

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 8 OCTOBRE 2026
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 5

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>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
DÉCISION SUR LA RECONNAISSANCE D'EXPERT	11
PREUVE HQD (Panel 2 - suite)	
ALEXIS RENAUD-BEZOT	
SHAN CAMPEAU	
INTERROGÉS PAR Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ	14
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	43
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX	53
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU	57
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SÉBASTIEN RICHEMONT	92
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P.-O. CHARLEBOIS	97
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	110
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHARLES TURMEL	137
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	150
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN OUELLETTE	177

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-11 (HQD) : Vérifier si les clients en Arizona ont l'obligation de s'approvisionner auprès du distributeur ayant adopté le tarif visant la clientèle existante (Demandé par la Coalition)	74
E-11 (HQD): (Amendé) Vérifier si les clients en Arizona et en Virginie ont l'obligation de s'approvisionner auprès du distributeur ayant adopté le tarif visant la clientèle existante (Demandé par Keel)	109

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce huitième
2 (8e) jour du mois d'octobre :

3
4 PRÉLIMINAIRES

5
6 LA GREFFIÈRE :
7 Bonjour à tous. Bienvenue à cette audience du huit
8 (8) octobre vingt vingt-six (2026) en présentiel.
9 Dossier R-4333-2026 : Demande du Distributeur
10 relative à la fixation des tarifs centres de
11 données et pour usage cryptographique appliqué aux
12 chaînes de blocs. Poursuite de l'audience.

13 LE PRÉSIDENT :
14 Merci, Madame la Greffière. Maître Côté?
15 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :
16 Bon matin. Je sais qu'on est rendu à l'étape de la
17 décision sur la demande de reconnaissance de statut
18 d'expert, mais avant que vous ne prononciez votre
19 décision, je voulais simplement m'assurer que vous
20 aviez bien reçu la correspondance qu'on vient tout
21 juste de déposer en lien avec la question de
22 monsieur le régisseur Larocque.

23 LE PRÉSIDENT :
24 Ça tombe bien, nous ne l'avons pas reçue.

25

1 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

2 O.K.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Donc, on ne serait pas prêt à rendre la décision
5 parce qu'on attendait d'avoir ça pour compléter
6 notre décision. On peut passer sur les autres
7 engagements. Avez-vous un suivi à nous faire sur
8 les engagements?

9 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

10 Je n'ai pas de suivi additionnel à vous communiquer
11 à ce stade-ci. Comme je vous avais indiqué hier...
12 Bien, en fait, la seule information que je pourrais
13 vous dire, c'est qu'on s'attend à pouvoir faire un
14 dépôt de ces engagements-là durant la semaine
15 prochaine. Donc, je ne sais pas si à ce stade-ci
16 vous voulez attendre de recevoir le contenu de ces
17 engagements-là pour déterminer s'il sera opportun
18 de faire revenir le banc de témoins pour être
19 questionnés ou si seulement une étape écrite sera
20 suffisante. On pourra vous demander de nous donner
21 des instructions au moment du dépôt quant à la
22 suite des choses.

23 LE PRÉSIDENT :

24 C'est une bonne suggestion. On vous donnera les
25 instructions suivant ce qui sera inclus dans les

1 engagements. Puis pour le suivi à la question de
2 mon collègue, ça a été envoyé au greffe?

3 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

4 Ça vient tout juste d'être déposé. On a essayé de
5 faire ça un peu plus rapidement, mais on a eu des
6 petits enjeux de communication avec monsieur Dunsky
7 et monsieur Boulanger, donc, pour s'assurer qu'on
8 avait la bonne information. Donc, ce qu'on peut
9 vous dire verbalement, puis qui sera de manière
10 imminente au dossier, c'est que monsieur Philippe
11 Dunsky avait une expérience de sept ans dans la
12 filière de l'énergie au moment de sa première
13 reconnaissance de statut d'expert.

14 Donc, il faut savoir que c'était dans le
15 dossier R-3395-1997. Et c'était sur le sujet de la
16 filière émergeant de l'éolien à l'époque, ce
17 dossier-là. Donc, on n'a pas été en mesure de
18 retrouver le CV qui avait été déposé à ce moment-là
19 puisqu'il s'agit d'un très vieux dossier et que ce
20 n'est pas tout qui était à ce moment-là identifié
21 et déposé au SDÉ ou de manière numérique. Cela dit,
22 on a été capable de retrouver un CV de deux mille
23 quatre (2004) dans lequel vous pourriez comprendre
24 la chronologie et l'expérience que monsieur Dunsky
25 avait à ce moment des procédures.

1 En ce qui concerne monsieur François
2 Boulanger, il avait, au moment de sa première
3 reconnaissance de statut d'expert, seize (16) ans
4 d'expérience professionnelle globale. Cela dit,
5 ventilée de la manière suivante, c'est-à-dire huit
6 ans en ingénierie des procédés, trois ans en
7 gestion de projet de développement durable et cinq
8 ans en efficacité énergétique. Et c'est en
9 efficacité énergétique qu'il avait été reconnu
10 comme expert dans le dossier R-3924-2015. Donc, on
11 a également joint à la correspondance le CV de
12 monsieur Boulanger au moment de sa reconnaissance
13 de statut d'expert.

14 Donc, sept ans pour monsieur Dunsky au
15 moment de sa reconnaissance d'expert dans le
16 domaine de l'éolien, filière émergente, un peu de
17 la même manière que, nous, aujourd'hui, on est dans
18 un domaine émergent relatif aux centres de données.
19 Et un cinq ans à proprement parler en efficacité
20 énergétique pour monsieur François Boulanger au
21 moment où il a été reconnu comme expert dans ce
22 domaine.

23 Puis on a voulu aussi ajouter, j'ai obtenu
24 l'information additionnelle de la part des témoins
25 qui pourront le confirmer si vous le souhaitez,

1 mais que, maintenant, monsieur Alexis Renaud-Bezot
2 est aujourd'hui le superviseur de monsieur
3 Boulanger. Donc, juste pour vous mettre un peu les
4 choses en contexte et de là où il en est maintenant
5 dans sa carrière.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Parfait. Ce que je vous suggère, c'est qu'on prenne
8 une pause le temps que les documents soient déposés
9 au SDÉ, qu'on puisse en prendre connaissance puis
10 revenir pour la décision. Je ne sais pas dans
11 combien de temps, mais j'imagine que ce sera
12 rapide. Je vous dirais pour être certain qu'on a
13 assez de temps pour compléter notre décision, je
14 vous dirais qu'on prend une pause jusqu'à neuf
15 heures trente (9 h 30). Puis s'il y a quoi que ce
16 soit, on vous avisera si on prend une pause plus
17 longue. Mais normalement, neuf heures trente
18 (9 h 30), je pense que ça devrait être bon.

19 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

20 Excellent. Merci beaucoup.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci beaucoup.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25 _____

1 **DÉCISION SUR LA RECONNAISSANCE D'EXPERT**

2

3 LE PRÉSIDENT :

4 Rebonjour. Donc, tel qu'annoncé, la Régie est prête
5 à rendre sa décision. Donc, Maître Côté, je vous
6 remercie de nous avoir référé aux notes
7 sténographiques du dix-huit (18) mars deux mille
8 vingt-six (2026) du dossier R-4311. D'entrée de
9 jeu, comme je l'ai dit hier en terminant, « les
10 écrits restent ».

11 Donc, à la lecture de ces notes
12 sténographiques et des argumentaires au présent
13 dossier de maître Boudreau, maître Lanoix et de
14 vous, Maître Côté, la Régie est prête à rendre sa
15 décision sur la reconnaissance des témoins Alexis
16 Renaud-Bezot et Shan Campeau à titre de témoins
17 experts de la consommation électrique des
18 industries et centres de données tel que demandé
19 par le Distributeur le neuf (9) juillet deux mille
20 vingt-six (2026) dans sa correspondance B-0058.

21 La Régie de l'énergie est un tribunal
22 administratif de régulation économique. Et en ce
23 sens, elle est maître de sa procédure, une
24 procédure qui se veut plus souple que les tribunaux
25 judiciaires. Dans le dossier R-4311-2025, la Régie

1 avait rejeté le moyen préliminaire de maître Lanoix
2 sur la base qu'elle était intéressée...

3 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

4 Excusez-moi, Monsieur le Président, de vous
5 interrompre. Il y a eu de la nouvelle preuve qui a
6 été déposée. Et on avait préparé des
7 représentations pour vous, si vous êtes disposé à
8 les entendre.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Comme j'étais en train de rendre ma décision...

11 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

12 Oui.

13 LE PRÉSIDENT :

14 ... je ne suis pas disposé à les entendre.

15 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

16 Merci, Monsieur le Président.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci. Donc, je reprends. Dans le dossier
19 R-4311-2025, la Régie avait rejeté le moyen
20 préliminaire de maître Lanoix sur la base qu'elle
21 était intéressée à entendre le témoignage du
22 professeur Pineau sur son rapport à titre de témoin
23 ordinaire, même s'il le terminait par des
24 recommandations.

25 Ainsi, la première question que la Régie

1 doit se poser dans le présent dossier est la
2 suivante : est-ce que les témoins d'Hydro-Québec,
3 même s'ils n'ont pas assorti leur rapport de
4 balisage de recommandations, peuvent témoigner de
5 son contenu et nous faire part de leur opinion
6 pendant les contre-interrogatoires? La Régie répond
7 par l'affirmative à cette première question.

8 Ensuite, la Régie doit répondre à une
9 deuxième question, c'est-à-dire : est-ce que les
10 témoins d'Hydro-Québec ont besoin d'être reconnus
11 comme experts pour témoigner de leur rapport de
12 balisage et nous faire part de leur opinion pendant
13 les contre-interrogatoires? À cette question, la
14 Régie répond par la négative. En effet, il est de
15 la pratique reconnue dans les travaux de la Régie
16 que les témoins de faits ou les témoins dits
17 ordinaires nous fassent part de leurs opinions même
18 s'ils ne sont pas reconnus comme témoins experts.

19 En conséquence, la Régie ne reconnaît pas
20 messieurs Renaud-Bezot et Campeau à titre de
21 témoins experts pour Hydro-Québec et les déclare
22 donc témoins ordinaires. Voilà pour la décision de
23 la Régie.

24 Donc, Maître Côté, nous serions prêts à
25 débiter la présentation de vos témoins, qui ont été

1 assermentés hier.

2

3 **PREUVE HQD (Panel 2 - suite)**

4

5 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce huitième (8e)
6 jour du mois d'octobre, ONT COMPARU :

7

8 ALEXIS RENAUD-BEZOT,

9 SHAN CAMPEAU,

10

11 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
12 solennelle, déposent et disent :

13

14 INTERROGÉS PAR Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

15 Q. [1] Donc, on va présenter à l'écran la cote B-0101,
16 qui est la présentation du balisage. Et je laisse
17 la parole à monsieur Bezot et à monsieur Campeau.
18 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

19 R. Bonjour à tous. Je vais donc vous présenter les
20 principales conclusions du rapport que nous avons
21 déposé en février deux mille vingt-six (2026). En
22 guise de préambule, je mentionnerais que le secteur
23 des centres de données est un secteur en évolution
24 très rapide. Dans le cadre de notre rapport, nous
25 avons présenté des grandes tendances qu'on a pu

1 voir dans les dix-huit (18) derniers mois. Et ce
2 que j'ajouterais, et j'y reviendrai tout au long de
3 la présentation, c'est que, depuis le dépôt de
4 notre rapport, ces tendances se sont vraiment
5 confirmées, je dirais même plus; elles se sont
6 accélérées.

7 Quelques mots juste sur qui nous sommes.
8 Dunsky, nous sommes une firme dédiée exclusivement
9 aux travaux de la transition énergétique. Depuis
10 vingt (20) ans, nous avons une présence nord-
11 américaine. Et nous servons tout type d'acteurs,
12 notamment sur le sujet des centres de données, que
13 ce soit des distributeurs d'énergie, des
14 entreprises, des gouvernements.

15 Le contexte du mandat. Donc, Hydro-Québec
16 nous a mandatés pour étudier deux questions, un
17 volet qualitatif : existe-t-il des tarifs visant
18 les centres de données ailleurs en Amérique du
19 Nord; et quelles sont, à haut niveau, leurs
20 modalités d'application et d'engagement? Ainsi
21 qu'un volet quantitatif : comment un prix de treize
22 cents du kilowattheure (13 ¢/kWh) se comparerait à
23 ce que paient les centres de données dans d'autres
24 juridictions qui pourraient être en compétition
25 avec le Québec?

1 Avant d'entrer dans le constat du rapport,
2 je veux passer un peu de temps à parler du contexte
3 nord-américain. Le contexte est très important, car
4 nous vivons deux... je dirais révolutions, ou en
5 tout cas, deux phénomènes qui sont sans précédent.

6 D'un côté, la transition énergétique.
7 L'électricité devient, comme on le sait, le nouveau
8 moteur de l'économie, remplaçant progressivement
9 les énergies fossiles. Et on assiste, bien sûr, à
10 une croissance importante de la demande électrique,
11 notamment à des fins d'électrification. Et de
12 l'autre côté, les centres de données, propulsés par
13 l'intelligence artificielle générative, notamment.

14 Ce qu'il faut comprendre avec le domaine
15 des centres de données, c'est qu'on assiste à un
16 rythme de déploiement qui est sans commune mesure,
17 à l'échelle de tous les grands projets
18 d'infrastructure du vingtième (20e) et vingt et
19 unième (21e) siècles. C'est des rythmes
20 d'investissement en absolu, des rythmes de
21 déploiement en absolu ou en pourcentage du GDP, qui
22 dépassent le déploiement des infrastructures
23 électriques au vingtième (20e) siècle, le
24 financement des autoroutes interétatiques et j'en
25 passe. Donc, vraiment unique de ce point de vue là.

1 Bien sûr, la conséquence, c'est que ça
2 ajoute à la pression sur la demande électrique. Il
3 y a énormément de prévisions, parce qu'il y a aussi
4 de l'incertitude, mais beaucoup de ces prévisions
5 s'entendent pour dire qu'on va assister à plus d'un
6 double... dédoublement de la demande des centres de
7 données en l'espace de quelques années à peine.

8 De l'autre côté, côté offre, on le sait, il
9 y a une disparition progressive des surplus en
10 Amérique du Nord, des délais pour la mise en
11 service de nouveaux approvisionnements. On l'a
12 mentionné, certains des carnets de commandes sont
13 remplis bien longtemps à l'avance, jusqu'à sept ans
14 d'attente pour la commande de nouvelles turbines de
15 centrales à gaz.

16 On est vraiment dans un marché de vendeurs
17 d'électricité et les rapports d'industrie
18 s'entendent pour le dire, qu'aujourd'hui, la
19 disponibilité de l'électricité est un facteur
20 compétitif beaucoup plus important que même le coût
21 de l'électricité.

22 Je ramène cette citation de la NERC qui, je
23 trouve, résume bien la situation : une croissance
24 pour les dix (10) prochaines années qui dépasse
25 tout ce qu'on a connu dans les deux dernières

1 décennies; une révision des prévisions de
2 croissance de la NERC, en l'espace d'un an
3 seulement, qui « rise » de soixante-neuf pour cent
4 (69 %) la croissance de la demande prévue; et le
5 fait que cette croissance est principalement due au
6 secteur des centres de données.

7 Alors, bien sûr, tout ça a des
8 conséquences. La première, c'est une augmentation
9 des risques de choc tarifaire. Je ramène l'exemple
10 de PJM ici parce que, comme vous le savez, c'est le
11 plus gros marché aux États-Unis et il inclut
12 notamment la Virginie, qui est le plus gros marché
13 des centres de données aujourd'hui.

14 Reuters ici rapportait une étude de ICF,
15 qui projette des risques de hausse tarifaire allant
16 jusqu'à soixante pour cent (60 %) dans les cinq
17 prochaines années. Et tout ça, suite à des records
18 sur le marché de capacité de PJM.

19 Je voudrais d'ailleurs revenir sur un
20 élément ici, je pense que c'est important. Je
21 présente ici une source qui est un article de
22 presse, parce que le sujet des centres de données a
23 aussi une dimension sociale, d'acceptabilité
24 sociale très importante. Et donc, la couverture
25 médiatique est importante. Mais je veux rassurer

1 tout le monde : la vaste majorité des sources que
2 nous avons utilisées, notamment dans les sections
3 d'introduction du rapport, sont des sources
4 officielles gouvernementales, des laboratoires de
5 recherche, des rapports d'industrie.

6 Deuxième élément, un risque - ça va souvent
7 de pair - sur la fiabilité de service. Donc, la
8 NERC publie à chaque année une carte de l'Amérique
9 du Nord des différents marchés d'électricité, où
10 elle indique sa lecture du risque de fiabilité à
11 long terme.

12 En deux mille vingt-cinq (2025), cette
13 carte ne présentait aucun marché à haut risque de
14 fiabilité. En deux mille vingt-six (2026), ça s'est
15 allumé comme un sapin de Noël et en particulier,
16 comme on pouvait s'y attendre, dans des marchés où
17 les centres de données sont très présents, comme
18 PJM ou comme le Texas.

19 Donc, face à cette réalité, on a vu
20 vraiment un repositionnement des différents
21 acteurs, dans les deux dernières années, très
22 rapide. Du côté du public, on a vraiment une
23 opposition sociale croissante qui est
24 principalement motivée par des préoccupations sur
25 les impacts tarifaires, mais aussi sur la pression

1 des centres de données sur les ressources locales,
2 l'environnement, même le bruit.

3 Le Data Center Watch est un organisme qui
4 « monitore » justement cette opposition sociale. Au
5 printemps deux mille vingt-cinq (2025), au seul
6 printemps deux mille vingt-cinq (2025), ils ont
7 enregistré l'équivalent de cent milliards (100 G) de
8 projets U.S. qui ont été bloqués ou retardés.
9 C'était plus que les dix (10) derniers trimestres
10 combinés avant le printemps deux mille vingt-cinq
11 (2025).

12 Cette opposition sociale, on l'a encore
13 peu... on l'avait encore peu entendue au Québec,
14 mais elle s'en vient. On a, par exemple, ce sondage
15 récent d'Angus Reid qui montrait, qui indiquait que
16 soixante pour cent (60 %) des répondants
17 s'opposeraient à l'implantation d'un centre de
18 données à proximité de chez eux. On a vu aussi,
19 avec le projet de Keel à Sherbrooke, une
20 mobilisation sociale, des pétitions. Ça a fait
21 partie des sujets de campagne.

22 Face à cette réalité, les centres de
23 données aussi changent de posture. Il y a vraiment
24 une compréhension qu'une collaboration avec les
25 communautés locales, avec les autorités locales,

1 est devenue un impératif d'affaires.

2 Ma firme avait d'ailleurs synthétisé cet
3 impératif par cet acronyme « 3 Ds - Derisk »,
4 dérisquer les investissements; « Depressurize »,
5 réduire la pression sur le réseau; et « Do good »,
6 contribuer à la prospérité des communautés dans
7 lesquelles s'installent les centres de données.
8 Nous avons d'ailleurs présenté ces acronymes et
9 ces explications à des développeurs de centres de
10 données, plus tôt cette année, qui étaient
11 intéressés à faire affaire au Canada.

12 Microsoft et d'autres ont sorti aussi des
13 engagements pour reconnaître cet impératif. Je vous
14 lis, ne serait-ce que le premier pilier du
15 « Community-First AI Infrastructure Plan » de
16 Microsoft :

17 We'll pay our way to ensure our
18 datacenters don't increase your
19 electricity prices.

20 Enfin, face à cette situation, on a vraiment eu un
21 revirement stratégique des gouvernements et des
22 fournisseurs d'électricité.

23 Donc, on a un contexte de rappel de marché
24 favorable aux vendeurs d'électricité, un
25 resserrement des bilans, des préoccupations de la

1 population. On a assisté vraiment, de la part des
2 gouvernements et des distributeurs, à un
3 renforcement des principes de déclencheurs/payeurs,
4 à un développement de tarifs spécialisés et à
5 l'émergence même de moratoires.

6 Pour moi, deux des exemples les plus
7 marquants - puis j'en parle vraiment en
8 connaissance de cause parce que je m'étais
9 entretenu avec ces deux utilités, en deux mille
10 vingt-deux (2022), à l'époque où elles étaient
11 encore dans une dynamique d'attraction - sont
12 BC Hydro. BC Hydro est passé d'un tarif
13 préférentiel, en deux mille vingt et un (2021), à
14 un système d'enchères au plus offrant en deux mille
15 vingt-six (2026). APS, en Arizona, est allé plus
16 loin. Ils ont transformé ce qui était un tarif
17 préférentiel, en deux mille dix-huit (2018), en un
18 tarif majoré.

19 Donc, bien sûr, le Québec n'est pas
20 étranger à ce contexte. Nous avons vécu quelque
21 chose d'assez similaire, je dirais jusqu'en deux
22 mille vingt-deux (2022), vraiment une posture
23 d'attraction. On a vu le gouvernement s'investir à
24 attirer aussi des projets de centres de données.

25 Deux mille vingt-trois/deux mille vingt-

1 quatre (2023-2024), une phase de temporisation.
2 D'ailleurs, en deux mille vingt-quatre (2024),
3 parmi les onze (11) projets de plus de cinq
4 mégawatts (5 MW) retenus par le gouvernement, aucun
5 n'était des centres de données.

6 Et depuis deux mille vingt-cinq (2025), une
7 phase d'encadrement. Donc, on a eu la stratégie
8 économique du gouvernement qui a pris des objectifs
9 de souveraineté numérique, les rehaussements de la
10 prévision d'Hydro-Québec de conservation des
11 centres de données, et puis l'adoption du Décret
12 89-2026 avec des orientations pour un tarif centres
13 de données et la publication du PGIRE, un plan des
14 orientations sur les pratiques tarifaires avec des
15 mentions de tarifs par usage.

16 Donc, je m'arrête là pour le contexte. Je
17 vais rentrer maintenant dans les constats du volet
18 qualitatif. Notre objectif, vraiment, dans ce
19 travail, était de présenter une vue représentative
20 des tendances tarifaires qu'on voit en Amérique du
21 Nord, et aussi de dresser un univers des possibles
22 des pratiques qu'on a pu recenser.

23 Comment on a fait ça? On est allé à trois
24 niveaux. D'abord, en recensant des tarifs, comme
25 vous le voyez, il y en a beaucoup, on couvre

1 presque toute la carte d'Amérique du Nord, en
2 s'appuyant sur principalement la base de données du
3 Smart Electric Power Alliance. Nous avons aussi,
4 par la suite, creusé davantage pour faire émerger
5 des tendances à une douzaine de juridictions pour
6 un balisage et réaliser des études de cas plus
7 spécifiques pour amener un petit peu de couleur au
8 constat.

9 On s'est vraiment assuré d'avoir une
10 diversité et une complémentarité des exemples. On
11 s'est demandé : bon, qu'est-ce qui se fait dans les
12 grands marchés de centres de données et qu'est-ce
13 qui se fait dans les marchés en émergence? Vous
14 pouvez le voir, d'ailleurs, on a superposé ici les
15 juridictions sélectionnées avec une carte du NREL
16 qui montre les centres de données existants et les
17 centres de données à venir en Amérique du Nord. On
18 a une bonne superposition.

19 On s'est intéressé à ce qui se fait chez
20 nos voisins, à ce qui se fait ailleurs au Canada, à
21 ce qui se fait dans des juridictions qui
22 ressemblent au Québec ou des juridictions qui s'en
23 éloignent. On est même, on s'est vraiment forcé, on
24 a creusé jusqu'à trouver au moins un
25 contre-exemple, un exemple qui va à l'inverse des

1 tendances, qui est celui de El Paso Electric, pour
2 vraiment avoir la vue la plus complète possible.

3 Notre travail était borné par sept
4 sous-questions, qui sont présentées ici avec la
5 synthèse des constats. Je ne vais pas passer à
6 travers ces pages, sinon je n'aurai plus rien à
7 vous dire après. Mais je vais rentrer dans chacun
8 des constats un par un dès maintenant.

9 Le premier constat, qui est un moment des
10 plus importants, c'est qu'on constate qu'il y a une
11 démultiplication des tarifs visant à mesurer la
12 demande des centres de données et d'autres nouveaux
13 clients grande puissance.

14 Alors, vous vous demandez peut-être
15 pourquoi je mets dans la même ligne « centres de
16 données » et « grande puissance », puis ça mérite
17 qu'on s'y attarde un moment pour bien le
18 comprendre.

19 En fait, quand on regarde le projet des
20 centres de données et les projets de grande
21 puissance, aujourd'hui, il y a un chevauchement
22 énorme entre les deux. Dans la vaste majorité des
23 cas, centres de données implique grande puissance,
24 implique même de plus en plus très grande
25 puissance.

1 À l'inverse, dans la vaste majorité des
2 cas, en Amérique du Nord aujourd'hui, projet grande
3 puissance implique projet centre de données.

4 Je vais citer, par exemple, le Edison
5 Electric Institute, dont les membres couvrent plus
6 de la moitié de la distribution d'énergie...
7 d'électricité aux États-Unis. Le Edison Electric
8 Institute a recensé plus d'une centaine de projets
9 de plus de vingt mégawatts (20 MW) parmi leurs
10 membres. Et dans cette plus de centaine de projets
11 de grande puissance, quatre-vingt-dix pour cent
12 (90 %) étaient des projets de centres de données.

13 Mais c'est vraiment important de comprendre
14 ce chevauchement important, parce que ça explique
15 ce qu'on voit et comment interpréter les données de
16 tarifs.

17 Vous le voyez, donc, ces tarifs qui visent
18 les centres de données ont été démultipliés. En
19 l'espace... en deux mille vingt-cinq (2025)
20 seulement, on a vu apparaître plus du double,
21 presque le triple de tous les tarifs qui étaient
22 apparus entre deux mille dix-huit (2018) et deux
23 mille vingt-quatre (2024).

24 Comme je l'ai mentionné, il y a après ça
25 différentes approches dans la manière d'établir ces

1 tarifs et de viser plus ou moins explicitement les
2 centres de données. Vous le voyez à gauche, il y a
3 vraiment un gradient; certains tarifs sont
4 exclusifs aux centres de données, certains tarifs
5 sont plus larges, mais ont été décrits ouvertement
6 comme visant, notamment, les centres de données ou
7 étant motivés par la croissance des centres de
8 données et des niveaux de gradation inférieurs.

9 En date d'aujourd'hui, donc on a près de
10 cent (100) nouveaux tarifs de ce style. Et puis, on
11 a vu qu'il y a eu des questionnements un petit peu
12 sur, bien, pourquoi une juridiction irait sur un
13 tarif exclusif, pourquoi aux centres de données
14 plutôt qu'un tarif un peu plus large?

15 La réalité, c'est qu'il ne semble pas y
16 avoir une règle absolue. Je ne peux pas vous dire
17 qu'il y a quelque chose de déterministe qui dit que
18 dans tous les cas, telle situation implique tel ou
19 tel type d'approche tarifaire.

20 Par contre, on voit certainement que le
21 contexte politique et économique peut influencer
22 l'approche retenue. Notamment, les tarifs exclusifs
23 aux centres de données, on les a retrouvés
24 principalement, beaucoup plus communément, dans des
25 juridictions aux industries traditionnellement

1 électro-intensives, par exemple : Washington,
2 Oregon, Kentucky. Je parle aussi de la
3 Colombie-Britannique, même si eux ont un processus
4 d'enchère, mais au moins, il y a cette logique de
5 ségrégation des centres de données.

6 De l'autre côté, les tarifs décrits
7 ouvertement comme visant notamment les centres de
8 données, par exemple, on les retrouve plus
9 communément dans des marchés ou pôles de
10 développement des centres de données ou dans
11 d'autres types de juridiction.

12 L'exemple de la Virginie est assez parlant.
13 La Virginie a publié un nouveau tarif, GS-5, qui va
14 toucher cent trente-neuf (139) clients, donc un
15 tarif grande puissance. Mais parmi ces cent
16 trente-neuf (139) clients, cent trente et un (131)
17 sont des centres de données. On revient un petit
18 peu à ce ratio de quatre-vingt-dix pour cent (90 %)
19 là, dont je parlais.

20 Alors, qu'est-ce qui motive la création de
21 ces tarifs? La motivation primaire a une unanimité
22 presque parfaite. Encore une fois, la seule
23 exception que nous avons dans nos études de cas et
24 balisage était El Paso Electric. La motivation
25 primaire, c'est de minimiser, voire d'éviter

1 l'impact tarifaire pour les autres consommateurs.

2 Depuis la publication de notre rapport, le
3 gouvernement fédéral du Canada a d'ailleurs publié
4 les *Principes de développement responsable des*
5 *centres de données*, qui, je cite, disent :

6 Les centres de données ne doivent pas
7 refiler les coûts de l'électricité aux
8 Canadiens.

9 Et ces principes ont été cosignés par quarante (40)
10 acteurs, promoteurs, équipementiers de centres de
11 données, dont par exemple, Google ou cinq des six
12 membres de la Coalition.

13 D'autres éléments qui peuvent motiver, mais
14 qui sont plus secondaires : une meilleure
15 valorisation de la ressource électrique, soutenir
16 l'innovation, financer de nouvelles ressources de
17 production et un encadrement réglementaire.

18 On nous avait posé la question : au sein du
19 segment centres de données, y a-t-il des
20 différenciations additionnelles selon le type ou
21 l'activité spécifique des centres de données? Le
22 constat - et j'exclus la crypto qui ne faisait pas
23 partie de notre mandat - vraiment quand on se
24 limite aux centres de données, au sein de la
25 catégorie centres de données, nous n'avons pas

1 identifié dans les tarifs de différenciation
2 additionnelle par type de centre de données. Donc,
3 qu'il s'agisse d'un « hyperscaler » ou de
4 colocation, d'un site destiné à de l'entraînement
5 en intelligence artificielle ou de l'inférence en
6 intelligence artificielle, les tarifs s'appliquent
7 de la même manière pour ces différents types de
8 centres de données.

9 Quatrième constat : l'application aux
10 clients existants est une pratique que nous avons
11 observée relativement fréquemment. Là encore, il y
12 avait eu plusieurs questions à ce niveau, donc on a
13 voulu ajouter un petit peu de couleur sur... en
14 s'appuyant sur les sept juridictions que nous avons
15 vues en études de cas pour lesquelles nous avons
16 plus de détails.

17 Donc, ce qu'on peut voir, là encore, pas de
18 règle absolue, mais des considérations. Ce qui peut
19 influencer le fait d'inclure ou non des clients
20 existants semble être, par exemple, la taille du
21 parc de centres de données existant. C'est le cas
22 de la Virginie, de l'Arizona.

23 À New York, ce qui a surtout motivé la mise
24 en place du tarif, c'était vraiment qu'on... les
25 distributeurs constataient vraiment la pression de

1 la présence des centres de données sur les autres
2 tarifs. C'est un contexte qu'on a aussi, assez
3 similaire au Québec, où on a un coût marginal sur
4 le marché supérieur au bloc patrimonial
5 hydroélectrique.

