transport et de distribution
20 d'électricité.

21 Alors, tout à l'heure, on regardait votre
22 présentation — je fais juste un retour en arrière —
23 c'est le tarif que vous avez présenté. On a calculé
24 combien on l'avait calculé. On a parlé de la
25 transition. Je ne vois rien d'autre dans la

1 présentation qui répond à la question. Quand je dis
2 « la question », mais au point 4 du décret.

3 Alors, ma question est la suivante : bien,
4 d'abord, qu'est-ce que vous comprenez du décret, au
5 point 4, vous, Hydro-Québec, et ce qu'on vous
6 envoie comme mandat? Si je peux me permettre, de
7 cette façon-là, le décret, qu'est-ce que vous en
8 comprenez? C'est pour qu'on parle des mêmes choses,
9 tout d'abord.

10 R. Je ne veux pas me prononcer sur le mandat. Je
11 laisserais le procureur le faire. Par contre, oui,
12 effectivement, si vous revenez... Si vous voulez
13 bien revenir à notre présentation, je vais vous
14 répondre tout de suite.

15 Q. **[114]** Oui.

16 R. On a une « slide » qui... on a une diapositive,
17 donc 5 ou 6, de mémoire. Voilà. Donc, c'est
18 celle-ci.

19 Q. **[115]** Oui.

20 R. Donc, en fait, ici, ce qu'on veut mettre en place,
21 c'est une prime pour puissance disponible
22 inutilisée.

23 Q. **[116]** Oui.

24 R. Donc, la prime, elle sert à inciter le client à
25 s'engager sur une montée en charge et à respecter

1 cette montée en charge, donc à éviter de faire en
2 sorte à ce que des mégawatts soient réservés sans
3 être consommés. Donc, c'est celle-là qui correspond
4 à la préoccupation que vous avez notée.

5 Q. [117] C'est une forme de gaspillage de ce qu'on n'a
6 mis en place, mais qu'on n'a pas utilisé,
7 finalement. Alors, vous assurez la rentabilité...
8 Puis je ne veux pas faire trop de sémantique avec
9 mes collègues.

10 R. Je vous laisse le qualifier...

11 Q. [118] Oui, c'est ça.

12 R. ... mais nous, ce qu'on veut dire, c'est qu'on ne
13 veut pas qu'il y ait des mégawatts qui sont
14 volontairement réservés sans être consommés. Donc,
15 en fait, ici, on essaie de faire en sorte à ce
16 qu'il y ait un signal qui incite le client à
17 s'engager pour consommer ce pourquoi il a fait une
18 demande.

19 Q. [119] Puis on est d'accord avec vous. Il n'y a pas
20 de piège, comme certains l'auraient dit tout à
21 l'heure précédemment à moi, là. On est d'accord.
22 Donc, on s'assure que les gens qui disent qu'ils
23 vont consommer tout ce que... on met derrière, va
24 finalement prendre cette consommation-là et donc,
25 avoir aussi les revenus conséquents qui vont avec.

1 Donc, s'assurer de tout ça. Et ça, pour vous, ceci
2 couvre le point 4 du décret que je vous montre.
3 C'est ce qui traduit le point 4, c'est ça? Du
4 décret toujours.

5 R. Oui, oui, c'est bien ça. Bien, en fait, dans ce qui
6 est écrit, ici, on voit qu'on veut un mécanisme qui
7 va favoriser la cohérence entre ce qui est demandé
8 et les besoins réels. Donc, les besoins réels,
9 c'est ce qui va être factuellement consommé. La
10 demande, c'est ce qui a été octroyé. Donc, un
11 mécanisme qui favorise que les deux composantes
12 qu'on cite ici convergent. C'est ce mécanisme-là
13 qui est visé par la prime proposée dans le tarif.

14 Q. **[120]** Alors, comment on couvre « éviter ou reporter
15 d'importants investissements sur le réseau de
16 transport et de distribution d'électricité »? J'ai
17 compris le bout de l'optimisation de ce qu'on a
18 engagé, ou ce qu'on a prévu ou ce qu'on va
19 consommer. Ça, ça va pour la première partie, mais
20 pour la deuxième partie, donc « éviter ou reporter
21 les investissements », on voit ça comment?

22 R. Quand vous réservez une quantité d'énergie, de
23 puissance, nous, on fait tout ce qui est nécessaire
24 de notre côté pour répondre à cette demande. Donc,
25 s'il y a une révision à la baisse lors de la montée

1 en charge par le client, évidemment que... et vous
2 voyez d'ailleurs dans la prime qu'on encadre aussi
3 la consommation à la hausse, fait que le client, il
4 ne doit pas aller au-delà de quarante pour cent
5 (40 %) de moins que son engagement, mais non
6 plus... il ne peut pas non plus aller au-delà de
7 dix pour cent (10 %) de son engagement. Parce que
8 sinon, si nous, on révise nos investissements, on
9 ne pourra pas répondre à son besoin au-delà du dix
10 pour cent (10 %). En tout cas, on a un signal, des
11 incitatifs pour... dans une composante du prix.

