

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1
DE L'AQUIP**

NATURE DU PROGRAMME

Référence(s) :

- i) B-0013, HQD-1 doc 1, page 7, lignes 3 et 4.

Préambule(s) :

- i) « La position concurrentielle de l'électricité pour les besoins de chauffage par rapport au mazout et au propane est favorable dans les marchés visés. »

Demandes :

- 1.1 Pour chacun des marchés visés, veuillez fournir une comparaison des coûts de production par unité thermique pour l'électricité, le mazout et le propane basée, d'une part, sur les prix courants de 2017 des combustibles et, d'autre part, les tarifs d'électricité en vigueur incluant la prime de puissance.

Réponse :

1 Les cas types utilisés sont détaillés au tableau 1 de la pièce HQD-1,
2 document 1 (B-0013), lequel présente les économies annuelles découlant de la
3 conversion à l'électricité pour chacun d'entre eux. Ces calculs sont
4 notamment basés sur les diverses hypothèses relatives au taux de conversion
5 des sources d'énergie, à l'efficacité de combustion saisonnière et au prix des
6 combustibles. Ces hypothèses ont été clairement exposées à la pièce HQD-1,
7 document 2 (B-0018).

8 Le Distributeur soutient respectueusement que l'intervenant dispose de
9 toutes les informations requises pour procéder aux calculs qu'il juge
10 nécessaires aux fins de son analyse du présent dossier.

- 1.2 Veuillez indiquer quels seraient les coûts des approvisionnements additionnels en électricité en absence de surplus.

Réponse :

11 Avec égards, la demande de l'intervenant dépasse le cadre du présent
12 dossier. Le Distributeur n'a pas à extrapoler sur des situations hypothétiques
13 et théoriques.

- 1.3 Veuillez confirmer la compréhension de l'AQUIP à l'effet que le coût des approvisionnements additionnels en électricité utilisé dans les tests de rentabilité du programme est le résultat de la somme pondérée des coûts de l'électricité

patrimoniale et des approvisionnements post patrimoniaux (coûts évités en énergie été – hiver) et des coûts évités en puissance applicables le cas échéant.

Dans la négative, veuillez fournir la ventilation des coûts entrant dans le calcul du coût des approvisionnements additionnels en électricité.

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 3.1.1 de la demande de renseignements n° 1 de**
2 **la Régie à la pièce HQD-2, document 1.**

PARTICIPANTS ADMISSIBLES

Référence(s) :

- i) B-0018, HQD-1 doc 2, page 6, lignes 1 à 3.
- ii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 6, lignes 4 à 6 et 12 à 14.

Préambule(s) :

- i) « Les projets de clients assujettis aux contrats spéciaux sont admissibles au Programme. »
- ii) « (...) l'admissibilité des clients d'un réseau municipal est conditionnelle à la conclusion d'une entente à cet effet entre ce réseau et le Distributeur. De telles ententes n'existent pas pour le moment.

(...) bien que les clients des réseaux municipaux ne soient pas admissibles au programme *GDP Affaires*, ce n'est pas le cas des réseaux municipaux. Ces derniers peuvent donc participer à ce programme afin de mitiger l'impact de la pointe de leurs clients (...) »

Demandes :

- 2.1** Veuillez indiquer les volumes de mazout consommés par les clients détenteurs de contrats spéciaux et, advenant leur participation au programme de conversion, les volumes d'électricité additionnelle et la puissance y correspondant (fonction du potentiel de conversion estimé).

Réponse :

- 3 **Le Distributeur ne dispose pas de cette information. Elle ne lui serait connue**
4 **que dans l'éventualité où des clients assujettis aux contrats spéciaux**
5 **participaient au Programme et déposaient les informations requises dans ce**
6 **cadre. Par ailleurs, cette information est souvent considérée comme**
7 **stratégique par les entreprises et traitée de manière confidentielle par elles.**

1 **Voir également la réponse à la question 2.3 de la demande de renseignements**
2 **n° 1 de la Régie à la pièce HQD-2, document 1.**

2.2 L'appui financier prévu dans le Programme étant basé sur la consommation d'électricité admissible (CÉA), en tenant compte du revenu unitaire moyen provenant des contrats spéciaux, veuillez indiquer quel serait le ratio entre les revenus additionnels et l'appui financier prévu.

Réponse :

3 **Les projets de conversion des clients assujettis aux contrats spéciaux seront**
4 **traités sur la base du tarif réglementé. Le ratio entre les revenus additionnels**
5 **et l'appui financier pourrait varier d'un projet à l'autre en fonction du niveau et**
6 **du profil de consommation en énergie et en puissance.**

7 **Voir également la réponse à la question 2.3 de la demande de renseignements**
8 **n° 1 de la Régie à la pièce HQD-2, document 1.**

2.3 Compte tenu du potentiel de conversion estimé en réponse à la question 2.1, veuillez fournir l'appréciation faite par le Distributeur quant aux conséquences sur les revenus requis et la neutralité tarifaire d'un éventuel effacement de la consommation additionnelle d'un détenteur de contrat spécial au-delà des 5 années où s'applique l'OMA.