6 Le cas de figure dans les études de cas qui
7 excluaient les clients existants, là encore, ce
8 n'est pas un tarif, c'est des enchères, mais la
9 logique d'exclusion, de facto, est la même. Et
10 celui de la Colombie-Britannique, qui a un parc de
11 centres de données existant de taille très modeste,
12 dans l'absolu. Là encore, j'exclus la crypto. Donc,
13 un parc de centres de données très modeste, dans
14 l'absolu, par rapport au Québec où l'on évalue à
15 six à dix fois (6-10x) plus petit que le Québec. La
16 firme avait réalisé des études de marché des
17 différentes provinces québécoises. Et un parc
18 projeté, en relatif, qui est bien plus important
19 que le parc existant.

20 Donc, on ne prétend pas que ce sont, encore
21 une fois là, des facteurs déterminants absolus,
22 mais c'est certainement des considérations qui ont
23 pu influencer le choix ou non d'inclure les centres
24 de données.

25 Dans les exemples que nous avons recensés,

1 l'application aux clients existants était
2 immédiate. La Virginie, je le précise juste, il y
3 avait un an de délai entre l'adoption du tarif et
4 l'entrée en vigueur, et ce, à la fois pour les
5 clients existants et les nouveaux clients, ce qui
6 donne d'une certaine manière une période de grâce
7 implicite pour tous.

8 Cinquième constat. Là encore, à l'unanimité
9 presque parfaite, les tarifs reflètent les coûts
10 marginaux, soit généralement des coûts plus élevés.
11 Donc, on avait cette information-là sur dix (10)
12 des tarifs balisés, neuf avaient adopté, d'une
13 manière ou d'une autre, des coûts marginaux.

14 L'approche de calcul dépend bien sûr du
15 contexte local. Comme on l'a vu pour New York,
16 c'est un approvisionnement sur les marchés. Pour le
17 Nevada, c'est associé à une ressource de production
18 spécifique que finance indirectement Google. Dans
19 d'autres cas, ce sont des contrats
20 d'approvisionnement long terme comme pour
21 l'Arizona.

22 Comme je l'ai mentionné avant, cette
23 « pratique », entre guillemets, de refléter les
24 coûts marginaux est maintenant entérinée à la fois
25 par les gouvernements fédéraux canadiens et

1 américains. Je vous ai ramené ici deux citations.
2 Celle du *Principes de développement responsable des*
3 *centres de données*, auquel je faisais référence
4 plus tôt, qui dit :

5 Les promoteurs doivent payer les coûts
6 de raccordement et d'alimentation de
7 leurs projets, y compris ceux pour la
8 nouvelle production, le transport, les
9 postes électriques et les mises à
10 niveau du réseau.

11 Puis un équivalent, côté États-Unis, avec le
12 *Ratepayer Protection Act* :

13 A rate charged, [...] shall be
14 designed to recover from the
15 large-load customer, the full,
16 incremental cost of any generation,
17 transmission, or distribution upgrade
18 necessary to serve the load of such
19 large-load customer.

20 Et logiquement, dans la vaste majorité des
21 cas, ces nouveaux tarifs à coûts marginaux
22 présentent des niveaux tarifaires plus élevés. On
23 avait pu faire l'exercice pour trois juridictions
24 où les données des tarifs... je dirais
25 traditionnels, grande puissance ou industriels

1 étaient disponibles, et les données des... la
2 structure détaillée tarifaire du nouveau tarif
3 centres de données était aussi disponible, comme on
4 le voit à l'exception de notre cas de El Paso
5 Electric, notre cas exceptionnel, je dirais. On
6 voit vraiment une différence entre les coûts
7 moyens... pardon, entre les coûts traditionnels et
8 les nouveaux coûts que doivent payer les centres de
9 données.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Je suis désolé de vous interrompre, Monsieur
12 Renaud-Bezot, désolé. - Maître Turmel, est-ce que
13 vous pouvez demander à votre collègue de droite
14 d'arrêter de prendre des photos, s'il vous plaît?
15 Merci.

16 R. Aucun problème. Donc, sixième constat. On voit, en
17 plus de cette notion de coût marginal, tout un lot
18 de pratiques qui se renforcent afin de réduire
19 l'exposition financière des fournisseurs d'énergie
20 et de réduire les risques pour la base tarifaire.

21 Donc, notamment, des garanties financières
22 en amont : on a là divers outils, des dépôts, des
23 preuves de capacité à payer, des lettres de crédit.
24 Des engagements à long terme : la durée peut
25 varier, mais typiquement, ce qu'on a vu, c'est dix

1 (10) à quinze (15) ans, avec des frais ou des
2 pénalités de sortie. Et des obligations d'achat
3 ferme, en tout cas, de consommation minimale, le
4 fameux mécanisme « Take or pay » avec une demande
5 minimale facturée peu importe l'utilisation. Et
6 puis d'autres pratiques, je ne rentrerai pas dans
7 tous les détails, ils sont au rapport, mais par
8 exemple, des exigences en matière de montée en
9 charge.

10 On nous avait aussi demandé si on avait
11 observé des obligations d'effacement à la pointe.
12 En date du rapport, nous n'en avons pas observé.
13 Puis ça se comprend, car la plupart des centres de
14 données ont des profils assez inflexibles.
15 Néanmoins, on le disait dans notre rapport, c'est
16 une tendance émergente.

17 Alors, bien sûr, on commence avec les
18 juridictions qui offrent, de manière volontaire,
19 une possibilité de s'effacer à la pointe moyennant
20 des incitatifs, comme l'Arizona. Le Texas, je
21 dirais, s'est doté d'une optionnalité qui est, à la
22 fois pour la protection de la fiabilité du réseau
23 et pour faciliter l'effacement futur, donc s'est
24 doté de protocoles, d'équipements permettant le
25 délestage de charges.

1 Et pour finir, la Colombie-Britannique,
2 depuis le dépôt du rapport qui a précisé les
3 critères de sélection de son enchère. Dans les
4 critères de sélection, en fait dans les critères de
5 participation, il y a un niveau minimal
6 d'effacement requis et une offre supérieure à
7 l'offre minimale améliore le pointage dans le
8 processus compétitif. Alors, ça clôt la partie sur
9 le volet qualitatif.

10 Je vais maintenant passer à la partie sur
11 le volet quantitatif. Donc, notre objectif, je le
12 rappelle, était vraiment de comprendre comment le
13 signal de treize cents du kilowattheure (13 ¢/kWh)
14 pouvait se comparer par rapport à des juridictions
15 avec lesquelles le Québec pourrait être en
16 compétition.

17 Donc, pour des raisons de latence, de
18 redondance, d'exigences de résidence nationale, la
19 fameuse souveraineté numérique, le Québec s'inscrit
20 avant tout dans une concurrence régionale. Donc, on
21 a vraiment priorisé les juridictions du Nord-Est
22 américain pour notre comparaison. Il y a aussi des
23 parties du marché des centres de données qui sont
24 soumises à une compétition qui est davantage
25 continentale ou disons globale. Donc, afin

1 d'information, on a aussi ramené quelques marchés
2 établis ou en essor pour contextualiser davantage
3 notre offre.

4 Avant que je rentre dans les résultats
5 quelques précisions méthodologiques que je voulais
6 ramener. L'objectif de l'analyse, ce n'était pas
7 d'établir une moyenne, comme je l'ai dit, mais bien
8 de contextualiser la demande d'Hydro-Québec. Ce
9 qu'on a cherché à faire, c'est à hiérarchiser de
10 manière optimale les différentes sources de données
11 publiques disponibles au moment de nos travaux.

12 Et pour finir, je voudrais rappeler que
13 notre analyse n'est pas prospective. Donc, on ne
14 voulait pas entrer dans la spéculation. Et puis la
15 question nous avait été posée au présent. On
16 compare donc le treize cents du kilowattheure
17 (13 ¢/kWh) au cadre tarifaire actuellement en
18 vigueur dans les différentes juridictions
19 considérées. On fait donc abstraction de la
20 tendance observée sur les coûts d'électricité et
21 sur les segments de centres de données tout
22 simplement parce que l'information factuelle
23 n'existe pas encore. Mais on sait que la tendance
24 est bien présente. Donc, une analyse par nature
25 prudente à ce niveau.

1 Les constats, on les a résumés dans ce
2 graphique. Notre constat, c'est que le tarif
3 proposé, le signal tarifaire s'inscrit dans les
4 niveaux de prix observés ailleurs. Je peux passer
5 rapidement à travers le graphique. Mais on voit des
6 niveaux tarifaires qui sont proches de nos voisins
7 canadiens. Là encore, nous ne sommes pas dans le
8 prospectif au moment de l'analyse. L'Ontario, par
9 exemple, on s'est basé sur des tarifs de grandes
10 charges, ce que paient des grandes charges. Mais le
11 gouvernement a expliqué qu'avec le nouveau tarif
12 centres de données qui s'en venait, que ce tarif
13 aura un signal tarifaire supérieur au tarif
14 industriel actuel.

15 La Nouvelle-Angleterre, on le sait, les
16 différents États de la Nouvelle-Angleterre ont des
17 tarifs beaucoup plus élevés. Mais là encore je
18 mentionnerais quand même ce qui est intéressant,
19 c'est qu'on voit quand même de l'activité en termes
20 de développement de centres de données, certains
21 projets qui s'en viennent, malgré les hauts tarifs,
22 et de l'opposition sociale. Il y a eu une tentative
23 de moratoire dans le Maine, des moratoires
24 municipaux adoptés ailleurs. New York aussi, au
25 niveau de la ville, a des tarifs plus élevés.

1 L'État de New York a adopté un moratoire depuis.

2 Et puis du côté des pôles de développement,
3 on a des tarifs qui sont la plupart du temps faits
4 dans la bande du treize cents du kilowattheure
5 (13 ¢/kWh), à plus ou moins quinze pour cent
6 (15 %). Et une exception principale, qui serait le
7 Texas avec... on le sait, qui a toujours été dans
8 une posture d'attraction assez forte pour les
9 centres de données. Là encore, ça évolue, le
10 gouverneur Abbott a annoncé une suspension des
11 permis pour les centres de données et il s'est
12 engagé à retirer tout incitatif financier dans le
13 développement des centres de données. Donc, juste
14 quelques précisions, encore une fois, par rapport à
15 cet aspect prospectif.

16 Ça ne faisait pas partie de notre mandat,
17 mais on a pensé important quand même de le rappeler
18 et de le ramener, qu'au-delà du signal tarifaire,
19 il y a d'autres facteurs d'attractivité qui peuvent
20 jouer dans le choix des promoteurs. On l'a dit, le
21 délai de raccordement et de développement,
22 aujourd'hui, la disponibilité de l'énergie est le
23 premier critère de compétitivité. Le climat froid,
24 qui réduit les besoins de refroidissement en hiver,
25 l'intensité carbone du réseau électrique.

1 Ma firme a publié un rapport plus tôt cette
2 année pour SHARE, le Shareholder Association for
3 Research and Education, et nous avons analysé...
4 bien, ma firme avait analysé des données de,
5 comment dire... de Power Purchase Agreement, de
6 PPA, et elle s'était entretenue avec différents
7 « hyperscalers » qui avaient mentionné qu'ils
8 mettaient une prime de trente à quarante cents du
9 kilowattheure (30-40 ¢/kWh) (sic) pour de
10 l'électricité propre, fiable, de long terme.
11 Pardon, trois-quatre cents du kilowattheure
12 (3-4 ¢/kWh) ou trente à quarante dollars du
13 mégawattheure (30-40 \$/MWh) – merci à mon collègue
14 de me reprendre.

15 Trois constats clés qui ressortent du
16 balisage. Le premier, donc on a des tendances très
17 nettes, en particulier sur la protection des
18 consommateurs, la réduction du risque des
19 fournisseurs. Je le dis parfois, quand on fait ce
20 genre d'analyse, ça demande énormément de nuances
21 pour contextualiser certaines tendances. Ici, quand
22 on parle de la protection du consommateur, de la
23 réduction des risques pour les fournisseurs, les
24 tendances sont criantes, elles l'étaient il y a
25 neuf mois. Aujourd'hui, elles sont hurlantes, à

1 défaut de mieux dire. Comme on a pu le voir avec
2 les principes adoptés par le gouvernement canadien
3 et le gouvernement américain.

4 Comme je viens de le mentionner, je ne
5 m'attarderai pas. Le signal tarifaire en date
6 d'aujourd'hui est cohérent avec les autres
7 juridictions pertinentes étudiées.

8 Et troisième élément que j'ai moins
9 mentionné à date, mais qui est vraiment ressorti de
10 nos travaux, c'est la rapidité d'action. À quel
11 point les différentes juridictions ont fait un
12 revirement stratégique rapide pour être capable de
13 mettre en place de nouveaux cadres pour gérer de
14 manière ordonnée et prudente la demande en
15 électricité issue des centres de données et les
16 impacts qui en découlent.

17 Ceci clôt ma présentation. Je vous remercie
18 de votre attention.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci. Maître Côté.

21 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

22 Q. **[2]** Donc, merci pour votre présentation. J'aurais
23 une question additionnelle générale. Donc,
24 pourriez-vous vous prononcer sur la proposition
25 tarifaire qui est faite par Hydro-Québec dans le

1 présent dossier sur le tarif centre de données et
2 plus particulièrement quant au signal de prix?

3 Quelle est votre opinion en regard de ceci?

4 R. Comme je l'ai mentionné, le signal tarifaire
5 apparaît tout à fait cohérent par rapport à ce
6 qu'on voit. Il est prudent aussi. Comme je l'ai
7 mentionné, nous l'avons regardé dans le cadre d'une
8 analyse par rapport au cadre tarifaire actuel. Et
9 quant à l'offre d'Hydro-Québec, on aura, je pense,
10 l'occasion d'y revenir, mais l'offre tarifaire
11 d'Hydro-Québec dans son ensemble, les différentes
12 modalités tarifaires me semblent assez équilibrées
13 par rapport à ce qu'on a pu voir dans d'autres
14 juridictions.

15 Q. **[3]** Et, en terminant, est-ce qu'il y aurait des
16 éléments de mise à jour additionnels que vous
17 n'avez pas déjà mentionnés et que vous souhaiteriez
18 préciser?

19 R. Non, aucun.

20 Q. **[4]** Excellent. Donc, ça complète la présentation du
21 panel numéro 2 du Distributeur. Les témoins sont
22 disponibles pour les contre-interrogatoires.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Côté. Je comprends qu'on débute avec
25 maître David pour Option consommateurs.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Alors, bonjour à la Formation. Bonjour au panel.

3 Juste un instant, je vais m'installer.

4 Q. [5] Alors bonjour, Monsieur Renaud-Bezot et
5 Monsieur Campeau. Alors, mon nom c'est Éric David.
6 Je suis l'avocat d'Option consommateurs. Quelques
7 questions et Monsieur le Président, je veux vous
8 rassurer, je vais entrer dans mon temps et même, je
9 pense que ça va être un peu moins long que ce que
10 j'avais annoncé.

11 Quelques questions au niveau du recours aux
12 coûts marginaux. Et j'ai mis ici à l'écran – je
13 vais peut-être l'agrandir un peu – quelques
14 références qu'on peut parcourir rapidement. Dans
15 votre rapport principal, vous mentionnez que la
16 démarche d'Hydro-Québec s'inscrit dans un contexte
17 plus large. Vous référez au resserrement des
18 bilans, donc le fait qu'il y a moins d'électricité
19 disponible, puis que ce contexte énergétique crée
20 un risque accru en matière de choc tarifaire et de
21 fiabilité de services.

22 D'autres extraits de votre rapport... –
23 puis je ne les lirai pas tous, seulement ce qui est
24 en jaune – que vous constatez qu'il y a une
25 véritable démultiplication des tarifs visant à

1 mieux encadrer la demande des centres de données et
2 d'autres charges de grande puissance avec
3 quarante-six (46) nouveaux tarifs recensés en vingt
4 vingt-cinq (2025) par rapport à huit en vingt
5 vingt-quatre (2024). La motivation principale
6 demeure la protection des autres catégories de
7 consommateurs.

8 Alors, vous faites le constat de cette
9 croissance rapide du nombre de tarifs qui visent
10 spécifiquement les centres de données et vous
11 observez aussi que ces nouveaux tarifs reflètent
12 majoritairement les coûts marginaux de service par
13 opposition aux coûts moyens.

14 En résumé, qu'est-ce qui explique cette
15 évolution rapide de cette pratique tarifaire visant
16 les centres de données? Comment vous résumez cet
17 enjeu-là? Pourquoi est-ce qu'on fait appel à
18 l'utilisation des coûts marginaux par opposition
19 aux coûts moyens, qui est la façon traditionnelle
20 de tarifier?

21 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

22 R. Bien, comme je l'ai mentionné, on se retrouve dans
23 une situation de croissance des besoins en énergie
24 beaucoup plus importante que ce qu'on a vu dans les
25 deux dernières décennies. Une grande partie de

1 cette croissance à venir est liée aux centres de
2 données. Et, bien sûr, ça amène une pression à la
3 hausse sur les tarifs parce que de nouveaux
4 approvisionnements sont requis, de nouveaux travaux
5 d'infrastructure sont requis.

6 Ce qu'on a pu constater de différentes
7 juridictions, le fait d'aller vers l'usage de coûts
8 marginaux plutôt que les coûts moyens pourrait
9 éviter des chocs tarifaires pour les classes de
10 consommateurs, par exemple, résidentiel, commercial
11 et autres.

12 Q. [6] À cet autre extrait, ici, que je vous indique
13 qui est une réponse à la demande de renseignements
14 de la Coalition des centres de données, vous
15 mentionnez, vous précisez que dix des onze cas que
16 vous avez étudiés utilisent les coûts supérieurs
17 aux coûts moyens de service. Donc, soit des coûts
18 marginaux ou encore d'autres méthodes comme les
19 enchères, et caetera.

20 Parmi ces onze cas, sept... – c'est votre
21 deuxième « bullet », si on veut – sept reflètent
22 les coûts marginaux de production, de transport et
23 de distribution. Est-ce que le profil de ces sept
24 juridictions qui font appel aux coûts marginaux, se
25 distinguent du profil des quatre autres

1 juridictions que vous mentionnez, que vous avez
2 analysées?

3 R. Un instant. Le principal exemple qui était
4 seulement sur les coûts de transport et de
5 distribution était l'Ohio. C'est ça. Ça fait que ce
6 que je dirais, c'est surtout que dans les sept
7 tarifs qui reflètent des coûts de production, de
8 transport et de distribution, on a des juridictions
9 qui ont des contextes différents du Québec, on a
10 des juridictions qui ont des contextes similaires
11 au Québec. Ce qui se dégage surtout, c'est cette
12 tendance un peu plus absolutiste que je mentionnais
13 au début, ces tendances très nettes. Donc, ce
14 constat, il se fait, je dirais, à l'échelle de
15 l'ensemble des juridictions avec peu d'égard, entre
16 guillemets, au contexte de la juridiction. Et comme
17 on le voit encore une fois avec le *Ratepayer*
18 *Protection Act* ou les principes de développement
19 durable formulés par le gouvernement canadien, il y
20 a cette volonté généralisée de faire porter les
21 coûts de production aussi.

22 Q. [7] Donc, il n'y a pas vraiment, si je comprends
23 bien, là, j'interprète un peu, de facteurs qui
24 distinguent les quatre juridictions qui ne font pas
25 appel à l'utilisation des coûts marginaux par

1 opposition aux sept qui font appel aux coûts
2 marginaux? Il n'y a pas vraiment de « pattern » que
3 vous avez décelé?

4 R. Je dirais non, pas de « pattern » en particulier.
5 Puis je vais juste préciser un petit peu, c'est ça,
6 c'est que dans les... outre les sept, il y en a
7 certains qui ont aussi choisi, bon, d'autres
8 avenues comme BC Hydro qui est une enchère ou il y
9 a eu certains cas où l'information n'était tout
10 simplement pas publique. Dans les juridictions
11 qu'on a recensées, il y a, comme je vous l'ai
12 mentionné, bien sûr des juridictions qui ont des
13 contextes plus similaires au Québec, comme
14 Washington ou l'exemple qui est pris de New York
15 avec une électricité patrimoniale hydroélectrique,
16 mais on a aussi d'autres exemples de juridictions
17 qui ont des profils différents de celui du Québec.

18 Q. **[8]** D'accord. Je vais passer maintenant à d'autres
19 références. Je vais m'abstenir de les lire, là, je
20 pense que vous connaissez bien votre rapport et
21 aussi les réponses que vous avez données. Mais
22 essentiellement, vous faites le constat que malgré
23 les divergences entre les différentes juridictions,
24 la principale motivation derrière ces tarifs
25 spécifiques aux centres de données, c'est la

1 protection des consommateurs. Est-ce que j'ai
2 raison d'affirmer cela?

3 R. Tout à fait.

4 Q. **[9]** Oui. Qu'est-ce qui fait que la protection des
5 consommateurs est devenue l'enjeu principal ou
6 l'enjeu central? Est-ce que c'est purement
7 politique ou est-ce qu'il y a d'autres explications
8 à part de la politique? Autrement dit, je fais
9 référence évidemment aux mouvements citoyens
10 grandissants à l'encontre des centres de données.
11 Est-ce que c'est ça qui fait en sorte qu'on parle
12 tellement de protection des consommateurs ou il y a
13 d'autres raisons?

14 R. Alors, c'est une raison, bien sûr. Mais comme je
15 disais, il y a des impacts réels à cette
16 croissance, des impacts économiques réels. C'était
17 l'exemple qu'on mentionnait, par exemple, de PJM
18 qui a vu son enchère de capacité dépasser tous les
19 records l'an dernier avec des impacts, donc, sur
20 les tarifs des autres classes de consommateurs.

21 Q. **[10]** Et, selon vous, quels sont les principaux
22 coûts et risques qu'on cherche à éviter de
23 transférer aux autres consommateurs? Est-ce que
24 c'est, par exemple, les investissements requis pour
25 desservir des nouvelles charges? Est-ce que c'est

1 l'incertitude entourant la matérialisation ou la
2 pérennité de certaines charges? Est-ce qu'il y a
3 d'autres facteurs?

4 R. Bien, c'est ça, je dirais les deux à la fois. Dans
5 un monde où les projets se concrétisent de mitiger
6 le risque... – pas « le risque », pardon – le coût
7 associé aux investissements dans les nouvelles
8 infrastructures de production de transport et de
9 distribution. De l'autre côté, et c'est lié
10 notamment aux différentes clauses qu'on a pu voir
11 dans les Conditions de service, où c'est de
12 dérisquer ces investissements, cette notion
13 d'actifs échoués au cas où les activités du centre
14 de données ne se matérialiseraient pas, où le
15 centre de données fermerait, notamment tout ce
16 qu'on a pu voir avec les clauses de sortie.

17 Q. [11] Alors, hormis les tarifs eux-mêmes,
18 l'utilisation de tarifs spécifiques aux centres de
19 données, vous mentionnez d'autres mécanismes qui
20 visent à protéger les autres clients des
21 distributeurs : les garanties financières, les
22 contrats à long terme, l'approche « take or pay ».
23 Est-ce que vous êtes en mesure de nous éclairer sur
24 comment ces différents mécanismes agissent sur
25 l'allocation des coûts et des risques? Autrement

1 dit, comment ces mécanismes-là peuvent... comment
2 ils protègent les autres consommateurs au niveau de
3 l'allocation des coûts?

4 R. O.K. Je vais essayer d'être synthétique parce qu'on
5 peut aller très, très large. Donc, déjà, on a
6 des... comme je disais, des preuves de capacité à
7 payer, des dépôts qui peuvent être déposés. Dans
8 certains cas, on a même vu des fournisseurs qui
9 exigent que l'entièreté des travaux de renforcement
10 soient financés jour 1 par les développeurs. On a
11 ces engagements à long terme qui assurent donc la
12 pérennité des revenus pour le Distributeur, avec
13 les fameuses pénalités de sortie, qui peuvent
14 être... donc là encore, c'est variable, on a pu
15 voir des pénalités de sortie qui peuvent être de
16 l'ordre des coûts d'électricité presque de trois
17 ans, par exemple. La fameuse demande minimale
18 facturée, « le take or pay », ce qu'on a vu dans la
19 plupart des cas, c'est des « le take or pay » d'un
20 niveau que je qualifierais de très élevé. Plus
21 élevé que ce qu'on pouvait voir il y a cinq ans.
22 Par exemple, en deux mille vingt-deux (2022), il y
23 avait quelques juridictions qui commençaient à
24 mettre en place davantage ces mécanismes, bien, à
25 des niveaux plus élevés, mais là, on est rendu en

1 médiane, je dirais, à quatre-vingts pour cent
2 (80 %) sur les « le take or pay ». Et puis, c'est
3 ça, les exigences de montée en charge qui visent
4 notamment à éviter des aspects trop spéculatifs sur
5 les demandes des centres de données pour s'assurer
6 que les mégawatts exigés soient bien représentatifs
7 du projet, en tout cas, de ce qui est attendu du
8 projet.

9 Q. **[12]** Et que pensez-vous de la proposition
10 d'Hydro-Québec d'exclure les composantes transport
11 et distribution du coût marginal?

12 R. C'est une bonne question. Un instant. Merci. Donc,
13 c'est ça, je comprends qu'Hydro-Québec a fait ce
14 choix pour des raisons de maintenir la
15 compétitivité du tarif et, en tout cas, pour être
16 prudent dans le signal tarifaire envoyé. Ce qui
17 nous semble approprié considérant, encore une fois,
18 les niveaux de tarifs qu'on a pu observer dans
19 d'autres juridictions en date d'aujourd'hui.

20 Q. **[13]** Justement, j'ai noté tantôt dans votre
21 présentation que vous avez dit, depuis le dépôt de
22 votre rapport, que les tendances se sont
23 intensifiées, même accélérées. On comprend donc que
24 vous continuez à suivre l'évolution des approches
25 tarifaires réglementaires qui visent les centres de

1 données. Quelles sont les principales évolutions
2 que vous avez observées depuis le dépôt de
3 rapport... bien, depuis la mise à jour du mois de
4 juillet? Est-ce qu'il y en a eu des nouvelles?
5 R. Un instant. Bien, comme je l'ai mentionné dans la
6 présentation, c'est une confirmation, une
7 accélération de ces tendances. J'ai parlé de
8 l'Ontario, par exemple. Je peux revenir sur cet
9 exemple. On a eu un petit peu plus d'informations
10 sur les intentions du ministère de l'Énergie et des
11 Mines, comme je le disais, qui a annoncé que le
12 tarif centre de données attendu serait un signal
13 tarifaire supérieur au tarif industriel ou encore
14 que les nouveaux projets de centres de données
15 seraient exclus, par exemple, du programme de
16 conservation... de l'Initiative de Conservation
17 Industrielle, le programme de flexibilité. C'est
18 ça. Donc, dans toutes les juridictions qu'on
19 regarde, on assiste à davantage d'encadrement. On
20 n'en a vu aucune qui allait dans l'autre sens.
21 C'est ça.

22 Q. **[14]** D'accord. Alors, ce sont mes questions. Merci
23 beaucoup au panel.

24 R. Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître David. - Nous serions rendus à Maître Lanoix
3 pour l'AQCIE-CIFQ.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SYLVAIN LANOIX :

5 Alors, bonjour Monsieur le Président, bonjour aux
6 membres de la Formation, bonjour Consoeurs, bonjour
7 au panel.

8 Q. [15] Donc, quelques questions. Tout d'abord, dans
9 le cadre de votre mandat, avez-vous vérifié si
10 parmi les distributeurs dont vous avez balisé les
11 tarifs et qui proposent ou ont obtenu l'approbation
12 d'un tarif pour les centres de données sur la base
13 des coûts marginaux, s'il y en a où l'État, le
14 gouvernement était venu, au moyen d'une loi ou
15 autrement, obliger les centres de données qui
16 demandent une puissance d'une certaine importance
17 d'obtenir préalablement l'autorisation
18 discrétionnaire d'une autorité gouvernementale pour
19 pouvoir se raccorder au réseau de distribution?

20 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

21 R. Oui, donc, c'est effectivement le cas. Je vais
22 sûrement en oublier, vous m'excuserez, mais donc,
23 je fais un petit point sur BC, qui, de facto, a un
24 contexte de bloc, donc il y a une forme de filtre à
25 ce niveau-là, mais plus spécifiquement sur un

1 filtre directement au niveau gouvernemental, on a
2 l'exemple de l'Ontario dont je parlais juste avant,
3 et il me semble que le Manitoba est en passe de
4 faire la même chose.

5 Q. [16] Mais si je réfère plutôt aux douze (12) tarifs
6 balisés qu'on retrouve aux pages 22 à 24 de votre
7 rapport pour lequel vous avez identifié certains
8 qui ont adopté des tarifs à coûts marginaux pour
9 les centres de données, est-ce que parmi ces États,
10 vous avez noté s'il y en avait où le processus de
11 raccordement au réseau de distribution était
12 assujetti à un mécanisme de contrôle
13 discrétionnaire de la part du gouvernement ou d'une
14 autorité gouvernementale?

15 R. Alors je n'ai pas le souvenir d'un mécanisme qui
16 soit exactement le même qu'au Québec, donc un cinq
17 mégawatts (5 MW), mais on a vu quand même d'autres
18 formes d'encadrement des gouvernements. Là, je
19 parlais, par exemple, du Texas que nous avons
20 recensé ou qui renvoie de faire comme un peu un
21 audit des différents projets de centres de données.
22 Voilà. Ça clôt ma réponse.

23 Q. [17] À la page 10 de votre rapport, vous indiquez
24 qu'à travers l'Amérique du Nord, la croissance de
25 la demande des centres de service crée un risque

1 accru de choc tarifaire et de fiabilité de service.
2 Vous l'avez mentionné de nouveau ce matin à la page
3 5 de votre présentation. Pouvez-vous nous dire,
4 pour vous, à partir de quel pourcentage
5 d'augmentation sur quelle période vous considérez
6 qu'il y a choc tarifaire?

7 R. Je ne me prononcerai pas sur la réponse. Je n'ai
8 pas travaillé dans les tarifs.

9 Q. **[18]** D'accord. Sauf que je vois que, dans votre
10 rapport, à page 10, vous faites état d'un risque
11 accru en matière de choc tarifaire et de fiabilité
12 de service. Donc, c'est une affirmation que vous
13 faites dans votre rapport. Mais, vous n'êtes pas en
14 mesure de nous donner de précisions sur ce que vous
15 considérez être une situation de choc tarifaire.

16 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

17 Je vais m'objecter à la question. Le témoin a déjà
18 répondu, puis on est dans le cadre d'un balisage,
19 donc c'est des faits factuels, là, qui ont été
20 rapportés dans le balisage. Je ne pense pas que les
21 témoins puissent répondre à la question de mon
22 confrère, comme le témoin l'a mentionné.

23 Me SYLVAIN LANOIX :

24 Bien écoutez, j'essaie de voir, on fait référence à
25 la notion de choc tarifaire à la page 10 du

1 rapport. On traite d'éléments reliés à ce risque-
2 là. Alors, je veux juste bien établir que si on n'a
3 pas de connaissance de qu'est-ce qu'un choc
4 tarifaire, sur quelle base on a pu... quelle portée
5 il faut donner à ces passages-là du rapport et de
6 la présentation?

7 LE PRÉSIDENT :

8 La réponse des témoins vous permettra de donner la
9 portée que vous en voyez au moment de votre
10 argumentation.

11 Me SYLVAIN LANOIX :

12 Très bien.

13 Q. **[19]** Donc, je comprends que si je vous posais des
14 questions sur qu'est-ce qui est pertinent ou pas
15 pour déterminer s'il y a choc tarifaire, ce n'est
16 pas de votre domaine de compétence. Ça ne sert à
17 rien de poser ces questions-là? C'est une question.