12 Donc, oui, effectivement, donc, le fait que
13 le client, en fait, lors de sa montée en charge,
14 s'engage sur une quantité qui va être inférieure à
15 la puissance disponible, oui, ça permet de réduire
16 un besoin, donc de réduire tous les efforts qui
17 sont mis de la part du Distributeur pour répondre à
18 ce besoin. Puis on s'entend que la montée en charge
19 peut être très lente, donc... est très lente,
20 d'ailleurs, c'est pour ça qu'on l'encadre. Donc,
21 dans ce cas-là, on parle ici d'une dizaine
22 d'années. Donc, c'est pendant dix (10) ans qu'on
23 essaie quand même de faire en sorte à faire
24 converger ce qui est demandé et ce qui est
25 réellement consommé.

1 Q. **[121]** Donc, ce que vous appelez « le 10 ans » en
2 question, là, en quoi... Ça c'est vous qui avez
3 imposé un dix (10) ans ou c'est le constat?

4 R. C'est dans le tarif, on prévoit, comme on fixe la
5 prime en fonction de la montée en charge engagée
6 par le client, ou d'un engagement de montée en
7 charge par le client, donc, le client va devoir
8 s'engager sur une montée en charge pendant dix (10)
9 ans. Et c'est ce qui va encadrer, donc,
10 l'application de cette prime que vous voyez ici.

11 Q. **[122]** D'accord. Mais donc, si on reçoit cette
12 clientèle-là au niveau des centres de données, on
13 en reçoit beaucoup, en quoi on va gérer, avec le
14 respect numéro 4, là, qui est mentionné du décret,
15 vous allez pouvoir gérer, dans le fond, ce qu'on
16 est demandé ici, là, d'éviter ou de reporter des
17 investissements sur le réseau? Je ne suis pas sûr
18 de faire le lien entre les deux que vous faites
19 avec la montée en charge. Je comprends très bien le
20 concept, mais je ne comprends pas quant au reste.
21 En quoi ou comment vous l'avez mis en preuve les
22 éléments où vous évitez ou reportez des
23 investissements? S'il y en a plus qui s'installent,
24 en résumé, nous allons devoir faire des
25 investissements. Vous ne les ralentissez pas, vous,

1 là.

2 R. On...

3 Q. [123] Oui, excusez?

4 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

5 Je vais m'objecter à la question pour... le témoin
6 a répondu au mieux de sa connaissance, comment
7 est-ce que la prime qu'on propose en l'espèce
8 répond au point numéro 4. J'aurai aussi l'occasion,
9 puis je suis certain que mon confrère a eu
10 l'occasion de lire la décision qui a été rendue
11 dans le dossier qui a mené à l'adoption de la prime
12 5.20, comment est-ce que cette prime permet de
13 repousser à plus tard des investissements qu'on
14 devrait faire maintenant, n'eut été de la fameuse
15 prime de réservation de puissance. Donc, je
16 m'objecte à la question puisque le témoin a déjà
17 répondu.

18 Me STEVE CADRIN :

19 Moi, je parlais d'autres choses, là. Je parle
20 effectivement... Je comprends que ceux qui
21 s'installent s'y installent, mais là, la quantité,
22 la gestion de ces centres de données là, est-ce
23 qu'il y a quelque chose qui est prévu en place pour
24 gérer l'arrivée de cette nouvelle clientèle là? Ça
25 ne lui appartient pas à Hydro-Québec de décider si

1 oui ou non ils vont arriver. Ils seront maintenant
2 sur un tarif. Et ceux qui seront autorisés, s'ils
3 ont besoin d'être autorisés avec quelqu'un d'autre,
4 un ministre ou quelque chose d'autre, on verra le
5 cas échéant. Mais ce qui en est, c'est que cette
6 nouvelle clientèle là et qui va se présenter et qui
7 va devoir être desservie et qui va être branchée va
8 entraîner des enjeux, je pense, au niveau du
9 réseau, là. On pose la question si c'est couvert,
10 là, puis si on va couvrir tous les coûts qu'il
11 pourrait couvrir de ce côté-là. Parce qu'au niveau
12 du renforcement de la distribution, au niveau du
13 renforcement de transport, les investissements qui
14 sont requis à ça. Alors, on veut savoir comment
15 on... Alors, si on nous dit que ça se complète
16 simplement par la prime, j'entends, c'est tout.
17 LE PRÉSIDENT :

18 On est dans une ligne mince entre l'interprétation
19 du décret puis la compréhension du décret. Donc,
20 Maître Cadrin, si vous pouvez vous en tenir à vos
21 questions sur la compréhension du décret, comme
22 vous avez depuis le début de votre
23 contre-interrogatoire bien fait, là. Vous aviez une
24 tangente plus sur l'interprétation, ce qui fait que
25 maître Côté s'est levée. Donc, peut-être juste

1 reformulez en restant sur la compréhension du
2 décret plutôt que sur l'interprétation. Puis je
3 vous laisserais aller avec votre question.