Réponse :

9 **Voir les réponses aux questions 2.1 et 2.2.**

2.4 HQD a-t-elle entrepris des discussions avec les réseaux municipaux pour assurer l'admissibilité de leurs clients au Programme advenant son approbation ?

Dans l'affirmative, veuillez indiquer le nombre de distributeurs municipaux avec lesquels des discussions ont été amorcées et quel est l'avancement de ces discussions.

Dans la négative, veuillez expliquer.

Réponse :

10 **Le Distributeur a rencontré les membres de l'Association des redistributeurs**
11 **d'électricité du Québec (AREQ) afin de leurs présenter les modalités du**
12 **Programme.**

13 **À ce jour, aucune entente n'a été conclue avec ces réseaux pour**
14 **l'admissibilité de leurs clients.**

1 **Voir également la réponse à la question 2.2 de la demande de renseignements**
2 **n° 1 de la Régie à la pièce HQD-2, document 1.**

2.5 En autant que les distributeurs municipaux peuvent participer au programme *GDP Affaires* d'Hydro-Québec, veuillez expliquer comment ils procèdent pour effectuer une gestion de la puissance de leurs propres clients.

Ont-ils la latitude de calibrer et d'offrir des tarifs de gestion de la pointe à leurs propres clients ?

Réponse :

3 **Dans le cadre du programme *GDP Affaires*, le Distributeur a un le lien**
4 **d'affaires avec ses clients, soit les réseaux municipaux. La réduction de la**
5 **demande en puissance est donc mesurée aux compteurs de ces réseaux. Le**
6 **Distributeur ne dispose pas d'information sur les moyens de réduction de**
7 **puissance mis en place chez les clients des réseaux municipaux ni sur les**
8 **éventuelles ententes contractuelles entre ces parties.**

PROJETS ADMISSIBLES

Référence(s) :

- i) B-0013, HQD-1 doc1, page 7, lignes 21 à 23.
- ii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 6, lignes 17 à 28 et page 7, lignes 1 à 7.
- iii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 20, lignes 1 à 6.
- iv) B-0018, HQD-1 doc 2, page 7, lignes 8 à 15 et page 9, lignes 12 à 21.

Préambule(s) :

- i) « Tous projets visant des équipements fonctionnant au mazout léger, au mazout lourd ou au propane sont admissibles. Pour tout autre combustible fossile, la conversion doit être approuvée par le Distributeur. »
- ii) Les passages mentionnés à la référence ii) démontrent que le calcul de l'appui financier prévu dans le Programme sera moins favorable aux clients qui conserveront leur équipement fonctionnant au combustible (absence de coûts de démantèlement et moindre CEA). Le Distributeur ajoute cependant que, advenant une participation au programme *GDP Affaires*, le projet de conversion de ces clients serait plus rentable que celui des clients optant pour une conversion totale à l'électricité.
- iii) À la référence iii), le Tableau 8 démontre que l'hypothèse qui sous-tend les tests de rentabilité du Distributeur est à l'effet que 75 % des clients participants choisiront une conversion totale à l'électricité et 25 % adopteront des mesures

d'écrêtage (incluant généralement la conservation des équipements de chauffage au combustible). On peut y lire également que « plus la proportion des clients avec une conversion complète de la charge à l'électricité est importante, plus le Programme est profitable pour le Distributeur. »

- iv) Les passages mentionnés à la référence iv) indiquent que les équipements électriques performants sont admissibles à un appui financier tant dans le cadre des programmes d'efficacité énergétique du Distributeur que dans le cadre du programme *GDP Affaires* en autant qu'ils contribuent à l'écrêtage de la pointe.

Demands :

- 3.1** Veuillez préciser quel(s) pourrai(en)t être les autres combustibles fossiles dont la conversion serait éventuellement considérée par le Distributeur.

Réponse :

1 **Le Distributeur pourrait considérer, à titre d'exemple, le diesel pour les**
2 **équipements de manutention.**

- 3.2** Le cas échéant, veuillez indiquer selon quelles modalités et à quelles conditions la conversion d'un autre (d'autres) combustible(s) fossile(s) serait considérée par le Distributeur.