18 R. J'entends, mais oui, comme on vient de le dire, je
19 ne me prononcerai pas sur la définition d'un choc
20 tarifaire.

21 Q. **[20]** Et ce qui peut en constituer un. Très bien.
22 Donc, je comprends que ça ne fait pas partie de
23 votre mandat d'analyser si les clients de
24 Distribution d'Hydro-Québec sont exposés à un
25 risque de choc tarifaire en raison de l'arrivée de

1 centres de données, en tenant compte des
2 particularités du contexte québécois?

3 R. Effectivement, non. Notre mandat était un mandat de
4 balisage de ce qui se faisait dans d'autres
5 juridictions.

6 Q. **[21]** Alors, ça complète de notre côté.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Maître Lanoix. Nous en serions rendus à la
9 Coalition avec maître Boudreau.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

11 Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs les
12 Régisseurs, bonjour Monsieur Campeau et
13 Monsieur Bezot.

14 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

15 R. Bonjour.

16 Q. **[22]** Je vais vous amener un peu dans les remarques
17 préliminaires du rapport, dans votre contexte
18 général. Vous référez à des secteurs économiques
19 énergivores. Pouvez-vous préciser qu'est-ce que
20 vous entendez par « énergivores »?

21 R. Et est-ce que vous pouvez me rappeler la phrase
22 dans son entièreté?

23 Q. **[23]** Oui, puis on va pouvoir vous l'afficher. Si je
24 la lis textuellement :

25 Le Québec évolue dans un contexte de

1 bilan énergétique resserré, sous
2 l'effet combiné de la transition
3 énergétique et de la croissance de
4 secteurs économiques énergivores.

5 Qui fait également référence à votre témoignage
6 dans lequel vous avez utilisé cette caractéristique
7 pour parler des centres de données.

8 R. Alors, par exemple, les centres de données en font
9 partie. Et je n'arrive juste pas à voir la phrase.

10 Q. **[24]** On est à la page 5 du rapport. On y arrive. Le
11 premier paragraphe.

12 R. C'est ça. Bien, principalement, c'est ça. Donc, les
13 centres de données, on a de l'électrification de
14 l'industrie, de transport et autres.

15 Q. **[25]** Puis vous m'offrez une définition par exemple,
16 mais si vous aviez une définition plus générale à
17 donner sur ce qui est « énergivore » pour vous?

18 R. Donc, des secteurs où... Bien, on pourrait utiliser
19 différents indicateurs, mais qui, par exemple,
20 par... bien, en absolu, qui consomment beaucoup
21 d'énergie. Donc, on peut penser, par exemple, aux
22 secteurs traditionnels d'aluminerie, de pâtes et
23 papiers, les secteurs pétroliers.

24 Q. **[26]** Bien, je comprends, oui. C'est encore une
25 définition par exemple, mais elle me convient. Je

1 vais... Puis bon, plus loin, dans le contexte,
2 encore une fois, vous constatez qu'aucun projet de
3 centres de données n'a bénéficié de mégawatts en
4 deux mille vingt-quatre (2024). C'est la dernière
5 phrase de votre deuxième paragraphe. Ça a été
6 confirmé par Hydro-Québec dans son engagement 1.

7 Vous indiquez également... On est au
8 quatrième paragraphe, au milieu :

9 À l'occasion de l'annonce de la
10 stratégie économique du gouvernement
11 du Québec en octobre 2025, laquelle
12 évoque notamment un objectif de
13 souveraineté numérique, le
14 gouvernement a laissé entrevoir la
15 possibilité d'attribuer de nouveaux
16 blocs d'électricité aux centres de
17 données.

18 Pouvez-vous m'indiquer en quoi ces constats, donc
19 aucun bloc n'a été attribué en vingt vingt-quatre
20 (2024) et une indication du gouvernement qui a
21 laissé entrevoir la possibilité d'une nouvelle
22 attribution, en quoi ceci constitue une menace pour
23 les approvisionnements d'Hydro-Québec?

24 R. Donc, le premier élément, et je pense qu'il a été
25 déjà discuté plusieurs fois, c'est qu'il faut

1 comprendre qu'au Canada, le Québec a... - en tout
2 cas, la dernière fois que j'ai regardé - la base,
3 le parc de centres de données en mégawatts
4 installés le plus important de toutes les
5 provinces. L'Ontario suit de près. La
6 Colombie-Britannique est loin derrière. On a cette
7 base installée qui est en période de « ramp-up »,
8 de montée en charge. Donc, on a des besoins accrus
9 qui vont arriver de par la base que nous avons déjà
10 présente au Québec. Donc, c'est le premier élément.

11 Et le deuxième élément, comme je l'ai
12 mentionné, ce qu'on vit à l'échelle de l'Amérique
13 du Nord est sans précédent, on est en train de
14 faire ce virage un petit peu plus au Canada et une
15 croissance démesurée des centres de données, et on
16 ne peut pas s'attendre à ce que cette tendance
17 disparaisse demain. Et au-delà de ce qui a pu être
18 annoncé cette année ou de ce qu'on trouve
19 actuellement dans les prévisions, on ne sait pas de
20 quoi le futur est fait. On pourrait avoir une
21 croissance encore plus importante que celle évaluée
22 aujourd'hui.

23 Q. [27] Mais on s'entend que pour les parcs déjà
24 autorisés où les approvisionnements ont déjà été
25 considérés par Hydro-Québec pour approvisionner ces

1 projets-là?

2 R. Je ne suis pas au fait des détails du plan
3 d'approvisionnement d'Hydro-Québec de comment il
4 est considéré.

5 Q. **[28]** Merci. Donc, maintenant un peu sur votre
6 mandat. Aviez-vous connaissance de la proposition
7 que le Distributeur entendait faire à la Régie de
8 l'énergie lorsque vous avez préparé votre rapport?

9 R. Non. La seule chose, comme je l'ai dit, qui nous a
10 été communiquée, bien, on nous a posé la question
11 de mettre en contexte un treize cents du
12 kilowattheure (13 ¢/kWh). Mais nous avons effectué
13 nos travaux en parallèle de manière indépendante.

14 Q. **[29]** Puis vous êtes-vous intéressé à la
15 justification derrière le treize sous (13 ¢)?

16 R. Ce n'était pas notre mandat.

17 Q. **[30]** Donc, évidemment, vous référez à plusieurs
18 juridictions américaines. Je pense que ça a déjà
19 été touché par mon confrère de l'AQCIE. Êtes-vous
20 généralement satisfait du caractère représentatif
21 de ces juridictions dans votre analyse?

22 R. Juste pour être sûr, à quelle analyse faites-vous
23 référence?

24 Q. **[31]** Donc, vous avez fait, ce que je comprends de
25 votre...

- 1 R. Ce que je veux dire, c'est qu'on a un volet
2 qualitatif et un volet quantitatif. C'était juste
3 pour ça.
- 4 Q. [32] Oui. Bien, allons-y avec le premier volet
5 qualitatif, puis le volet quantitatif.
- 6 R. Oui. Donc, comme je l'expliquais, vraiment, on a
7 fait un recensement très large des tarifs. À partir
8 de là, donc on a déjà pu tirer des constats des
9 tendances. Et après, on a continué à creuser à
10 différents niveaux de profondeur en s'assurant
11 encore une fois de maintenir un caractère
12 représentatif et complémentaire des exemples
13 trouvés. Donc, tout à fait, pour ce qui est de la
14 partie qualitative. Et puis, la partie quantitative
15 – je veux corriger l'emploi du terme
16 « représentatif », en tout cas le mettre bien en
17 contexte – l'idée n'est pas de faire une moyenne
18 sur l'ensemble des États nord-américains. L'idée
19 est de s'intéresser aux juridictions qui ont le
20 plus de chances d'être en compétition avec le
21 Québec, d'où la priorisation des juridictions,
22 disons, suprarégionales du Nord-Est américain, mais
23 aussi quand même l'intérêt de regarder quelques
24 marchés dont on sait qu'ils attirent beaucoup les
25 centres de données sur des aspects de compétition

1 plus globales sur certains segments de compétition
2 plus globales.

3 Q. [33] Avez-vous considéré dans votre analyse
4 certaines exigences inhérentes aux centres de
5 données par rapport à l'endroit où les données
6 doivent être storées, donc, que dans une certaine
7 mesure, les centres de données ne peuvent pas se
8 déplacer comme ça dans d'autres juridictions?
9 L'avez-vous considéré dans votre analyse de la
10 concurrence entre le Québec et les autres
11 juridictions américaines?

12 R. Justement, ça va avec la notion de compétition
13 régionale, le fait que certaines données, bien,
14 certaines données doivent être... leurs clients,
15 pardon, exigent que les données soient hébergées au
16 Canada, d'où l'intérêt, par exemple, de regarder ce
17 qui se passe chez nos voisins canadiens.

18 Q. [34] Donc, dans cette mesure-là, considérant que le
19 Québec exige dans certaines mesures que les données
20 soient storées au Québec, vous considérez que votre
21 balisage est pertinent avec les autres juridictions
22 canadiennes? Donc, je pense que vous avez fait la
23 Colombie-Britannique, puis l'Ontario.

24 R. Oui. Après, il y a d'autres aspects, comme je le
25 mentionne, parfois des aspects de latence, des

1 aspects de redondance. Le Québec est davantage en
2 compétition avec un Ontario qu'avec un Alberta ou
3 une Colombie-Britannique. Et le choix de la
4 Colombie-Britannique au moment de notre rapport sur
5 les études de cas, c'est parce qu'à ce moment-là,
6 c'était la seule juridiction qui s'était
7 suffisamment avancée sur ce qu'elle voulait faire
8 avec les centres de données, et on voulait avoir
9 quand même un exemple canadien et c'était le seul
10 qu'on pouvait prendre à ce moment-là.

11 Q. [35] Donc, vous l'avez choisi sur la base des
12 mesures visant les centres de données? Vous avez
13 choisi cette juridiction parce qu'elle avait des
14 mesures spécifiques aux centres des données?

15 R. Je vais refaire la distinction. On avait un
16 balisage qualitatif qui visait les nouveaux tarifs
17 visant les centres de données, donc de facto, oui,
18 parce que c'était le seul existant. C'est la
19 méthodologie. Et puis, sur l'aspect quantitatif,
20 vous l'avez vu, la Colombie-Britannique n'était pas
21 incluse, justement, parce qu'on est moins en
22 compétition avec la Colombie-Britannique.

23 Q. [36] Juste pour clore sur ce point, là. Donc, vous
24 êtes conscient de l'obligation de storer certaines
25 données au Canada ou au Québec spécifiquement. Dans

1 ce contexte-là, vous analysez la concurrence de la
2 juridiction du Québec avec d'autres juridictions
3 canadiennes. Est-ce que vous maintenez votre
4 analyse de concurrence du Québec avec des
5 juridictions américaines?

6 R. Je le répète, on est dans une compétition pour le
7 Québec qui est avant tout suprarégionale, donc
8 Nord-Est américain, ce qui inclut des provinces
9 canadiennes et des États américains du Nord-Est
10 américain.

11 Q. [37] Mais si les centres de données ne sont... Oui?

12 R. J'entends, mais ce n'est pas... Comment dire?
13 Certains clients ont des exigences de souveraineté
14 en matière de stockage des données; ce n'est pas le
15 cas de tous les clients. Vous parlez d'un segment
16 de marché seulement.

17 Q. [38] C'est bon. Puis effectivement, pour les
18 centres de données, on n'est pas des
19 « hyperscalers », comme vous y avez référé, là,
20 c'est de la colocation. Si on considère le contexte
21 Nord-Est américain, considérez-vous qu'il leur
22 contexte réglementaire est similaire à celui du
23 Québec?

24 R. Ce sont des contextes réglementaires assez variés
25 que nous avons, surtout, bien sûr, si on pense à la

1 Nouvelle-Angleterre ou à New York, mais voilà, ça
2 n'enlève rien à la pertinence du signal tarifaire
3 que nous avons considéré. Pour ce qui est du
4 balisage quantitatif, j'y reviens. La pertinence du
5 balisage quantitatif, en tout cas, la pertinence de
6 regarder la compétition suprarégionale est pour le
7 balisage quantitatif.

8 Q. [39] Puis j'ai bien noté, là, que pour vous, les
9 deux juridictions similaires au Québec, c'était
10 Washington et New York?

11 R. Là encore, je veux éviter de faire des raccourcis
12 un petit peu trop grossiers. Il y a des similarités
13 importantes. Mais il y a aussi des similarités
14 entre, par exemple, le Québec et la
15 Colombie-Britannique, mais des approches
16 différentes. Bref. Notre constat, je dirais, c'est
17 que c'est en regardant une combinaison de ce qu'ont
18 pu faire différentes juridictions selon les points
19 qui sont en commun ou non avec le Québec qui
20 permettent de rendre l'analyse pertinente, donc de
21 comprendre quel est le contexte énergétique, mais
22 quel contexte de marché actuel des centres de
23 données, et caetera. Fait que je veux juste
24 m'assurer d'éviter un raccourci trop rapide entre
25 les autres juridictions du Québec.

1 Q. **[40]** Donc, est-ce que je comprends bien que même
2 s'il y a certaines similitudes, vous n'êtes pas à
3 l'aise de considérer qu'elles sont similaires?

4 R. C'est... comment dire. C'est juste que c'est trop
5 grossier pour moi de dire que ce sont les mêmes. Je
6 veux juste faire attention à la formulation. Il y a
7 des similitudes, comme on l'a dit, un X
8 énergétique, par exemple, qui est plus proche du
9 Québec. On a des questions aussi de... que ce soit
10 un contexte réglementé ou déréglementé. Donc, il
11 s'agit un peu de regarder ce que chaque juridiction
12 a de similaire au Québec et comment le tout...
13 bien, ce que le tout peut vouloir dire pour le
14 Québec.

15 Q. **[41]** Merci. Avez-vous constaté dans ces
16 juridictions un contexte où les clients sont
17 obligés de s'approvisionner auprès d'un seul
18 distributeur?

19 R. Dans certaines juridictions, oui. Dans d'autres,
20 non.

21 Q. **[42]** Pouvez-vous les lister? C'est l'exercice qu'on
22 doit faire ce matin.

23 R. Donc, dans les monopoles, on va avoir la
24 Colombie-Britannique, le Nouveau-Brunswick, le
25 Vermont. Les places où on pourrait avoir un choix,

1 bien, davantage de choix dans le fournisseur, on va
2 avoir New York, le Texas. Je pense que l'Ontario
3 aussi offre ces possibilités. Qui d'autre?
4 Massachusetts. De manière générale, Massachusetts,
5 même New Hampshire. Mais je ne me souviens plus de
6 la liste de toutes les juridictions qu'on a pu
7 regarder.

8 Q. **[43]** Je pense qu'on est d'accord qu'en
9 Colombie-Britannique pour l'instant, c'est un
10 processus d'encan qui a été enchassé dans la loi,
11 mais il n'y a pas de tarif, il n'y a pas de
12 proposition qui s'assimilait à celle du
13 Distributeur ici?

14 R. C'est sûr qu'il va y avoir un véhicule. On ne sait
15 pas encore quel va être le véhicule tarifaire
16 retenu.

17 Q. **[44]** Avez-vous recensé des mesures relatives aux
18 centres de données spécifiquement dans ces
19 juridictions que vous avez listées?

20 R. Est-ce que vous pouvez reformuler votre question?

21 Q. **[45]** Donc, vous m'avez listé certaines juridictions
22 où vous considérez que les consommateurs sont
23 obligés de s'approvisionner auprès d'un seul
24 distributeur. Dans ces juridictions, avez-vous
25 identifié des mesures spécifiques aux centres de

1 données?

2 R. Bien, je vous ai nommé, par exemple, la
3 Colombie-Britannique où on a une mesure spécifique
4 aux centres de données.

5 Q. **[46]** On en a traité. Vous avez mentionné le
6 Nouveau-Brunswick, Vermont, Massachusetts, New
7 Hampshire.

8 R. Encore une fois, je vais refaire la distinction
9 entre notre balisage qualitatif et le balisage
10 quantitatif. Lorsqu'on a réalisé le balisage
11 qualitatif, en date du rapport, dans les
12 juridictions nommées, par exemple, New York ou New
13 England, il n'y avait pas encore de cadre établi.
14 Par contre, on sait que New York a établi un
15 moratoire, est en processus de développer un tarif
16 spécifique pour les centres de données
17 généralement. Puis il y a l'exemple, bien sûr,
18 qu'on avait ramené dans notre balisage deux
19 municipalités de New York qui ont tarif spécifique
20 aux centres de données.

21 Q. **[47]** Puis sur New York spécifiquement, le
22 Distributeur a admis dans sa réponse à la question
23 4.2 de la DDR de la Régie qu'« un tel marché
24 n'existe pas au Québec ». Est-ce que, ça, c'est
25 pertinent dans votre exercice?

1 R. Est-ce que vous pouvez reformuler la question s'il
2 vous plaît?

3 Q. [48] Donc, Hydro-Québec a admis, dans le dossier
4 qui nous occupe à l'heure actuelle, que l'État de
5 New York n'a pas un marché existant. Bien, je veux
6 dire que le marché existant à New York n'existe pas
7 au Québec. Puis je vous réfère au deuxième
8 paragraphe de la réponse 4.2.

9 Est-ce que cet élément-là, c'est-à-dire que
10 le marché de New York... bon, j'ai de la misère à
11 formuler mon idée, là, mais le fait que le
12 Distributeur considère que le marché de New York
13 n'existe pas au Québec, est-ce que cet élément-là,
14 c'est pertinent dans votre analyse?

15 R. Cet exemple, il est très pertinent parce qu'on a
16 vraiment une situation où, bien que la structure ne
17 soit pas exactement la même, la logique est
18 exactement la même que ce qu'on a au Québec.

19 On a l'équivalent d'un bloc patrimonial
20 hydroélectrique à très faible coût, qui a attiré
21 des centres de données, qui a créé une pression sur
22 les tarifs. Et en réaction, les municipalités ont
23 imposé ce nouveau tarif, qui permet d'aller
24 chercher de l'électricité à coût plus élevé sur les
25 marchés et en faire payer la facture directement

1 aux centres de données.

2 C'est exactement le genre de nuance dont je
3 parlais plus tôt quand je disais que je ne voulais
4 pas faire des raccourcis trop rapides. Oui, on a
5 une structure différente réglementaire, mais par
6 contre, une logique de fond qui est la même.

7 Q. [49] Merci. Puis avez-vous vu, dans votre exercice,
8 une distinction par rapport aux clients existants
9 puis aux nouveaux clients? Donc, est-ce que vous
10 avez recensé des mesures qui se distinguaient?

11 R. Je l'ai mentionné dans la présentation. On a vu
12 l'application aux nouveaux clients comme étant
13 relativement fréquente, à peu près quarante pour
14 cent (40 %) des cas qu'on a recensés. Et quand on
15 s'intéresse aux cas qui étaient dans notre étude de
16 cas, ce qui semblait vraiment le motiver, c'était
17 la présence d'un parc de clients existants, d'un
18 parc important de clients existants, et justement
19 une pression manifeste sur les tarifs pour les
20 autres usagers.

21 Q. [50] Encore là, je vais vous demander de préciser.
22 Dans quelles juridictions est-ce que votre balisage
23 a révélé une pression sur les clients existants?

24 R. Donc, c'était dans la présentation, pour New York,
25 pour la Virginie et pour l'Arizona. Je vais faire

1 une... si on veut entrer en détail, un léger bémol
2 pour l'Arizona - et c'est pour ça qu'on l'avait
3 représenté d'une manière bien particulière dans la
4 présentation - qui est que l'Arizona avait, comme
5 je l'ai mentionné plus tôt, un tarif préférentiel
6 pour ses clients depuis deux mille dix-huit (2018).
7 Lorsque... Donc, qui pouvaient accueillir les
8 centres de données.

9 Lorsque je m'étais entretenu avec APS en
10 deux mille vingt-deux (2022), sept de leurs neuf
11 clients centres de données étaient sur ce tarif. Et
12 ils ont fait évoluer ce tarif volontaire à un tarif
13 obligatoire majoré. Et ce tarif s'applique aux
14 nouveaux clients, aux clients qui étaient déjà sur
15 le tarif donc volontaire. Et les clients existants
16 qui n'étaient pas sur le tarif, là, il y a un flou;
17 on ne sait pas nécessairement quel est leur sort.

18 Q. [51] Donc, on comprend qu'il y avait ces tarifs
19 volontaires. Donc, un client pouvait décider de
20 s'assujettir à ce tarif. Ensuite, il y a eu ce
21 tarif obligatoire. Puis une fois que le tarif
22 obligatoire est entré en vigueur, est-ce que le
23 client avait le choix de continuer de
24 s'approvisionner auprès de ce distributeur ou
25 pouvait-il considérer d'autres options?

1 R. Je devrais vous revenir sur cette question-là. J'ai
2 peur de dire une erreur.

3 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

4 Donc, on va prendre un engagement, Monsieur le
5 Président.

6 LE PRÉSIDENT :

7 C'est l'engagement 11. Est-ce que vous pouvez juste
8 le reformuler, s'il vous plaît?

9 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

10 Oui. Donc, dans les juridictions où le rapport de
11 balisage a identifié des mesures relatives aux
12 clients existants...

13 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

14 Je vais juste interrompre. On parlait de l'Arizona
15 plus spécifiquement et non l'ensemble des
16 juridictions, là. Donc, peut-être qu'on pourrait
17 formuler uniquement...

18 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

19 Bien, je n'avais pas fini ma... mon intervention.
20 Donc, le témoin a répondu en listant une série de
21 juridictions et nous aimerions savoir si ces
22 juridictions, qui ont adopté des tarifs qui visent
23 des clients existants, à déterminer si ces clients
24 doivent... ont l'obligation de s'approvisionner
25 auprès de ce distributeur qui a adopté le tarif

1 visant les clients existants.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Plus particulièrement en Arizona?

4 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

5 Il me semble qu'il y avait une liste de
6 juridictions, là. Si c'est l'Arizona, la réponse du
7 témoin, telle que présentée par maître Côté, ce
8 sera ça, là, mais... Puis on va s'en satisfaire,
9 évidemment, si c'est la compréhension de tout le
10 monde.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Moi, j'avais compris qu'on était sur l'Arizona,
13 donc on va y aller là-dessus.

14

15 E-11 (HQD) : Vérifier si les clients en Arizona ont
16 l'obligation de s'approvisionner
17 auprès du distributeur ayant adopté le
18 tarif visant la clientèle existante
19 (Demandé par la Coalition)

20

21 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

22 Q. [52] Donc, je vais passer sur votre présentation de
23 ce matin. Je vous amène à la page 3 de votre
24 présentation. Vous utilisez l'expression « signal
25 tarifaire ». Vous avez également d'ailleurs, là,

1 modifié la figure qui apparaissait à la page 19 de
2 votre rapport déposé avec le dossier, où on
3 indiquait, là, que... vous avez également repris
4 cette expression « signal tarifaire ». Puis si je
5 me réfère à la version de votre rapport révisé, à
6 la page 19, le même tableau, on indiquait « prix
7 moyens ». Pouvez-vous m'indiquer, là, ce que ça
8 signifie pour vous, « signal tarifaire »?

9 R. C'est le coût en cents du kilowattheure associé au
10 tarif.

11 Q. **[53]** Pour vous, c'est la même chose que le coût
12 moyen?

13 R. Je ne suis vraiment pas sûr de comprendre la
14 question.

15 Q. **[54]** Ma question vient du fait qu'on a remarqué
16 que, dans votre rapport qui a été déposé en février
17 puis révisé, je pense, en mars, à la page 19, à
18 votre axe DX, on indiquait « prix moyen ». Et que
19 maintenant, on indique « signal tarifaire » dans
20 votre présentation.

21 R. Bon. Bien, on débat vraiment, là, sur de la
22 sémantique. Je pense que la motivation initiale,
23 probablement la raison pour laquelle on avait noté
24 « coûts moyens », c'est que, comme je l'ai
25 mentionné, on a utilisé différentes sources.

1 Certaines de ces sources représentent des coûts
2 moyens comme ceux publiés par l'IEA, des coûts
3 moyens industriels pour un segment.

4 Q. [55] Puis en fait, la raison pourquoi je pose la
5 question, c'est qu'Hydro-Québec fonde beaucoup sa
6 stratégie tarifaire sur un signal de prix. Et c'est
7 encore mystérieux, là, pour la Coalition, ce que ça
8 signifie, un signal. Et là, bien, on voit que vous
9 reprenez ce vocable. Donc, pouvez-vous nous dire...
10 nous exposer ce que ça signifie pour vous, un
11 signal?

12 R. Je vous l'ai déjà dit, je pense, j'ai déjà répondu.
13 Pour moi, c'est le coût en cents du kilowattheure
14 associé au tarif.

15 Q. [56] Est-ce que c'est une modification qui est
16 venue après des séances de travail avec le
17 Distributeur?

18 R. Non, c'est juste, je pense qu'on... quand on...
19 quand je rédige une présentation, ça arrive de
20 faire des ajustements sur mon travail et c'est
21 tout.

22 Q. [57] Merci. Vous référez aussi à des « modalités
23 d'engagement ». Pouvez-vous spécifier à quoi vous
24 référez?

25 R. Vous faites référence à quel passage?

1 Q. **[58]** On parle, sous le volet A, qualitatif, « leurs
2 modalités d'application et d'engagement ».

3 R. Bien, c'est ça, c'était de comprendre certaines des
4 modalités, mais le tout est défini davantage dans
5 les sept sous-questions que... auxquelles je fais
6 référence par la suite.

7 Q. **[59]** Donc, pouvez-vous nous donner des exemples de
8 ce que constitue une modalité d'engagement?

9 R. Je peux vous partager les questions qu'on avait. Je
10 les ai déjà présentées. Mais sinon, il y a ce qu'on
11 avait à la page... Désolé, je cherche le numéro de
12 la page. Donc, ce qu'on peut trouver à la page 16
13 de notre présentation.

14 Q. **[60]** Merci. À la page 4 de votre présentation, vous
15 évoquez un resserrement des bilans. Avez-vous
16 cherché à en connaître la cause?

17 R. Donc, bien, le resserrement des bilans, on l'a
18 expliqué, a différentes origines : de
19 l'électrification, la tendance liée à la transition
20 énergétique et les centres de données. Je peux vous
21 citer des chiffres de la FERC. De mémoire, sur cent
22 cinquante gigawatts (150 GW) de prévus pour les
23 cinq prochaines années de croissance, quatre-vingt-
24 dix (90) sont associés à des centres de données,
25 trente (30) à d'autres industries et trente (30) à

1 de l'électrification ou d'autres usages.

2 Q. [61] Merci. Je vais vous amener à la page 9 de
3 votre présentation. Vous référez à des motivations
4 secondaires : meilleure valorisation, innovation,
5 financement, flexibilité. Pouvez-vous nous
6 élaborer, là, ce que...

7 R. Oui, bien sûr. Bien, c'est qu'on a vu le thème
8 commun à travers tout... à travers l'unanimité
9 presque parfaite de nos études de cas de la
10 protection du consommateur, mais dans d'autres cas,
11 on a vu qu'il y avait d'autres motivations
12 additionnelles.

13 Donc, par exemple, la valorisation... une
14 meilleure valorisation de la ressource électrique,
15 c'est typiquement l'exemple de la
16 Colombie-Britannique avec leur système d'enchère.
17 L'opportunité de réduire le risque lié à
18 l'innovation. Donc là, par exemple, c'est le
19 financement par Google d'une centrale géothermique,
20 en tout cas, dans... de... au Nevada via le *Clean*
21 *Transition Tarif*. Le financement de nouvelles
22 ressources de production ou, bien, l'encadrement
23 réglementaire, qui est l'exemple de El Paso
24 Electric, qui a vu arriver sur son réseau une
25 charge astronomique, sans commune mesure avec ce

1 qu'il avait connu par le passé et qui s'est doté
2 d'un nouvel instrument tarifaire pour être capable
3 de l'encadrer et d'en encadrer la croissance.

4 Q. **[62]** Et vous réferez à l'élément 5, au coût
5 marginal. Pouvez-vous nous le définir, ce coût
6 marginal?

7 R. Donc, le coût marginal, dans ce sens, est le coût
8 associé à la prochaine unité de production.

9 Q. **[63]** Vous identifiez également des garanties
10 financières. Pouvez-vous nous indiquer à quoi est-
11 ce qu'elles se réfèrent? Donc...

12 R. Bien, elles peuvent prendre plusieurs formes, comme
13 je l'ai mentionné. Donc, par exemple, un dépôt que
14 le client va pouvoir récupérer à l'issue d'avoir
15 payé ses tarifs sur plusieurs années. Bon, des
16 garanties financières plus brutales où le client
17 doit payer tout le renforcement dès le premier
18 jour. Oui, c'est ça. Voilà.

19 Q. **[64]** Puis avez-vous connaissance du type d'ententes
20 de raccordement qui doivent être signées par les
21 clients qui opèrent des centres de données au
22 Québec?

23 R. À haut niveau, oui.

24 Q. **[65]** Êtes-vous d'accord que ces mesures de garantie
25 financière sont similaires ou présentent des

1 similitudes avec celles qu'on retrouve au Québec?

2 R. Bien, le... en tout cas, le fait de devoir, par
3 exemple, rembourser, bien, « rembourser »... payer
4 en cas de - comment on dit « exit »? - bien, de
5 sortie du contrat, c'est quelque chose qu'on voit
6 typiquement ailleurs. Oui.

7 Q. **[66]** Ici, si un centre de données voulait se sortir
8 du contrat, est-ce que... on s'entend que ce n'est
9 pas parce que le client voudrait aller voir
10 ailleurs, là?

11 R. Je ne suis pas sûr de comprendre la question.

12 Q. **[67]** Donc, si par exemple on transpose cette
13 analogie à la juridiction du Québec, est ce qu'un
14 client qui veut se sortir du contrat avec
15 Hydro-Québec, la raison, c'est qu'il veut
16 s'approvisionner auprès d'un autre distributeur?

17 R. Ou ça peut être tout simplement qu'il a mal géré
18 ses affaires et qu'il a fait faillite.

19 Q. **[68]** Donc, c'est un cas de faillite? Évidemment, au
20 Québec, on n'a pas le choix du distributeur, là...

21 R. Non...

22 Q. **[69]** ... c'est mon point.

23 R. Un instant. Désolé. Bien, c'est... ça s'approche,
24 mais on peut imaginer un client qui n'arrive pas à
25 faire... en puissance, par exemple qui n'arrive pas

1 à... ou qui n'a pas trouvé de clients. Vous parliez
2 de la colocation à la fin, et dont... c'est ça,
3 dont... qui considère que ses activités sur ce
4 site-là ne sont plus assez profitables. Donc, pas
5 nécessairement une faillite, mais en tout cas, une
6 décision d'affaires de fermer un site.

7 Q. [70] Une fermeture de site. Deux points encore sur
8 cette diapo. Vous nous avez offert une définition
9 du coût marginal. Est-ce que pour vous, c'est la
10 même chose qu'un coût évité?

