

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2  
DE LA RÉGIE**



1 en phase avec l'évolution technologique et les attentes de sa clientèle. Il  
2 mentionne que ces réflexions ont cours un peu partout dans différentes  
3 juridictions.

- 13. Références :**
- (i) Pièce [B-0042](#), p. 5;
  - (ii) Décision [D-2019-027](#), p. 129 à 131;
  - (iii) Pièce [B-0024](#), p. 47;
  - (iv) Pièce [B-0042](#), p. 9;
  - (v) Pièce [B-0046](#), p. 45
  - (vi) Pièce [B-0046](#), p. 48;
  - (vii) Pièce [B-0045](#), p. 13;
  - (viii) Pièce [B-0017](#), p. 7;
  - (ix) Pièce [B-0009](#), p. 21;
  - (x) Pièce [B-0024](#), p. 40;
  - (xi) Pièce [B-0024](#), p. 48;
  - (xii) Pièce [B-0042](#), p. 32;
  - (xiii) Pièce [B-0042](#), p. 10;
  - (xiv) Pièce [B-0043](#), p. 29 et 30.

**Préambule :**

- (i) « *Le contrat entre le Distributeur et Hilo a été signé le 21 octobre 2019.* »
- (ii) « *[558] La Régie a concentré son examen sur le programme « Charges interruptibles résidentielles » dont le budget de 3,6 M\$ représente la plus grande partie de la hausse globale du budget réclamé pour les programmes GDP par rapport à celui de 2018. Le Distributeur précise et justifie sa demande pour ce programme comme suit :*

*« [...] Au cours du 2<sup>e</sup> semestre de 2019, le Distributeur envisage déployer un programme visant entre autres l'installation de thermostats qui intègrent une technologie permettant la télécommande à distance auprès de 3 500 résidences de clients facturés au tarif D. Le Distributeur s'assurera que les aides financières versées dans le cadre de ce programme et les avantages associés à la tarification dynamique ne compenseront pas le même kW économisé ».*

[...]

*[565] La Régie autorise le budget de 3,6 M\$ réclamé par le Distributeur pour le programme « Charges interruptibles résidentielles », portant le budget total pour les mesures de GDP autres que le programme « GDP Affaires » à 6,9 M\$ pour 2019.* » [nous soulignons] [notes de bas de page omises]

- (iii) *Le contrat entre Hilo et le Distributeur couvre une période de 10 ans. Les réductions de puissance présentées au Plan sont des cibles qui seront confirmées annuellement, par un engagement ferme.* »

[...]

« Le montant et les modalités de rémunération sont prévus pour la période contractuelle de 10 ans. » [nous soulignons]

(iv) « La méthode de calcul de la puissance effacée est présentement en développement dans le cadre de la période de rodage des activités d'Hilo. En bref, cette méthode consistera à mesurer l'écart entre une puissance de référence et la puissance calculée à partir des données de compteur pendant un événement de GDP.

[...]

La valeur de cette pénalité doit être précisée, par le Distributeur, dans le cadre de la période de rodage des activités d'Hilo.

[...]

Elles correspondent à la période de rodage des activités d'Hilo, soit les deux premières années contractuelles telles que définies à la section 1 du contrat. [nous soulignons]

(v) Les contributions d'Hilo au plan d'approvisionnement sont des cibles (prévisions). Les engagements de réduction de puissance sont communiqués au Distributeur, par Hilo, une fois par année, avant la période d'hiver, en fonction du nombre de participants inscrits aux services d'Hilo. » [nous soulignons]

(vi) « Il n'y a pas de pénalités pour les écarts entre les engagements annuels et ces cibles. Cependant, si Hilo ne respecte pas l'engagement annuel de réduction de puissance pris avec le Distributeur, il devra fournir les justificatifs et produire un plan d'action pour assurer l'atteinte des cibles futures. De plus, une pénalité est prévue au contrat pour tout écart entre l'engagement annuel et la réduction de puissance réalisée.

Si le plan d'action ne peut rassurer le Distributeur quant à l'atteinte des cibles futures, celui-ci pourra ajuster, à la baisse, la contribution d'Hilo prévue au contrat. » [nous soulignons]

(vii) « Veillez confirmer qu'Hilo ne prend aucun engagement de long terme envers le Distributeur pour ce qui est de la réduction de puissance et que seuls des engagements annuels sont prévus.