4 Me STEVE CADRIN :

5 Quitte à ce que vous répétiez la même question, là,
6 c'est la même réponse à la question de tout à
7 l'heure, mais je la répète encore une fois pour
8 être bien certain qu'on s'enligne là-dessus. Ce qui
9 est prévu au décret, point 4, c'est : éviter ou
10 reporter d'importants investissements sur le réseau
11 de transport et d'électricité. Et je veux
12 mentionner l'arrivée de cette clientèle-là. Je ne
13 parle pas nécessairement, comme j'ai dit, les
14 autorisations qui peuvent être nécessaires du
15 ministre ou pas, le cas échéant, mais l'arrivée,
16 dans le cadre de votre tarif, là. Vous, comment
17 vous le contrôlez? Comment vous le mettez en place
18 dans votre tarif? Comment vous pouvez l'utiliser,
19 votre tarif, pour répondre à la question numéro 4
20 du décret, au point numéro 4?

21 R. Votre question est un peu tentaculaire. Je vais
22 comme essayer de répondre et puis vous me direz si
23 c'était ça le sens, si j'ai bien compris. Donc,
24 premièrement, nous, on ne peut pas gérer le volume
25 qui va arriver. Ça, vous l'avez dit vous-même,

1 c'est le gouvernement qui octroie des blocs. Donc,
2 nous, en fait, on accueille ces clients une fois
3 que le bloc a été alloué. Donc ça, c'est la
4 première chose. On ne peut pas s'immiscer dans ce
5 processus. On est consultés, Hydro-Québec est
6 consultée, mais la décision appartient au
7 gouvernement. Une fois qu'on a dit ça, nous, ce
8 qu'on fait, c'est qu'on encadre... on a une
9 disposition tarifaire, donc un tarif proposé, qui
10 vise à encadrer cette consommation-là et donc,
11 alors, appliquer un tarif qui leur est spécifique.

12 Maintenant, nous, on ne peut pas aussi
13 gérer de manière agrégée ces clients-là, donc ce
14 qu'on fait, c'est qu'on le gère de manière
15 individuelle. Donc, on propose un mécanisme qui va
16 s'appliquer à chaque client, puis chaque client va
17 s'engager sur une montée en charge, va - en tout
18 cas, on l'espère, et c'est vraiment pour nous un
19 moyen aussi de collaborer avec les clients - on
20 leur donne la possibilité de s'engager sur une
21 montée en charge. C'est une manière pour nous de
22 collaborer avec eux de manière à ce qu'on optimise
23 cette électricité qui, on le sait très bien, est de
24 plus en plus, en tout cas, je ne dirais pas rare,
25 mais précieuse, ce qui est certain. Donc, la prime

1 est là pour éviter que le client surdimensionne ses
2 besoins. Donc, à partir du moment où le client
3 reflète sa vraie demande dans... je veux dire, il
4 reflète dans sa demande sa vraie consommation,
5 c'est clair que ça nous évite de faire et de
6 devancer des investissements inutiles qui ne vont
7 pas être consommés, pour de l'électricité qui ne
8 sera pas consommée.

9 Q. **[124]** Allez-y. Excusez-moi, vous aviez complété? Je
10 m'excuse, je vous ai comme coupée en même temps, je
11 suis désolé.

12 R. Non, non, c'est correct.

13 Q. **[125]** Donc, effectivement, si notre centre de
14 données vient s'installer ou ces centres de données
15 viennent s'installer dans un secteur donné, on
16 utilise la rareté. Je vais revenir à votre mot,
17 peut-être pas parfait, mais « précieux », qui était
18 quand même limité aussi, c'est pour ça qu'on est en
19 train de s'en parler aujourd'hui. On a déjà eu des
20 discussions dans le passé pour la cryptomonnaie il
21 y a quelques années. Maintenant, sur un peu cette
22 question des limites, de la rareté. Alors, s'il y a
23 une certaine rareté, alors, je comprends qu'au
24 début, la personne va arriver, s'il y a de la place
25 pour la recevoir, on va le recevoir. Et s'il y a

1 des nécessités des coûts de renforcement ou des
2 éléments à payer, je comprends qu'il y a des
3 ententes qui sont prises. Je tasse vers la gauche
4 pour les questions, parce que c'est vous qui aviez
5 répondu. Donc, il y a des éléments qui vont être
6 couverts pour cette personne-là, pour la desservir.