11 R. Bien, déjà, il faut le préciser. Donc, la notion de
12 coût marginal est... bien, il y a différents types
13 de coûts évités. Donc, déjà, quand on va parler de
14 coût marginal, on est davantage dans une logique de
15 coût évité de long terme. En tout cas, dans un
16 contexte québécois. C'est... Comment dire? Je
17 parlais de chevauchement, c'est deux concepts qui
18 sont distincts de par leur définition, mais qui
19 sont bien sûr très liés.

20 Q. [71] Merci. Deuxième élément, encore, là, sur ces
21 motivations secondaires. Donc, dans les tarifs que
22 vous avez analysés, toute question par rapport à la
23 valorisation de la ressource, transition
24 énergétique, tout ça était secondaire à l'adoption
25 du tarif. Est-ce qu'on a bien compris votre propos?

1 R. Bien, c'est ça, le propos, c'est que ce qui semble
2 dans tous les cas motiver avant tout l'émergence du
3 tarif, c'est de gérer l'impact tarifaire sur les
4 autres classes de consommateurs et d'isoler la
5 croissance associée aux centres de données.

6 Q. [72] Puis, bon, une dernière précision sur le
7 tableau de la... la figure de la page 19 de votre
8 rapport versus celui qui est présenté à la page 20.
9 On remarque que, pour la juridiction ME, que le
10 prix a... est différent de celui qui a été rapporté
11 en mars dernier. Avez-vous une explication?

12 R. Oui, on avait déposé un rapport amendé. C'était une
13 « typo » de notre côté.

14 Q. [73] Merci.

15 R. On l'avait fait en juin, je pense. Je pense que le
16 dépôt avait été fait en juin.

17 Q. [74] O.K. Merci. Donc, maître Côté vous a demandé
18 votre opinion, là, par rapport à la demande du
19 Distributeur. Vous l'avez considérée équilibrée.
20 Mais vous avez aussi témoigné à l'effet que votre
21 balisage était réalisé, je pense, à très haut
22 niveau, très large, qu'il était limité. Vous avez
23 également témoigné à l'effet que vous n'avez pas
24 obtenu des données confidentielles, donc tout
25 qu'est-ce qui est « Corporate PPA » aux États-Unis,

1 les autres options d'autoproduction qui sont
2 présentes.

3 Donc, sur quoi est-ce que... Puis on a
4 d'ailleurs discuté à l'effet que les juridictions
5 que vous avez examinées ne sont pas similaires,
6 mais que certaines juridictions canadiennes
7 présentent des similitudes avec celles du Québec.
8 Et considérant tout ça, vous avez indiqué que vous
9 considériez la proposition du Distributeur comme
10 équilibrée.

11 J'aimerais voir encore, à la lumière, là,
12 des éléments que je vous ai mentionnés puis de
13 notre discussion par rapport à la représentativité,
14 puis même là, vous n'avez pas aimé le terme
15 « représentatif », là. Donc, à la lumière de notre
16 discussion, est-ce que vous maintenez votre
17 jugement à l'effet que c'est un tarif équilibré?

18 R. Bon, vous l'avez dit, « considérant tout ça ». On a
19 eu plusieurs questions dans la question. Bon, déjà,
20 je rappelle que ce n'est pas juste basé sur un
21 balisage. On a réalisé énormément d'études depuis
22 deux mille vingt-deux (2022) sur les différents
23 tarifs en place en Amérique du Nord, en Europe, en
24 Asie. Donc, c'est un domaine qu'on connaît très
25 bien. On a pu voir comment ces conditions

1 contractuelles ont... ces tarifs, pardon, ont
2 évolué dans le temps. Donc, on s'appuie vraiment
3 sur une expertise de longue date en la matière.

4 Vous avez touché à différents points. Je
5 vais revenir sur le point, par exemple, des PPA,
6 puis je l'ai vu passer dans les requêtes... les
7 DDR, vous remettre un petit peu les choses en
8 contexte à ce niveau-là.

9 Le fait que nous n'ayons pas considéré les
10 contrats spéciaux et les PPA, c'est une question
11 avant tout de méthodologie, et ça ne change en rien
12 les conclusions du rapport. On exclut les contrats
13 spéciaux, comme on l'a dit, parce que ce sont des
14 données qui sont souvent confidentielles. Donc,
15 quand bien même on l'aurait obtenu, on serait
16 vraiment à risque d'obtenir des données biaisées
17 à... bien, d'obtenir des... d'introduire un biais,
18 pardon, dans notre comparaison. Puis pour ce qui
19 est des PPA, rappelons-le, les PPA, ça ne remplace
20 généralement pas les tarifs. Ce sont davantage des
21 couvertures financières. Et j'allais dire, il faut
22 ajouter les composants de transport, de
23 distribution, c'est ça que je veux dire par rapport
24 aux tarifs.

25 Puis, je le rappelle, on est dans un marché

1 de vendeurs. C'est vrai pour les distributeurs,
2 c'est vrai pour les producteurs indépendants.
3 Aujourd'hui, la course est à l'électricité, à
4 l'électricité disponible. Le coût passe un petit
5 peu au second plan. J'ai vu que l'intervenant
6 n'avait chiffré aucun contrat qui prouverait le
7 contraire, qui prouverait que les PPA ouvriraient
8 des nouveaux tarifs, en tout cas, des coûts plus
9 compétitifs.

10 Je peux vous donner un exemple. Microsoft,
11 par exemple, a signé un contrat avec
12 « Three Crane », avec la centrale nucléaire
13 « Three Crane » pour la relancer. Les analystes
14 estiment que le coût de l'énergie ferme associée
15 est de quatorze à seize cents du kilowattheure
16 (14-16 ¢ kWh), et ce, avant de ramener des coûts de
17 capacité, avant de ramener les coûts de transport
18 et de distribution.

19 Donc, on a beaucoup parlé des PPA, mais
20 sans qu'il y ait beaucoup de faits. Je veux juste
21 recadrer cet élément.

22 Enfin, le dernier élément de la question,
23 qu'est-ce que... bien, est-ce que je maintiens mon
24 point sur le fait que l'offre me semble équilibrée?
25 Oui, je le maintiens. Le choix du terme

1 « équilibré », pour ce qui est... donc, pour ce qui
2 est du signal tarifaire, c'est très clair, pour
3 moi, quand on regarde ce qu'on peut observer dans
4 les juridictions pertinentes.

5 Pour ce qui est de l'offre tarifaire dans
6 son ensemble, j'ai choisi le terme de « équilibré »
7 parce que ce sont des... - comment on dit, des
8 « trade-offs », mais je n'ai pas le terme - bon,
9 c'est un jeu de balancier avec différents éléments.
10 Il y a certains éléments sur lesquels Hydro-Québec
11 diffère un petit peu de ce qu'on peut voir dans
12 d'autres juridictions, mais avec d'autres mesures
13 qui viennent contrebalancer. C'est ça que j'entends
14 par « équilibré ».

15 Q. [75] Et vous avez dit qu'on était dans un marché de
16 vendeurs, donc qui a une très haute demande, c'est
17 ce que je comprends, là. Vous ne considérez pas que
18 le fait qu'on ait une procédure d'approbation
19 ministérielle fixée à cinq mégawatts (5 MW) pour
20 limiter, dans notre cas, l'obligation de desservir
21 du Distributeur, étant donné qu'il est en position
22 de monopole, vous ne considérez pas que cette
23 procédure d'autorisation ministérielle distingue le
24 Québec, mais même, en fait, une juridiction qui ne
25 pourrait pas être comparée avec ces autres où

1 effectivement on est dans un marché de vendeurs?

2 R. Ça n'enlève rien au fait qu'on est dans un marché
3 de vendeurs. Au contraire, peut-être ça y rajoute,
4 ça crée de la rareté, j'ai envie de dire. Et voilà,
5 et c'est aussi quelque chose qu'on voit dans
6 beaucoup d'autres provinces.

7 Encore une fois, on parle de rareté, ça
8 fait penser à un processus d'enchère, ça fait
9 penser à ce que la Colombie-Britannique a décidé de
10 faire, c'est un processus d'enchère avec un bloc de
11 quatre cents mégawatts (400 MW). Donc, tout ça est
12 borné. Donc, ça n'enlève rien au fait que c'est un
13 marché de vendeurs; au contraire, ça y rajoute.

14 Q. [76] Mais vous êtes conscient qu'au Québec,
15 Hydro-Québec ne peut pas générer des profits, si
16 Hydro-Québec est dans un marché de vendeurs. On a
17 un peu évoqué le cadre réglementaire, là, il s'agit
18 encore, devant la Régie, il s'agit d'établir des
19 tarifs sur les coûts de service. J'arrive avec ma
20 question. Encore maintenant, devant la Régie, il
21 s'agit d'établir des tarifs sur les coûts de
22 service. Donc, il n'est pas question pour le
23 Distributeur de profiter de ce marché de vendeurs.
24 Vous ne considérez pas, encore une fois, qu'il y a
25 une distinction importante à faire?

1 R. Notre mandat était de savoir si le signal de treize
2 cents du kilowattheure (13 ¢/kWh) demeurerait un
3 signal compétitif. C'est juste ça. Donc, ça fait
4 complètement abstraction de ce dont vous parliez.

5 Q. [77] Merci. Vous venez...

6 R. La réponse était oui.

7 Q. [78] Excusez-moi?

8 R. Et la réponse était oui, que ça demeurerait un signal
9 compétitif.

10 Q. [79] Merci. Vous nous avez également référé à un
11 cas de « Corporate PPA ». Connaissez-vous
12 l'encadrement dans lequel un tel... Là, ici, on
13 appelle ça de l'autoproduction, là, ou en tout cas,
14 la seule possibilité pour les consommateurs
15 québécois, c'est de l'autoproduction.
16 Connaissez-vous les paramètres dans lesquels une
17 autoproduction peut être faite au Québec?

18 R. À haut niveau, oui. Tel que la Loi 2, en tout cas,
19 le PL 69 l'a évoqué.

20 Q. [80] Pouvez-vous nous lister les paramètres?

21 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

22 Écoutez, j'ai l'impression qu'on s'écarte un peu du
23 sujet de l'heure, donc je m'objecte pour
24 pertinence. On s'écarte des sujets d'intervention
25 et de la question qui est posée devant vous,

1 c'est-à-dire : est-ce qu'on adopte un tarif, et le
2 cas échéant, lequel?

3 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

4 Je m'en remets à la décision de la Régie, là.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Si vous pouviez, Maître Boudreau, revenir à la
7 présentation puis à des questions sur la
8 présentation et sur le rapport, je pense que ça
9 serait plus pertinent aussi.

10 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

11 Je me permets un commentaire additionnel pour
12 savoir si maître Boudreau en a encore pour très
13 longtemps.

14 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

15 Là, je vous avoue ne pas avoir vérifié mon temps,
16 là.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Bien, vous êtes rendue à presque une heure (1 h),
19 puis vous en aviez demandé trente minutes (30 min).

20 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

21 Ça passe vite quand on s'amuse. Je suis désolée. Je
22 suis désolée, j'aurais dû mieux suivre mon temps.
23 Donnez-moi deux minutes, juste pour consulter.

24 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

25 Et je pose la question simplement parce que j'ai

1 besoin d'une pause santé.

2 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

3 Q. [81] Dernière question. Et encore désolée de ne pas
4 avoir suivi ma montre. Donc, encore une fois, on
5 parle d'un tarif équilibré pour les centres de
6 données. Vous avez également évoqué que le contexte
7 de transition énergétique invite d'autres types
8 d'industrie; on a référé aux alumineries.

9 Je ne sais pas si vous êtes au courant du
10 tarif auquel sont tarifées les autres industries
11 québécoises. On parle du tarif L. Considérez-vous
12 que... considérez-vous ça équilibré de tarifier les
13 centres de données à ce tarif de treize sous (13 ¢)
14 comparativement aux autres charges industrielles?

15 R. Bien, comme on l'a dit dans... comme on l'a montré
16 dans le balisage, c'est une pratique qu'on voit de
17 plus en plus en Amérique du Nord, donc de
18 distinguer des segments spécifiques.

19 Je peux même vous donner un exemple à
20 l'inverse. Au Michigan, DTE avait introduit un
21 tarif initialement dans l'idée d'attirer des
22 secteurs de l'économie, des secteurs
23 manufacturiers, des secteurs de la transition
24 énergétique notamment, comme les batteries, les
25 véhicules électriques. Et ils se sont rendu compte

1 que ça attirait aussi des centres de données, ce
2 qui n'était pas, peut-être, leur... bien, leur
3 volonté initiale en créant ce tarif. En tout cas,
4 ils ont voulu distinguer les centres de données,
5 ils ont même demandé à leur régulateur, après coup,
6 d'exclure le segment des centres de données de ce
7 tarif pour pouvoir le traiter séparément.

8 Donc, on le voit dans les deux sens, à la
9 fois à travers les tarifs spéciaux pour les centres
10 de données et à travers les tarifs qui ont pu
11 exclure les centres de données, que c'est une
12 pratique de plus en plus courante en Amérique du
13 Nord.

14 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

15 Donc, ce sera tout, Monsieur le Président.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci. Donc, nous allons prendre la pause lunch
18 hâtive dès maintenant, puis on revient à midi
19 quarante-cinq (12 h 45). Merci beaucoup.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 _____

23 LE PRÉSIDENT :

24 Bonjour. Maître Richemont.

25

1 Me SÉBASTIEN RICHEMONT :

2 J'ai convaincu maître Charlebois de me faire un
3 petit encart de cinq minutes pour quelques
4 questions. J'avais des contraintes de temps en fin
5 de journée et demain matin. Donc, avec la
6 permission de la Régie, je n'en aurai vraiment pas
7 pour longtemps.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Oui. Juste avant, je voulais juste faire un message
10 d'intérêt général. Si, avec diligence, tous les
11 temps sont respectés, plus ou moins, cet
12 après-midi, il est possible qu'on puisse terminer
13 cet après-midi, peut-être un peu plus tard. Et je
14 vous invite à vous en tenir à l'essentiel pour être
15 capable de terminer cet après-midi. Sinon, bien, on
16 va devoir se revoir demain matin. Maître Richemont,
17 allez-y.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SÉBASTIEN RICHEMONT :

19 C'est dans cette lignée-là qu'on va procéder. On
20 avait annoncé, je crois, quinze (15) minutes. Ça va
21 être beaucoup plus court.

22 Q. [82] Donc, bonjour Messieurs. Mes clients sont des
23 entreprises qui sont assujetties au tarif CB. Donc,
24 d'entrée de jeu, si j'ai bien compris, votre mandat
25 ne portait pas sur le tarif CB. C'était uniquement

1 sur le tarif CD. C'est exact?

2 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

3 R. C'est exact.

4 Q. **[83]** Et, donc, vous n'avez fait aucun balisage en
5 lien avec les tarifs CB?

6 R. C'est exact.

7 Q. **[84]** Et on sait également que le tarif CB au
8 Québec, je ne sais pas si vous êtes au courant,
9 mais il est assujetti à de l'effacement en pointe.
10 Est-ce que vous êtes au courant de cela?

11 R. Oui, je suis au courant.

12 Q. **[85]** Et j'ai également compris de votre rapport que
13 vous n'avez pas fait d'analyse ou d'étude afin de
14 quantifier la valeur que pourrait avoir un
15 effacement sur un tarif donné?

16 R. Effectivement, ça ne faisait pas partie de notre
17 mandat.

18 Q. **[86]** D'accord. Maintenant, je veux revenir un peu
19 sur votre présentation. Vous avez démontré lors de
20 la présentation différents tarifs, ce que vous avez
21 appelé le balisage. Est-ce que j'ai raison de dire
22 que les tarifs que l'on voyait pour les différentes
23 juridictions, c'était pour une période donnée, une
24 date donnée arrêtée dans le temps? Donc, c'est des
25 tarifs soit deux mille vingt-cinq (2025), deux

1 mille vingt-six (2026). Je veux juste m'assurer que
2 tous ces tarifs-là reflétaient des tarifs à une
3 date donnée?

4 R. Oui. Donc, c'est d'associer, il y a une mise à
5 jour, mais à la date de dépôt ou d'adoption des
6 tarifs.

7 Q. **[87]** De leur adoption initiale ou ceux qui sont en
8 vigueur en date de deux mille vingt-six (2026)?

9 R. C'est sur l'adoption initiale.

10 Q. **[88]** Sur l'adoption initiale. Donc, s'il y a eu une
11 évolution de ces tarifs-là, est-ce que c'est
12 reflété dans votre rapport?

13 R. Mais en l'occurrence, on... Oui. Pardon. S'il y a
14 eu une évolution depuis... Excusez-moi. Pouvez-vous
15 répéter la question, juste la répéter?

16 Q. **[89]** Je veux seulement bien comprendre. On a vu
17 différents tarifs que vous avez établis dans
18 différentes juridictions. Je veux savoir, est-ce
19 que ces tarifs-là, c'était tous les tarifs en
20 vigueur au moment du dépôt de votre rapport ou,
21 comme vous semblez le dire, c'est peut-être au
22 moment où ils ont été adoptés, qui pourrait être il
23 y a un an, il y a deux ans, il y a trois ans?

24 R. Ce qu'on a représenté quand on montre un peu dans
25 la ligne de temps avec les différentes années, la

1 date est associée à la date de dépôt ou d'adoption.

2 Normalement, ce sont des tarifs en vigueur.

3 Q. [90] Donc, à votre connaissance, c'est des tarifs
4 qui n'ont pas évolué dans le temps?

5 R. À notre... En tout cas, on ne s'est pas penché sur
6 les tarifs crypto...

7 Q. [91] Moi, je parle des tarifs CD. On parle des
8 tarifs CD. C'était l'objet de présentation.
9 Laissez-moi reformuler, peut-être que...

10 R. La raison pour laquelle je ne veux pas être
11 catégorique, c'est, comme je l'ai dit, ça évolue
12 rapidement, et donc, il y a certains... il y a
13 peut-être des ajouts ou des évolutions qui ont pu
14 avoir lieu. Mais pour la majeure partie, c'est ça,
15 l'information qui est dans notre rapport reflète
16 probablement pour la majeure partie, même en date
17 d'aujourd'hui, les modalités de ces tarifs.

18 Q. [92] Et est-ce que je dois comprendre de votre
19 réponse également que vous n'avez pas analysé
20 l'évolution de ces tarifs-là dans le temps,
21 c'est-à-dire si on va dans votre rapport que, par
22 exemple, pour le Vermont, on a un tarif de dix-huit
23 sous (18 ¢), quel était le tarif au Vermont il y a
24 deux, trois, cinq ans, vous n'avez pas fait cette
25 analyse-là dans le temps, d'analyser l'évolution

1 des tarifs?

2 R. Là, vous parlez spécifiquement de l'évolution du
3 prix...

4 Q. [93] Oui.

5 R. ... du tarif? Non, on ne l'a pas fait... pour les
6 cryptos, on n'a pas fait cette analyse-là dans le
7 temps.

8 Q. [94] Et vous ne l'avez pas fait pour les CD?

9 R. Je réfléchis. Et pour les centres de données non
10 plus. Le seul comparatif qu'on a fait, c'est
11 lorsque l'information était disponible des nouveaux
12 tarifs et du tarif disons industriel courant ou
13 grande charge courante, regarder le comparatif
14 entre les deux. C'était le graphique qu'on avait
15 avec les trois États : Washington, Texas et
16 Arizona. Mais c'est ça, on a pris dans les analyses
17 quantitatives les valeurs les plus récentes qu'on
18 pouvait trouver pour ces tarifs.

19 Q. [95] C'est ce que j'avais compris.

20 R. Ça répond à votre question?

21 Q. [96] Et dans le cadre de vos travaux, je comprends
22 que vous n'avez pas fait d'analyse spécifique sur
23 ce point-là, mais avez-vous été témoin d'un seul
24 exemple où un tarif avait été augmenté de cent
25 quatre-vingt-cinq pour cent (185 %)?

1 R. C'est spécifique, mais effectivement, on n'a pas
2 fait cette analyse-là.

3 Q. [97] Je n'ai pas d'autres questions.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Richemont. Maître Charlebois.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P.-O. CHARLEBOIS :

7 Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs les
8 Régisseurs. Bonjour aux membres du panel. Peut-être
9 pour me faire pardonner pour le panel 1, Monsieur
10 le Président, je vais tenter d'être plus bref.
11 Beaucoup de choses ont été dites, alors j'aurai
12 moins de questions que prévu.

13 Q. [98] Je vous amène directement à la diapositive
14 numéro 11, qui est affichée à l'écran. Donc, à la
15 lumière de cette diapo-là, est-il vrai de dire que,
16 selon votre balisage, quatre-vingt-sept pour cent
17 (87 %) des instruments tarifaires que vous avez
18 regardés ne visent pas exclusivement des centres de
19 données?

20 R. Je vais juste le nuancer un petit peu. Les
21 instruments tarifaires qui sont exclusifs aux
22 centres de données représentent effectivement
23 treize pour cent (13 %) de l'ensemble, mais on voit
24 les autres tarifs - et cela a été présenté dans les
25 descriptions de ces tarifs notamment - sont décrits

1 ouvertement comme visant notamment les centres de
2 données, étant motivés par les centres de données.
3 C'est l'exemple qu'on a, par exemple, avec la
4 Virginie, dont le grand de la consommation
5 électrique vient des centres de données. Donc, eux,
6 ne se sont pas embarrassés, je dirais, à aller
7 faire un tarif spécifique pour les centres de
8 données, vu que ces clients grande puissance
9 représentent plutôt quatre-vingt-dix pour cent
10 (90 %) des clients assujettis aux tarifs.

11 Q. [99] Vous avez référé au fait qu'ils ne voulaient
12 pas s'embarrasser. Considérez-vous que c'est la
13 raison pour laquelle ils ont décidé de ne pas faire
14 un tarif exclusif aux centres de données, c'est
15 qu'ils ne voulaient pas s'embarrasser d'un tarif de
16 cette nature?

17 R. Comme on l'a dit, ce qu'on voit c'est des... je ne
18 veux pas prétendre qu'il y a des règles
19 déterministes, comme je l'ai dit, ce qu'on voit
20 c'est qu'il y a... je n'arrive pas à trouver le
21 mot, « pattern », des tendances que certainement il
22 y a des considérations politiques, locales,
23 économiques locales qui influencent le choix de
24 partir sur un tarif exclusif aux centres de données
25 ou un tarif qui est un petit peu plus large.

1 Q. **[100]** Et donc, on peut en conclure qu'à la lumière
2 de cette diapo-là, quatre-vingt-sept pour cent
3 (87 %) des juridictions que vous avez regardées,
4 des instruments que vous avez regardés ont
5 considéré que d'adopter un tarif qui visait les
6 clients grande puissance ou ayant un facteur
7 d'utilisation élevé étaient adéquats et qu'un tarif
8 centre de données spécifique n'était pas requis.

9 R. Je me méfie juste de l'usage de pourcentage, parce
10 qu'il faut toujours mettre les pourcentages en
11 contexte de leur dénominateur.

12 Q. **[101]** C'est vous qui mettez des pourcentages sur
13 vos...

14 R. Mais de l'interprétation qu'on en fait... là, par
15 exemple, on prend... on mentionne dans notre
16 diapositive que la plupart des tarifs qu'on a
17 repérés, qui sont exclusifs aux centres de données,
18 on les a retrouvés principalement dans des
19 juridictions, aux industries traditionnellement
20 électro-intensives. Ces juridictions sont une
21 minorité des juridictions en Amérique du Nord. La
22 seule, peut-être... il y en a peut-être une ou deux
23 dans la liste qu'on a là, peut-être la Louisiane et
24 une autre. Donc, une autre manière de le dire,
25 c'est : la majorité des juridictions, aux

1 industries traditionnellement électro-intensives,
2 on a pu y trouver un tarif exclusif aux centres de
3 données. Les deux sont vraies, votre affirmation
4 aussi, mais je veux juste m'assurer de bien mettre
5 en contexte ces pourcentages.

6 Q. [102] Je vous amène maintenant à la diapo 14. On va
7 passer un peu de temps sur la question des clients
8 existants. Donc, sur la question des tarifs
9 applicables aux clients existants, sur les douze
10 (12) tarifs que vous avez regardés, qui font partie
11 de votre tableau récapitulatif dans votre rapport,
12 est-il vrai de dire que seulement trois d'entre eux
13 s'appliquent aux clients existants à savoir la
14 Virginie, New York et Arizona?

15 R. Non. En fait, on avait regardé... donc, on avait
16 commencé par regarder nos sept études de cas où on
17 avait trouvé, effectivement, qu'on avait à peu près
18 quarante pour cent (40 %) des cas qui étaient
19 appliqués, mais on a voulu, pour se conforter dans
20 ce pourcentage, élargir. On avait pris vingt (20)
21 juridictions, de mémoire. Et sur ces vingt (20)
22 juridictions, on avait ce pourcentage de quarante
23 pour cent (40 %) pour lesquelles ça s'applique aux
24 clients existants et plus. Un exemple, par exemple,
25 d'une juridiction qui ne figure pas ici, c'était

1 pour Chelan, donc à Washington. Et c'est ça, mais
2 il y en avait d'autres.

3 Q. **[103]** Mais en fonction du rapport que vous avez
4 produit en preuve, dans le présent dossier, vous
5 avez un tableau récapitulatif, vous avez fait un
6 choix éditorial de mettre ces douze (12)-là, et
7 dans ces douze (12)-là... je veux juste m'assurer
8 que j'ai bien compris et ça se reflète d'ailleurs
9 sur la diapo devant moi où vous référez aux clients
10 existants inclus Virginie, New York et Arizona.
11 Est-ce que dans votre tableau récapitulatif – peut-
12 être que j'ai mal compris – il y a d'autres tarifs
13 de cette nature-là qui s'appliquent aux clients
14 existants?

15 R. Celui-là, par exemple, celui que j'ai mentionné,
16 faisait partie des douze (12) tarifs, celui de
17 Chelan.

18 Q. **[104]** Puis vous ne l'avez pas affiché, ici, sur la
19 présentation?

20 R. Non, c'est parce que, comme je l'ai expliqué, le
21 but, voilà, n'était pas de passer nécessairement à
22 travers de grands tarifs différents, mais on avait
23 compris qu'il y avait quelques questions autour du
24 choix d'inclure ou non les clients existants. On a
25 voulu ramener un petit peu de couleur en prenant

1 les tarifs qu'on avait le plus étudiés, à savoir
2 les tarifs des sept études de cas et d'expliquer ce
3 qu'on avait pu constater ou observer sur leurs
4 contextes.

5 Q. **[105]** Très bien. On va les prendre un par un, en
6 commençant par la Virginie. Est-ce que votre
7 rapport indique que certains grands clients de la
8 Virginie peuvent choisir un fournisseur
9 concurrentiel pour leurs approvisionnements en
10 énergie, de sorte que ces clients ne seraient pas
11 captifs d'un fournisseur détenant un droit exclusif
12 de distribution?

13 R. Donc, oui. On l'avait mentionné, effectivement.

14 Q. **[106]** Donc, ici, la Virginie pourrait se distinguer
15 du Québec en ce sens qu'il y aurait une alternative
16 au niveau de l'approvisionnement?

17 R. Là, on revient effectivement à la discussion
18 précédente qu'il y a différentes alternatives.
19 Nous, on a comparé des instruments tarifaires et
20 comme je l'ai mentionné, les autres instruments ne
21 sont pas garants de prix plus compétitifs.

22 Q. **[107]** Pour New York, selon notre compréhension, le
23 tarif Rider A auquel vous réferez dans votre
24 tableau, répond à une situation particulière où la
25 consommation additionnelle dépassait une allocation

1 limitée d'hydroélectricité à faibles coûts et
2 obligeait des réseaux municipaux à acheter de
3 l'électricité additionnelle sur le marché ouvert.
4 Est-ce que ma compréhension est exacte?

5 R. Oui.

6 Q. **[108]** Je vais vous lire un passage de votre
7 rapport, à la page 37, à la section 4.4.3 à l'égard
8 de ce tarif-là. Donc, on dit :

9 4.4.3. La structure repose sur une
10 combinaison entre les tarifs réguliers
11 applicables aux clients et un
12 mécanisme additionnel visant à
13 récupérer les coûts spécifiques
14 associés aux charges à haute densité
15 énergétique.

16 Un peu plus loin, on dit :

17 Au lieu du PPAC standard, les clients
18 paient un ajustement spécifique, le
19 HDL Purchased Power Adjustment
20 (« HDL PPA »). L'HDL PPA correspond à
21 un ajustement exprimé en ¢/kWh calculé
22 à partir des coûts mensuels réels
23 d'énergie et de demande encourus par
24 la municipalité pour la charge servie
25 aux clients haute puissance.

1 Donc, est-il vrai de dire que le mécanisme
2 new-yorkais récupère les coûts mensuels réels
3 d'approvisionnement additionnels requis et applique
4 l'ajustement à la portion nécessitant ces achats
5 supplémentaires plutôt que d'imposer un coût évité
6 de long terme à l'ensemble de la consommation
7 historique?

8 R. Là, on revient à la discussion précédente où il y a
9 des similarités et des différences entre chaque
10 juridiction. Similarités, on l'a vu, le contexte
11 hydroélectrique. Différences, donc l'accès au
12 marché. Et dans le cas de New York, justement, il y
13 a un signal tarifaire qui est clair au-delà du
14 patrimonial qui est le prix qui peut être obtenu
15 sur les marchés. Donc, dans ce cas-là, bien sûr, ça
16 fait du sens dans leur contexte d'utiliser ce
17 signal qui est le plus précis.

18 Q. **[109]** Donc, c'est le signal du marché qui est
19 utilisé?

20 R. C'est ça. Bien, le coût du...

21 Q. **[110]** Le signal de prix, c'est le signal du marché.

22 R. ... le coût réel de... le prix réel.

23 Q. **[111]** Coût réel.

24 R. Oui.

25 Q. **[112]** Très bien. En Arizona, Je crois que vous en

1 avez parlé avec ma collègue maître Boudreau, mais
2 je voudrais juste y revenir. Votre rapport précise
3 que l'application obligatoire ne vise que la
4 portion des clients existants qui étaient déjà sous
5 le tarif XHLF, le tarif préférentiel volontaire
6 préexistant. Est-ce que c'est exact?

7 R. C'est exact.

8 Q. **[113]** Donc, un centre de données en service avant
9 deux mille vingt-quatre (2024), ce qui n'était pas
10 déjà au tarif préférentiel ne serait pas
11 automatiquement transféré au niveau tarif, ceux
12 dans la proposition décrite dans votre rapport.
13 Est-ce que c'est exact?

14 R. C'est ce bout-là, effectivement, où, de notre
15 compréhension, ces clients-là ne seraient pas
16 nécessairement transférés au nouveau tarif. C'est
17 aussi pour ça qu'on l'a représenté de cette
18 manière. Il y a probablement une portion des
19 clients, de notre compréhension, qui aurait pu y
20 échapper à ce transfert. Mais comme je l'ai
21 mentionné, je m'étais entretenu avec la responsable
22 D'APS il y a quelques années à l'époque où le tarif
23 était un tarif incitatif, et elle m'avait
24 communiqué que sur les neuf clients aux centres de
25 données principaux, sept était sur le tarif

1 préférentiel, effectivement.

2 Q. **[114]** Sur la Colombie-Britannique, confirmez-vous
3 que les centres de données déjà admis au Clean
4 Industry and Innovation Rate, le tarif de BC Hydro,
5 ont conservé leur rabais dégressif pendant la durée
6 fixe de leur entente?