Réponse :

3 **Les modalités générales seraient les mêmes que celles pour le mazout et le**
4 **propane. Toutefois, les facteurs de conversion seraient établis selon les**
5 **spécificités de chaque combustible relié au projet.**

- 3.3** Veuillez fournir un exemple de projet de conversion d'un client désirant conserver son équipement de chauffage fonctionnant au combustible et participer au programme *GDP Affaires* et démontrer, en combinant les appuis financiers applicables en vertu des 2 programmes, que son projet de conversion serait plus rentable que celui d'un client effectuant une conversion totale à l'électricité.

Réponse :

6 **Le Distributeur souligne qu'il ne souscrit pas à l'interprétation faite par**
7 **l'intervenant au préambule ii). Dans les passages de la pièce HQD-1,**
8 **document 2 (B-0018) sur lesquels se base l'intervenant (référence ii), le**
9 **Distributeur indique clairement que l'appui financier n'est pas directement**
10 **influencé par le fait que les clients choisissent ou non de conserver leurs**
11 **équipements au combustible.**

12 **Par ailleurs, dans son préambule, l'intervenant omet d'indiquer qu'un projet**
13 **de conversion où le client conserverait ses équipements au combustible et**

1 participerait au programme *GDP Affaires* devrait être plus rentable qu'un
2 projet avec une conversion totale à l'électricité mais sans participation au
3 programme *GDP Affaires*. Or, même avec une conversion totale à l'électricité,
4 le client est tout à fait loisible de participer au programme *GDP Affaires*.
5 Comme mentionné à la section 4.3 de la pièce HQD-1, document 2 (B-0018),
6 l'absence d'équipements au combustible n'est pas un frein à la participation
7 des clients à ce programme.

3.4 Compte tenu de la rentabilité, pour le Distributeur, des conversions complètes à l'électricité telle qu'énoncée à la référence iii), veuillez indiquer quel serait son intérêt à favoriser la conservation des équipements de chauffage utilisant un combustible pour assurer une meilleure gestion de la pointe par les clients.

Réponse :

8 De façon générale, le Distributeur encourage les clients à mettre en place des
9 moyens de gestion de la demande de puissance, que ce soit l'utilisation
10 d'équipements de chauffage à combustible ou d'autres moyens, pour la
11 gestion de leur pointe.

12 L'analyse de sensibilité mentionnée à la référence iii) repose sur une variation
13 de la proportion de clients avec écrêtement, toutes choses étant égales par
14 ailleurs, notamment les coûts évités.

15 Or, une saine gestion de leur pointe de la part de l'ensemble des clients du
16 Distributeur revêt une grande importance compte tenu de l'impact de
17 l'ensemble de ces charges sur les besoins en puissance de son réseau.

3.5 Veuillez commenter la possibilité, énoncée au préambule iv), que des projets impliquant une conversion complète à l'électricité soient admissibles à une aide financière tant dans le cadre des programmes d'efficacité énergétique du Distributeur que dans le cadre de son programme *GDP Affaires* en autant que des équipements électriques performants soient mis à contribution pour l'écrêtement de la pointe.

Réponse :

18 Avec égards, le Distributeur soumet que l'intervenant a une mauvaise
19 compréhension des extraits mentionnés à la référence iv).

20 L'extrait de la page 7 indique que les équipements électriques efficaces
21 peuvent bénéficier d'un appui financier, tant dans le cadre du Programme que
22 des programmes en efficacité énergétique du Distributeur. Pour plus de clarté,
23 il s'agit ici des programmes *Bâtiments* et *Systèmes industriels*, et non du
24 programme *GDP Affaires*.

- 1 L'extrait de la page 9 indique que le client peut, s'il le souhaite, participer
2 également au programme *GDP Affaires*, et ce, qu'il ait ou non conservé ses
3 équipements au combustible.

PROCESSUS DE SOUMISSION ET D'APPROBATION DES PROJETS

Référence(s) :

- i) B-0013, HQD-1 doc1, page 7, lignes 11 à 14.
- ii) B-0013, HQD-1 doc 1, page 8, lignes 9 et 10 et lignes 14 et 15.
- iii) B-0013, HQD-1 doc 1, page 10, lignes 18 et 19 et page 11, lignes 1 à 8.
- iv) B-0013, HQD-1 doc 1, page 9, lignes 4 à 6.