7 Mais la perte de cette rareté-là sur ce
8 secteur-là, ou le fait qu'on va avoir utilisé ce
9 qu'il en restait, comment vous allez l'avoir
10 contrôlé en amont? Une fois qu'on aura accueilli
11 les centres de données qui sont énergivores,
12 importants sur les puissances, importants sur les
13 quantités qui sont demandées, et la perte de cette
14 rareté-là, comment elle est couverte dans ce...
15 puis là, je prends pour un secteur pour simplifier
16 le débat, mais pas l'ensemble du Québec. Il y a des
17 endroits où il y a plus de capacité, d'autres qu'il
18 y en a moins. Le prochain qui arrive, puis prenons
19 par exemple un complexe hôtelier pour le nommer -
20 Je vais vous laisser compléter entre vous. - Je
21 prends un exemple d'un complexe hôtelier. Est-ce
22 que moi, je vais être refusé ou moi, je vais devoir
23 payer des coûts importants pour desservir la charge
24 locale ici sur... quand je dis « nous », la charge
25 locale, soit appelée à payer ça, parce qu'on a tout

1 déjà dépensé ce qu'on avait comme capacité dans ce
2 coin-là, ou refusé notre complexe hôtelier, par
3 exemple, pour donner un cas concret.

4 R. Encore une fois, ce n'est pas Hydro-Québec qui
5 alloue les blocs. Cette décision-là, elle
6 n'appartient pas à Hydro-Québec. Hydro-Québec fait
7 en sorte à bien encadrer. Donc, nous, en fait, on
8 optimise sous contrainte, en langage économique. On
9 nous dit qu'il y a un client qui va arriver avec
10 une certaine puissance et une demande, un nombre de
11 mégawatts. Nous, ce qu'on fait en sorte, c'est que
12 ce nombre-là de mégawatts soit consommé au bon
13 moment et qu'on ait les signaux convergents entre
14 nous et notre clientèle sur le moment où ce
15 mégawatt va être être consommé, et c'est ça,
16 l'engagement de montée en charge. Parce que là,
17 visiblement, et ce qu'on constate, c'est qu'il y a
18 des mégawatts qui, malheureusement, ne sont pas
19 consommés alors qu'ils sont réservés. C'est ce coût
20 de réservation. Et quand on réserve un mégawatt, ça
21 veut dire qu'on prive les autres clientèles de ce
22 même mégawatt, incluant ceux que vous représentez,
23 mais tous les autres consommateurs. Donc, nous, on
24 fait en sorte avec ce mécanisme de prime de faire
25 converger la vraie consommation, donc la demande du

1 client, de telle manière à ce qu'on libère une
2 quantité et on ne devance pas des investissements
3 de manière inutile.

4 Q. **[126]** Je vous laissais discuter entre vous.

5 J'attendais s'il y avait quelque chose
6 d'additionnel qui venait de mon côté ou votre
7 attention. Lequel des deux ira en premier.

8 R. Vous avez notre attention.

9 Q. **[127]** Excellent. Peut-être une petite question
10 aussi de compréhension de certains sujets qui ont
11 été abordés précédemment à moi dans le document
12 B-0032. On a parlé s'il le jugeait nécessaire, et
13 on parlait de la question de la recalibration. Dans
14 le fond, vous nous présentez un tarif aujourd'hui
15 avec un chiffre X. Bon. Je ne rentrerai pas sur
16 cette question-là. On regardait de dire, bien, ça
17 se pourrait que, effectivement, on soit appelé à le
18 recalibrer dans le futur. J'utiliserais votre mot
19 que vous avez utilisé, vous avez parlé de
20 « rupture ». Dans le fond, c'est cet endroit-là.
21 Vous avez dit, bien, « on va vous revoir, vous
22 parlez de « rupture » à ce moment-là. Évidemment,
23 c'est difficile pour nous de comprendre ce que
24 signifie la rupture en tant que telle. Est-ce que
25 c'est possible de le quantifier par rapport à...

1 Parce que là, on parle d'un tarif
2 essentiellement en sous. Il n'y a pas beaucoup de
3 choses. Vous avez déjà dit vous-même hier « c'est
4 assez simple ». Si ça va être simple, ça devrait
5 être simple de comprendre la rupture. Qu'est-ce que
6 ça veut dire la rupture pour vous? Commençons
7 monétairement parlant, c'est un tarif de treize
8 sous (13 ¢). Nous autres, on va lancer d'autres
9 chiffres. Je ne vais pas en lancer aucun. Est-ce
10 que c'est ça qu'on parle, un coût qui... les coûts
11 évités long terme, d'approvisionnement, qui
12 doublent? Comment ça fonctionne? C'est quoi la
13 rupture?