7 R. Je ne le sais pas, en toute transparence. Je ne
8 sais pas si des centres de données ont pu
9 effectivement bénéficier de ce tarif préférentiel.
10 Le tarif préférentiel était en place. Mais
11 effectivement, la Colombie-Britannique, on a une
12 coupure entre les clients précédents, peu importe
13 le tarif préférentiel ou non, donc une fracture
14 entre les clients existants et les nouveaux
15 clients. Comme je l'ai expliqué, ce qui pourrait
16 peut-être l'expliquer, c'est que le parc de centre
17 de données de la Colombie-Britannique est très
18 restreint – encore une fois, j'exclus les cryptos
19 où là, il y a un secteur plus important – et en
20 particulier par rapport aux quatre cents mégawatts
21 (400 MW), même six cents mégawatts (600 MW) en
22 raison avec le prochain appel d'offres, ça
23 représente probablement un dix pour cent (10 %), le
24 parc existant, du parc total dans le futur
25 considérant les deux enchères, celle déjà effectuée

1 et celle qui s'en vient dans deux ans.

2 Q. [115] Donc, vous n'êtes pas en mesure aujourd'hui
3 de nous dire si la Colombie-Britannique a annulé
4 rétroactivement le tarif préférentiel qu'elle avait
5 accordé aux clients existants?

6 R. Je l'ignore. C'est ça. Et j'ignore aussi si des
7 clients ont bénéficié de ce tarif. Il y avait quand
8 même un certain nombre de critères. Et le tarif
9 préférentiel n'était pas juste pour le centre de
10 données, il était aussi pour des industries propres
11 et c'était un bloc unique pour l'ensemble de ces
12 différentes industries. Donc, je ne sais pas si les
13 centres de données ont pu en bénéficier.

14 Q. [116] Très bien. Êtes-vous d'accord avec moi que le
15 balisage que vous avez fait révèle une pluralité de
16 traitement tarifaire possible et non pas une norme
17 uniforme à appliquer à une juridiction précise?

18 R. Il y a effectivement une pluralité d'approches. Il
19 y a par contre, comme on l'a dit, des tendances
20 assez nettes dans le fait de considérer les coûts
21 marginaux, d'avoir des instruments de... pour
22 dérisquer un petit peu les investissements pour la
23 base tarifaire.

24 Q. [117] Et vous êtes d'accord avec moi que, dans
25 plusieurs des cas, les clients existants sont

1 protégés, sont mis à l'abri? Bien que vous m'ayez
2 effectivement référé à certains cas où les clients
3 existants étaient attrapés – si vous me permettez
4 l'expression – par le tarif, mais dans plusieurs
5 cas, des clients existants sont effectivement
6 protégés et mis à l'abri d'un nouveau tarif.

7 R. Dans certains cas... Là encore, tout dépend un peu
8 du dénominateur qu'on regarde. Je le rappelle, la
9 Virginie inclut les clients existants, c'est de
10 loin le plus gros marché des centres de données. On
11 n'a pas fait le calcul de toute manière parce qu'il
12 aurait fallu être exhaustif du pourcentage de tous
13 les centres de données qui, à l'échelle de
14 l'Amérique du Nord, vont se retrouver inclus dans
15 des nouveaux tarifs ou tarifs à venir.

16 Q. **[118]** Mais vous revenez souvent sur la question de
17 la Virginie. J'en conviens, mais je veux juste
18 convenir avec vous qu'il y a une distinction à
19 faire entre cette juridiction-là et celle du Québec
20 en ce qui concerne la possibilité... une
21 alternative pour le client de s'approvisionner
22 auprès de différents fournisseurs?

23 R. Peut-être qu'on va l'inclure avec l'Arizona, l'APS.
24 Je voudrais peut-être vous revenir là-dessus,
25 préciser un petit peu les modalités, parce que dans

1 certains cas il y a un cadre réglementaire qui
2 permet de le faire, mais dans les faits, il y a
3 plus de complexité. Dans les faits, parfois ce
4 n'est pas mis en oeuvre. Donc, je vais vous revenir
5 là-dessus, exactement, sur les modalités pour la
6 Virginie.

7 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

8 Donc, Monsieur le Président, je pense que c'est
9 l'engagement 11. On peut peut-être ajouter la
10 Virginie, si ça convient à...

11 LE PRÉSIDENT :

12 C'est ce que je comprends de la proposition du
13 témoin. Maître Côté, ça vous va? Oui. Donc, on
14 amende l'engagement 11 pour ajouter aussi la
15 Virginie.

16 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

17 Très bien. Bon, cet ajout-là couvre la dernière
18 question que j'avais, Monsieur le Président. Ça se
19 termine de mon côté. Je vous remercie.

20

21 E-11 (HQD): (Amendé) Vérifier si les clients en
22 Arizona et en Virginie ont
23 l'obligation de s'approvisionner
24 auprès du distributeur ayant adopté le
25 tarif visant la clientèle existante

1 (Demandé par Keel)

2

3 LE PRÉSIDENT :

4 Maître Charlebois. Maître Neuman. Vous aviez
5 annoncé trente (30) minutes. Juste pour rappel.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Oui, c'est ça. Merci pour le rappel. C'est vrai,
8 des fois, la mémoire... Bonjour, Monsieur le
9 Président, Messieurs les Régisseurs. Bonjour,
10 Messieurs du panel. Je projette à l'écran une pièce
11 que nous venons de déposer il y a quelques minutes,
12 qui est notre pièce C-CDW-0044. Je la projette,
13 elle vient d'être déposée, elle n'est peut-être pas
14 encore sur le site Web de la Régie. Donc, qui sont
15 des extraits destinés au contre-interrogatoire du
16 panel 2 d'Hydre-Québec, donc, les témoins de la
17 firme Dunsky.

18 Alors, d'abord, nous projetons un extrait
19 de la page 7 de votre rapport d'analyse, où il est
20 indiqué que, parmi... d'abord, que vous aviez plus
21 de soixante (60) nouveaux tarifs nord-américains
22 qui ont été identifiés et que, parmi ceux-ci, vous
23 en avez choisi un nombre assez limité, et que parmi
24 les critères de sélection des tarifs sélectionnés,
25 il y avait la question de l'existence

1 d'informations publiques. Je vais juste parler de
2 cet aspect-là. Est-ce que vous me dites que, pour
3 certains de ces soixante (60) nouveaux tarifs, vous
4 n'aviez pas le texte des tarifs? Il m'aurait semblé
5 que, si vous en avez identifié soixante (60), le
6 sens du mot « identifier » – ou vous dites
7 « recenser » – signifierait que vous avez les
8 soixante (60) textes des tarifs dans votre
9 ordinateur?

10 R. C'est ça, donc, on a identifié les différents
11 tarifs qui sont mentionnés, mais les détails de la
12 structure tarifaire de certains de ces tarifs
13 n'étaient pas toujours disponibles, par exemple.

14 Q. **[119]** Donc, vous dites qu'il existe certains
15 endroits quelque part en Amérique du Nord, où il
16 existe des tarifs applicables aux centres de
17 données et les gens ne peuvent pas les trouver?

18 R. Comme j'ai dit, comme je l'ai mentionné, c'est un
19 secteur qui évolue très rapidement. Les
20 informations arrivent un peu après à chaque mois.
21 On a certains cas comme la Virginie où le tarif a
22 été approuvé, mais il y a encore certains des
23 détails qui doivent arriver.

24 Q. **[120]** Et dans le même sens, je projette, en ce
25 moment à l'écran, la suite des extraits qui sont

1 destinés à votre contre-interrogatoire. Il y a un
2 autre extrait à la page 8 de votre rapport
3 d'analyse où vous dites que, donc, vous avez
4 spécifié que vous avez pris des tarifs pour
5 lesquels la donnée est publique. Et plus loin, à la
6 page 17, vous dites :

7 Peu de détails sont publiquement
8 disponibles sur la structure des
9 nouveaux tarifs visant les centres de
10 données.

11 Je suis un peu surpris, et ce qui m'amène à la
12 question suivante concernant votre démarche. Est-ce
13 que vous avez fait la démarche d'aller chercher les
14 tarifs concernés?

15 R. La réponse est oui. Donc, je prends, par exemple,
16 l'exemple du balisage quantitatif. On l'a expliqué
17 dans notre approche où on est passé par différentes
18 sources. Donc, quand on avait des données, par
19 exemple, avec les détails de la structure tarifaire
20 du nouveau tarif centres de données qui était
21 disponible, nous les avons utilisées. En l'absence
22 de ces données encore disponibles publiquement ou
23 en l'absence de tarif centres de données, à ce
24 moment-là, comme c'était le cas de l'Ontario qui
25 est encore en train d'adopter... bien, qui n'a pas

1 encore adopté ce tarif, nous avons utilisé d'autres
2 valeurs représentant ce que payent actuellement les
3 centres de données, que ce soit via des tarifs
4 grande charge, des tarifs industriel ou autres.

5 Q. **[121]** O.K. Mais peut-être que ma question n'était
6 pas claire. Quand je vous ai demandé si vous avez
7 fait des démarches, le sens du mot « démarche »
8 dans ma question, c'est : est-ce que vous êtes allé
9 sur Internet chercher le nom de l'utilité publique
10 et allé télécharger le tarif qui se trouve sur le
11 site Web de cette utilité publique? Ou s'il...

12 R. Oui.

13 Q. **[122]** ... n'est pas là, vous communiquez vous-même
14 avec l'utilité publique pour demander qu'on vous
15 envoie le tarif?

16 R. La réponse c'est oui, nous avons fait les
17 recherches pour obtenir ces tarifs. Comme je l'ai
18 dit, dans certains cas, les tarifs ont été
19 approuvés, mais certains détails de la structure
20 tarifaire n'ont pas encore été publiés.

21 Q. **[123]** D'accord. Donc, malgré ces démarches, il y a
22 eu... c'est quoi la proportion, parmi ces tarifs,
23 parmi les soixante (60) tarifs que vous avez
24 identifiés, pour lesquels vous n'aviez pas les
25 données publiquement?

1 R. On pourrait peut-être aller, en fait, c'est...

2 Q. **[124]** Ça, c'est mon document, ce n'est pas le
3 votre.

4 Q. **[125]** Merci.

5 R. Donc, par exemple, si on parle du balisage
6 quantitatif sur le prix, le signal tarifaire payé
7 dans d'autres juridictions, donc, pour celui-ci,
8 pour être capable de produire les calculs, on a
9 dans tous ces exemples-ci – je réfléchis – une,
10 deux, trois, quatre, cinq, six... Cinq, en fait.
11 Cinq juridictions considérées qui avaient en place
12 un tarif... visant un tarif visant les centres de
13 données. Sur ceux-ci, il y en a trois, si je ne dis
14 pas de bêtises, pour lesquels... en fait, deux pour
15 lesquels le détail de la structure tarifaire était
16 disponible. Et puis pour les autres juridictions,
17 comme on a dit, ce sont des juridictions qui
18 n'avaient pas de tarif encore spécifique aux
19 centres de données ou des tarifs qui sont dans des
20 juridictions qui sont en voie de les adopter. Donc,
21 nous avons utilisé les tarifs que payent les
22 centres de données dans ces juridictions qui sont
23 des tarifs industriel ou de grande puissance
24 traditionnels.

25 Q. **[126]** Donc, ça fait une poignée, quelques-uns sur

1 un total de soixante (60) dont vous aviez les
2 données.

3 R. Je veux m'assurer de préciser. Ce que représente le
4 graphique, ce sont les coûts... en tout cas le prix
5 que paient les centres de données dans ces
6 juridictions. C'est différent du balisage
7 qualitatif que nous avons fait pour comprendre les
8 structures tarifaires des... notamment des sept
9 tarifs que nous avons vus en étude de cas, pour
10 lesquels, pour certains, la structure n'était pas
11 disponible. Déjà, dans les sept on avait BC Hydro,
12 on l'a dit, c'était une exception. On a quand même
13 voulu le mettre de l'avant pour avoir une
14 juridiction canadienne, mais qui est un
15 phénomène... qui est un processus d'enchère, donc
16 pas un tarif.

17 Et, pour les autres, on avait donc El
18 Paso, pour lequel la structure était disponible.
19 L'Arizona, pour lequel la structure était
20 disponible. New York, pour lequel la structure
21 était disponible. C'est juste qu'on n'a pas
22 nécessairement toujours les détails du Rider, comme
23 on a dit, il reflète les coûts réels. Mais dans les
24 études de cas... Donc, c'est ça, la Virginie, comme
25 on a dit, le détail de la structure tarifaire

1 n'était pas présent et j'en oublie encore un. Et,
2 oui, l'Orégon, on a été très clair, c'était un
3 tarif qui était en cours d'approbation.

4 Q. **[127]** Le sens de ma question, ce n'est pas de
5 référer à un groupe de sept (7) ou à un groupe de
6 douze (12), c'était de référer au groupe de
7 soixante (60) que vous aviez identifié dans le
8 passage que j'ai cité tout à l'heure de votre
9 rapport. Donc, sur les soixante (60), il y en a eu
10 très peu pour lesquels vous aviez le texte réel des
11 tarifs.

12 R. Comme on l'a expliqué – puis je pense que j'ai
13 vraiment pris le temps de le faire dans la
14 présentation – pour être capable de dresser un
15 portrait représentatif de ce qui se fait en
16 Amérique du Nord, sans utiliser toutes les
17 ressources du contribuable, on a fait une approche
18 en entonnoir, on a fait un recensement des soixante
19 (60) tarifs via le Smart Electric Power Alliance.
20 Ensuite, on est allé dans davantage de détails pour
21 une douzaine de tarifs. Puis, on a fait un
22 balisage, puis ensuite on est allé sur une étude de
23 cas de sept de ces tarifs.

24 Q. **[128]** O.K. Quand vous avez dit que vous avez fait
25 un recensement via le Smart Electric Alliance, vous

1 avez pris le recensement déjà existant et qui a été
2 déjà écrit par le Smart Electric Alliance, c'est
3 bien ça?

4 R. On l'a utilisé, on l'a complété. Et le Smart
5 Electric Power Alliance, je tiens à le préciser, ce
6 n'est pas une source qui sort de nulle part, c'est
7 une source qui est reprise dans d'autres rapports
8 de laboratoire. Il y a une ou deux sources comme ça
9 qui recensent les tarifs de centres de données et
10 ce sont, honnêtement, les sources qu'on va utiliser
11 dans tous les rapports ou toutes les publications
12 de laboratoire

13 Q. **[129]** O.K. Et comme vous n'êtes pas allé voir les
14 soixante (60) tarifs, comment savez-vous que ceux
15 que vous avez pris sont représentatifs?

16 R. Comme je le dis, on a présenté différentes
17 réflexions pour s'assurer que ce soit
18 représentatif, on a voulu aller voir ce qui se
19 faisait dans des marchés matures, les pratiques de
20 marchés matures, les pratiques des marchés en
21 essor. On a regardé différents types de
22 juridictions en termes de structure réglementaire.
23 Et je rajouterais que, dans la base de données que
24 nous utilisons, il y a une caractérisation des
25 différents tarifs qui nous aident à nous assurer

1 que les tarifs que nous avons étudiés sont
2 représentatifs de l'ensemble.

3 Q. [130] D'accord. Je passe à la page suivante des
4 extraits que je vous ai soumis. Donc, en réponse
5 2.20 à la Coalition des centres de données,
6 page 21, vous mentionnez que l'information sur les
7 tarifs de six des treize (13) juridictions provient
8 directement des données du Distributeur.

9 Donc, pour ces six sur treize (13)
10 juridictions, c'est Hydro-Québec Distribution qui
11 vous a fourni les données que vous reproduisez dans
12 votre rapport?

13 R. En fait, on a utilisé la comparaison des tarifs en
14 Amérique du Nord publiée par Hydro-Québec qui
15 avait, de mérite, de présenter des tarifs associés
16 à des grandes villes en Amérique du Nord. Et comme
17 on le mentionne dans le rapport, à l'heure
18 actuelle, en tout cas, la plupart des centres de
19 données se situent en zones urbaines et
20 périurbaines, d'où la pertinence d'avoir ces tarifs
21 associés à des villes. Et voilà, ça permet de
22 réutiliser en plus... Pardon. Trois intérêts. Le
23 deuxième, c'est qu'on a vraiment des profils qu'on
24 peut comparer sur un pied d'égalité dans cette
25 source des profils de consommation de cinq

1 mégawatts (5 MW) et cinquante mégawatts (50 MW) à
2 FU de quatre-vingt-cinq pour cent (85 %), si je ne
3 me trompe pas.

4 Et j'ai oublié le troisième point, il me
5 reviendra peut-être, mais l'avantage aussi que...
6 bien en tout cas, l'avantage que ça soit une source
7 publique, la réalité, c'est qu'on a fait des
8 recherches; il y a peu de rapports de balisage de
9 ce type qui existent en Amérique du Nord.

10 Q. **[131]** O.K. Je vous remercie. Je passe au groupe de
11 questions suivant où je parle du balisage du seuil
12 minimal d'application des tarifs des grands centres
13 de données. Donc, je reproduis certains extraits de
14 la réponse... – il faut mettre le mot « réponse »
15 dans le titre qui se trouve en haut de la
16 reproduction – donc, la réponse 2.20 que vous avez
17 fournie à la Coalition des centres de données, à la
18 page annexe Adobe 30.

19 Donc, il y a plusieurs extraits où il est
20 fait mention du fait que les juridictions comparées
21 ont émis des tarifs élevés pour des grands centres
22 de données. Donc, dans certains cas, égal ou
23 supérieur à vingt mégawatts (20 MW), égal ou
24 supérieur à cinquante mégawatts (50 MW). On parle
25 d'un processus d'allocation pour les trois cents

1 mégawatts (300 MW) pour l'IA, cent mégawatts
2 (100 MW) pour les centres de données. Plus loin –
3 je suis à la page 5 de mon document – on parle de
4 « Large Loads » de cent mégawatts (100 MW)... de
5 plus de cent mégawatts (100 MW), les très grandes
6 charges de plus que cent mégawatts (100 MW). À un
7 autre endroit, on parle de projets égal ou
8 supérieur à soixante-quinze mégawatts (75 MW).

9 Et vous mentionnez – ça, c'est votre texte
10 à vous – que la tendance d'avoir des nouveaux
11 tarifs, la tendance est exponentielle avec une
12 accélération particulièrement marquée pour le
13 segment supérieur à cinquante mégawatts (50 MW)
14 typique des centres de données.

15 Une chose qui nous a surpris, c'est que cet
16 aspect de vos réflexions ne se retrouve nulle part
17 dans votre présentation déposée cette semaine et –
18 probablement, je ne sais pas dans quelle mesure
19 vous avez suivi les mémoires dont notre mémoire –
20 vous savez que c'est un enjeu de savoir quel est le
21 seuil à partir duquel il serait opportun d'avoir un
22 tarif supérieur, un tarif très supérieur pour les
23 centres de données.

24 Dans ce contexte, est-ce qu'il serait exact
25 de dire que la proposition d'Hydro-Québec qui

1 consiste à fixer ce seuil à seulement cinq
2 mégawatts (5 MW), qu'elle n'est pas alignée avec ce
3 que votre balisage vous montre?

4 R. Non. Je ne serais pas aussi catégorique. On a vu
5 vraiment des seuils qui variaient énormément, des
6 seuils valant de zéro point trois (0,3 MW) à cent
7 cinquante mégawatts (150 MW). Si je prends
8 l'exemple du cinq mégawatts (5 MW), on a par
9 exemple APS et le Nevada qui ont un seuil à cinq
10 mégawatts (5 MW). Si on regarde chez les voisins
11 canadiens... — et que je ne dise pas de bêtises —
12 Ontario annonce un seuil d'un mégawatt (1 MW). La
13 Colombie-Britannique, avec le processus d'enchère,
14 on est sur du dix mégawatts (10 MW). Et je pense
15 que le Manitoba fait quelque chose aussi de l'ordre
16 de cinq mégawatts (5 MW). Je pourrais le vérifier
17 pour le Manitoba.

18 Mais donc, ce qu'on observe, bien sûr,
19 varie avec le contexte de chaque juridiction.
20 Certaines juridictions voient arriver chez elle
21 surtout des « hyperscalers », donc c'est pour ça
22 qu'ils vont, j'imagine, sur des niveaux plus
23 élevés. Mais toutes les juridictions ont des seuils
24 très bas en fonction, j'imagine, de la croissance
25 qu'ils anticipent ou du... bien, en tout cas, du

1 type de centre de données qu'ils anticipent. Oui.

2 Q. [132] Mais vous-même, dans votre rapport, vous
3 mettez l'emphasis sur les nouveaux tarifs qui
4 s'appliquent à des niveaux beaucoup plus élevés que
5 cinq mégawatts (5 MW). Et le... ce que je pourrais
6 appeler « le sommet », qui se trouve reproduit dans
7 le passage présentement projeté, qui est à votre
8 page Adobe 33 de votre annexe à la réponse à la
9 Coalition des centres de données, vous-même, vous
10 dites que l'accélération est particulièrement
11 marquée pour les segments supérieurs à cinquante
12 mégawatts (50 MW).

13 Donc, est-ce que c'est exact de dire que
14 même s'il y a... si l'éventail est... va dans les
15 deux directions, que la tendance - pour reprendre
16 un terme qui a été utilisé souvent ces jours-ci -
17 la tendance est de réglementer par des tarifs
18 supérieurs les grands centres de données, puis par
19 « grands centres de données », on parle de quelque
20 chose de beaucoup plus grand que cinq mégawatts
21 (5 MW)?

22 R. Bien, je reviens à mon affaire de dénominateur de
23 l'autre fois. Quand on regarde les juridictions aux
24 États-Unis, dans les mêmes projets massifs de
25 centres de données, des projets parfois de plus

1 d'un gigawatt (1 GW), des projets de cinq gigawatts
2 (5 GW), c'est ceux à quoi peuvent être confrontées
3 ces juridictions. Donc, c'est effectivement cette
4 tendance dont vous parlez qu'on voit dans ces états
5 qui voient arriver des centres de données de taille
6 massive.

7 En Colombie-Britannique, en Ontario, au
8 Québec, le... comme on l'a dit, le... la
9 Colombie-Britannique, par exemple, a des quotas de
10 six cents mégawatts (600 MW). Donc, naturellement,
11 on s'attend à ne pas voir arriver un campus de Meta
12 d'un gigawatt (1 GW). Donc, je veux essayer de
13 ramener au contexte de disponibilité d'énergie de
14 chacune des juridictions.

15 Q. **[133]** Ce qui m'amène ici à faire un aparté par
16 rapport à ce qui se trouve sur ces pièces-là. Dans
17 votre sélection du groupe d'utilités publiques que
18 vous avez choisi d'examiner de façon plus détaillée
19 pour les comparer, vous avez fait deux groupes. Un
20 premier groupe qui sont les juridictions
21 immédiatement limitrophes du Québec, et le deuxième
22 groupe qui sont des marchés en émergence qu'on
23 retrouve, grosso modo, dans le sud des États-Unis.

24 Si je comprends bien votre rapport, vous
25 avez jugé qu'il y avait... que les juridictions

1 géographiquement limitrophes du Québec étaient
2 particulièrement celles qui sont en concurrence
3 avec le Québec, bien, parce qu'elles sont proches
4 géographiquement. Et on était un peu surpris de
5 cette affirmation. On vous demanderait de la
6 commenter et de l'expliquer.

7 En fait, ne vous semble-t-il pas que la
8 concurrence n'est pas dictée par la proximité
9 géographique des états voisins par rapport au
10 Québec, mais que si un client a le choix, il peut
11 aller au sud des États-Unis, là où les tarifs sont
12 d'ailleurs moins chers? Il peut aller même ailleurs
13 dans le monde. Et si je vous dis « ailleurs dans le
14 monde », c'est que vous avez pris la peine de
15 mentionner un peu plus tôt que votre firme connaît
16 très bien le marché pas seulement en Amérique du
17 Nord, mais mondialement, en Europe, des... de ce
18 qui est offert aux centres de données.

19 Donc, ne croyez-vous pas que la compétition
20 est mondiale et que la proximité frontalière du
21 Québec n'est pas un facteur majeur?

22 R. Donc, c'est ça, il y a différents, on va dire,
23 niveaux de compétition quand on regarde le marché
24 des centre de données selon les segments qu'on
25 considère. Par exemple, un site qui va faire de

1 l'entraînement en intelligence artificielle, vous
2 avez raison, peut être situé n'importe où. À côté
3 de ça, on a d'autres modèles où, pour des raisons
4 de latence, d'hébergement national de données, on
5 ne peut pas aller mettre les centres de données
6 n'importe où.

7 Un exemple très concret qui est parlant, le
8 segment des centres de données qui est le plus en
9 croissance, c'est le segment d'inférence de
10 l'intelligence artificielle. Donc, une fois que
11 vous avez développé votre modèle d'intelligence
12 artificielle, c'est l'utilisation en temps réel de
13 ce modèle.

14 Et, par exemple, on a le cas des véhicules
15 électriques, on va vouloir avoir un centre de
16 données pas trop loin pour être capable de gérer
17 les aspects de conduite autonome ou autre du
18 véhicule. Donc, cette notion d'inférence, on va
19 aller chercher des temps de latence très faibles.
20 On ne peut pas utiliser un centre de données qui se
21 situe à Singapour pour la conduite au Québec.

22 Donc, sur ces segments-là, on va avoir un
23 besoin de proximité. Et puis il y a aussi les
24 enjeux, comme je disais, de souveraineté de la
25 donnée, où certaines compagnies vont vouloir, par

1 exemple, que leurs données soient hébergées au
2 Canada. C'est là qu'on rentre dans la dynamique de
3 compétition que j'appelle « régionale », donc
4 canadienne, nord... bien, le Nord-Est américain,
5 que ce soit des états du Canada ou des États-Unis.

6 Il n'y a pas de chiffre absolu, mais c'est
7 ça, je... ce qu'on... ce que j'estime, c'est que
8 vraiment à peu près deux tiers (2/3) de la
9 compétition est régionale, et peut-être un tiers
10 (1/3) pour le Québec, en tout cas, je parle pour
11 les centres de données présents au Québec, est
12 peut-être un tiers (1/3) et plus continentale,
13 dirons-nous.

14 Q. **[134]** D'accord. Je suis très content d'entendre
15 votre réponse, puis je posais la question tout à
16 l'heure à savoir si vous aviez lu notre rapport,
17 puis peut-être que c'est... peut-être que ça a été
18 le cas. Et donc, les deux tiers (2/3) de la
19 compétition est... n'est pas de nature
20 internationale, est plus, si je peux me permettre
21 une expression, plus de proximité, en raison des
22 enjeux, bien, notamment le délai de latence. Et
23 vous avez mentionné de souveraineté des données,
24 donc ce qui fait entrer en jeu une question de
25 frontières, les frontières entre deux états.

1 R. Effectivement.

2 Q. **[135]** O.K. O.K. Donc, ça nous convient bien comme
3 réponse. Je passe à la question... je passe à la
4 question suivante. Concernant le balisage du
5 montant du tarif des grands centres de données.
6 Donc, là, on parle des grands centres qui se
7 situent, si je comprends bien, dans le un tiers
8 (1/3), parce que vous avez parlé de deux tiers
9 (2/3) et un tiers (1/3), donc celui... donc les
10 grands centres de données.

11 Vous avez indiqué - avec justesse et on est
12 tout à fait d'accord avec vous - qu'il faut...
13 qu'au-delà de la simple comparaison du montant du
14 tarif, qu'il faut considérer cette comparaison avec
15 circonspection et la contextualiser, et il faut
16 tenir compte de différents facteurs, dont notamment
17 le climat froid qui améliore la performance
18 énergétique des installations.

19 Donc, je veux être sûr de bien comprendre
20 cette expression. Donc, dit en d'autres mots, ça
21 signifie que pour une même quantité, bien, de
22 travail, de données, il faut plus d'énergie, plus
23 d'électricité pour compenser, bien, dans certaines
24 juridictions plus sudistes, le climat plus chaud
25 pour faire fonctionner le... les équipements de

1 refroidissement?

2 R. C'est ça. L'électricité consommée dans un centre de
3 données, c'est principalement deux postes : les
4 usages électriques et les usages CVAC,
5 principalement de refroidissement. Et c'est ça.

6 Q. **[136]** Est-ce que vous savez s'il existe un facteur,
7 un facteur mathématique qui peut permettre de
8 neutraliser l'effet de la performance énergétique
9 différente qui peut exister entre différentes
10 juridictions? Est-ce que ça... est-ce que vous êtes
11 un peu familier avec...

12 R. Pouvez-vous préciser la question?

13 Q. **[137]** Est-ce que vous savez s'il existerait, par
14 exemple, un facteur mathématique qui permettrait de
15 neutraliser l'effet de la performance...

16 R. Oui, il y a...

17 Q. **[138]** ... énergétique différente entre les états,
18 entre les juridictions? Par exemple...

19 R. Il y a le P...

20 Q. **[139]** ... on multiplierait le tarif...

21 R. Il y a le PUE.

22 Q. **[140]** Pardon?

23 R. Le PUE, donc le ratio des...

24 Q. **[141]** Oui. Répétez-le-moi pour la transcription.

25 R. Bien, le PUE, le ratio de... entre la consommation

1 totale et la consommation informatique, si je ne
2 dis pas de bêtises, je ne me mélange pas dans mon
3 dénominateur. Oui, je pense que c'est ça. Oui.

4 Q. **[142]** Est-ce que vous avez pensé appliquer ce
5 facteur multiplicatif pour neutraliser cet effet et
6 donc d'avoir ce qui permettrait, par exemple, de
7 bien comparer un chiffre texan? Un tarif texan avec
8 un tarif québécois ou un tarif de n'importe quel
9 autre état américain?

10 R. Comme je l'ai expliqué, ça ne faisait pas partie de
11 notre mandat. Notre mandat, c'était vraiment de
12 faire un balisage du prix du signal tarifaire. On
13 l'a mentionné ici même, ce petit paragraphe que
14 vous voyez, en soi ne faisait pas partie de notre
15 mandat, mais on a voulu s'assurer quand même de le
16 mentionner parce qu'on considère que voilà, il y a
17 d'autres considérations qui doivent être reconnues.

18 Q. **[143]** D'accord. Donc, je vous remercie et je passe
19 à l'extrait suivant, qui provient de la page 17 de
20 votre rapport, où vous décrivez le coût marginal et
21 vous indiquez que c'est un coût marginal lié à
22 l'approvisionnement.

23 Et je veux être bien sûr que le mot
24 « approvisionnement » que vous utilisez vise ce
25 dont on a parlé à différents moments au cours de

1 l'audience, qui a débuté depuis quelques jours.
2 Parce que, comme vous l'avez peut-être remarqué,
3 certains participants se sont demandé : est-ce
4 qu'on doit tenir compte non seulement du coût
5 marginal de l'approvisionnement en fourniture, en
6 électrons, mais de l'approvisionnement en
7 transport, en coûts de transport ou les coûts de
8 distribution ou des coûts d'équilibrage ou autre.
9 Quand vous utilisez ici le mot
10 « approvisionnement », est-ce que vous désignez
11 juste « électron » ou est-ce que vous êtes plus
12 large que ça?