Réponse :

Le Distributeur le confirme. » [nous soulignons]

(viii) « Les choix technologiques et le rythme de déploiement de celles-ci sont du ressort de Hilo, les réductions de puissance pouvant provenir du contrôle des charges de chauffage de l'espace ou de l'air ou de toute autre source.

[...]

Le Distributeur comprend que l'agrégateur prévoit, dans une deuxième phase, élargir son offre avec d'autres produits et services, notamment dans les secteurs de la mobilité électrique, du stockage intelligent et de l'autoproduction solaire.

[...]

*Hilo a la responsabilité de mettre en place les moyens nécessaires pour atteindre les cibles convenues avec le Distributeur, [...] » [nous soulignons]*

(ix) « Éventuellement, des offres pour les clients commerciaux, industriels et institutionnels seront également ajoutées » [nous soulignons]

(x) « Pour ce faire, Hilo déterminera quelle est la contribution des différents types d'habitation, segments de clients ou usages. »

*Considérant les résultats des projets pilotes, le Distributeur constate que la réduction de puissance visée de 2 kW par client participant est cohérente avec une priorité placée sur les habitations de grande taille. Cependant, Hilo est la mieux placée pour effectuer le choix des segments visés ou des mesures. Le Distributeur n'a pas effectué d'analyse sur le potentiel d'attrait et le taux de pénétration du programme Hilo auprès spécifiquement des propriétaires-TAE Maisons-Plex au tarif D, des locataires, des propriétaires de condos ou de toute autre catégorie. De même, il n'a pas formulé d'hypothèses quant à la contribution de la chauffe de l'espace ou de l'eau. » [nous soulignons]*

(xi) « En fait, ces coûts ne seront intégrés aux revenus requis du Distributeur qu'en 2025, soit lorsque le service d'Hilo aura atteint une certaine maturité et que le Distributeur pourra en tirer le maximum de bénéfices. » [nous soulignons]

(xii) « 17.1 Veuillez préciser si Hilo a l'exclusivité de l'implantation des mesures de la référence (ii) pour les secteurs résidentiels, CI et PMI. S'il y a lieu, veuillez préciser les mesures qui sont exclusives à Hilo.

Réponse :

*Hilo n'a pas l'exclusivité de l'implantation de ces mesures.*

*Toutefois, le Distributeur doit accepter et rémunérer les réductions de puissance offertes par Hilo jusqu'à concurrence des cibles du Plan d'approvisionnement, spécifiées à la section 7.1 du contrat. Il n'a donc aucun intérêt à exploiter lui-même des mesures qui le seront par Hilo.*

*17.2 La référence (iii) mentionne que Hilo a toute la latitude quant à la priorisation des mesures pour la clientèle résidentielle. Veuillez indiquer si Hilo a toute la latitude quant à la priorisation des mesures à implanter pour les secteurs CI et PMI.*

Réponse :

*Hilo pourrait éventuellement introduire une offre pour les marchés CI et PMI, laquelle ferait l'objet d'une modification au contrat de service. La teneur de cette éventuelle modification n'est évidemment pas déterminée. » [nous soulignons]*

(xiii) « D'emblée, le Distributeur souligne que, comme indiqué à la réponse à la question 4.1, le niveau de la rémunération d'Hilo ne découle pas directement des coûts évités ou d'un éventuel coût d'opportunité (réduction des revenus). » [nous soulignons]

(xiv) « Le Distributeur rappelle qu'Hilo doit, de la façon qu'elle le souhaite et dans le respect des clauses contractuelles, atteindre les cibles annuelles d'effacement convenues avec le Distributeur. Le choix des technologies et le rythme de déploiement des mesures pour atteindre ces cibles lui reviennent entièrement. Toutefois, selon les prévisions réalisées au moment de l'élaboration du Plan d'approvisionnement 2020-2029, une part de 40 % des 621 MW prévus à l'horizon 2029 pourrait provenir des technologies visées pour une seconde phase. Cette part pourrait évoluer selon la réception du marché pour les offres d'Hilo et l'évolution des technologies. » [nous soulignons]

