

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS D'HYDRO-QUÉBEC
À SÉ ET AQLPA**

1. Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1 : Rapport de Rama Naïdoo

Références : Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1, page 4, dernier paragraphe

Préambule :

Bien que cela ne soit pas mentionné au document HQD-2, Document 1, nous ne pouvons cependant ignorer la stratégie très active - voire très agressive - que poursuit le Distributeur en vue de maintenir et accroître sa présence sur le marché du chauffage, notamment le chauffage résidentiel. (notre souligné)

Question 1.1:

Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par «stratégie très active - voire très agressive» menée par le Distributeur en vue de maintenir et accroître sa présence sur le marché du chauffage, notamment le chauffage résidentiel ?

Question 1.2 :

Veillez illustrer votre réponse à la question 1.1 par des exemples concrets.

2. Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1 : Rapport de Rama Naïdoo

Références : Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1, page 6, 3^e paragraphe

Préambule :

Le logiciel Enerlink est un outil d'analyse et de planification de la consommation d'énergie. En utilisant un modem, ce logiciel permet au client d'accéder en temps réel aux données de sa consommation d'électricité et permet aussi une estimation de sa facture. Ce logiciel permet également d'imprimer des rapports et des graphiques ainsi que d'autres analyses en utilisant des tabulateurs compatibles. Le Distributeur, en collaboration avec la compagnie Southern Development, fournit le soutien nécessaire aux utilisateurs. En réponse à nos demandes de renseignements, Hydro-Québec a fourni les détails des informations que les clients grandes entreprises reçoivent gratuitement. ¹²(notre souligné)

Question 2.1:

Veillez nous indiquer à quel endroit dans sa demande et plus spécifiquement à l'annexe 1 de la pièce HQD-10, Document 10 (faisant référence à la note 12 ci-haut mentionnée en préambule), le Distributeur a indiqué que le logiciel Enerlink était un service offert gratuitement aux clients grandes entreprises?

3. Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1 : Rapport de Rama Naïdo

Références : Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1, page 11, 1^e paragraphe

Préambule :

Sur le réseau principal, il nous semble que l'actuel battage publicitaire du distributeur pour augmenter ou même maintenir son marché face à ses concurrents gazier et pétrolier n'a pas de justification particulièrement pour le chauffage électrique et surtout lorsque le distributeur affirme que le prix de vente au secteur domestique ne couvre pas ses coûts dans ce secteur. (notre souligné)

Question 3.1:

Pouvez-vous illustrer par des exemples ce que vous entendez par «l'actuel battage publicitaire»?

Question 3.2:

À quel endroit dans sa preuve le Distributeur indique-t-il vouloir maintenir et accroître ses ventes de chauffage électrique auprès de la clientèle du secteur domestique?

4. Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1 : Rapport de Rama Naïdo

Références : Pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1, page 11 dernier paragraphe et page 12 2, 3^e paragraphe

Préambule :

Nous constatons que deux systèmes permettent, à présent, à la clientèle grande entreprise d'avoir accès gratuitement à ses données de consommation aux 15 minutes:

- *Le site internet grande entreprise rendu disponible par Hydro-Québec.*
- *Le système Enerlink installé directement chez le client.*

De plus, nous comprenons qu'un troisième système ayant plus et moins les mêmes fonctionnalités a été développé pour la clientèle au tarif M, à un coût de 3,8 M\$ pour les investissements et l'exploitation du système. ²⁸ Ce système ne serait pas d'utilisation gratuite, selon la proposition d'Hydro-Québec.

Cette multiplication de services identiques indique un certain cloisonnement dans l'organisation des services à la clientèle. (notre souligné)

Question 4.1:

Selon vous, que faut-il pour que deux services tels que le site internet Grandes entreprises et le système Énerlink soient identiques?

Question 4.2:

Pouvez-vous expliquer en quoi la multiplication de services est une indication d'un certain cloisonnement dans l'organisation des services à la clientèle ?

5. Pièce SÉ-AQLPA-5, Document 1: Les enjeux de développement durable des réseaux autonomes de distribution d'Hydro-Québec - Rapport d'André Bélisle

Références : Pièce SÉ-AQLPA-5, Document 1, page 5, paragraphe 4

Préambule :

Une (1) des cinq (5) centrales thermique de ce réseau est située à Port-Meunier sur l'île d'Anticosti et ne fait pas partie de cette réflexion. (notre souligné)

Question 5.1 :

Le Distributeur interprète-t-il bien le terme ne fait pas partie de cette réflexion quand il le reformule de la façon suivante : Port Menier est exclu de la réflexion car c'est le seul village à ne pas être localisé à proximité de lignes de transport d'électricité ?

6. Pièce SÉ-AQLPA-6, Document 1 : La stratégie d'enfouissement du réseau de distribution d'Hydro-Québec - Rapport de Dominique Égré

Références : Pièce SÉ-AQLPA-6, Document 1

Préambule:

Dans cette pièce, SÉ-AQLPA en vient à conclure que le Distributeur devrait contribuer davantage en injectant plus de fonds(\$) et en augmentant sa participation financière(%) dans le programme d'enfouissement de son réseau à l'instar du programme d'enfouissement de la Californie.

Question 6.1 :

En quoi l'exemple du programme d'enfouissement de la Californie constitue-t-il un exemple pertinent pour Hydro-Québec Distribution ? Veuillez, dans le cas de la Californie, faire ressortir les éléments de contexte suivants :

- contexte énergétique
- prix de l'énergie
- conditions météorologiques
- nombre de clients par kilomètre de réseau enfoui

- zones couvertes par le programme (urbaine, semi urbaine, rurale, etc.)
- coût annuel des programmes
- différentiel de coût aérien et souterrain
- résultats du programme depuis ses débuts en 1967
- méthodes d'enfouissement utilisées (fils directement enfouis, avec transformateurs sur socle, autres)
- coûts d'enfouissement associés à la méthode en \$/km
- tout autre élément jugé pertinent