Préambule(s) :

- i) « Tous les clients du Distributeur des marchés commercial, institutionnel et industriel dont les bâtiments sont situés au Québec peuvent soumettre des projets, soit directement ou par l'entremise de leurs partenaires techniques (ingénieurs-conseils, firmes de services énergétiques ou autres). »
(nous soulignons)
- ii) « Dans un premier temps, le client soumet son projet au Distributeur (...) »
« Une fois le projet complété, une confirmation de fin de travaux, fournie par le client, est requise pour permettre le versement de l'appui financier. »
(nous soulignons)
- iii) À la référence iii), parmi les dépenses admissibles dans la cadre du programme, on mentionne notamment : les études de faisabilité, les plans et devis et la gestion de projet, soit des tâches susceptibles d'être confiées par le client à un partenaire technique externe (ingénieurs-conseils, firmes).
- iv) « Le Distributeur insiste sur l'importance d'avoir mis en place le Programme rapidement pour permettre aux intervenants du marché d'effectuer le démarchage et l'identification de clients potentiels et de conclure des ententes avec eux (...) »
(nous soulignons)

Demandes :

- 4.1 Veuillez clarifier l'identité de l'interlocuteur du Distributeur dans le cadre du Programme. S'agit-il du client de HQD, soit la personne physique ou morale qui prévoit convertir ses équipements ou, indifféremment, d'un client de HQD désirant effectuer une conversion ou de son représentant ?

Réponse :

1 Le lien légal est entre le Distributeur et son client, qui peut être une personne
2 physique ou morale. Toutefois, les clients peuvent mandater un partenaire
3 technique externe (intervenant de marché) pour soumettre le projet en leur
4 nom et se charger du traitement administratif et des services techniques des
5 projets.

6 Une partie des dépenses reliées à la préparation des projets est prévue dans
7 les dépenses admissibles, ce qui permet d'accroître la rentabilité des projets
8 pour les clients. C'est toutefois aux clients de déterminer le rôle (offre de
9 service technique ou représentant du client) que doivent assumer les
10 intervenants de marché qu'ils mandatent pour la préparation de leurs projets.

11 Le Distributeur considère les intervenants de marché comme des partenaires
12 qui peuvent faire la promotion du Programme auprès des clients potentiels. Il
13 n'existe toutefois aucune entente formelle de partenariat ni de contrat entre le
14 Distributeur et les intervenants de marché.

4.2 Veuillez clarifier le rôle des « intervenants de marché » ou « partenaires techniques » dans le cadre du Programme.

4.2.1 Peuvent-ils agir à titre d'intermédiaires entre le client participant et le Distributeur ?

Réponse :

15 Voir la réponse à la question 4.1.

4.2.2 Ces intervenants de marché sont-ils des partenaires du Distributeur auxquels est confiée la promotion du Programme en sous-traitance ?

Réponse :

16 Voir la réponse à la question 4.1.

4.2.3 Peuvent-ils à la fois offrir des services techniques aux clients participants (préparation d'études de faisabilité, de plans et devis, gestion de projets) constituant des dépenses admissibles au soutien financier et agir à titre de représentants d'un client participant ?

Réponse :

17 Voir la réponse à la question 4.1.

4.3 Le Distributeur a-t-il prévu des balises budgétaires pour encadrer les montants des dépenses admissibles à titre de services techniques offerts par des partenaires externes aux clients participants ? Par exemple en fonction d'une proportion maximale de la valeur de la CÉA ?

Dans l'affirmative, lesquelles ?

Dans la négative, veuillez justifier.

Réponse :

1 **Le Distributeur n'a pas prévu de balises budgétaires pour encadrer les**
2 **dépenses de service technique. En effet, les coûts d'analyse et de préparation**
3 **des projets peuvent varier grandement d'un projet à l'autre. Toutefois, un**
4 **ingénieur du Distributeur effectuera l'analyse des projets à partir des factures**
5 **fournies par les clients et s'assurera de l'admissibilité des dépenses.**

CALIBRAGE DE L'APPUI FINANCIER

Référence(s) :

- i) B-0018, HQD-1 doc 2, page 7, lignes 28 à 30.
- ii) B-0013, HQD-1 doc 1, page 9, note de bas de page # 5.
- iii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 8, lignes 7 à 9.
- iv) B-0018, HQD-1 doc 2, page 12, lignes 4 à 6.
- v) B-0018, HQD-1 doc 2, page 8, lignes 10 à 19.

Préambule(s) :

- i) Aux références i) et ii), il est indiqué que les cas type utilisés pour le calibrage de l'appui financier sont tous caractéristiques de clients au tarif M et que les clients industriels de grande puissance (tarif L) n'en font pas partie.
- ii) À la référence iii), le Distributeur justifie cette sélection de cas type par le fait qu'elle représente la majorité des clients susceptibles de participer au Programme, ajoutant que, puisque la participation de clients d'autres tarifs ne devrait être que « marginale », leur impact sur la rentabilité du Programme devrait être non significative.
- iii) À la référence iv), le Distributeur indique :
« (...) le Programme suscite un grand intérêt de la part des clients. Entre son lancement le 1^{er} avril et le 5 juin 2017, une cinquantaine de projets ont été reçus par le Distributeur. »
- iv) À la référence v), le Distributeur affirme aussi que le ratio entre la consommation et le montant de l'investissement est généralement plus important pour les équipements de procédés industriels de sorte que la participation de clients au

tarif L aurait un impact positif sur la rentabilité globale du Programme en dépit d'un revenu unitaire inférieur à celui du tarif M.