**Demandes :**

13.1 Considérant que le Distributeur a reçu, dans la décision D-2019-017 (référence (ii)), l'approbation de la Régie et le budget afin de procéder au déploiement du programme de « Charges interruptibles résidentielles » auprès de 3 500 clients résidentiels, et considérant que la méthode de calcul de la puissance effacée est toujours en développement et ne sera déterminée qu'après une période de rodage de 2 ans, tout comme la valeur des pénalités (référence (iv)), veuillez expliquer pourquoi la convention-cadre et le contrat de service avec la filiale Hilo ont été signés le 21 octobre 2019, sans attendre la conclusion de la période de rodage.

**Réponse :**

1 **D'une part, les résultats concluants du projet pilote effectué par le Distributeur,**  
2 **l'ont convaincu du potentiel d'un tel programme auprès de la clientèle**  
3 **résidentielle et de la capacité d'Hilo de développer ce marché pour justifier la**  
4 **signature d'un contrat de service sur une période de 10 ans. La période de**  
5 **rodage a pour objectifs de permettre à Hilo d'apporter des ajustements**  
6 **technologiques et commerciaux pour optimiser la pénétration du marché pour**  
7 **les années subséquentes et permettre aux parties d'arrimer leurs activités pour**  
8 **un rendement optimisé.**

9 **D'autre part, la mise en place d'une entreprise telle qu'Hilo demande des**  
10 **investissements initiaux importants en infrastructures technologiques,**  
11 **opérationnelles et commerciales. Le plan d'affaires d'Hilo est basé sur**  
12 **l'amortissement de ces investissements sur plusieurs années et requérait donc**  
13 **un engagement du Distributeur avant la fin de la période de rodage.**

13.2 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que le Distributeur s'en remet entièrement à la filiale Hilo pour le choix des technologies, des mesures et des segments de clientèle permettant d'atteindre les cibles d'effacement prévues par ce dernier (références (viii) à (x)). Sinon, veuillez expliquer.

**Réponse :**

14 **La compréhension de la Régie est exacte.**

- 13.3 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que le montant et les modalités de rémunération, par kW effacé, précisés dans le contrat, s'appliqueront à tous les kW effacés quel que soit le choix des technologies, des mesures et des segments de clientèle de la filiale Hilo. Sinon, veuillez expliquer.

**Réponse :**

1 **La compréhension de la Régie est exacte mais s'applique uniquement au**  
2 **contrat de service présentement en vigueur pour la gestion de la demande en**  
3 **puissance du marché résidentiel.**

4 **Si d'autres services étaient éventuellement offerts au Distributeur dans**  
5 **l'« entente cadre », ces derniers devront faire l'objet d'une analyse de la part du**  
6 **Distributeur afin d'en valider l'adéquation avec ses besoins et d'en déterminer**  
7 **les modalités, dont la rémunération.**

- 13.4 La Régie constate à la référence (iii) que le Distributeur s'engage à verser un montant et des modalités de rémunération, par kW effacé, précisés dans le contrat pour une durée 10 ans. En contrepartie, la filiale Hilo ne prend aucun engagement de long terme envers le Distributeur pour ce qui est de la réduction de la puissance, tel que souligné aux références (v) à (vii). Veuillez expliquer et justifier la nécessité, pour le Distributeur, de garantir pour 10 ans la rétribution prévue à l'entente au bénéfice de la filiale Hilo.

**Réponse :**

8 **Comme expliqué en réponse à la question 13.1, un engagement contractuel à**  
9 **long terme était requis afin d'assurer un revenu permettant d'amortir les**  
10 **investissements initiaux d'Hilo. Hilo a tout intérêt à atteindre les contributions**  
11 **prévues au plan d'approvisionnement car, à défaut, le Distributeur se réserve**  
12 **le droit d'ajuster à la baisse la contribution d'Hilo à ce plan et réduire ainsi le**  
13 **potentiel de revenu pour Hilo.**

14 **Notons par ailleurs qu'Hilo est liée par un engagement annuel communiqué au**  
15 **Distributeur à chaque automne précédent la période d'hiver et, en cas de défaut**  
16 **d'atteindre cet engagement, une pénalité est prévue au contrat.**

- 13.5 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que le coût d'implantation d'une mesure, incluant l'installation, de même que le coût unitaire moyen actualisé, sont différents pour chacun des segments de clientèle et peuvent présenter des écarts importants. Sinon, veuillez expliquer.