14 R. En fait, nous, on va évaluer à chaque fois la
15 pertinence du signal. Donc, comme vous le savez,
16 les coûts marginaux, en tout cas, je l'ai dit tout
17 à l'heure, les coûts marginaux sont indexés à
18 l'inflation. Les tarifs sont indexés aux tarifs
19 généraux. Donc, si on voit qu'il y a un décrochage
20 complet entre les coûts marginaux et le signal
21 tarifaire qui est ici, on va le réévaluer.
22 Maintenant si votre question, c'est, est-ce que je
23 peux vous donner un cent... je veux dire, un nombre
24 déterminé de cents, je ne pourrais pas me
25 prononcer. On n'a pas un seuil de recul. Mais on a

1 un signal tarifaire qui, on le juge pertinent même
2 si on s'en écarte un peu. Il y a des écarts qui
3 peuvent être assumés par le tarif et ça ne perd pas
4 la pertinence en fait du signal final qui est donné
5 au client. Mais si on voit que le signal n'est
6 vraiment plus représentatif des approvisionnements
7 futurs, on va le recalibrer, on va le réviser, je
8 dirais. Mais je ne pourrais pas vous donner une
9 formule simple qu'on va devoir appliquer
10 maintenant.

11 Q. **[128]** Il n'y a pas de pourcentage, il n'y a pas
12 d'autres éléments qui peuvent nous aider à mieux
13 comprendre quand vous allez - un peu comme ma
14 consoeur le fait - se lever et dire quel moment
15 qu'il faut faire quelque chose et agir? Dans son
16 cas à elle, c'est peut-être une objection. Dans
17 votre cas à vous, ce serait de faire recalibrer.
18 Allez-y. Je m'excuse.

19 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

20 Je vais m'objecter à la question. Le témoin a déjà
21 répondu amplement au fait que... Bien, en fait, on
22 a une demande en ce moment qui est devant vous. On
23 a expliqué maintes fois, les témoins ont expliqué
24 maintes fois que ce qui est présenté aujourd'hui
25 représente le meilleur signal de coût selon le coût

1 évité de long terme qui a été fixé par la Régie
2 dans la décision que nous connaissons. Donc là, on
3 pose des questions sur quel est le moment de
4 rupture, quel... Donc là, on parle d'un dossier
5 futur, à venir, hypothétique qui n'est pas encore
6 survenu. On a aussi témoigné sur le fait qu'on
7 allait s'assurer que le tarif soit toujours en
8 ligne avec un bon signal de prix. Donc, il me
9 semble qu'on s'écarte de la demande actuelle. Donc,
10 commençons par fixer le tarif actuellement et on
11 verra dans le futur comment il sera recalibré si un
12 recalibrage un jour devait devenir requis. Donc,
13 commençons par l'exercice auquel on doit se livrer
14 aujourd'hui, qui est de fixer le bon signal de prix
15 pour un tarif centres de données.

16 Me STEVE CADRIN :

17 Mon premier commentaire, c'est de notre côté, on le
18 considère insuffisant, le signal de prix, on
19 considère qu'il devrait être plus élevé. C'est ça
20 notre proposition. Puis on a des éléments sur
21 lesquels on a déjà présenté dans le cadre de notre
22 propre mémoire des éléments qui sont mis de côté
23 puis qui ne sont pas pris en considération.

24 Maintenant, étant dit, qu'est-ce que ça donne comme
25 signal de prix? Je ne le sais pas. Nous, on répond

1 à un décret, puis on regarde le décret.

2 Les questions qu'on regarde dans le futur,
3 c'est qu'on a choisi ici de présenter un tarif qui
4 s'installe à un moment donné X, avec un tarif qu'on
5 connaît, avec l'information qu'on connaît
6 aujourd'hui, puis on le sait que cette information-
7 là risque de changer évidemment dans le futur. Puis
8 on dit : on va simplement l'indexer, d'une certaine
9 façon, « comme les autres », entre guillemets, puis
10 on verra si, un jour, ça nous fait réagir. Le
11 décret ne nous a pas demandé de faire une
12 indexation d'un tarif... d'un... excusez-moi, d'un
13 signal de prix d'aujourd'hui, selon nous.

14 Et la question là où je pose, c'est quand
15 vous allez revenir pour nous en parler de la
16 calibration puis de mieux comprendre ce que ça veut
17 dire en termes de terminologie d'Hydro-Québec,
18 quand vous allez venir nous revoir. Alors, ce qu'on
19 parle ici, c'est les coûts d'approvisionnement long
20 terme en fourniture d'électricité, en puissance et
21 en énergie également.

22 C'est comme ça qu'on l'a calibré au début,
23 mais on perd le futur de cet élément-là, parce
24 qu'on ne veut pas le faire de cette façon-là, on
25 veut le faire sur une indexation. Il aurait pu y

1 avoir une autre façon de revoir systématiquement le
2 coût en question, avec tous les désavantages qui
3 peuvent arriver là-dessus.

4 Alors, moi, j'essaye de comprendre quand on
5 va vous en reparler, si on va vous en reparler un
6 jour, ou si c'est quelque chose qu'on va tous
7 oublier. Mais si on nous répond à cette question,
8 qu'on dit : « Bien, écoutez, nous, on va le faire
9 quand on va le faire » - c'est essentiellement ce
10 qu'on nous dit depuis tantôt, là - je m'excuse, ça
11 prend plus que ça. Il faut aller plus loin que ça.