Demandes :

5.1 Veuillez clarifier ce que le Distributeur entend lorsqu'il qualifie de « marginale » la participation éventuelle des clients des autres tarifs (que le tarif M).

Suggère-t-il que leur nombre serait marginal, que leurs volumes d'électricité additionnels seraient marginaux ou encore que les besoins en puissance résultant de leur participation au Programme seraient marginaux ?

Veuillez préciser votre affirmation pour chacun de ces éléments.

Réponse :

1 **Le Distributeur estime que les clients au tarif M devraient représenter la plus**
2 **grande part du volume d'électricité additionnel. Un nombre non négligeable de**
3 **clients au tarif G devraient participer au Programme, mais il s'agit de clients**
4 **de plus petite taille. De plus, la majorité de ces clients devraient passer au**
5 **tarif M à la suite de leur conversion.**

6 **Le Distributeur tient à rappeler que, dans le contexte d'un nouveau**
7 **programme, les hypothèses de participation seront validées, et ajustées le cas**
8 **échéant, en fonction du type de projets reçus.**

5.2 Veuillez fournir la ventilation des projets reçus par le Distributeur depuis le lancement du Programme le 1^{er} avril 2017 en indiquant le nombre de projets associé à chacune des catégories tarifaires.

Réponse :

9 **Voir la réponse à la question 3.1 de la FCEI à la pièce HQD-2, document 4.**

5.2.1 Pour chaque tarif, incluant les détenteurs de contrats spéciaux le cas échéant, veuillez indiquer :

- les volumes totaux de consommation d'électricité admissible (CÉA);
- la valeur des appuis financiers correspondants;
- les revenus additionnels prévus;
- les besoins additionnels en puissance estimés.

Réponse :

10 **À ce jour, le Distributeur n'a reçu aucun projet de clients assujettis aux**
11 **contrats spéciaux.**

1 **Par ailleurs, le Distributeur ne dispose pas de l'information précise demandée**
2 **concernant les projets potentiels.**

5.3 Veuillez confirmer que les tests de rentabilité économiques (TNT et TP) produits par le Distributeur n'incluent aucun cas type de client industriel grande puissance (tarif L) ou détenteur de contrat spécial.

Réponse :

3 **Le Distributeur le confirme.**

4 **Voir la section 4.2 de la pièce HQD-1, document 2 (B-0018), et plus**
5 **spécifiquement les paragraphes portant sur les autres catégories tarifaires.**
6 **Voir également la section 6.1 de cette même pièce, et plus spécifiquement les**
7 **paragraphes portant sur les revenus additionnels et sur les coûts additionnels**
8 **d'approvisionnement.**

5.4 Veuillez indiquer quelle serait l'incidence de la participation d'un client de grande puissance (tarif L ou contrat spécial) sur la rentabilité globale du Programme si son ratio de consommation par rapport au montant de l'investissement n'était pas supérieur à la moyenne des clients du tarif M.

Réponse :

9 **Voir les réponses aux questions 2.3 et 2.4 de la demande de renseignements**
10 **n° 1 de la Régie à la pièce HQD-2, document 1.**

11 **De plus, comme mentionné à la section 3.1 de la pièce HQD-1, document 2**
12 **(B-0018), tout client assujéti à un contrat spécial, qui respecte les modalités**
13 **de participation et dont l'analyse individuelle démontre une rentabilité, sera**
14 **admissible au Programme.**

15 **Voir également la réponse à la question 9.2.**

5.5 Veuillez justifier, d'un point de vue économique, l'uniformité des règles de calcul de l'appui financier compte tenu des différences significatives de revenus unitaires entre les clients au tarif M et ceux au tarif L ou aux contrats spéciaux

Réponse :

16 **Voir la section 4.2 de la pièce HQD-1, document 2 (B-0018), et plus**
17 **spécifiquement les paragraphes portant sur l'uniformité de l'appui financier.**

OBLIGATION MINIMALE ANNUELLE (OMA)

Référence(s) :

- i) Guide du participant, page 14, section 4.2.
- ii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 9, lignes 22 et 23.
- iii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 9, lignes 29 et 30.
- iv) B-0018, HQD-1 doc 2, page 10, lignes 5 à 7 et 12 à 14.