13.5.1 Si oui, veuillez expliquer et justifier la nécessité, pour le Distributeur, de garantir pour 10 ans la même rétribution par kW effacé prévu au contrat quel que soit le coût des mesures retenues par la filiale Hilo.

**Réponse :**

1 **Peu importe les technologies développées par Hilo dans le cadre du contrat de**  
2 **service pour la clientèle résidentielle, la rétribution par kW effacé demeure la**  
3 **même. Le Distributeur rappelle qu'il rémunère un service, et non des mesures.**  
4 **Hilo dispose de la latitude nécessaire pour exploiter les potentiels des**  
5 **différents segments de la clientèle résidentielle.**

6 **Par ailleurs, comme mentionné en réponse à la question 13.3, advenant l'ajout**  
7 **d'une nouvelle offre de service de gestion de puissance pour un segment de**  
8 **marché autre que le marché résidentiel, le Distributeur évaluera le caractère**  
9 **raisonnable de la rétribution demandée, laquelle pourrait être différente de celle**  
10 **payée pour le marché résidentiel.**

13.6 Veuillez préciser le rôle que pourrait jouer la filiale Hilo dans les secteurs de la mobilité électrique, du stockage intelligent et de l'autoproduction solaire (référence (viii)). Veuillez fournir des exemples pour chacun de ces secteurs.

**Réponse :**

11 **La mobilité électrique, le stockage intelligent et l'autoproduction solaire**  
12 **pourraient permettre de gérer plus efficacement la demande de puissance du**  
13 **Distributeur en période de pointe. Conséquemment, ces technologies peuvent**  
14 **être utilisées par Hilo dans le cadre du contrat de service existant ou dans ceux**  
15 **à venir.**

13.7 Veuillez préciser les restrictions et limites des champs d'intervention de la filiale Hilo dans le secteur du stockage intelligent et de l'autoproduction solaire et identifier ce qui demeurera de la responsabilité exclusive du Distributeur.

**Réponse :**

16 **Le champ d'intervention d'Hilo pour le stockage intelligent et de**  
17 **l'autoproduction solaire dans le cadre du contrat de service est limité au**  
18 **marché résidentiel et aux objectifs spécifiés dans ce contrat.**

19 **Le Distributeur a cependant la latitude de développer des offres pour ces**  
20 **mêmes moyens de gestion de la demande de puissance. Toutefois, il devra**  
21 **s'assurer que celles-ci soient complémentaires et non en concurrence avec les**  
22 **mesures d'Hilo afin d'éviter toute forme de cannibalisation.**

13.8 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie et préciser si des offres pour les clients commerciaux, industriels et institutionnels seront également ajoutées (référence (ix)), à la suite d'une modification du contrat entre le Distributeur et la filiale Hilo, tel



qu'indiqué à la référence (xii), ou si cela ferait l'objet d'un contrat distinct. Veuillez commenter

**Réponse :**

1           **Comme mentionné en réponse à la question 17.2 de la demande de**  
2           **renseignements n° 1 de l'AQCIE-CIFQ à la pièce HQD-5, document 3 (B-0042),**  
3           **Hilo pourrait éventuellement introduire une offre pour les marchés CI et PMI,**  
4           **laquelle devrait toutefois faire l'objet d'une modification au contrat de service.**  
5           **La teneur de cette éventuelle modification n'est évidemment pas déterminée.**

13.9 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que le Distributeur et la filiale Hilo peuvent modifier à la hausse comme à la baisse les cibles de réduction de puissance à atteindre par l'Agrégateur pour chacune des années jusqu'en 2028 présentées à l'article 7.1 du contrat de service, à la suite d'une modification du contrat entre le Distributeur et la filiale Hilo. Sinon, veuillez expliquer.