12 Je ne pense pas qu'on réponde au décret non
13 plus avec la proposition qui est faite
14 actuellement, mais je ne veux pas plaider le fond
15 davantage.

16 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

17 J'aimerais ajouter qu'on a également mentionné que
18 le coût évité de long terme allait être évalué dans
19 le cadre de la demande... bien, en fait, dans le
20 cadre du dossier d'approvisionnement. Et on a aussi
21 mentionné qu'à chaque période de trois ans, il y a
22 un dossier tarifaire. Donc, d'ici le prochain
23 dossier tarifaire, on aura eu l'occasion et le
24 bénéfice de tenir le dossier du plan
25 d'approvisionnement et peut-être que cette occasion

1 sera la pertinente. Ça a été évoqué par l'un de nos
2 témoins, monsieur Dubé. Donc, je pense que les
3 témoins ont déjà répondu à cette question.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Maître Cadrin, je pense que votre question n'est
6 pas farfelue. Par contre, effectivement, je pense
7 que les témoins ont répondu. Puis si vous n'êtes
8 pas satisfait de la réponse, bien, vous nous le
9 plaidez.

10 Me STEVE CADRIN :

11 Comme j'ai partiellement fait. Mais...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci.

14 Me STEVE CADRIN :

15 D'accord. C'est correct.

16 Q. [129] Afin de mieux voir venir justement cette
17 discussion-là future, mais là, ce que je comprends,
18 c'est qu'on nous dit effectivement l'ensemble des
19 réponses que j'avais déjà entendues. On a des
20 rendez-vous, là, on va se voir. Ce n'est pas
21 quelque chose qu'on se perd pendant des années, on
22 va avoir la chance de se parler. Vous déciderez
23 parfois, ou pas, de revoir ce tarif-là dans le
24 futur, selon vos paramètres.

25 D'ici là, est-ce qu'il y a moyen pour vous

1 d'avoir ce type d'information? Puis là, je vous
2 montre une des recommandations, la recommandation
3 numéro 1 de l'AHQ-ARQ ici, qui est la pièce 11 où,
4 afin de savoir ce dont on va parler et se poser les
5 questions si, oui ou non, il y a lieu d'avoir une
6 rupture, ou pas, et de faire des modifications. Ce
7 type d'information là, est-ce que ce type
8 d'information là pose un enjeu au niveau des
9 informations qui sont demandées dans la
10 recommandation numéro 1? Vous, sur le plan
11 opérationnel, au niveau des dollars qu'on a ici
12 puis des éléments qui sont mentionnés ici.

13 M. LUC DUBÉ :

14 R. On avait effectivement pris connaissance de la
15 recommandation numéro 1. Aujourd'hui, le cadre où
16 la Loi nous demande de revalider ou de refixer nos
17 tarifs aux trois ans. On pense que, de le faire aux
18 trois ans, de... serait pertinent, ce serait dans
19 un bon forum, c'est là qu'on fixe les tarifs de
20 toute façon. De s'ajouter un processus annuel avec
21 les informations demandées, je ne pense pas que ça
22 rajoute ou ça va même alourdir un peu le processus
23 réglementaire qu'on veut le plus possible
24 efficient.

25 Donc, aujourd'hui, ma recommandation au

1 Distributeur est assez légitime de dire : « Bien,
2 aux trois ans, on aura un rendez-vous. » Il y a des
3 exercices de plan d'approvisionnement, d'état
4 d'avancement de plan d'approvisionnement, où les
5 coûts évités seront peut-être revus. Mais à ce
6 moment-là, dans le rendez-vous tarifaire, on
7 révisera, s'il y a des éléments qui sont à réviser,
8 en fonction de ce qui aura été observé.

9 Mais d'ajouter un suivi annuel, à notre
10 perspective, ne ferait qu'alourdir le processus
11 réglementaire.

12 Q. [130] Vous prenez l'exemple, à titre d'exemple,
13 monsieur Dubé, là, l'état d'avancement à titre
14 d'exemple, là, est un des cas, là, où... en tout
15 cas, on propose des éléments annuels, où on a des
16 informations où on en est rendu. C'est quand même
17 un point important, là, au niveau des montées en
18 charge et de l'importance de cette clientèle-là qui
19 se présente ici et tout ce qui nous amène à faire
20 tout un tarif bien particulier pour ce cas-là.

21 Il me semble que c'est un élément qui bouge
22 vite. On me disait tout à l'heure, en fait, on nous
23 parlait d'un rythme très soutenu, voire rapide,
24 voire précipité, même, étaient les mots utilisés
25 par votre collègue.

1 Est-ce que dans l'état d'avancement, c'est
2 quelque chose qui peut être fourni, là, de façon
3 plus systématique, pour voir, justement, l'ampleur
4 de ce qui se passe? Pour tout le monde, là, pas
5 juste pour vous, évidemment que vous allez le
6 suivre, je n'en doute pas un instant.