13 Et si je vous pose cette question, c'est
14 que vous êtes allé comparer un certain nombre de
15 juridictions nord-américaines. Donc, ce que vous
16 avez trouvé dans ces juridictions nord-américaines,
17 est-ce que c'était qu'elles réfèrent au coût
18 marginal juste de l'approvisionnement en électrons
19 et de rien d'autre ou qu'elle considérerait le coût
20 en approvisionnement de façon plus large?

21 R. Ça considérerait de façon plus large, donc
22 production, transport et distribution. Donc, c'est
23 dans le sens large.

24 Q. **[144]** D'accord. D'accord, ça répond à ma question.
25 Finalement, je passe à l'item suivant qui est le

1 balisage - et Monsieur le Président, j'ai presque
2 terminé - le balisage de la clause de majoration.

3 Je vois ici que, en page 34 de votre
4 rapport, quand vous parlez de l'Oregon, vous
5 mentionnez qu'en Oregon, il n'y a pas de grille
6 tarifaire standardisée. Et je vous cite :

7 [...] ce qui constitue d'ailleurs l'un
8 des principaux motifs des
9 contestations et des requêtes déposées
10 contre Pacific Power dans le cadre du
11 dossier réglementaire. Plutôt que
12 d'établir un tarif public, Pacific
13 Power propose de s'appuyer sur des
14 ententes contractuelles
15 individuelles.

16 Étant donné qu'une des choses que vous avez
17 étudiées dans votre rapport, c'était l'acceptation
18 du public, est-ce que c'est votre opinion, à la
19 suite de votre balisage, que des tarifs non écrits,
20 mais qui sont sujets à des ententes contractuelles
21 individuelles, reçoivent une acceptation du public?

22 R. Justement, donc, quand on parle de la contestation
23 ici, c'est, entre guillemets, le « manque de
24 transparence » qu'il peut y avoir ou le manque de
25 prévisibilité associé au fait d'avoir des ententes

1 contractuelles individuelles plutôt qu'un tarif
2 pour l'ensemble de la classe.

3 Q. [145] D'accord, je vous remercie. Je passe à ma
4 dernière ligne de questions qui sont des extraits
5 du curriculum vitae de monsieur Alexis Renaud-Bezot
6 sur... qui est publié sur... qui a été déposé.

7 O.K. Donc, vous mentionnez que vous avez,
8 Monsieur Renaud-Bezot, vous avez élaboré des
9 stratégies de niveau exécutif pour des
10 gouvernements, des fournisseurs d'énergie, des
11 investisseurs et des industriels majeurs. Vous avez
12 eu de multiples mandats portant sur le secteur des
13 centres de données.

14 Que vous accompagnez des clients sur des
15 enjeux stratégiques, tant... notamment
16 réglementaires, que vous faites de l'accompagnement
17 de grands industriels dans la transition
18 énergétique.

19 Et même que vous codirigez la pratique
20 destinée aux investisseurs et clients industriels.
21 Et plus loin, vous avez eu de multiples mandats
22 portant sur la consommation électrique et
23 l'approvisionnement énergétique des centres de
24 données.

25 Et vous avez fait de multiples études,

1 donc, avant la présente, si j'ai bien compris,
2 multiples études sur les tendances tarifaires et
3 d'allocation de coûts applicables aux centres de
4 données en Amérique du Nord.

5 Que vous codirigez la pratique de Dunsky
6 dédiée aux clients industriels. Et que vous avez
7 travaillé sur divers mandats touchant des
8 investissements dans les secteurs de l'énergie et
9 de l'industrie, dont un modèle d'affaires
10 alternatif pour les centres de données. Et que vous
11 êtes responsable de la fonction interne de
12 livraison des projets, à travers laquelle vous êtes
13 impliqué sur différents types de mandats réalisés
14 par Dunsky.

15 D'abord, une question juste pour... bien,
16 pour le savoir. Est-ce que parmi vos clients qui
17 touchent à des enjeux de centres de données, est-ce
18 que parmi ces autres clients, il y a des
19 intervenants qui font partie du présent dossier? En
20 fait, qui participent au présent dossier.

21 R. Dans mon portefeuille de clients, non.

22 Q. **[146]** O.K. Ou quand je dis « intervenants », ça
23 peut inclure des entreprises qui sont membres de
24 l'un ou l'autre des regroupements qui sont ici.
25 Est-ce que...

1 R. Dans mon portefeuille de clients, non.

2 Q. [147] O.K. Les clients centres de données que vous
3 avez et qui sont décrits ici, c'est des centres de
4 données de quelle puissance ou de quel ordre de
5 grandeur de puissance?

6 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

7 Je voudrais juste préciser que l'information qui
8 vous sera fournie par le témoin devra être de
9 nature...

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Engagée.

12 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

13 Bien, publique. C'est-à-dire que t'sais, on ne peut
14 pas forcer le client à fournir une donnée qui est
15 confidentielle, ou une donnée factuelle de par
16 laquelle on pourrait inférer l'identité du client,
17 qui demeure une donnée confidentielle.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Neuman, j'essaie juste de voir en quoi cette
20 question-là vous aide à faire votre preuve.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Écoutez, je veux simplement savoir si la firme est
23 concernée par... en fait, quelle est la sorte de
24 centre de données qui est cliente de la firme et
25 dont les auteurs du rapport... l'expression, c'est

1 quoi, c'est...

2 LE PRÉSIDENT :

3 Il me semble qu'il vous a dit qu'il n'y avait
4 personne dans la salle qui était dans son
5 portefeuille de clients.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Oui. Je veux voir : est-ce que c'est des centres de
8 données de - bien, je ne sais pas - cinquante
9 mégawatts (50 MW) et plus? Est-ce que c'est des
10 cinq mégawatts (5 MW)? Ce serait utile un peu de...
11 d'avoir...

12 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

13 La taille du centre de données en soi pourrait être
14 une information suffisante pour pouvoir identifier
15 l'identité du client, s'il y a peu de clients qui
16 se qualifient à ce titre comme exerçant ici au
17 Québec, là.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Bien, c'est au témoin de répondre. S'il ne peut pas
20 répondre sans identifier, il le dira. Mais s'il a
21 tellement de clients qu'il peut donner une
22 fourchette, ça nous suffirait.

23 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

24 Plus, je me questionne également sur la pertinence.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Si on pose la question autrement, Maître Neuman.

3 Puis je vais vous en proposer une.

4 Q. **[148]** Est-ce que vous avez, dans votre portefeuille
5 de clients, des centres de données?

6 R. Non.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Q. **[149]** Oh. D'accord. O.K. J'avais cru comprendre,
9 avec tout ce texte-là, que vous en aviez.

10 R. Non, mais d'autres acteurs de la chaîne de valeur
11 des centres de données, oui, mais pas des centres
12 de données.

13 Q. **[150]** O.K. Et... Bon, O.K., d'accord, je comprends.
14 Bien, en fait, ce qui m'amène à revenir sur une
15 question qui est connexe avec quelque chose que je
16 vous ai posé tout à l'heure. Dans votre balisage,
17 est-ce que vous avez examiné s'il y a des tarifs
18 qui s'appliquent à des industries, des usines, qui,
19 à l'intérieur de leurs murs, ont des ordinateurs
20 qui servent à gérer leurs opérations, et que ces
21 ordinateurs seraient sujets à ces tarifs dont vous
22 faites mention?

23 R. Non, on n'a pas regardé cet aspect spécifiquement.

24 Q. **[151]** Vous n'avez pas regardé cet aspect. Bon.

25 Alors, je vous remercie énormément. - Merci

1 beaucoup, Monsieur le Président.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Merci, Maître Neuman. Nous allons prendre une
4 pause. Mais juste avant la pause, j'aimerais faire
5 un deuxième rappel. Puis c'est peut-être même le
6 troisième. Les cafés sont interdits dans la salle
7 d'audience. Donc, Maître Boudreau, si vous étiez en
8 mesure de parler aux gens qui vous accompagnent qui
9 avaient des cafés ce matin et qui ont des cafés
10 présentement, que c'est interdit dans la salle
11 d'audience. Alors, on se revoit à quinze heures
12 (15 h). Merci. À quatorze heures (14 h), pardon.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 _____

16 LE PRÉSIDENT :

17 Bonjour. Maître Turmel, vous nous aviez annoncé
18 trente (30) minutes.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHARLES TURMEL :

20 Ça risque peut-être d'être un petit peu moins long,
21 tout dépendant. Bonjour, Monsieur le Président;
22 bonjour, Messieurs les Régisseurs; Charles Turmel
23 pour la FCEI. Bonjour, Messieurs.

24 Q. [152] Avant de débiter mes questions que j'avais
25 prévues, j'aimerais seulement revenir sur une chose

1 que vous avez dite ce matin. Vous avez qualifié de
2 prudente la proposition de HQ de calibrer sur
3 treize cents du kilowattheure (13 ¢/kWh).

4 Pouvez-vous élaborer sur ce point, s'il vous plaît?
5 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

6 R. Donc, ce que j'entends par prudence, c'est qu'on
7 voit que le prix, le signal tarifaire proposé est
8 dans le niveau comparable aux juridictions,
9 compétitions pertinentes. Comme je l'ai mentionné,
10 notre analyse n'était pas prospective. On s'est
11 basé sur les cadres tarifaires actuels, passés,
12 sachant qu'on voit une tendance à la hausse sur les
13 coûts des centres de données. Donc, pour moi, c'est
14 une question, je dirais, d'aboutir au risque où je
15 considère qu'Hydro-Québec a adopté une posture
16 prudente de fixer un tarif considérant le milieu
17 tarifaire actuel plutôt qu'en se basant sur là où
18 il pourrait aller.

19 Q. **[153]** Et quel prix plutôt que le treize cents
20 (13 ¢) serait imprudent, selon vous?

21 R. Imprudent?

22 Q. **[154]** Imprudent, oui.

23 R. Bon. Je vous le dis, d'office, je n'aurais pas un
24 chiffre absolu à vous donner. Ce qu'on voit, en
25 tout cas, ce que je peux mentionner, on l'a dit, on

1 est dans un marché de vendeurs uniques. On voit les
2 développeurs de centres de données regorger de
3 créativité, je dirais, pour réussir à avoir accès à
4 de l'électricité, avec des projets complètement
5 « off-grid ». Et ces projets-là, déjà d'un point de
6 vue fiabilité ne marchent pas nécessairement
7 parfaitement actuellement. Mais ce chiffre - des
8 chiffres qu'on a pu entendre à plus de trente sous
9 du kilowattheure (30 ¢/kWh), donc avec un
10 approvisionnement vraiment « off-grid » local. Ça
11 peut vous donner une borne maximale, vous vous
12 imaginez, on est un petit peu là.

13 Q. [155] La deuxième question de votre mandat porte
14 sur la comparaison du prix de treize cents le
15 kilowattheure (13 ¢/kWh) avec d'autres juridictions
16 qui pourraient être en compétition avec le Québec.
17 Vous avez indiqué que la compétition est surtout
18 régionale pour les motifs que vous avez invoqués à
19 la page 12. Mais vous avez aussi mentionné que
20 certains centres de données s'inscrivent dans une
21 logique de compétition davantage continentale.
22 Pouvez-vous élaborer à ce sujet, s'il vous plaît?

23 R. Donc, c'est, par exemple, l'exemple que je donnais
24 d'un centre de données qui serait utilisé
25 principalement pour de l'entraînement en

1 intelligence artificielle, donc « hyperscaler » où
2 là, l'entraînement peut se faire à peu près
3 n'importe où.

4 Q. **[156]** Dans votre analyse, vous concluez que treize
5 cents le kilowattheure (13 ¢/kWh) qui a été suggéré
6 par HQ pour votre étude, est un niveau de prix
7 compétitif à la fois face aux juridictions
8 limitrophes et à la fois aux pôles de
9 développement. Est-ce bien exact?

10 R. Oui.

11 Q. **[157]** Si la Régie en venait à conclure que le prix
12 de compétitivité des juridictions limitrophes est
13 différent de celui des pôles de développement, par
14 exemple, supposons que le prix compétitif est de
15 treize cents (13 ¢) dans les pôles de
16 développement, mais seize cents (16 ¢) dans les
17 juridictions limitrophes, est-ce que j'en comprends
18 de votre témoignage et de vos réponses ce matin,
19 que le signal de prix le plus pertinent entre les
20 deux serait celui des juridictions limitrophes?

21 R. Excusez, c'est peut-être moi, parce que je commence
22 à - vous pouvez répéter la question, c'est un peu
23 long.

24 Q. **[158]** Est-ce que j'en comprends de votre témoignage
25 et de vos réponses, que le signal de prix le plus

1 pertinent entre la juridiction limitrophe et le
2 pôle de développement serait donc celui des
3 juridictions limitrophes?

4 R. Considérant, en tout cas, le parc de centres de
5 données actuels au Québec, effectivement, ça me
6 semble prudent de regarder le signal des
7 juridictions limitrophes.

8 Q. **[159]** Maintenant, à quel prix le Québec cesserait-
9 il d'être compétitif pour les centres de données?
10 Est-ce qu'il y a un certain moment où il
11 deviendrait moins compétitif, moins attrayant pour
12 les centres de données?

13 R. Je ne peux pas vous donner une réponse absolue, ça
14 va dépendre notamment des segments de centres de
15 données. On a beaucoup de centres, bien, c'est ça,
16 il y a différents modèles d'affaires pour les
17 centres données, donc ça dépend du segment. Il faut
18 qu'on soit dans des « hyperscalers » qui payent la
19 facture ultimement ou de la colocation, des détails
20 de gros où la facture est directement ou, avec un
21 délai, repassé aux autres clients. Mais, c'est ça,
22 donc à quel niveau ça cesserait d'être compétitif?

23 L'autre chose que je répète, c'est que
24 vraiment, on est dans un marché de vendeurs, et
25 donc il y a, comment dire, qu'il y a tellement un

1 appétit à développer des centres de données. On l'a
2 vu dans le rapport Cushman & Wakefield qu'on suit
3 depuis deux mille vingt-deux (2022), ce sont des
4 rapports d'industrie qui classifient les critères
5 qui rendent le marché attractif. La disponibilité
6 de l'énergie n'était pas du tout un critère en deux
7 mille vingt-deux (2022) ou en deux mille vingt-
8 trois (2023), mais aujourd'hui, c'est le premier
9 critère.

10 Après, comme dans tout marché de vendeurs,
11 on ferait le même constat pour le marché locatif ou
12 je ne sais pas quoi, je ne vais pas dire « sky is
13 the limit », parce qu'il y a une limite à tout,
14 mais tout dépend de la force de la demande.

15 Q. [160] Maintenant, Madame la Greffière, si c'est
16 possible d'afficher la pièce, en fait, juste de
17 descendre un petit peu, d'afficher la figure 5,
18 plus bas. Encore. Oui, voici. Voilà. Parfait,
19 merci. Nous comprenons que sur les treize (13)
20 juridictions de la figure 5, deux des treize (13)
21 États, donc le Texas et l'Arizona, reflètent un
22 tarif ciblant de manière explicite ou implicite,
23 les centres de données. C'est bien cela?

24 R. Vous avez dit l'Arizona et?

25 Q. [161] Et le Texas.

1 R. Donc, le Texas fait, effectivement, ici référence
2 au tarif d'Le Paso Electric, qui vise
3 spécifiquement un centre de données. Pour l'Arizona
4 - c'est ça, là pour repréciser, donc ce qu'on
5 regarde dans ce tableau, dans ce graphique, c'est
6 ce que payerait à peu près, le niveau de prix que
7 payerait un centre de données dans n'importe quelle
8 de ses juridictions.

9 Le Texas a récemment, bien le Texas, Le
10 Paso Electric a récemment sorti un tarif qui était
11 spécifique pour un centre de données, et l'Arizona
12 a fait évoluer son tarif volontaire vers un tarif
13 obligatoire, qui vise les centres de données et
14 d'autres grandes charges.

15 Q. **[162]** Pour les autres juridictions, vous vous êtes
16 basé sur des tarifs d'application plus générale ou
17 vous vous êtes basé, lorsque ce n'était pas
18 disponible, sur des données plus générales encore
19 que ceux de EIA, donc. Pouvez-vous juste confirmer,
20 s'il vous plaît?

21 R. C'est ça. Donc, si on regarde, par exemple,
22 toujours pour les pôles de... on est sur les pôles
23 de développement ou sur l'ensemble des...

24 Q. **[163]** En fait, on parle sur tous les autres, les
25 onze (11) autres tarifs, là, donc.

1 R. Donc, pour les onze (11) autres, je vérifie, c'est
2 ça. Pour les onze (11) autres, ou bien il n'y avait
3 pas de tarif spécifique centres de données en
4 place, ou bien les données du tarif centres de
5 données n'étaient pas encore spécifiés, comme c'est
6 le cas de la Virginie. On a utilisé d'autres
7 sources d'informations, comme le rapport de
8 comparaison publié par Hydro-Québec, des données de
9 l'EIA, ou nous avons pris nous-mêmes les tarifs
10 industriels de la région ou les tarifs grande
11 charge de la région, et nous avons fait les calculs
12 nous-mêmes.

13 Q. **[164]** Donc, vous avez mentionné dans votre
14 présentation que, bon, la situation évoluait
15 rapidement. À votre avis, est-il réaliste de croire
16 qu'un centre de données qui s'installera dans ces
17 onze (11) juridictions qui ont donc des tarifs de
18 centres de données, aura véritablement accès à ces
19 tarifs généraux considérant les tendances lourdes
20 de protection des consommateurs que vous avez
21 mentionnées en présentation?

22 R. Je ne veux pas spéculer sur l'ensemble, mais oui,
23 effectivement, il y a une probabilité importante
24 que, pour la plupart des juridictions qu'on voit,
25 ici, le prix pour le client augmente dans le futur.

1 Q. **[165]** Par rapport au Nouveau-Brunswick et à la
2 Nouvelle-Écosse, j'aimerais voir avec vous, à votre
3 connaissance, s'il y a eu des développements en
4 Nouvelle-Écosse depuis le dépôt de votre rapport,
5 et, si oui, pouvez-vous nous en faire part, s'il
6 vous plaît?

7 M. SHAN CAMPEAU :

8 R. Oui, donc, c'est des cas super intéressants,
9 notamment, pour la Nouvelle-Écosse. Ce qu'on a vu
10 cet été, je crois que c'était au mois de juin, ils
11 ont eu une annonce publique qui a été faite par le
12 gouvernement de la Nouvelle-Écosse qui, en fait,
13 était en position qu'ils ne voulaient pas attirer
14 des centres de données chez eux. Et puis là, c'est
15 quand même d'actualité, je pense que c'était le
16 vingt-huit (28) septembre, donc ça fait une semaine
17 et demie, là, ils ont eu un revirement de
18 situation. Le gouvernement a annoncé qu'il était
19 ouvert à accueillir des centres de données chez
20 eux, mais selon des critères bien spécifiques, dont
21 notamment respecter les principes de développement
22 de centres de données qui ont été imposés par le
23 gouvernement fédéral. Et un autre critère, je pense
24 que c'était le numéro 3, qui infligeait, en fait,
25 qui ne voulait pas que les autres classes de

1 consommateurs aient à prendre en charge les
2 résultantes de ces ajouts-là.

3 Q. **[166]** Oui, allez-y.

4 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

5 R. Juste pour compléter. Le Nouveau-Brunswick, donc, a
6 fait quelque chose de similaire. Donc, je pense que
7 ce sont juste des annonces pour l'instant, mais il
8 a annoncé qu'il devait mettre en place des quotas
9 et un cadre pour s'assurer, là aussi, que les
10 projets de centres de données n'entraînent pas de
11 hausses tarifaires pour le reste de la clientèle.

12 Q. **[167]** Donc, considérant les initiatives récentes
13 annoncées au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-
14 Écosse, les prix, en fait, dans le graphique 5, ne
15 seraient-ils pas trop bas, selon vous?

16 R. En date d'aujourd'hui, c'est le bon niveau. Si on
17 projette, ça fait effectivement partie des
18 juridictions où on peut s'attendre à voir une
19 hausse tarifaire dans les prochaines années
20 vraisemblablement.

21 Q. **[168]** Maintenant, à la page 14 de votre rapport.
22 Vous écrivez que les tarifs ont généralement été
23 conçus pour que les coûts de production, de
24 transport et de distribution soient assumés par les
25 utilisateurs visés. Est-ce bien logique dominante

1 dans les tarifs que vous avez étudiés?

2 R. Dans ceux qu'on a étudiés, oui, donc, production,
3 transport et distribution.

4 Q. [169] Diriez-vous que la tendance est davantage de
5 baser les conditions tarifaires pour couvrir les
6 coûts marginaux d'approvisionnement uniquement ou
7 les coûts marginaux complets, donc appro, transport
8 et distribution?

9 R. Là, surtout, si je m'appuie sur les derniers
10 développements, notamment avec le gouvernement
11 fédéral canadien et américain, donc les principes
12 de développement responsable des centres de données
13 et le *Ratepayer Protection Act*, on est
14 effectivement davantage sur une tendance à un plus
15 long - production, transport et distribution.

16 Q. [170] Aux pages 20 et 21 du rapport, vous écrivez
17 que d'autres facteurs influencent l'attractivité de
18 l'offre électrique. Pouvez-vous me dire comment se
19 situe le Québec dans cette offre électrique?

20 R. Bien, alors, je vais les reprendre un par un. Donc,
21 c'est sûr que sur la plupart de ces critères, en
22 fait, sur à peu près tout, je pense, on est - je
23 vais vérifier. Oui, on est sur une offre très
24 favorable au Québec. Donc, les délais de
25 raccordement, je n'ai pas personnellement les

1 chiffres, mais à titre d'exemple, ma firme a fait
2 une analyse là-dessus, puis généralement, en ce
3 moment au Canada, les délais de raccordement sont
4 un minimum de deux ans.

5 On a accès à une offre clé en main, donc,
6 typiquement, une énergie ferme contrairement à ce
7 qu'on peut avoir avec des « direct services » ou
8 autres où il s'agit d'aller développer soi-même les
9 producteurs ou de développer soi-même les contrats.
10 Donc, clairement à l'avantage du Québec. Un climat
11 froid à l'avantage du Québec. La fiabilité actuelle
12 à anticiper du réseau, je ne m'avancerai pas
13 là-dessus, je n'ai pas assez d'informations.
14 L'exposition à la volatilité du prix du gaz
15 naturel, avantage au Québec. Effectivement, une
16 tendance qu'on voit beaucoup aux États-Unis, c'est
17 des centres de données alimentés au gaz, puis on
18 connaît les fluctuations du coût du gaz
19 actuellement. Et l'intensité carbone du réseau
20 électrique, effectivement, le Québec, ici, se
21 démarque des autres juridictions.

22 Q. [171] Donc, pour terminer, ma dernière question.
23 Vous avez mentionné un peu plus tôt ce matin que
24 dans le marché actuel, la disponibilité est plus
25 importante que le coût, donc tout ça pris en

1 compte, coûts marginaux et autres bénéfices,
2 croyez-vous que le Québec serait incapable
3 d'attirer des centres de données si le tarif CD
4 était calibré à quatorze (14), quinze (15) ou même
5 dix-sept cents le kilowattheure (17 ¢/kWh)?

6 R. Réponse courte, je pense que le Québec demeurerait
7 attractif. Je l'ai mentionné, par exemple, le
8 projet de Microsoft qui relance une centrale
9 nucléaire où juste le coût de l'énergie ferme avant
10 le coût de capacité ou de transport et
11 distribution, on est sur du quatorze à seize cents
12 du kilowattheure (14-16 ¢/kWh).

13 Mais c'est aussi, quand je parlais d'offres
14 équilibrées plus tard, c'est, euh, plus tôt,
15 c'était aussi par rapport à cette considération
16 pour les clients existants, de mon point de vue,
17 d'avoir un signal qui se rapproche de ce qui est
18 connu.

19 Q. **[172]** D'accord. Merci. Pas d'autres questions.

20 Me PRÉSIDENT :

21 Maître Turmel. Nous serions rendus maître Georgescu
22 pour Google. Ou est-ce que je vois que maître
23 Cadrin veut passer en premier? Donc, on y va avec
24 maître Cadrin pour l'AHQ-ARQ. Parfait. Vous nous
25 aviez annoncé vingt (20) minutes, Maître Cadrin.

1 Juste pour rappel.

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

3 Q. **[173]** Merci. Alors, bonjour à la Formation. Bonjour
4 également à nos panélistes. Oui, effectivement, on
5 a eu un échange un peu comme dans le repêchage à la
6 Ligue nationale de hockey. Alors, on a été échangé,
7 il y a quelques instants. On a changé notre rang.
8 Je vais être prêt immédiatement pour ne pas perdre
9 de temps dans les questions, si vous me permettez.

10 Alors, je vais partager les documents dans
11 un premier temps. En fait, tout à l'heure, c'est
12 peut-être un moment de compréhension, puis de
13 s'assurer qu'on voit la même chose. Alors, vous
14 voyez ici à l'écran la pièce B-0101 qui est votre
15 présentation d'aujourd'hui, pour se mettre dans le
16 bain, et on voit également le graphique, la fameuse
17 figure 5. Alors, tout à l'heure, je pense que mon
18 collègue, maître Richemont, je pense qu'il est venu
19 avant moi, vous poser quelques petites questions
20 sur, dans le fond, les bâtonnets ou les prix, dans
21 le fond, que l'on voit ici, là, qu'on compare
22 évidemment à notre treize cents du kilowattheure
23 (13 ¢/kWh) d'Hydro-Québec, et l'espèce de ligne au
24 centre et la bande qui se trouve du quinze pour
25 cent (15 %) en haut et en bas, dans un premier

1 temps.

2 Mais pour bien comprendre les différents
3 bâtonnets, puis les chiffres auxquels vous arrivez,
4 on se questionnait ou, en fait, peut-être la
5 réponse nous a plus soulevé des questions que - la
6 réponse nous est arrivée avec quelques questions.
7 Les prix que vous voyez - puis je prends
8 Nouveau-Brunswick, Ontario, ainsi de suite, là -
9 ces prix-là, est-ce qu'ils ont été mis à jour ou
10 mis en même journée, si on peut dire, que notre
11 dossier soit en deux mille vingt-six (2026), là,
12 juste pour être clair, là, parce que je comprends
13 qu'il y a des chiffres qui viennent du passé que
14 vous avez constaté. Donc, est-ce qu'ils sont
15 indexés à aujourd'hui, deux mille vingt-six (2026),
16 pour les fins de notre dossier, et qu'on compare
17 bien des pommes avec des pommes, si je peux dire ça
18 comme ça?

19 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

20 R. Oui, tout a été indexé.

21 Q. **[174]** Ça a tout été indexé, là.

22 R. Oui.

23 Q. **[175]** Je n'étais pas certain tout à l'heure de la
24 réponse, alors j'ai eu un moment de panique,
25 d'incompréhension. D'accord. Parce qu'on a essayé

1 de retrouver dans les chiffres que vous aviez
2 utilisés, là, puis on a essayé d'y arriver, comment
3 vous aviez fait ça, donc c'est les chiffres. Donc,
4 et les indexations, c'est les indexations que vous
5 avez retrouvées dans les différents dossiers
6 appropriés, ou du moins, les tarifs qui sont
7 affichés publiquement pour les différents items que
8 vous avez à l'écran, c'est ça?

9 R. C'est ça. Et on a aussi utilisé les mêmes taux de
10 change que ceux utilisés par Hydro-Québec pour
11 s'assurer d'une cohérence dans les données
12 utilisées.

13 Q. **[176]** D'accord. Parce que je voyais, par exemple,
14 les P-2, là, qu'on voit dans le groupe, c'est des
15 balisages, des données qui viennent d'Hydro-Québec,
16 par exemple, de deux mille vingt-quatre (2024),
17 donc vous êtes allé vérifier vous-même les tarifs
18 en tant que tels, et les indexations qui avaient
19 été données à ces différents éléments-là, dans la
20 réalité...

21 R. C'est ça, par exemple, on est allé regarder les
22 augmentations en Ontario, Nouveau-Brunswick et tout
23 ça.

24 Q. **[177]** O.K. En réalité. Parfait. Bon, on parle
25 encore maintenant de votre bande de quinze pour

1 cent (15 %) que je parlais tout à l'heure, là, dans
2 le fond. Sur quelle base, vous vous êtes basé pour
3 arriver à dire que c'est plus ou moins quinze pour
4 cent (15 %)? Est-ce que ça vient d'une raison
5 scientifique derrière ça ou...

6 R. C'est du jugement professionnel. Je pense qu'une
7 bande de plus à moins cinquante pour cent (50 %)
8 n'aurait renseigné personne. Puis, quand je
9 mentionnais, par exemple, dans ma présentation, que
10 nous avons eu les échos, bien, nous avons eu les
11 échos dans les analyses qu'ont fait ma firme, elles
12 ont entendu dire qu'une énergie ferme, décarbonée,
13 de long terme, se voyait accorder une « prime »,
14 entre guillemets, de trois et quatre cents du
15 kilowattheure (3-4 ¢/kWh). Ça nous confortait dans
16 le fait d'utiliser un petit peu ce genre de
17 « range ».

18 Q. [178] Donc, c'est ça. Correspond-elle à un
19 critère économique de compétitivité, c'est ça que
20 vous voulez dire, dans le fond, d'une certaine
21 façon?

22 R. Non, c'est plus pour ramener la notion que toute
23 offre n'est pas égale sur le simple fait du signal
24 de prix. Il y a aussi d'autres considérations qui
25 peuvent être prises en compte.

1 Q. **[179]** Mais là, je veux juste comprendre - je
2 comprends que vous arrivez avec le quinze pour cent
3 (15 %) au final, vous dites que ça ne couvre pas
4 tout, donc il y a cette espèce de moment gris, si
5 je peux me permettre de le dire comme ça, pâle ou
6 plus foncé, que ce soit en haut ou en bas, si je
7 voulais comprendre, là, mais c'est ça que vous
8 essayez d'exprimer par le quinze pour cent (15 %) ?

9 R. En partie aussi de, comme on disait, de
10 l'incertitude qu'il peut y avoir par rapport à
11 certaines des sources de données ou autres, fait
12 que c'est ça.

13 Q. **[180]** Mais pour comprendre bien le quinze pour cent
14 (15 %) plutôt que dix (10), par exemple, ou vingt
15 (20) ou autre, c'est quoi exactement? Parce que
16 vous avez parlé du trois, quatre sous, là, que ça
17 m'a peut-être mélangé dans votre réponse, là.

18 R. Non, mais je prenais le trois, quatre sous comme un
19 exemple...

20 Q. **[181]** Oui.

21 R. ... de dire : c'est le genre de variation qu'on
22 peut voir, par exemple, pour des critères qui ne
23 sont pas reflétés dans les barres seules. Donc,
24 pour moi, ça nous renseigne un petit peu sur le
25 type de, comment dire, le facteur plus ou moins qui

1 peut être pertinent à mettre de l'avant dans ce
2 graphique.

3 Q. **[182]** D'accord. Puis, si on reste toujours dans ce
4 graphique, également, vous avez fait une mise à
5 jour au mois de juillet, je pense, pour le Maine,
6 sauf erreur, là, donc il y a un bâtonnet qui a
7 changé de hauteur, si on peut dire ça comme ça. On
8 a parlé également de la Virginie également. Là, ce
9 que je comprends, c'est qu'en juillet, la réponse
10 était inconnue encore ou non certaine, cette
11 information-là? Est-ce que c'est exact, là, ce que
12 je comprenais bien?