Préambule(s) :

- i) L'obligation minimale annuelle (OMA) correspond à 75 % de la consommation d'électricité admissible (CÉA).
- ii) « Le Distributeur considère qu'un traitement annuel de l'OMA ne serait pas approprié, car il pourrait pénaliser injustement plusieurs clients. »
- iii) « (...) un traitement de l'OMA sur une base annuelle représenterait une contrainte importante pour les clients (...) »
- iv) « (...) en cas de non-respect de l'OMA les clients devraient (...) rembourser une partie de l'appui financier reçu, sur la base de la perte de revenus du Distributeur. »

« Bien que les manquements aux modalités des programmes de la part des clients soient rares, un tel processus de remboursement a déjà été appliqué dans le cadre des programmes commerciaux existants. »

Demandes :

- 6.1** Veuillez démontrer en quoi la récupération sur une base annuelle d'une partie du soutien financier accordé serait injuste si elle est proportionnelle à l'écart de la consommation réelle par rapport à l'OMA.

Réponse :

1 **Le Distributeur est d'avis que le client ne peut être tenu responsable de la**
2 **fluctuation de la consommation en raison des variations annuelles du volume**
3 **de production, de celles de la température hivernale ou de tout autre**
4 **événement hors de son contrôle. Une moyenne sur cinq ans permet de lisser**
5 **ces fluctuations dans le temps et rendre ainsi plus attractif le Programme**
6 **pour les clients visés.**

- 6.2** Dans la mesure où l'OMA représente 75 % de la consommation d'électricité admissible (CÉA) et que le calcul de la CÉA inclut lui-même un facteur d'ajustement pour la GDP, veuillez justifier l'affirmation du Distributeur à l'effet que son traitement sur une base annuelle représenterait une « contrainte importante » pour les clients.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 6.1.**

6.3 Quelle serait, selon le Distributeur, la façon la plus appropriée d'assurer un équilibre entre, d'une part, le non-respect de son OMA par un client participant et, d'autre part, l'impact de la perte de revenus qui en résulte sur la rentabilité globale du Programme et sa neutralité tarifaire pour l'ensemble des clients ?

Réponse :

2 **Le Distributeur est d'avis que les modalités prévues au Programme à l'égard**
3 **de l'OMA et de la possibilité, le cas échéant, de récupérer une partie ou la**
4 **totalité de l'appui financier représentent la façon la plus appropriée d'assurer**
5 **la rentabilité du Programme pour le Distributeur.**

6.4 Au cours des 5 dernières années, combien de manquements aux modalités des programmes commerciaux de la part des clients ont été dénombrés par le Distributeur ?

Réponse :

6 **Les cas de manquements aux modalités des programmes commerciaux sont**
7 **marginiaux.**

8 **Sur un total de 245 M\$ en appui financier versé de 2012 à 2016 pour les**
9 **programmes d'efficacité énergétique visant la clientèle affaires, le montant**
10 **des manquements a atteint 500 k\$, soit 0,2 % du total, pour quatre projets**
11 **réalisés par trois clients.**

6.4.1 Quelle est l'importance de ces manquements, en pourcentage, par rapport au nombre de clients participants ?

Réponse :

12 **Voir la réponse à la question 6.4.**

6.4.2 Quels sont les taux de recouvrement des sommes dont HQD a demandé le remboursement ?

Réponse :

13 **L'entièreté des sommes dues a été récupérée.**

AJUSTEMENTS DES MODALITÉS DU PROGRAMME

Référence(s) :

- i) B-0018, HQD-1 doc2, page 11, lignes 17 à 19.

Préambule(s) :

- i) « (...) les éventuels ajustements apportés aux modalités seront indiqués à la Régie au moment de l'approbation annuelle du budget du Programme, dans le cadre du dossier tarifaire du Distributeur.

Demandes :

- 7.1 Selon HQD, une fois que l'approbation initiale d'un programme commercial et de ses modalités est accordée par la Régie, le Distributeur doit-il obtenir l'approbation des modifications qu'il voudrait apporter à ses modalités avant de les mettre en vigueur ?

Réponse :

- 1 **Comme mentionné dans l'extrait cité au préambule, le Distributeur verra à**
- 2 **faire approuver annuellement le budget du Programme dans le cadre de son**
- 3 **dossier tarifaire. Il présentera à ce moment les ajustements qu'il apporte aux**
- 4 **modalités du Programme.**

BUDGET

Référence(s) :

- i) B-0018, HQD-1 doc 2, page 12, ligne 7 et lignes 11 à 13.
- ii) B-0013, HQD-1 doc 1, page 15, Tableau 4.

Préambule(s) :

- i) « (...) le Distributeur estime qu'un plafond absolu d'appui financier n'est pas requis. »

« Si un projet majeur ayant un impact significatif sur le budget d'une année donnée était reçu, le Distributeur pourrait imposer une limite au budget d'appui financier disponible pour cette année. »
- ii) Le Tableau 4 présente la ventilation des « autres coûts » du Programme pour les années 2017 et 2018.