**Réponse :**

6           **Les cibles de réduction de puissance peuvent être modifiées à la hausse ou à**  
7           **la baisse. Les cibles peuvent être modifiées à la baisse par le Distributeur si**  
8           **elles ne sont pas atteintes par Hilo et si le Distributeur estime qu'elles ne**  
9           **pourront être atteintes dans le futur. Par contre, si Hilo démontrait qu'elle est**  
10          **en mesure de dépasser les cibles prévues au contrat, celles-ci pourraient être**  
11          **revues à la hausse avec l'assentiment du Distributeur.**

13.10 Veuillez préciser si la filiale Hilo peut éventuellement développer une offre pour les clients commerciaux, industriels et institutionnels qui participent au programme GDP Affaires, ou si une telle offre potentiellement concurrentielle, en tout ou en partie, est exclue par le Distributeur. Veuillez expliquer.

**Réponse :**

12          **Voir la réponse à la question 13.8. Si une telle offre était développée par Hilo, le**  
13          **Distributeur s'assurerait que celle-ci soit complémentaire et non en**  
14          **concurrence à son propre programme de GDP Affaires afin d'éviter toute forme**  
15          **de cannibalisation.**

13.11 Veuillez fournir une description des technologies et des hypothèses d'effacement pour chacune des technologies et pour chacune des années qui ont été incluses dans les prévisions réalisées au moment de l'élaboration du Plan d'approvisionnement 2020-2029, et totalisant une part de 40 % des 621 MW prévus à l'horizon 2029 (référence (xiv)). Veuillez commenter.

Réponse :

1 Hilo cherche constamment à bonifier son offre aux clients. La cible de 621 MW  
2 pourrait être atteinte entièrement par l'offre actuelle visant la charge de  
3 chauffage des espaces, mais pourrait fort probablement bénéficier de la  
4 contribution d'autres offres complémentaires, lesquelles pourraient viser les  
5 thermostats centraux, les chauffe-eau, la mobilité électrique ou encore  
6 l'autoproduction solaire avec stockage. Les technologies exactes ne sont pas  
7 arrêtées pour le moment.

14. Références :
- (i) Pièce [B-0005](#), p. 12.
  - (ii) Pièce [B-0009](#), p. 18 et 21.
  - (iii) Pièce [B-0024](#), p. 29.
  - (iv) Pièces [B-0024](#), p. 48 et [B-0042](#), p. 6.
  - (v) Pièce [B-0042](#), p. 12.
  - (vi) Pièce [B-0045](#), p. 9.
  - (iii) Pièce [B-0046](#), p. 49 et 50.
  - (iv) Pièce [B-0046](#), p. 58 à 60.
  - (v) Pièce [B-0047](#), p. 17.

Préambule :

(i) « 3.2. Offrir de nouvelles mesures d'efficacité énergétique  
Pour compenser la hausse attendue des besoins en puissance, le Distributeur entend prioriser le développement des mesures d'efficacité énergétique, en particulier les mesures de gestion de la demande de puissance (GDP) pour toutes les catégories de clients. Pour ce faire, il mettra notamment sur une nouvelle gamme de produits et services qui seront offerts à compter de 2020 par l'intermédiaire de la filiale Hilo d'Hydro-Québec. L'effacement de la demande en période de pointe sera réalisé au moyen d'outils technologiques qui permettront aux clients de gérer la consommation de certaines charges – principalement le chauffage. Il est prévu que cette nouvelle offre pourrait réduire les besoins en puissance de plus de 600 MW d'ici 2028. » [nous soulignons]

(ii) Hilo est présenté parmi les « nouveaux approvisionnements prévus » et est inscrit comme approvisionnement au bilan de puissance du Distributeur.

(iii) « 9.1.1 Veuillez notamment justifier pourquoi, le cas échéant, le Distributeur considère que ce moyen de gestion de la puissance ne constitue pas un approvisionnement assujéti à ladite procédure. Veuillez élaborer.

Réponse :

Le Distributeur rappelle que l'obligation de procéder à un appel d'offres conformément à la procédure prévue à l'article 74.1 de la LRÉ s'applique pour les contrats d'approvisionnement en électricité requis afin de satisfaire les besoins des marchés québécois qui excèdent l'électricité patrimoniale. Or, tel n'est pas le cas avec Hilo. Le service offert par cette dernière vise au contraire une économie dans l'utilisation des ressources énergétiques présentement