13 R. Bien, les détails du nouveau tarif, oui.

14 Q. **[183]** Donc, oui, ils étaient... il y a
15 incertitude... Juste pour être sûr. O.K., c'est
16 beau. Et aujourd'hui, est-ce qu'on a la réponse de
17 cette question-là?

18 R. La dernière fois qu'on avait regardé, non.

19 Q. **[184]** Parce que c'est, sauf erreur, là, c'est pour
20 entrer en vigueur en deux mille vingt-sept (2027),
21 sauf erreur, je pense que c'est le premier (1er)
22 janvier deux mille vingt-sept (2027), mais je peux
23 me tromper, là.

24 R. C'est ça.

25 Q. **[185]** D'accord. Alors, toujours pas de réponse à

1 l'heure où on se parle?

2 R. Mais en tout cas, on n'a pas trouvé les
3 informations publiques sur la structure tarifaire.

4 Q. **[186]** Nous, non plus, là. Sinon, on ne vous aurait
5 pas posé la question. Mais vous, vous ne l'avez pas
6 trouvé non plus? O.K. D'accord.

7 R. Non plus.

8 Q. **[187]** Donc, si on s'éloigne maintenant du treize
9 cents le kilowattheure (13 ¢/kWh), qui était une
10 question qu'on a regardé ou que vous avez balisé,
11 est-ce que vous avez regardé d'autres éléments...
12 puis un des éléments sur lequel, moi, j'ai posé des
13 questions à Hydro-Québec avant vous, peut-être que
14 vous avez entendu parler de cette question-là, mais
15 peut-être aussi regarder en termes de l'offre
16 tarifaire présentée par Hydro-Québec, et je vous
17 montre ici la pièce B-0095 et c'est la « Prime pour
18 puissance disponible inutilisée ».

19 On en a discuté, un petit peu, comme étant
20 un autre élément, là, dans le fond qui vient nous
21 protéger. Je parle ici, protéger les consommateurs,
22 un peu dans l'objectif – dans les questions que je
23 posais, moi – de respecter le décret qui avait été
24 demandé par le gouvernement.

25 Alors, dans un premier temps, « Prime pour

1 puissance disponible inutilisée », est-ce que c'est
2 quelque chose qui est une notion que vous
3 connaissez et vous pouvez peut-être la vulgariser
4 pour nous, peut-être si vous êtes en mesure de le
5 faire?

6 R. Oui. Donc, je dirais même en anglais du « take or
7 pay », donc, tu prends l'électricité ou tu la
8 payes, ou en tout cas, un minimum de cette
9 électricité.

10 Q. **[188]** D'accord. Je comprends que, dans les
11 différentes balisages que vous avez faits... dans
12 votre balisage que vous avez fait plutôt - je
13 devrais dire - dans les autres juridictions, est-ce
14 que vous avez... j'ai compris que vous avez déjà vu
15 des cas de « take or pay », là, pour utiliser
16 l'expression rapide de ce qu'on voit à l'écran en
17 ce moment; est-ce que vous l'avez balisé cet
18 aspect-là?

19 R. Alors, on ne l'a pas nécessairement balisé
20 directement nous-mêmes, mais j'ai pu lire dans
21 d'autres rapports, notamment des rapports du
22 Berkeley Lab ou d'autres, qu'on était souvent sur
23 des médianes de quatre-vingts pour cent (80 %).

24 Q. **[189]** Donc, vous voulez dire à ce moment-là,
25 qu'est-ce que vous rencontrez, est-ce que c'est

1 assez régulièrement des « take or pay » qui sont
2 demandés...

3 R. Oui.

4 Q. **[190]** ... c'est ce que je... je comprends bien, là,
5 c'est ce que vous avez croisé dans votre balisage
6 également, qui s'ajoute dans le fond au coût, qu'on
7 regardait tout à l'heure, nos bâtonnets, il y a
8 quelques instants, s'ajoute à ça cet élément-là...

9 R. Bien, c'est...

10 Q. **[191]** ... juridiction?

11 R. Je ne sais pas si le bon terme est « s'ajoute »,
12 mais en tout cas, c'est une pratique commune qu'on
13 observe ailleurs.

14 Q. **[192]** Ou cette protection ou cette garantie...

15 R. Oui, oui, tout a fait.

16 Q. **[193]** ... c'est peut-être le meilleur mot, là.

17 R. Dans ce sens, oui.

18 Q. **[194]** D'accord. C'est ce que je comprends. Et ça,
19 vous l'avez constaté de façon générale dans à peu
20 près toutes les juridictions qu'on a regardées? Du
21 moins si on se base sur celles de la figure 5. Si
22 vous voulez, je peux y retourner là, ça vous aide à
23 les visualiser mieux. S'il y a des exceptions,
24 dites-nous.

25 R. Je fais encore une fois la distinction entre notre

1 balisage qualitatif et le balisage quantitatif,
2 mais en tout cas, dans le balisage qualitatif, on
3 l'a observé fréquemment, bien, très fréquemment, je
4 ne vais pas mettre d'absolu là-dessus. Je suis sûr
5 qu'il y a une ou des exceptions, notamment
6 peut-être le cas d'El Paso Electric.

7 Q. [195] Le cas échéant un client spécifique dans ce
8 cas-là.

9 R. C'est ça. Mais c'est une pratique très commune.
10 C'est ça.

11 Q. [196] Un peu comme... usuelle, si on peut dire,
12 c'est normalité dans ce genre. O.K. Parfait.
13 Question également sur le balisage, toujours. Le
14 volet transition. On voit, ici, une transition sur
15 cinq ans à titre d'exemple, dans le cas des CD, là,
16 pour être plus précis. Est-ce que vous avez
17 rencontré également ce type de transition là sur le
18 marché dans les autres, et je garde ce qu'on a à
19 l'écran pour vous aider à visualiser. Alors, est-ce
20 qu'il y a des cas où est-ce qu'on a utilisé, oui ou
21 non, des cas de transition dans un premier temps?
22 Je sais qu'il y en a dans certains cas précis, vous
23 en avez nommé un. J'ai un blanc sur lequel. Et
24 pouvez-vous nous parler plus de façon plus
25 générale? Est-ce que c'est un cas usuel?

1 R. Oui, les périodes de montée en puissance, c'est
2 quelque chose d'assez usuel. Je réfléchis à
3 quelques exemples.

4 Q. **[197]** C'est deux choses, mais je vais y venir.

5 R. Pardon, je...

6 Q. **[198]** Oui, mais c'est correct.

7 R. Excusez-moi, j'ai mal compris.

8 Q. **[199]** Montée en puissance, c'est une chose. Puis
9 là, je pense qu'on vous a... que c'est peut-être ça
10 dont je vous parlais. Je parlais vraiment d'une
11 transition du tarif en tant que tel, dans le fond,
12 amortir, si on peut dire, puis je ne dirais pas le
13 mot « choc », on n'a pas le droit d'utiliser de
14 mots qui ne qualifient rien; qu'est-ce qui tient
15 compte de l'augmentation tarifaire? Est-ce que ça
16 existe, la transition, dans d'autres cas, dans
17 d'autres juridictions?

18 R. Donc, oui, comme je disais, c'est une pratique
19 qu'on a observée relativement fréquemment dans
20 d'autres juridictions.

21 Q. **[200]** D'accord, mais là, parce que je regarde ici à
22 l'écran, dans le fond, essentiellement des cas de
23 centres de données où on a une tarification
24 spécifique à donner à centres de données. Ce n'est
25 pas nécessairement beaucoup, là. Il y a plusieurs

1 cas. Il y a des cas industriels combinés, si je
2 peux dire ça. Est-ce qu'il y a des cas
3 d'augmentation qui ont nécessité une transition
4 pour permettre d'amortir le choc – qui n'est pas le
5 choc?

6 R. Excusez-moi. On va mettre ça sur le compte de la
7 fatigue.

8 Q. **[201]** C'est normal.

9 R. Je m'excuse. Donc...

10 Q. **[202]** Je vous comprends.

11 R. La période de transition, je comprends. Non,
12 effectivement, ce qu'on a vu généralement c'est que
13 c'était plutôt de l'ordre de l'application
14 immédiate. La seule nuance qu'on a amené à ça,
15 c'est le cas de la Virginie, où c'est juste de
16 facto parce que le tarif est entré en vigueur un an
17 après son adoption. Ça offre une période de grâce
18 implicite, mais pour tous les clients, les anciens
19 comme les nouveaux. Mais c'est d'application
20 immédiate.

21 Q. **[203]** Donc, la meilleure transition que vous avez
22 rencontrée, c'est le un an de facto de la Virginie.
23 Ça prend un an pour aboutir de la décision, si je
24 peux me permettre.

25 R. C'est ça.

1 Q. **[204]** O.K. Mais, ça n'existe pas, en fait. Parce
2 que tantôt vous me disiez un peu le contraire,
3 c'est pour ça que j'insistais, là.

4 R. Non, je me suis...

5 Q. **[205]** L'heure avance, c'est normal.

6 R. Mais oui, excusez-moi, je me suis mélangé avec la
7 période de transition de la montée en puissance.
8 Mais oui, sur le passage des clients existants au
9 nouveau tarif, ce qu'on voit c'est une application
10 immédiate.

11 Q. **[206]** D'accord. Donc, ce qu'on regarde, pour juste
12 mettre ça en mots, là, sur la pièce B-0101, tous
13 ceux qu'on voit là où il y a eu, effectivement, des
14 éléments de tarification qui ont été mis en place,
15 ça a été immédiat, sauf un cas. Bien, un cas qui
16 n'en est même pas un, mais Virginie.

17 R. Oui. Je m'excuse, je suis dans le détail, mais oui
18 pour les juridictions, mais encore une fois les
19 tarifs qu'on voit à l'écran ne reflètent pas
20 nécessairement les nouveaux tarifs encore. On le
21 sait, la Virginie, on n'a pas encore l'information.

22 Q. **[207]** C'est vrai, mais c'est un cas... il va y
23 avoir une transition implicite, mais ce n'est pas
24 vraiment une transition.

25 R. C'est ça.

1 Q. **[208]** Alors, de voir cinq ans pour arriver aux vrai
2 tarif, si je peux me permettre de dire, ou le tarif
3 qui est fixé ou qu'on considère celui qui est...
4 ici, dans notre cas ci, treize sous (13 ¢), là,
5 toujours immédiat, il n'y a pas de transition sur
6 cinq ans pour y arriver.

7 R. Effectivement.

8 Q. **[209]** Trois ans, par exemple.

9 R. Effectivement, ce qu'on avait vu c'était plutôt de
10 l'ordre de l'immédiat.

11 Q. **[210]** Je vous amène maintenant à la page 12 de
12 votre présentation simplement pour pas se promener
13 dans trop de documents, là, toujours dans la pièce
14 B-0101. Vous utilisez l'expression « la motivation
15 primaire », là, puis vous mettez du gras, alors ça
16 nous aide à vous en parler. Alors, vous utilisez
17 l'expression, en fait « minimiser, voire
18 éviter l'impact tarifaire pour les autres
19 consommateurs ». Là, vous avez parlé il y a
20 quelques instants un peu l'objectif dans toutes les
21 juridictions, dans le fond, essentiellement c'est
22 la protection des autres consommateurs. Je pense
23 que c'est la « motivation primaire », pour utiliser
24 votre expression. Ici, dans notre cas présent,
25 est-ce que vous avez regardé Hydro-Québec selon ce

1 que vous voyez, ce que vous jugez, là, parce que je
2 pose la question un peu d'opinion ici, malgré votre
3 statut particulier ce matin; dans le fond, est-ce
4 qu'on parle en termes de minimiser ou en termes
5 d'éviter?

6 R. Ça va me prendre un temps de réflexion. On est dans
7 l'opinion, c'est un calcul de tête très vite, mais
8 je dirais que ça va permettre d'éviter la grande
9 majorité des impacts tarifaires pour les autres
10 consommateurs.

11 Q. **[211]** D'accord. Mais si on regarde les autres que
12 vous avez regardés maintenant, vous faites du
13 balisage, alors dans leur cas, est-ce que ça a
14 été... parce que vous dites « voire éviter »,
15 « minimiser » ou « voire éviter », alors je vais
16 vous poser la question ouverte, là, tout de suite :
17 qui à éviter et qui à minimiser, dans les autres,
18 évidemment, que vous utilisez pour baliser?

19 R. O.K.

20 Q. **[212]** Ou du moins c'était ça l'objectif, peut-être
21 que c'est pas la réalité réalisée, mais qu'est-ce
22 qui étaient leurs démarches? Éviter l'impact
23 tarifaire pour les autres consommateurs ou c'est
24 minimiser?

25 R. Donc, je dirais que de manière générale, la

1 démarche est d'éviter les impacts tarifaires.
2 Après, on se confronte parfois aussi à la réalité
3 d'information ou de... je ne veux pas rentrer dans
4 des nuances trop techniques, sinon on sera là
5 encore à demain, mais voilà, je prends un exemple.
6 Le « Clean Transition Tarif », ici, on est vraiment
7 dans du « éviter » parce qu'on finance vraiment
8 l'entièreté.

9 Dans certaines juridictions, le coût
10 marginal de production, par exemple, on va surtout
11 regarder le signal de capacité sur les marchés
12 parce que c'est ce qui permet le mieux de
13 déterminer l'impact des centres de données parce
14 qu'il y a cet outil-là, dans la juridiction, qui
15 permet d'avoir ça. Donc, je rentre un peu dans les
16 détails. Généralement, l'intention est d'éviter.
17 Dans les faits, c'est parfois de réduire à
18 quatre-vingt-dix pour cent (90 %) ou quatre-vingt
19 pour cent (80 %).

20 Q. **[213]** Donc, ici, on regarde... On en a déjà parlé.
21 Je ne veux pas revenir trop sur ce sujet-là. En
22 termes de coûts sur le réseau de transport et de
23 distribution, on a parlé d'un point deux sous le
24 kilowattheure (1,2 ¢/KWh) qui était prévu, qui
25 n'est pas inclus dans notre treize sous le

1 kilowattheure (13 ¢/KWh) qu'on regarde et qu'on
2 utilise, pour les fins de notre tarif. On se
3 comprend là-dessus.

4 Dans les autres juridictions, est-ce que ce
5 coût-là de transport et de distribution... Ce n'est
6 pas nécessairement un point deux sous le
7 kilowattheure (1,2 ¢/KWh) dans leur cas, mais
8 est-ce que ça a été inclus? Est-ce que c'est
9 intégré dans la facture que l'ont voit? Quand je
10 dis « la facture », ce qu'on regardait, la
11 figure 5, il y a quelques instants. On peut y
12 retourner, si vous le voulez, mais tous les autres
13 entités.

14 R. Donc, dans la majorité des cas, c'est effectivement
15 inclus dans le signal de coût marginal.

16 Q. **[214]** D'accord. Et si je vais plus précisément dans
17 notre cas... dans les moins chers, là. On va faire
18 exprès pour commencer par ceux-là. Je m'excuse,
19 j'avais oublié la page tantôt. À la page 20. Donc,
20 si on regarde au Nouveau-Brunswick, Ontario,
21 Nouvelle-Écosse, à part ce que vous avez déjà fait
22 des commentaires qu'il y a des choses qui bougent
23 en ce moment, là, mais si je peux me permettre de
24 dire, dans ce que vous aviez regardé à ce
25 moment-là, est-ce qu'il y avait des coûts qui

1 étaient couverts, dans le tarif qu'on voit, celui
2 que vous affichez dans la page 20, des coûts de
3 transport?

4 R. Les tarifs présentés ici couvrent l'ensemble dont
5 vraiment la barre inclut production, transport et
6 distribution. L'ensemble que paie le client. Après,
7 c'est ça... Donc, on voit sur ce graphique qu'on
8 est dans l'ordre du treize cents (13 ¢/KWh) ayant
9 inclus dans les autres juridictions le transport,
10 distribution et production.

11 Q. **[215]** D'accord. Alors, si je continue vers la
12 droite. Je vais rester dans les limitrophes pour
13 éviter d'aller trop loin physiquement mais aussi en
14 terme de temps. Dans les autres limitrophes
15 Vermont, New York, et caetera, est-ce que c'est des
16 choses qui sont ajoutées? Est-ce qu'on voit à
17 l'écran, en termes de bâtonnets que vous nous
18 présenter de prix ou est-ce que c'est inclus à
19 l'intérieur?

20 R. Bien, ici, tout est inclus à l'intérieur, dans tous
21 les bâtonnets.

22 Q. **[216]** Vous avez été vérifier ça, qu'à chaque fois
23 ça inclut... il n'y a pas d'autres éléments
24 additionnels tarifaires qui s'ajoutaient à ce qui
25 est facturé?

1 R. On a les composantes transport, distribution,
2 production dans tous ces bâtonnets.

3 Q. [217] Parfait, merci. J'ai quelques petites
4 questions très précises sur ce sujet. Je vais juste
5 aller au bon document. Bougez pas. Bon, dans la
6 section... et je reviens à la pièce, excusez-moi,
7 B-0060. On faisait tout à l'heure un peu la
8 discussion de votre rapport, bien sûr, mais mis à
9 jour. On voit les nouveaux tarifaires observés. En
10 fait, c'était l'exercice. Et le nouveau tarif
11 reflète presque systématiquement les coûts
12 marginaux de service, c'est-à-dire des coûts bien
13 plus élevés que les tarifs industriels standards.
14 Et vous en avez mis avec tout un tableau, là, avec
15 les coûts, grande puissance, archétype, et caetera,
16 et caetera. Pour nous amener finalement à discuter
17 plus spécifiquement de la note C.

18 Et on a quelques petites questions, puis je
19 peux peut-être revenir, excusez-moi, j'ai passé
20 trop vite, pour le nommer correctement. On parle du
21 cas de Chelan Public County Utility de Washington.
22 Dans ce cas-ci, vous avez une petite note. On va
23 aller voir plus loin dans la rangée C, sur certains
24 des prix en question. Il y aura quelques questions
25 à comprendre ce qui est mentionné ici, le

1 Schedule 36.

2 Le Schedule 36 présente un coût de
3 puissance variable en fonction de la
4 localisation des consommateurs. Les
5 consommateurs situés dans des zones du
6 réseau de distribution conçues et
7 construites pour des charges à
8 caractéristiques « résidentielles »
9 (définies comme ayant une forte
10 diversité de charge et une faible
11 puissance unitaire) auront un coût de
12 puissance supérieur à celui des
13 consommateurs situés dans des zones
14 « non résidentielles » [...]

15 Alors, juste, la question est la suivante :
16 vous indiquez dans ce Schedule 36 : prévoit des
17 primes de puissance différentes selon les
18 caractéristiques de la zone du réseau de
19 distribution et centre de données est situé; c'est
20 exact? C'est vraiment la localisation qui...
21 D'accord. Et pouvez-vous expliquer la distinction
22 entre les zones dites résidentielles et non
23 résidentielles dans ce tarif? On a lu ce que vous
24 voyez à l'écran, mais qu'est-ce que ça veut dire?
25 Peut-être que vous avez plus d'explications.

1 R. Bon, il va vraiment me falloir un café, mais ça, ça
2 me concerne.

3 Q. **[218]** Bien, je vous en payerais un, mais...

4 R. Je m'excuse.

5 Q. **[219]** ... je n'ai pas le droit dans la salle. On me
6 regarde avec des yeux, là.

7 R. Et c'est ça, c'est effectivement, on revient un
8 petit peu à la notion de zone urbaine ou
9 périurbaine. Donc, on comprend à travers ces
10 tarifs, puis je ne m'avance pas sûr le rationnel,
11 mais en tout cas, qu'on fait payer un coût plus
12 élevé dans des zones urbaines que dans des zones
13 périurbaines, que ce soit pour des raisons de
14 contraintes de réseaux ou pour peut-être décourager
15 l'installation des centres de données dans des
16 zones occupées. C'est quelque chose, ça, qu'on a pu
17 voir beaucoup en Europe, à Amsterdam notamment, qui
18 est très contraint dans son immobilier. Donc, je ne
19 m'avancerai pas sur la zone. En tout cas, c'est ça.
20 Parlons de zones urbaines versus périurbaines.

21 Q. **[220]** Dans le fond, les caractéristiques, dans le
22 fond, dans lesquelles on se retrouve au niveau de
23 la localisation et vous dites, dans le fond, les
24 capacités, les contraintes qu'on a de pouvoir
25 desservir, c'est ce que vous expliquez. Mais ça,

1 vous rencontrez ici dans Chelan. Vous n'avez pas vu
2 ça dans d'autres juridictions ou dans d'autres
3 entités que vous avez balisées?

4 R. Pas dans cet exercice spécifiquement. Comme je vous
5 l'ai dit, j'ai quelques souvenirs de juridictions
6 peut-être notamment à Amsterdam et ce n'était pas
7 nécessairement lié à des instruments tarifaires,
8 mais plus des obligations de construire des centres
9 de données à la verticale ou autres pour minimiser
10 l'empreinte au sol. Mais donc, c'est des
11 considérations qu'on voit parfois.

12 Q. **[221]** Mais les enjeux, en fait, du réseau, des
13 réseaux, que ça soit le transport, distribution,
14 cet aspect-là, ce n'est pas un élément important à
15 tenir compte des coûts, justement, pour protéger la
16 clientèle, les consommateurs, là, si on se trouve à
17 des endroits, puis vous parlez d'Amsterdam, puis on
18 va rester là, c'est plus agréable, ça va nous
19 promener un petit peu, alors il y a des cas où
20 c'est des contraintes particulières qui sont mises
21 en place, on met une tarification supplémentaire ou
22 dissuasive ou plus dispendieuse, excusez-moi
23 l'expression, pour pouvoir décourager d'aller à cet
24 endroit-là ou sinon de payer plus cher tout
25 simplement quand il y a des contraintes de réseaux?

1 R. Là, je m'avance un petit peu plus que sur mon
2 expertise, mais ce qu'on a... ce qu'on voit surtout
3 en Amérique du Nord, c'est des tendances pour
4 encourager les développeurs à aller aux endroits
5 les moins contraignants pour le réseau, mais de
6 manière plus, je dirais, volontaire, d'une certaine
7 manière.

8 Q. **[222]** Qu'est-ce que ça veut dire « volontaire »?
9 Juste pour que je comprenne avant que vous
10 continuiez trop loin.

11 R. Non, mais par exemple, de dire à ce développeur
12 « Bien, ça serait vraiment mieux que tu fasses ton
13 centre de données ici plutôt que là-bas », un
14 dialogue. Ou certaines juridictions qui vont
15 développer des zones justement prévues à cette... à
16 un effet de développement industriel. Et je pensais
17 à quoi. Et puis souvent, bien, quand on va dans les
18 zones du réseau qui sont plus contraintes, ça va
19 engendrer des mesures de renforcement sur le
20 réseau, d'investissements qui normalement sont pris
21 en partie à la charge du client. Mais je pense
22 qu'Hydro-Québec doit l'avoir aussi dans ses
23 Conditions de service, si je ne m'abuse. Et
24 j'aurais un dernier point pour compléter ma
25 réponse, mais je...

1 Q. **[223]** C'est l'heure. Mais justement sur cette
2 question-là, par exemple dans les contributions,
3 raccordement, on en a déjà discuté ici, je
4 comprends que, vous, vous n'avez pas évalué cet
5 aspect-là de toute façon dans votre balisage, c'est
6 évacué de votre vérification à l'extérieur dans le
7 balisage?

8 R. Je pense qu'on a quand même mentionné, et c'est
9 là... les coûts de renforcement de réseau sont à la
10 charge des clients, oui.

11 Q. **[224]** J'ai vu certaines lignes où vous avez parlé
12 dans un cas ou dans un autre, effectivement, mais
13 vous n'avez pas balisé ce qui, appelons-les les
14 ententes de contribution, les ententes de
15 raccordement qu'Hydro-Québec signe avec ses clients
16 ici, les avez-vous comparées avec le genre de
17 contribution ou d'entente de contribution qu'on a
18 ailleurs? Vous avez juste nommé des cas. Vous avez
19 vu des cas où vous avez rencontré des choses
20 semblables. Mais est-ce que vous avez balisé...

21 R. Non.

22 Q. **[225]** ... les contraintes qui sont ici imposées
23 dans les ententes?

24 R. Non, on n'a pas fait une analyse détaillée de
25 différence entre ces contrats. Ce n'était pas

1 dans...

2 Q. **[226]** Vous n'avez pas étudié celles d'Hydro-Québec
3 avant de les comparer à d'autres?

4 R. Non. Mais comme je le disais dans le cadre, l'idée
5 était surtout de voir quelles étaient les
6 principales tendances qui se renforçaient, les
7 pratiques. C'est ça. On n'est pas allé dans le très
8 fin détail de chacune.

9 Q. **[227]** J'ai peut-être terminé. Deux secondes. On me
10 pose une question, puis j'essaie de la poser
11 correctement. C'est peut-être une incompréhension
12 de tout à l'heure des questions qui étaient posées
13 par mon collègue maître Turmel juste avant nous. On
14 parlait des centres de données « hyperscale » que
15 vous disiez que c'était les coûts seraient
16 transférés aux consommateurs. Est-ce que c'est
17 peut-être juste une question qu'on a mal comprise?
18 Faites juste valider qu'on a bien compris qu'est-ce
19 que ça veut dire, dans un premier temps lorsque
20 vous avez parlé du « hyperscale »?

21 R. Ce que je veux dire par là, c'est qu'un Google, par
22 exemple, ou un Microsoft qui développe son centre
23 de données pour développer ses propres modèles d'IA
24 ou autres, bien, de facto va payer sa facture.
25 C'est ça. Et si c'est un centre de données qui sert

1 davantage à de l'hébergement Cloud ou autre, bien,
2 ultimement, ça va passer probablement dans les
3 coûts des abonnements de ses clients.

4 Q. **[228]** Les consommateurs en question, c'est les
5 consommateurs exemple de Google, pour les nommer,
6 et non pas ceux « électrique » si on peut dire ça
7 comme ça? C'est ça que vous voulez dire?

8 R. C'est ça. Google ou leurs clients. C'est ça.
9 Exactement.

10 Q. **[229]** Je veux juste préciser. Merci. Ça complète.
11 Merci beaucoup.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Cadrin. Maître Côté, qu'est-ce que
14 vous en diriez de donner une pause à vos témoins
15 pour le reste de la journée, puis qu'on reprenne
16 demain matin?

17 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

18 Ils sont disponibles pour pouvoir continuer la
19 journée.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Continue la journée, c'est au minimum une heure et
22 demie (1 h 30) pour trois intervenants encore de
23 plus.

24 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

25 Est-ce que vous me laissez m'adresser aux témoins

1 directement quelques minutes?

2 LE PRÉSIDENT :

3 Oui.

4 (Discussion hors dossier)

5 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

6 Je voudrais juste vérifier. Le une heure et demie
7 (1 h 30) dont vous faites mention, on parle
8 seulement des intervenants, ça exclut le temps pour
9 les questions de la Régie également. Donc, on parle
10 de plus d'une heure et demie (1 h 30), c'est ça?

11 LE PRÉSIDENT :

12 Potentiellement autour d'une demi-heure (1/2 h)
13 pour la Régie maximum aussi.

14 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

15 Mais dans ce contexte, je pense que ce serait plus
16 sage de poursuivre.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Maître Ouellette?

19 Me JOCELYN OUELLETTE :

20 Je sympathise, et je ne veux pas tourner le fer
21 dans la plaie. De notre côté, monsieur Raphals ne
22 pourrait pas être disponible demain matin. On
23 aimerait, avec la permission puis avec l'accord de
24 tout le monde, poser nos questions cet après-midi.
25 On avait annoncé une trentaine de minutes. Ça ne

1 sera certainement pas plus long que ça.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Donc, on va couper la poire en deux. On va faire
4 que le RNCREQ aujourd'hui. Et demain matin on
5 pourra faire Google, le ROEÉ et la Régie. Ça vous
6 va?

7 Me JOCELYN OUELLETTE :

8 Voulez-vous une pause avant?

9 LE PRÉSIDENT :

10 Une pause avant. On va en prendre dix (10). On va
11 revenir à quinze heures (15 h).

12 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

13 Parfait. Merci.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15 REPRISE DE L'AUDIENCE

16 _____

17 LE PRÉSIDENT :

18 Parfait. Maître Ouellette.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN OUELLETTE :

20 Q. **[230]** Jocelyn Ouellette pour le RNCREQ. Rebonjour
21 aux témoins. J'affiche à l'écran votre
22 présentation, en page 13. Donc, vous dites que vous
23 n'avez pas constaté de différenciations ou
24 ségrégations additionnelles associées au type de
25 centres de données. À quelque part, vous avez parlé

1 de la croissance extraordinaire de la demande des
2 centres de données. Est-ce que c'est exact que
3 c'est surtout en relation avec l'intelligence
4 artificielle?

5 M. ALEXIS RENAUD-BEZOT :

6 R. En grande partie, oui.

7 Q. **[231]** Puis si je vous suggère que l'engouement
8 qu'on vit à l'égard des centres de données est
9 surtout, sinon exclusivement, lié à l'intelligence
10 artificielle?

11 R. Votre question, c'est?

12 Q. **[232]** D'une part, c'était la croissance, la
13 deuxième, c'est l'engouement qu'on voit, là, c'est
14 surtout l'intelligence artificielle aussi?

15 R. Oui.

16 Q. **[233]** Puis vous avez parlé plus tôt d'inférence.
17 Selon ma compréhension, les modèles d'intelligence
18 artificielle sont d'abord créés dans des centres
19 d'entraînement, mais leur utilisation par la
20 clientèle se fait dans des centres d'inférence.
21 Est-ce que c'est exact?

22 R. C'est ça.

23 Q. **[234]** Et est-ce que c'est exact aussi que, dans les
24 dernières années, c'était plutôt l'entraînement qui
25 était l'activité principale des compagnies qui font

1 de l'intelligence artificielle, mais l'inférence
2 devient de plus en plus importante?

3 R. C'est ça. J'ai un rapport de McKinsey en tête, où
4 il mentionnait, je me permets de le citer, qui
5 suggère que le plus gros taux de croissance, on le
6 voit sur le segment de l'inférence.

7 Q. **[235]** Maintenant, à part ces deux activités que
8 sont l'entraînement et l'inférence, il existe de
9 nombreux autres types de centres de données, mais
10 la croissance de ces autres sous-secteurs est
11 beaucoup moins rapide, est-ce exact?

12 R. C'est ça, elle demeure, mais elle est moins rapide.

13 Q. **[236]** Alors, est-ce qu'on ne devrait pas conclure
14 que, lorsqu'un tarif vise les nouveaux centres de
15 données, il vise surtout les usages d'intelligence
16 artificielle? Ou vise à encadrer les usages liés à
17 l'intelligence artificielle?

18 R. Pas seulement, je dirais quand même, mais c'est sûr
19 que c'est une part importante.

20 Q. **[237]** C'est, pardon?

21 R. Une part importante.

22 Q. **[238]** Une part importante. Merci.

23 R. Très importante.

24 Q. **[239]** Très importante, oui. Et quelle est la taille
25 du plus petit centre de données d'entraînement que

1 vous connaissez, approximativement?

