

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO.1
DE L'UMQ**

**Réponse à la demande de renseignements no. 1
de l'UMQ**

1. **Référence(s) :** HQD-12, Document 1, p. 85-86

Préambule :

« Un mauvais facteur de puissance chez le client diminue la capacité disponible des lignes et des transformateurs et entraîne des pertes accrues sur le réseau. Si le client ne corrige pas cette situation et que le facteur de puissance du réseau se détériore, le Distributeur doit alors installer des équipements afin de maintenir les caractéristiques définissant la qualité de la tension à l'intérieur des cibles visées.

...

Si le facteur de puissance est inférieur à 90 %, le client peut décider de payer la différence entre la puissance réelle et 90 % de sa pointe en kVA, laissant ainsi le soin au Distributeur de corriger le facteur de puissance sur le réseau. Sinon, il peut choisir d'installer des condensateurs pour améliorer son facteur de puissance..».

Demande(s) :

1.1 Jusqu'à aujourd'hui comment le Distributeur traitait cette situation et réglait le problème du faible facteur de puissance causé par la clientèle G-9 ou autres clients présentant le même profil?

Réponse:

C'est au niveau de l'exploitation et de la planification de son réseau que le Distributeur intervient pour redresser le facteur de puissance.

1.2 D'après les données et calculs du Distributeur, quelle serait l'option la plus économique : le client paie la différence entre la puissance réelle et 90% de sa pointe en KVA ou installer des condensateurs pour améliorer son facteur de puissance. Veuillez élaborer sur ces choix et sur leurs impacts sur le Distributeur et sur le client.

Réponse:

Au tarif M, le signal de prix incite la clientèle à prendre les mesures nécessaires pour maintenir un facteur de puissance

*Réponse à la demande de renseignements no. 1
de l'UMQ*

supérieur à 90 %, ce qui n'est pas le cas au tarif G-9. Tel que spécifié dans la preuve (HQD-12, Document 1, page 86), le tiers des clients au tarif G-9 ont un facteur de puissance inférieur à 85 % comparativement à 7 % au tarif M.

Avec la proposition du Distributeur, un client au tarif G-9 recevra un signal de prix équivalent à celui des clients au tarif M, ce qui devrait l'inciter à installer des condensateurs plutôt que de continuer d'être facturé pour les kilowatts qui excèdent 90 % de la puissance apparente. Le Distributeur s'attend ainsi à ce que le facteur de puissance de cette catégorie se rapproche de celui du tarif M.

2. Référence(s) : HQD-12, Document 1, p. 90

Préambule :

«Le Distributeur a adopté l'orientation de recentrer ses activités sur sa mission de base et la promotion de l'efficacité énergétique. Cette orientation l'a mené entre autres à se départir de sa filiale HydroSolution. En ce sens, il amorce une réflexion sur l'ensemble des services complets d'éclairage public..»

Demande :

2.1 Veuillez indiquer si les services complets d'éclairage public sont à l'heure actuelle les seuls services qui ne sont pas considérés par le Transporteur comme des services de base. Sinon quels sont les autres services qui pourraient faire l'objet d'une reconsidération?

Réponse:

La question fait probablement référence au Distributeur et à sa mission de base plutôt qu'au Transporteur et aux services de base. D'un point de vue tarifaire, les services complets d'éclairage public sont les seuls services qui ne font pas partie de la mission de base du Distributeur.

3. Référence(s) : HQD-15, Document 2, p. 9

Préambule :

**Réponse à la demande de renseignements no. 1
de l'UMQ**

« *Energy Trust of Oregon, pour sa part, s'est retirée du financement au marché institutionnel. En 2003, un projet pilote a été formé avec le ministère de l'Énergie de l'état d'Oregon. Ce projet, proposant un taux d'intérêt très compétitif (5,75% réduit à 2%), a reçu très peu de demandes de la clientèle institutionnelle (quatre clients en 2003).* (Notre souligné)

...

En outre, l'offre de financement offerte par Sacramento Utility District aux États-Unis, BC Hydro et Manitoba Hydro au Canada est gérée à l'interne, car la majorité des grandes banques se sont retirées du programme en raison du faible volume et de la taille des prêts.» (Notre souligné)

Demande :

- 3.1** Veuillez indiquer si le Distributeur a testé la prédisposition de sa clientèle institutionnelle et municipale à profiter d'un éventuel programme de financement de l'efficacité énergétique s'il venait à être lancé un jour?

Réponse:

Dans l'étude sur le financement des programmes d'efficacité énergétique, la firme externe mandatée pour ce projet a réalisé plusieurs entrevues individuelles auprès d'intervenants du marché institutionnel québécois afin d'évaluer leurs besoins en matière de financement pour des mesures d'efficacité énergétique. Les conclusions de ces entrevues se trouvent à la page 11 de HQD-15, document 2, annexe C et se résument à :

- **« Il appert que les obstacles qui freinent le marché institutionnel à investir dans les projets d'efficacité énergétique ne sont pas dus essentiellement à des problématiques de financement ».**
- **« Les freins aux projets d'efficacité énergétique résident en amont du financement. En effet, les organismes du marché institutionnel disposent des moyens financiers requis afin de réaliser les projets reconnus comme étant prioritaires ».**
- **« Les principaux intervenants du marché institutionnel tel le réseau de la santé et des services sociaux, les universités, les commissions scolaires ainsi que les municipalités jouissent de conditions d'emprunts**

avantageuses, qui reflètent la qualité de leurs profils financiers ».

- *« Les intervenants du milieu institutionnel rencontrés ne recommandent pas qu'HQD joue de rôle important en matière de financement ».*