7 R. Il y a des éléments qui sont présentés ici qui
8 sont... peut-être pas la totalité, mais présentés
9 dans les plans d'appro et états d'avancement. Mais
10 ici, étant donné qu'on est sur le prix, je pense
11 encore que la pertinence, que les rendez-vous
12 tarifaires aux trois ans vont être le bon forum
13 pour revoir si le signal de prix, en fonction de ce
14 qui aura été observé dans les dernières années,
15 vont permettre de... soit d'ajuster ou de maintenir
16 en fonction de la proposition du Distributeur.

17 D'ajouter un processus annuel à ce point-
18 ci, pour nous, ne ferait qu'alourdir, alors que,
19 basé sur ce qu'on a aujourd'hui comme information
20 sur décision de la Régie, le signal de prix qui est
21 basé sur les coûts évités de long terme, tel
22 qu'approuvé par la Régie, pour nous, donne un bon
23 signal de prix. Et on le révisera au besoin en
24 fonction de ce qu'on observera, mais au rendez-vous
25 tarifaire, l'endroit où on fixe les tarifs.

1 Q. [131] Quant au... le rythme qu'on n'est pas
2 d'accord, mais c'est correct. On a... mettons ça de
3 côté. Sur le contenu de la grille que je vous
4 présente, des questions aux trois ans ou aux
5 années, là, est-ce que cette grille convient, est
6 faisable? Est-ce qu'il pose des enjeux de fournir
7 ce type d'information là vraiment en lien avec
8 cette clientèle particulière qui pose des enjeux
9 qu'on parle aujourd'hui?

10 R. Je constate quand même que dans ma liste que vous
11 avez, il y a beaucoup d'éléments qui sont propres à
12 une demande tarifaire, beaucoup plus parce qu'il y
13 a beaucoup de coûts et de dollars. Alors
14 qu'historiquement, au niveau des plans
15 d'approvisionnement, on parle plus de volume et de
16 stratégie de planification.

17 Nous, ici, ce qu'on veut éviter surtout,
18 c'est un alourdissement du processus. L'information
19 qui est là, à certains égards, seront... Bien, en
20 tout cas, je ne connais pas par coeur tout ce qui
21 est prévu dans les plans d'approvisionnement, mais
22 il y a certains de ces éléments-là qui s'y
23 retrouvent. Il y en a d'autres qui, selon moi,
24 pourront être déposés ou analysés. On verra en
25 fonction de ce qu'on va constater dans les

1 prochaines années dans une demande tarifaire.

2 Mais aujourd'hui, d'alourdir un
3 processus... Parce que dans le fond, je reviens sur
4 votre recommandation qui est un processus annuel.
5 C'est pour ça que je reviens sur la notion d'annuel
6 qui, pour moi, est importante dans le processus
7 réglementaire. À partir du moment où on est sur un
8 signal de prix qui est conséquent, ces éléments-là,
9 à un rendez-vous de trois ans où on fixe les
10 tarifs, je pense qu'il est raisonnable de penser
11 que ça sera le bon forum pour revoir ces éléments-
12 là, qu'est-ce qu'on aura constaté.

13 Mais d'en fournir une analyse systématique
14 à toutes les années, je ne pense pas que... selon
15 le Distributeur, avec respect, que c'est nécessaire
16 dans ce contexte-ci.

17 Q. **[132]** C'est votre réponse. Peut-être une petite
18 question, en terminant, de compréhension. Je veux
19 m'assurer d'avoir bien compris avant de dire des
20 mauvaises choses. Je suis en réponses demande de
21 renseignements, la pièce B-0065. Et nous avons des
22 réponses, en fait, je peux remonter de quelques
23 lignes pour voir le questionnement :

24 [6.4] Veuillez justifier de ne pas
25 prendre en compte les coûts de

1 transport et de distribution pour la
2 fixation du tarif CD.

3 Le but n'est pas de discuter de ce sujet, mais le
4 calcul que vous nous présentez, que j'ai mis en
5 jaune... Puis je veux essayer de comprendre ce qui
6 a été mentionné, là, tout simplement, dans la
7 phrase. Alors, je vous fais lecture de la phrase au
8 complet, le complément de réponse qui a été fourni
9 suite à la décision qui a été rendue par la Régie :

10 Le Distributeur ne peut que réitérer
11 ses explications fournies dans les
12 réponses précédentes. Sa proposition
13 vise à mitiger l'impact tarifaire
14 engendré par la croissance de la
15 demande associée au secteur des
16 centres de données.

17 Ça va.