2 R. C'est une bonne question. Ce n'est pas
3 nécessairement une réponse, parce que l'AET se
4 complaît aussi probablement à faire de
5 l'entraînement de manière à distribuer. Mais je
6 dirais que, généralement, on dépasse peut-être des
7 vingt mégawatts (20 MW) pour de l'entraînement -
8 vraiment de la petite taille. On voit aussi des
9 campus qui font un gigawatt (GW) pour
10 l'entraînement, donc beaucoup plus grand. Je pense
11 même qu'il y en a un qui a été annoncé de six
12 (6 GW) ou sept gigawatts (7 GW) aux États-Unis.

13 Q. **[240]** Et quand on parle d'inférence, la plus petite
14 taille pour des centres de données qui font de
15 l'inférence, à votre connaissance?

16 R. Bonne question. Mais, là, je n'aurais pas le
17 chiffre exact, mais je pense qu'on peut en trouver
18 aux alentours de cinq mégawatts (5 MW).

19 Q. **[241]** Aux alentours de cinq (5 MW), oui?

20 R. Oui. Ça va être plus coûteux, parce que, quand on
21 est plus petits,, mais oui.

22 Q. **[242]** Donc, il en existe à cinq (5 MW). Et vous
23 diriez qu'en moyenne, ça tourne autour de quelle
24 taille?

25 R. Je vous le reconfirmerai, mais je peux donner une

1 réponse préliminaire. Dans ma tête, on serait peut-
2 être autour de cent mégawatts (100 MW).

3 Q. **[243]** Pas besoin de le confirmer au-delà de ça, là,
4 je voulais une approximation. Parce que, là, je
5 voulais voir, puis vous m'avez dit qu'il y a des
6 centres qui font une inférence à cinq mégawatts
7 (5 MW), puis ça, c'était ma prochaine question :
8 est-ce qu'il y a des centres de données qui font de
9 l'intelligence artificielle qui sont d'une taille
10 de moins de cinq mégawatts (5 MW), à votre
11 connaissance? Si vous êtes capable d'aller le plus
12 précisément possible, là.

13 R. Qui ne font que ça, peut-être pas. Après, on sait
14 qu'il y a des, comment dire, des laboratoires qui
15 peuvent utiliser un petit peu de capacité de calcul
16 en colocation pour faire de l'intelligence
17 artificielle. Je rentre dans des détails, mais
18 voilà. Généralement, des sites dédiés pour ça, on
19 ne va pas descendre en dessous, je pense, de cinq
20 mégawatts (5 MW).

21 Q. **[244]** La page 14 de votre présentation. Oui, donc
22 l'application, donc à droite, là, « L'application
23 aux clients existants est une pratique observée
24 dans environ 40 % des tarifs considérés », j'en
25 comprends que la majorité l'exclut. Parmi les sept

1 cas que vous avez étudiés, est-ce que vous pouvez
2 nous résumer pour chacun les arguments qui
3 justifient de les inclure, d'une part, ou de les
4 exclure, d'autre part?

5 R. Donc, ce qu'on a vu, en tout cas, les
6 considérations qu'on a vues, c'est : est-ce qu'il y
7 a un parc de centres de données existant d'une
8 taille conséquente, puis on pourrait parler en
9 absolu, on pourrait parler en relatif par rapport
10 au futur parc de centres de données. Cette notion
11 aussi, la pression qu'on voit dans les médias sur
12 les autres tarifs, avec l'exemple de New York.

13 Et le contrario ou l'inverse, là où on l'a
14 vu moins impliqué aux clients existants, donc, en
15 tout cas, l'exemple de la Colombie-Britannique,
16 comme je disais, le parc de centres de données est
17 de très petite taille. En absolu, par rapport au
18 Québec, par rapport à ce qu'il projette avec leurs
19 enchères. Et puis c'est ça, principalement.

20 Q. **[245]** Puis, comment est-ce que vous voyez cet enjeu
21 dans le contexte québécois? Est-ce que c'est
22 surtout l'intelligence artificielle qui motive la
23 proposition du tarif qui est - bien, du tarif CD
24 qui est devant nous?

25 R. Là, je...

1 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

2 Écoutez, je vais m'objecter à la question, puisque
3 le témoin n'est pas en mesure de se prononcer sur
4 nos motivations, les motivations du Distributeur
5 sur la proposition qui est devant vous aujourd'hui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Peut-être la reformuler autrement.

8 Me JOCELYN OUELLETTE :

9 Q. **[246]** Oui. Est-ce que c'est surtout, d'après vos
10 connaissances, là, puis je ne parle pas des motifs
11 qui sont propres à Hydro-Québec, mais selon votre
12 compréhension, c'est surtout l'intelligence
13 artificielle qui est derrière la nécessité d'avoir
14 un tarif CD?

15 R. Ce que je dis, ma firme s'est penchée un petit peu
16 sur le - je me suis penché sur les projets annoncés
17 à travers le Canada. La réalité, c'est que, pour le
18 Québec, il n'y a pas beaucoup d'informations
19 publiques sur ces projets, donc j'évitais de me
20 prononcer. Par contre, comme on l'a dit - dans le
21 cas du Québec - par contre, comme on l'a dit, à
22 l'échelle de l'Amérique du Nord, oui, la croissance
23 vient principalement de l'intelligence
24 artificielle.

25 Q. **[247]** Oui. On voit, dans votre rapport, que

1 généralement lorsqu'un tarif vise des centres de
2 données de grande charge, le seuil est généralement
3 de vingt-cinq mégawatts (25 MW) ou même cinquante
4 mégawatts (50 MW) et plus, là. Je sais que vous
5 venez d'en discuter avec mon collègue de la CDW,
6 puis je ne suis pas certain d'avoir compris si vous
7 aviez vu des exemples où les centres de données
8 étaient - où un centre de données au-delà de cinq
9 mégawatts (5 MW) est traité comme une grande
10 charge.

11 R. Oui, en l'occurrence, on a des tarifs, par exemple,
12 Nevada, Arizona, à partir de cinq mégawatts (5 MW).

13 Q. **[248]** Ils traitent ça comme étant une grande
14 charge?

15 R. C'est ça.

16 Q. **[249]** O.K. Merci. Toujours en page 14, à propos du
17 tarif à New York, le Rider A, est-ce exact qu'il a
18 été créé suite à une demande de la New York
19 Municipal Power Agency (NWMPA)?

20 R. Donc, c'est différentes municipalités qui ont
21 demandé à pouvoir mettre en place ce Rider.

22 Q. **[250]** Puis est-ce qu'il s'applique uniquement aux
23 communautés membres de la MWMPA ou est-ce qu'il
24 s'applique partout dans l'état?

25 R. Uniquement comme il est noté, à ma connaissance.

1 Q. **[251]** Et à votre connaissance, est-ce que c'est
2 exact que ce tarif a été créé pour répondre à la
3 croissance de la crypto, des utilisations de
4 « blocks chains »?

5 R. Bien, ça s'applique aux deux. Ça englobe aussi les
6 centres eux-mêmes. Effectivement, quand on remonte
7 à deux mille dix-huit (2018), je pense que c'est
8 ça. En fait, je n'ai plus la date exacte, deux
9 mille dix-huit (2018). L'activité qu'on voyait
10 principalement à l'époque était une activité de
11 crypto.

12 Q. **[252]** Maintenant, je passe aux tarifs à l'Arizona,
13 le XHLF. À l'heure actuelle, le tarif XHLF est
14 optionnel, est-ce exact?

15 R. Hum...

16 Q. **[253]** Je parle d'en ce moment.

17 R. O.K., en ce moment, oui. Alors, c'est ça, à l'heure
18 d'aujourd'hui, il est encore optionnel, mais il est
19 en train de basculer sur le régime obligatoire.

20 Q. **[254]** Oui, c'est ce que je comprends. C'est la
21 nouvelle mouture dont vous faites mention à la
22 note 3, si je ne me trompe pas, qui rendrait le
23 tarif obligatoire pour les centres de données
24 existants? Ma compréhension est bonne?

25 R. Oui.

1 Q. **[255]** Dans ce cas, lorsque vous classez le tarif
2 dans « clients existants inclus », en vert, est-ce
3 que vous n'êtes pas en train de présumer que
4 l'Arizona Corporation Commission va accepter la
5 nouvelle mouture proposée? À l'heure actuelle, il
6 demeure que les clients CD existants ne sont pas
7 inclus, du moins pas de façon obligatoire?

8 R. Donc, en tout cas, dans ce qu'on a lu des
9 documents, l'intention est vraiment de ramener
10 cette classe de clients - en tout cas, les clients
11 existants sous le tarif. Donc, on ne l'assume pas,
12 mais on voulait ramener effectivement quels étaient
13 les critères qui avaient pu affecter la décision de
14 chercher à inclure les clients existants.

15 Q. **[256]** Oui, mais ça, c'est la décision dont vous
16 faites mention, qui va venir d'ici la fin de deux
17 mille vingt-six (2026) qui le rendrait obligatoire?

18 R. Oui.

19 Q. **[257]** Puis, est-ce que je me trompe ou même dans ce
20 cas-là, ça serait uniquement ceux qui avaient
21 choisi l'optionnel qui seraient obligés? Ou est-ce
22 que ça va être obligatoire pour tous?

23 R. Donc, c'est effectivement, ce qu'on sait, c'est que
24 ceux qui étaient déjà sur le tarif optionnel vont
25 basculer sur l'obligatoire. Pour l'instant, ma

1 compréhension, c'est que ce qui n'était pas dans le
2 tarif ne serait pas inclus, à preuve du contraire.

3 Comme je l'ai mentionné, les informations
4 ne sont pas nécessairement publiques. Les échanges
5 que j'avais eus avec APS deux mille vingt-deux
6 (2022) m'indiquaient qu'une grande partie des
7 clients centres de données à l'époque était sur le
8 tarif volontaire.

9 Q. **[258]** Je comprends qu'on aura peut-être un portrait
10 un peu plus complet en décembre, lors de la suite
11 de cette audience?

12 R. Oui, effectivement. Bien, c'est aussi pour ça qu'on
13 a mis l'Arizona, un petit peu à la limite pour
14 ces...

15 Q. **[259]** O.K., c'est pour ça qu'elle dépasse l'encadré
16 vert?

17 R. Je l'ai mentionné à deux reprises que c'est un cas
18 un petit peu à cheval.

19 Q. **[260]** Désolé, ça m'a échappé. Je vais en page 15.
20 C'est mentionné, la troisième puce que cette
21 pratique est maintenant entérinée par les
22 gouvernements fédéraux canadien et américain.

23 Dans les documents gouvernementaux auxquels
24 vous faites référence, est-ce qu'il y a des
25 méthodes précises qui sont indiquées pour calculer

1 les coûts marginaux?

2 R. Pas à ma connaissance, en tout cas, pour le
3 Canadien. C'est ça. Et pas à ma connaissance non
4 plus pour celui des États-Unis.

5 Q. **[261]** Et vous avez été questionné plus tôt,
6 aujourd'hui, sur la différence entre coûts évités
7 et coûts marginaux, et je ne veux pas mal vous
8 citer, là, mais je crois que vous avez dit qu'il
9 s'agissait de deux concepts qui se chevauchaient,
10 mais qui étaient différents. Est-ce que vous
11 pourriez élaborer, là, en fait, comment est-ce que
12 vous définissez chacun de ces concepts et aussi
13 celui de signal de prix? Comment est-ce que tout ça
14 se présente?

15 R. Donc, le coût marginal va être le coût, donc, à
16 long terme de la prochaine unité de... la prochaine
17 unité produite. Le coût évité, pourquoi j'ai dit
18 que c'était un concept un petit peu différent,
19 c'est que dans ma tête, c'est un instrument qu'on
20 utilise pour, par exemple, estimer un coût
21 marginal.

22 Q. **[262]** Mais ne représente-t-il pas la même réalité?

23 R. Je suis désolé, je répète un peu ma réponse, c'est
24 aussi parce que je viens... je pars un petit peu du
25 secteur de l'efficacité énergétique où on a une...

1 on s'en sert pour les programmes d'efficacité
2 énergétique. Mais oui, ça recoupe des réalités
3 similaires.

4 Q. **[263]** Quand vous dites « ça recoupe des réalités
5 similaires », j'essaie de voir si ça recoupe la
6 même réalité ou si c'est similaire ou est-ce qu'il
7 y a distanciation, ou est-ce qu'il y a rupture
8 entre les deux?

9 R. C'est juste une approche... C'est qu'on a
10 différentes approches de calcul pour évaluer un
11 coût marginal selon le contexte dont on dispose. Et
12 ce contexte nous offre différents types
13 d'informations qu'on peut utiliser. Si j'ai accès à
14 un prochain contrat d'approvisionnement, bien,
15 l'ensemble de mes prochains contrats
16 d'approvisionnement qui sont signés pour les dix
17 prochaines années, oui, je pourrais utiliser ceci
18 pour définir mon coût marginal. À l'inverse, si je
19 n'ai pas accès à cette information ou un signal de
20 marché, je peux utiliser, donc, d'autres signaux
21 avec des méthodes comme le coût évité avec les
22 méthodes de calcul qu'on connaît.

23 Q. **[264]** D'accord. Est-ce que vous seriez d'accord
24 avec cette affirmation-là que le coût marginal est
25 un coût concret et immédiat, le coût évité est une

1 estimation des coûts marginaux futurs?

2 R. Excusez-moi, vous pouvez le répéter?

3 Q. **[265]** Oui. Est-ce que vous seriez d'accord avec
4 l'affirmation...

5 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

6 Je vais m'objecter à la question, puisque j'estime
7 que les témoins ne sont pas des experts en coût
8 évité. Ils ont répondu déjà à une première ligne de
9 questions qui me semble suffisant et à ce stade-ci,
10 le niveau de détail qui est demandé additionnel
11 n'est pas pertinent, et ce n'est pas les bons
12 témoins.

13 Me JOCELYN OUELLETTE :

14 Je pense qu'ils sont très à même de répondre. Puis
15 on ne fait qu'élaborer sur les réponses précédentes
16 pour être sûr de bien cerner ce que le témoin
17 voulait...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Si vous êtes en mesure, Maître Ouellette, de
20 revenir sur vos questions, mais en référant
21 exactement à quelle réponse ou à quelle planche de
22 la présentation, on sera plus à même de comprendre
23 l'objet de la question.

24 Me JOCELYN OUELLETTE :

25 Q. **[266]** La planche 5 :

1 Les nouveaux tarifs reflètent presque
2 systématiquement les coûts marginaux,
3 soit généralement des coûts plus
4 élevés.

5 Qu'est-ce qu'un coût marginal, puis on a parlé de
6 coût évité. On nous a dit : « Ça se chevauche. »
7 Là, j'y allais avec une suggestion, et c'était
8 probablement ma dernière question sur le sujet à
9 savoir si le témoin était d'accord avec
10 l'affirmation que je venais de faire que je peux
11 répéter.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Répétez-la, s'il vous plaît.

14 Me JOCELYN OUELLETTE :

15 Q. [267] Alors, je vous demandais si vous étiez
16 d'accord avec l'affirmation suivante : le coût
17 marginal est un coût concret et immédiat, alors que
18 le coût évité est une estimation des coûts
19 marginaux futurs?

20 R. Je ne suis pas très à l'aise avec l'affirmation non
21 plus, parce que je pourrais parler de coût marginal
22 en faisant une simulation avec un modèle de
23 production qui me... de... production cost qui me
24 donnerait une valeur théorique de mon coût
25 marginal. Ce que je dirais, c'est que dans le

1 contexte du Québec, la meilleure information qu'on
2 a publique du coût marginal, c'est le coût évité.

3 Q. **[268]** Merci. Selon le balisage que vous avez
4 réalisé, est-ce qu'il y a des tarifs où le coût
5 marginal est fixé selon des prix de marché
6 horaires? Et si oui, lesquels?

7 R. Je reprends l'exemple de New York. Là encore, je
8 veux un peu calibrer cet exemple où on se retrouve
9 dans une situation qui est à la fois différente,
10 mais similaire au Québec, où on a un bloc
11 patrimonial et un approvisionnement à la marge dans
12 ce cas-là qui se fait sur les marchés.

13 Q. **[269]** Et donc, ça serait... le coût serait fixé
14 selon les marchés horaires dans ce cas-là?

15 R. C'est ça, je n'ai pas nécessairement eu de détail
16 sur du day-ahead market ou autre.

17 Q. **[270]** O.K. Puis est-ce qu'il y en a où le coût
18 marginal est fixé selon des estimations des coûts
19 évités à long terme qui auraient été endossés par
20 un organisme de régulation?

21 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

22 Je m'objecte à la question pour pertinence, là, on
23 n'est pas dans un débat de méthode de calcul du
24 coût évité en l'espèce.

25

1 Me JOCELYN OUELLETTE :

2 Je demande si, dans le balisage, ils ont relevé des
3 tarifs qui... où le coût marginal est fixé selon
4 des estimations de coût évité à long terme.

5 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

6 Je maintiens que c'est non pertinent.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Je pense que votre question allait un peu loin.
9 Vous pourriez la reformuler plus simplement, puis
10 on arriverait peut-être à la réponse que vous
11 cherchez, mais dans la méthode des coûts évités,
12 puis tout ça, je pense qu'on s'éloigne un peu de
13 l'objet des témoins, là.

14 Me JOCELYN OUELLETTE :

15 Ça va. Je vois le temps qui file aussi.

16 Q. **[271]** Passons à la planche suivante, en page 16, où
17 il est question de garantie. Est-ce que la
18 proposition d'Hydro-Québec inclut des éléments
19 comme ceux qui sont énumérés à votre planche 16 de
20 votre présentation?

21 R. Oui, effectivement, à ma connaissance.

22 Q. **[272]** Très bien.

23 R. Donc, une obligation d'achat ferme. Ensuite, on
24 a... bien oui, on a, on a des garanties
25 financières, donc, en tout cas des... des frais en

1 cas de rupture de contrat, des exigences en matière
2 de montée en charge et de prévision de l'évolution
3 du profil de charge. Est-ce que j'oublie... je
4 pense que ça fait le tour, à peu près.

5 Q. **[273]** Est-ce qu'il y a aussi des formes de garantie
6 à l'égard des équipements de production ou
7 d'approvisionnement qui seraient engagés pour
8 desservir la charge d'un centre de données?

9 R. Par rapport à la production?

10 Q. **[274]** Oui.

11 R. Pas à ma connaissance.

12 Q. **[275]** Est-ce qu'il y a des garanties qui vont
13 couvrir les coûts de l'expansion de la capacité du
14 réseau de transport qui seraient requis pour
15 desservir la croissance de la demande?

16 R. Il me semble que dans les Conditions de service,
17 pour ce qui est de l'ordre des renforcements ou
18 au-delà de ce qui pourrait être repayé à travers le
19 tarif, typiquement.

20 Q. **[276]** Quand vous parlez d'un engagement à long
21 terme, c'est avec des frais de sortie?

22 R. Pardon, la question est?

23 Q. **[277]** Quand vous parlez des engagements à long
24 terme, est-ce que c'est avec des frais de sortie?
25 C'est ça, de ce que je comprends, dans les

1 Conditions, il doit y avoir un remboursement des
2 frais encourus par Hydro-Québec sur les
3 investissements de réseau de transport et de
4 distribution. À ma compréhension. Sous toutes
5 réserves.

6 Q. [278] D'accord, merci. Rapidement, sur la page 17,
7 savez-vous... bien, avez-vous une idée pourquoi la
8 proposition du tarif CD actuel n'inclut pas
9 d'incitatif pour l'effacement à la pointe?

10 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

11 Le mandat de...

12 Me JOCELYN OUELLETTE :

13 Ça va, ça va, je retire la question. Ça va. Donc,
14 page 20, on voit les colonnes. Est-ce qu'on doit
15 comprendre de votre graphique que le prix... que le
16 tarif du CD, là, qui est proposé, là, par... dans
17 notre dossier aujourd'hui, là, pourrait être
18 jusqu'à vingt cents du kilowattheure (20 ¢/kWh) et
19 toujours être concurrentiel par rapport à ce qui
20 est en place au Vermont, à New York, Massachusetts,
21 Maine et New Hampshire?

22 R. Je vais répondre avec un petit peu de nuance sur
23 celui-là. Traditionnellement, justement, les
24 marchés de Nouvelle-Angleterre n'ont pas été des
25 marchés où on a vu beaucoup de développement pour

1 les centres de données. On commence à en voir
2 davantage et d'ailleurs, des moratoires qui sont
3 adoptés à l'échelle municipale face à cette
4 demande. Donc, il semble pouvoir y avoir un intérêt
5 de certains développeurs à ce prix.

6 Q. [279] J'entends, je ne suis pas sûr de comprendre
7 le lien par rapport à est-ce que si on avait un
8 prix à vingt cents du kilowattheure (20 ¢/kWh),
9 est-ce que ce serait concurrentiel avec ces
10 marchés-là?

11 R. Par rapport au marché de la Nouvelle-Angleterre,
12 oui.

13 Q. [280] Merci. Je voulais revenir sur le Rider A à
14 New York. Je vais vous résumer dans mes mots ma
15 compréhension, notre compréhension. Puis, au
16 besoin, là, n'hésitez pas à nous corriger ou à nous
17 confirmer qu'on comprend bien le fonctionnement du
18 Rider A. Son effet, c'est de s'assurer que les
19 consommateurs visés, c'est à dire les High Density
20 Loads, n'aient pas accès à l'énergie
21 hydroélectrique et qu'ils paient toute leur
22 consommation à la marge, c'est à dire au prix du
23 marché. Donc, ce sont donc les coûts marginaux
24 réels qui sont transférés directement aux clients
25 High Density Loads, ce qui fait en sorte que,

1 contrairement aux autres clients du réseau, les
2 High Density Loads n'ont pas le droit aux
3 approvisionnements électriques de bas prix. Est-ce
4 qu'on a bien compris le Rider A?

5 R. Compréhension un peu différente de la vôtre. Ça ne
6 dit pas nécessairement que ces clients n'ont pas du
7 tout accès à l'électricité patrimoniale, mais c'est
8 quand il y a besoin d'aller chercher plus sur le
9 réseau, donc, pendant les périodes de pointe,
10 toute cette électricité marginale qui ne peut pas
11 être fournie par le bloc patrimonial, ils doivent
12 la payer au prix du marché. Maintenant, je ne sais
13 pas à l'heure actuelle s'il reste de l'énergie
14 patrimoniale pour couvrir ces clients-là, à savoir
15 donc, si ils en bénéficient un petit peu ou pas du
16 tout.

17 Q. **[281]** Donc, je pense que vous l'avez déjà dit, là,
18 que le contexte, ça ressemble dans une certaine
19 mesure à celui du Québec, là, avec ce tarif-là.
20 Donc, dites-moi si vous êtes d'accord que là où
21 nous, on a l'électricité patrimoniale au Québec, à
22 New York, ils ont la location d'électricité
23 hydroélectrique à faible coût. Puis leur équivalent
24 de l'électricité post-patrimoniale, c'est l'achat
25 d'électricité sur le marché?

1 R. Oui, c'est le parallèle qu'on peut faire.

2 Q. **[282]** Maintenant, c'est également notre
3 compréhension qu'en obligeant les clients, les High
4 Density Loads de s'approvisionner uniquement avec
5 de l'électricité achetée sur les marchés, le
6 Rider A les oblige, en fait, à payer le coût
7 marginal en tout temps. Est-ce que c'est exact?

8 R. Oui, c'est ça. Presque tout le temps, je comprends
9 que... C'est ça. Peut-être pas en tout temps, mais
10 en tout cas, dans une bonne partie du temps.

11 Q. **[283]** En fait, quand ils doivent s'approvisionner
12 sur les marchés, c'est le coût marginal?

13 R. C'est ça. Bien, c'est ça. La différence, c'est
14 comme il y a un signal de prix immédiat, ils sont
15 capables vraiment de raisonner, entre guillemets,
16 en temps réel.

17 Q. **[284]** Donc, le tarif réussit à la fois à être au
18 coût marginal et à refléter les coûts réellement
19 engagés?

20 R. Oui, parce qu'il y a un marché. Ce qu'on ne
21 pourrait pas avoir au Québec, c'est ça que je veux
22 dire.

23 Q. **[285]** Pourquoi on ne pourrait pas avoir ça au...
24 Bien, parce qu'il y a pas de...

25 R. Parce qu'il y a pas de marché.

1 Q. **[286]** Donc, je comprends qu'on n'a pas... notre
2 postpatrimonial, on n'a pas les marchés, mais...
3 puis on ne l'aurait pas à plus petite échelle, mais
4 est-ce qu'on ne pourrait pas avoir un coût marginal
5 annuel au Québec?

6 R. Non, parce que là on parle de croissance, on est
7 dans une logique de coûts évités de long terme.

8 Q. **[287]** D'accord.

9 R. Bien, vous... je vous invite à préciser votre
10 question et... si vous voulez. Pardon. Je veux
11 juste m'assurer de bien répondre, c'est tout.

12 Q. **[288]** Donc, au Québec, je comprends qu'on n'a pas
13 un signal journalier ou mensuel, mais n'a-t-on pas
14 un signal annuel?

15 R. Bien, quand on parle d'aller...

16 Q. **[289]** Pour le postpatrimonial.

17 R. Bien, on... je veux juste m'assurer qu'on ne
18 confonde pas différents horizons de temps. Oui,
19 bien sûr, on peut fixer un signal, entre
20 guillemets... en l'occurrence le coût évité et le
21 signal qu'on se donne de manière annuelle. Ce
22 signal est basé sur, comme on dit, les... à notre
23 meilleure connaissance, le coût d'approvisionnement
24 marginal de long terme. Ça représente de nouvelles
25 infrastructures.

1 Q. [290] Là, on n'est pas dans des estimations, mais
2 dans le coût réel des approvisionnements
3 postpatrimoniaux. Est-ce que ce n'est pas un...
4 est-ce qu'on n'a pas un signal annuel du coût réel
5 des approvisionnements postpatrimoniaux, avec le
6 coût des approvisionnements postpatrimoniaux? Bon,
7 peut-être qu'on... Allez-y.

8 R. J'essaie de le retourner dans l'autre sens pour
9 m'assurer que... bon, que... j'oublie. C'est qu'on
10 a, par exemple, des investissements qu'on fait dès
11 aujourd'hui pour des infrastructures qui vont nous
12 servir d'ici cinq ans ou pour plusieurs années à
13 venir. Donc, on va les inclure dans la base de
14 coûts.

15 Q. [291] Ça va. On va prendre votre réponse comme elle
16 est. On n'a pas besoin d'aller plus loin. Je vous
17 montre aussi enfin un extrait du mémoire du RNCREQ,
18 en fait qui est un extrait d'une présentation du
19 NARUC sur le processus de tarification en fonction
20 des coûts et, plus précisément, sur le rôle de
21 l'allocation des coûts dans ce processus.

22 Selon vos connaissances, est-ce que le
23 processus de tarification suit généralement ce
24 cheminement, celui qu'on voit à l'écran?

25 R. Traditionnellement, c'est ce qu'on a pu voir dans

1 les dernières années en Amérique du Nord. Après,
2 comme on l'a expliqué, on a un changement complet
3 de paradigme et donc on voit les juridictions se
4 déplacer plus vers une logique de coût marginal
5 plutôt qu'un coût moyen de service.

6 Q. [292] Et connaissez-vous des régimes de
7 réglementation où l'allocation des coûts ne sert
8 pas comme un intrant important, sinon principal,
9 dans le processus de tarification? Est-ce que vous
10 connaissez des régimes de... vous m'en avez parlé,
11 là, mais est-ce que vous connaissez des régimes de
12 réglementation où l'allocation des coûts ne serait
13 pas un intrant important dans le processus de
14 tarification? Ou est-ce que, à votre connaissance,
15 l'allocation des coûts est toujours un intrant?

16 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

17 Je vais m'objecter à la question. Je ne suis pas
18 certaine que ce soit le bon témoin. Puis les
19 témoins d'Hydro-Québec ont déjà amplement répondu
20 et expliqué que, finalement, l'allocation des coûts
21 c'est une résultante et non un intrant, là. Donc,
22 je ne sais pas où on veut aller avec ça.

23 Me JOCELYN OUELLETTE :

24 Je comprends que c'est ce que les autres témoins
25 ont donné. Ça n'empêche pas de poser la question à

1 ces témoins-là, qui ont fait un balisage sur
2 différents tarifs en Amérique du Nord et qui
3 pourraient répondre à la question, si c'est quelque
4 chose qu'ils ont vu.

5 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

6 Le balisage vise à identifier les tarifs qui sont
7 dans d'autres juridictions, mais non les mécanismes
8 d'établissement dans leurs menus détails.

9 Me JOCELYN OUELLETTE :

10 Ah, bien, je pense qu'il serait à même de donner
11 cette réponse-là, si c'est la réponse, mais...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Je pense que maître Côté a raison. On s'éloigne un
14 peu de l'objet du balisage.

15 Me JOCELYN OUELLETTE :

16 D'accord. Alors, ça met fin aux questions du
17 RNCREQ. Merci.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci, Maître Ouellette. - Avant de terminer la
20 journée... Oui? Non? Non. Maître Georgescu.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Monsieur le Président.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Vous avez déposé un document de cent quatre-vingt-
25 trois (183) pages.

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Juste être certain, quel est l'objectif que vous
5 avez avec ce document-là, pour que les témoins
6 puissent peut-être en prendre connaissance ce soir
7 pour être prêts pour demain?

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Justement, je... compte tenu du fait que c'est un
10 contre-interrogatoire puis on pensait passer cet
11 après-midi, là, je préférerais que les témoins n'en
12 prennent pas connaissance. Et donc, qu'on attende
13 le contre-interrogatoire demain. Et je compte sur
14 ma consœur pour s'assurer que ça sera le cas et
15 que les témoins ne vont pas regarder le document.

16 Mais effectivement, c'est pour les fins du
17 contre-interrogatoire et ça va être trois questions
18 très, très précises.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Vous allez vous référer au document pour trois
21 questions?

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Exact.

24 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

25 Je veux juste souligner qu'on avait déjà eu

1 connaissance du dépôt du document. Donc, on est
2 déjà au courant. Ça a déjà été communiqué aux
3 témoins. C'est un...

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Ah, regardez...

6 Me MARIE-MICHELLE CÔTÉ :

7 ... document public, cela dit, là.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Je comprends, mais généralement, pour un contre-
10 interrogatoire, on arrive avec les documents qu'on
11 souhaite exposer pendant le contre-interrogatoire.
12 Comme on fait affaire avec un système de dépôt
13 électronique, on a besoin de les déposer à
14 l'avance, mais les règles normalement demeurent les
15 mêmes, c'est-à-dire que les documents de contre-
16 interrogatoire sont présentés aux témoins pendant
17 le contre-interrogatoire.

18 Donc, c'est fait. On va vivre avec. Les
19 questions vont demeurer. Les témoins auront le
20 document devant les yeux demain pendant le contre-
21 interrogatoire.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Parfait. Donc, on arrête de les lire pour le reste
24 de la soirée, puis...

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 C'est...

3 LE PRÉSIDENT :

4 ... on reprend demain matin.

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 ... c'est ce que... Exact. Alors...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Parfait.

9 Me ADINA GEORGESCU :

10 ... voilà.

11 LE PRÉSIDENT :

12 C'est bon. Donc, on reprend demain matin à neuf
13 heures (9 h).

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci beaucoup.

18

19 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

20

21

22

23

24

25

SERMENT D'OFFICE

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



ROSA FANIZZI

RIOPEL GAGNON LAROSE