Demandes :

- 8.1** En absence de plafond des appuis financiers disponibles annuellement, sur quels critères et sur quelles règles s'appuierait le Distributeur pour déterminer les cas où le versement du soutien financier associé à un projet devrait être reporté, en tout ou en partie, et les modalités de ce report ?

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 8.2.1 de la demande de renseignements n° 1 de**
2 **la Régie à la pièce HQD-2, document 1.**

- 8.2** À la référence ii), le Distributeur prévoit que les montants dépensés pour les *Prestations associées au traitement technique et administratif des dossiers* seront de 110 000 \$ en 2017 et de 330 000 \$ en 2018. Veuillez indiquer si ces prestations seront effectuées par du personnel interne ou confiées à des mandataires externes.

Réponse :

- 3 **Le traitement administratif et technique des dossiers sera effectué par le**
4 **personnel du Distributeur.**

- 8.2.1** Dans le cas où ces prestations étaient effectuées à l'externe, veuillez indiquer quel serait le processus d'attribution des mandats.

Réponse :

- 5 **Sans objet.**

- 8.3** Le Distributeur prévoit consacrer des sommes de 60 000 \$ en 2017 et de 120 000 \$ en 2018 à des *Mandats d'expertise pour le traitement des cas complexes*. Veuillez préciser si ces mandats seront confiés à des partenaires externes et, le cas échéant, indiquer leur mode d'attribution.

Réponse :

- 6 **Au besoin, des mandats seront attribués à des partenaires externes**
7 **lorsqu'une expertise particulière, dont le Distributeur ne dispose pas à**
8 **l'interne, sera nécessaire. Pour cette raison, l'expertise des partenaires sera**
9 **un facteur déterminant.**

- 10 **Les mandats d'expertise seront attribués en respectant les règles et critères**
11 **d'attribution des contrats de services professionnels d'Hydro-Québec. Ces**
12 **règles varient selon la valeur des mandats. Règle générale, après un appel de**
13 **propositions auprès de plusieurs fournisseurs dans le marché, un comité**

- 1 analyse les propositions reçues et effectue un suivi des mandats après leur
2 attribution.

HYPOTHÈSES ÉCONOMIQUES

Référence(s) :

- i) B-0018, HQD-1 doc 2, page 15, lignes 1 à 4.
- ii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 15, lignes 8 à 10.
- iii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 16, lignes 21 à 23.
- iv) B-0013, HQD-1 doc 1, section 8.2.

Préambule(s) :

- i) « Les prix du mazout ont été calibrés sur les prix moyens en ¢/L diffusés par la Régie et indexés sur la base des taux de croissance du West Texas Intermediate (WTI), selon les prévisions des prix des combustibles publiées par l'Energy Information Agency (EIA) des États-Unis. »
- ii) « Les revenus potentiels générés par les ventes d'électricité additionnelles ont été estimés à partir de simulations de factures pour chacun des quatre cas types. Le Distributeur rappelle que tous ces cas types sont assujettis au tarif M. » (nous soulignons)
- iii) « (...) les coûts évités en transport et distribution ne sont pas considérés dans les analyses économique et financière. »
- iv) À la section 8.2 de la pièce B-0013 (HQD-1 doc 1), le Distributeur affirme que l'impact de la charge additionnelle découlant du Programme sur les réseaux de transport et de distribution est négligeable. Il ajoute qu'il procéderait à une étude de réseau si plusieurs demandes devaient se situer sur une même ligne ou dans une localisation géographique particulière.

Demandes :

- 9.1 Veuillez fournir la référence exacte utilisée pour les prévisions des prix des combustibles (publication de l'EIA, date, page) ou le lien électronique.

Réponse :

- 3 **Voir la réponse à la question 4.1 du ROÉÉ à la pièce HQD-2, document 6.**
- 9.2 Veuillez fournir un calcul des revenus potentiels générés par les ventes additionnelles d'électricité basé sur 6 cas types, dont les 4 premiers seraient les cas types au tarif M déjà utilisés, le 5^e serait un cas type avec procédé industriel

au tarif L et le 6^e serait un cas type basé sur le revenu unitaire moyen d'un client détenteur de contrat spécial.

Veuillez préciser les hypothèses utilisées et commenter l'incidence de cette sélection de cas-types sur les revenus potentiels générés en les comparant à ceux résultant des 4 cas types au tarif M.