18 Or, l'essentiel de cet impact est
19 attribuable aux coûts des nouveaux
20 approvisionnements.

21 Alors, on ne fait plus cette discussion-là. On met
22 de côté les nouveaux approvisionnements. On dit :

23 L'inclusion des coûts évités de
24 transport et de distribution à la
25 calibration du tarif CD ne

1 générerait qu'une hausse

2 supplémentaire de 1,2 ¢/kWh.

3 Pouvez-vous nous expliquer ce que... comment ça a
4 été calculé et qu'est-ce que ça veut dire, pour
5 être certain de bien se comprendre? Est-ce que je
6 comprends qu'on a mis de côté un point deux sous
7 (1,2 ¢) qu'on aurait pu ajouter au chiffre de
8 treize sous (13 ¢)? Peut-être dit trop simpliste à
9 ce stade-ci.

10 Mme SARAH TRABELSI :

11 R. Je reviens sur la même réponse. Donc, nous avons
12 décidé de ne retenir que le coût marginal en
13 fourniture, et donc, ça implique que ça exclut les
14 coûts marginaux de transport et distribution. Donc,
15 effectivement, c'est ce qu'on dit ici.

16 Q. **[133]** Ça, j'avais compris, là. Je le sais que vous
17 ne voulez pas le mettre dedans, puis je ne voulais
18 pas faire de débat avec vous sur ce sujet-là une
19 deuxième fois, certainement pas. C'est, ici, vous
20 dites :

21 L'inclusion des coûts évités de
22 transport et de distribution à la
23 calibration du tarif CD ne
24 générerait qu'une hausse
25 supplémentaire de 1,2 ¢/kWh.

1 Si la Régie en venait à la décision de regarder cet
2 aspect-là, je veux comprendre qu'est-ce que veut
3 dire le un point deux sous (1,2 ¢), si vous
4 permettez, là : ça vient d'où, ça comprend quoi...

5 R. C'est les coûts...

6 Q. **[134]** ... et comment on le considère?

7 R. Ce sont les coûts évités pour ces clients-là, donc
8 pour le client centre de données, en fonction des
9 facteurs d'utilisation de la composante transport
10 et de la composante distribution. Donc, c'est la
11 formule de... c'est une... c'est le calcul des
12 coûts évités, transport/distribution, appliqué au
13 secteur centre de données. Qui donne un virgule
14 deux sous (1,2 ¢), donc, ensemble.

15 Q. **[135]** Ils sont ensemble à l'intérieur de votre
16 treize sous (13 ¢) que vous avez déjà calculé,
17 c'est ce que vous dites?

18 R. Les coûts évités de transport et de distribution
19 représentent un virgule deux cent du kilowattheure
20 (1,2 ¢/kWh) pour la clientèle centre de données.

21 Q. **[136]** D'accord. Est-ce que c'est inclus dans le
22 treize sous (13 ¢) que vous mettez comme tarif?

23 R. Je pense avoir répondu à la question. Non, le tarif
24 ne retient que la composante fourniture.

25 Q. **[137]** Je pensais, donc, c'est un chiffre... bien,

1 « additionné », ce n'est pas le bon mot, vous ne
2 voulez pas l'additionner, puis je ne veux pas
3 surtout pas vous faire dire que vous voulez
4 l'additionner, vous l'avez dit plusieurs fois.

5 R. Il n'est pas...

6 Q. **[138]** Mais c'est un montant qui... connu, d'un
7 point deux sous (1,2 ¢), l'équivalent. Ça, c'est la
8 valeur que coûteraient ces éléments-là, ces coûts
9 évités là?

10 R. Oui, il n'est pas inclus dans le treize cents
11 (13 ¢).

12 Q. **[139]** Il n'est pas inclus dans le treize cents
13 (13 ¢). Merci beaucoup. Juste un instant. Donc, je
14 n'aurai pas de questions additionnelles. Merci, ça
15 complète. Merci beaucoup. Merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci, Maître Cadrin. Juste question d'intendance
18 avant qu'on termine la journée. Je comprends que le
19 secrétariat aurait fait parvenir à tous les
20 participants un calendrier amendé. Je vois des
21 signes de tête. Voilà. Donc, juste pour être
22 certain, pour ceux qui ne l'auraient pas reçu, donc
23 on va reprendre lundi à neuf heures (9 h), avec
24 l'AQCIE-CIFQ, suivie de Google, le ROÉÉ, Keel et le
25 RNCREQ. - Donc, à moins qu'il y ait autre chose,

1 Maître Côté? Vos trois engagements ont été déposés?

2 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

3 Exactement. Donc, ça complète.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Voilà. Alors, je vous remercie. Bon week-end et à
6 lundi matin.

7

8 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

9

10

11 SERMENT D'OFFICE

12

13 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
14 officielle, certifie sous mon serment d'office que
15 les pages qui précèdent sont et contiennent la
16 transcription fidèle et exacte des témoignages et
17 plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de
18 la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.

19 Et j'ai signé,

20

21

22

23



24 **ROSA FANIZZI**

25 **RIOPEL GAGNON LAROSE**