Réponse :

1 Les cas types présentés à la pièce HQD-1, document 1 (B-0013) sont
2 représentatifs de la majorité des clients au tarif M ciblés par le Programme
3 (voir les réponses aux questions 3.1 et 3.2 de la FCEI à la pièce HQD-2,
4 document 4). Ces cas types ont permis de calibrer l'appui financier et
5 d'établir, de façon adéquate, la rentabilité du Programme. Le Distributeur
6 réitère qu'il est difficile de produire des cas types représentatifs de la clientèle
7 au tarif L et, a fortiori, un seul cas type représentatif de l'ensemble des
8 procédés industriels. Quant aux clients assujettis aux contrats spéciaux, le
9 Distributeur réalisera une analyse au cas par cas, afin de s'assurer que le
10 projet respecte le critère de rentabilité (TNT positif).

11 Pour l'ensemble de ces raisons, le Distributeur soutient respectueusement
12 que l'analyse demandée par l'intervenant n'est pas pertinente à l'analyse du
13 dossier.

- 9.3 Veuillez commenter l'éventualité où la conversion complète à l'électricité des équipements d'un grand client industriel entraînerait des coûts de renforcement du réseau qui excèdent le montant alloué sur la base de la puissance moyenne annuelle à facturer.

Réponse :

14 En vertu des *Conditions de service d'électricité*, tout montant excédant l'offre
15 de référence du Distributeur lié à une demande de modification du réseau de
16 distribution électrique doit être assumé par le client qui en fait la demande.

17 À la demande du client, le Distributeur va évaluer les coûts préliminaires de
18 renforcement du réseau, le cas échéant, afin de permettre au client de prendre
19 une décision éclairée concernant son projet de conversion.

ANALYSE FINANCIÈRE

Référence(s) :

- i) B-0018, HQD-1 doc 2, pages 18 et 19, Tableaux 6 et 7.

Préambule(s) :

- i) Les analyses financières présentées aux Tableaux mentionnés à la référence i) démontrent que sur l'ensemble de la période, avec un amortissement des coûts du Programme sur 10 ans, la pression à la baisse sur les tarifs est de 18 797 (000) \$ alors que, avec un amortissement des coûts du Programme sur 5 ans, la pression à la baisse sur les tarifs s'élève à 23 406 (000) \$.

Demandes :

- 10.1** Veuillez commenter les avantages et inconvénients respectifs des deux scénarios d'amortissement des coûts du Programme présentés (5 ans vs 10 ans).

Réponse :

1 **Comme mentionné à la section 6.3 de la pièce HQD-1, document 2 (B-0018),**
2 **l'analyse financière permet de mesurer les impacts à la marge sur les revenus**
3 **requis d'un projet retenu compte tenu de sa rentabilité. Le Distributeur n'a pas**
4 **à choisir entre deux scénarios d'analyse financière selon l'impact sur les**
5 **revenus requis. Le Distributeur réitère qu'une période d'amortissement de**
6 **10 ans est la plus appropriée pour les raisons présentées en réponse à la**
7 **question 6.2 de la demande de renseignements n° 1 de la Régie à la pièce**
8 **HQD-2, document 1.**

- 10.2** Veuillez indiquer si le Distributeur est disposé à considérer l'un ou l'autre de ces deux scénarios et en préciser les raisons.

Réponse :

9 **Voir la réponse à la question 10.1.**

**DESSERTE EN MATIÈRE DE LIVRAISON DE COMBUSTIBLE
ET BIÉNERGIE RÉSIDENIELLE**

Référence(s) :

- i) B-0013, HQD-1 doc 1, page 20, lignes 1 à 3.
- ii) B-0018, HQD-1 doc 2, page 21, lignes 1 à 3.

Préambule(s) :

- i) « Les ventes additionnelles visées de 340 GWh à l'horizon 2018, sur un potentiel de 13 TWh pour le Programme, ne devraient pas avoir d'impact sur la desserte en matière de livraison de mazout et compromettre la pérennité de la biénergie résidentielle. »
- ii) « (...) puisque le programme ne vise pour le moment que 340 GWh sur un potentiel de 13 TWh, il ne devrait pas y avoir d'impact sur la desserte en matière de livraison de combustible. »

Demandes :

- 11.1** Veuillez indiquer quelles sont les études de marché, les évaluations effectuées par le Distributeur pour appuyer son affirmation à l'effet que les ventes additionnelles visées ne devraient pas avoir d'impact sur la desserte en matière de livraison de mazout.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 1.10 de la FCEI à la pièce HQD-2, document 4.**

- 11.2** Veuillez préciser si HQD a évalué l'impact que pourrait avoir une série de projets de conversion regroupés géographiquement sur la rentabilité des activités commerciales de certains distributeurs de mazout en particulier.

Réponse :

2 **Voir la réponse à la question 1.10 de la FCEI à la pièce HQD-2, document 4.**

- 11.3** Veuillez déposer les rapports dont dispose HQD qui pourraient soutenir ces affirmations de façon concluante.

Réponse :

3 **Voir la réponse à la question 1.10 de la FCEI à la pièce HQD-2, document 4.**