

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

DOSSIER R-4041-2018
Phase 2

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

TARIF DE GESTION DE LA DEMANDE EN
PUISSANCE (GDP)-AFFAIRES
D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION (HQD)

HYDRO-QUÉBEC,
en sa qualité de Distributeur

Demanderesse

-et-

STRATÉGIES ÉNERGÉTIQUES (S.É.)

Intervenante

**DOCUMENT DE RÉFÉRENCE
EXTRAITS DU DOSSIER R-4110-2019
SUR LES PRÉVISIONS DES MOYENS DE GESTION DE LA PUISSANCE**

Stratégies Énergétiques (S.É.)

Le 25 mai 2021

RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Dossier R-4110-2019, [Décision D-2020-181](#), Extrait :

[22] La Régie fixe comme suit le nouvel échéancier de traitement de la phase 1 du présent dossier :

25 février 2021 à 12 h	Date limite pour le dépôt du complément de preuve du Distributeur
11 mars 2021 à 12 h	Date limite pour le dépôt des demandes de renseignements (DDR) sur le complément de preuve du Distributeur
25 mars 2021 à 12 h	Date limite pour le dépôt des réponses du Distributeur aux DDR
6 mai 2021 à 12 h	Date limite pour le dépôt d'un complément de preuve des intervenants et des commentaires écrits des personnes intéressées
20 mai 2021 à 12 h	Date limite pour le dépôt des DDR aux intervenants
3 juin 2021 à 12 h	Date limite pour le dépôt des réponses des intervenants aux DDR
Du 5 au 16 juillet 2021	Période réservée pour l'audience

REGROUPEMENT POUR LA TRANSITION, L'INNOVATION ET L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUES (RTIEÉ), un Regroupement comprenant les organismes suivants : l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (AQLPA), Stratégies Énergétiques (S.É.), le Groupe d'Initiatives et de Recherches Appliquées au Milieu (GIRAM) et Énergie solaire Québec (ÉSQ), Dossier R-4110-2019, [Pièce C-RTIEÉ-0028](#), [RTIEÉ-1, Doc. 1 \(v.r.\)](#), Mémoire. Extrait :

RECOMMANDATION NO. RTIEÉ-1.5

LA JURIDICTION DE LA RÉGIE SUR « HYDRO-QUÉBEC, DANS SES ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ », EN RÉSEAUX AUTONOMES. L'ENJEU DE L'IMPARTITION INTERNE OU EXTERNE ET DE LA CONFIDENTIALITÉ.

Le *Regroupement pour la transition, l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ)* recommande à la Régie de l'énergie de constater que la notion d'« *Hydro-Québec, dans ses activités de distribution d'électricité* » est susceptible de couvrir un champ plus large que sa seule unité administrative « *Hydro-Québec Distribution* » (HQD). Ainsi la Régie de l'énergie conserve sa juridiction, que de telles « *activités* » soient exercées par l'unité « *Hydro-Québec Distribution* » (HQD) ou par toute autre entité interne d'Hydro-Québec qui exercerait ce qui relève d'« *Hydro-Québec, dans ses activités de distribution d'électricité* » ou même toute entité externe qui serait « *mandatée* » par elle pour exercer de telles activités.

Ainsi, il se pourrait que, pour une meilleure proximité avec les communautés locales et pour réduire ses coûts, Hydro-Québec choisisse, en réseaux autonomes, d'impartir ses programmes d'efficacité en puissance (gestion de la demande, PUEÉ-RA ou autres) à une ou plusieurs unités comparables à ce que fait Hilo en réseau intégré, voire même les impartisse à l'externe, comme elle l'a fait auprès de la société externe Innavik à Inukjuak. L'organigramme interne d'Hydro-Québec ou ses mandats externes sont sans effet sur la juridiction de la Régie. La Régie conserve toujours sa juridiction sur « *Hydro-Québec, dans ses activités de distribution d'électricité* », indépendamment du nom ou du nombre des unités internes de HQ ou externes qui accomplissent ces activités.

Une impartition de responsabilités d'« *Hydro-Québec, dans ses activités de distribution d'électricité* » à une unité administrative interne ou auprès d'une société externe n'a pas pour effet de soustraire à la juridiction de la Régie de l'énergie quelque activité que ce soit, ni d'en rendre **confidentielle** quelque partie que ce soit qui ne serait pas déjà confidentielle. Ainsi, même en cas d'impartition à une unité interne distincte de HQ ou à une société externe, ne seraient pas davantage confidentielles **les informations que cette unité ou société pourrait obtenir, en réseaux autonomes** sur les mesures de desserte de la demande ou de réduction de celle-ci, telles que « *le coût global par kW effacé prévu* », « *le taux de pénétration des technologies des maisons intelligentes* », « *l'approche méthodologique pour le calcul de la réduction de la puissance admissible* », « *les prévisions de profil horaire de demande en puissance* » et « *la description de la solution technique permettant le respect du critère de salubrité du chauffe-eau accepté par l'INSPQ de même que le protocole de validation* » (informations internes qu'HQD tente de rendre confidentielles en réseau intégré selon ses affidavits [B-0028](#), [B-0040](#) et [B-0065](#)).

HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION (HQD), Dossier R-4110-2019, [Pièce B-0024, HQD-5, Doc. 1 \(v.caviardée\)](#), Réponse à la demande de renseignements no.1 de la Régie de l'énergie.

Extrait :

10.1 Veuillez confirmer que, par rapport à l'état d'avancement de 2018 dont le bilan en puissance est présenté en référence (ii), le report de deux ans des besoins en approvisionnement de long terme, soit de 2023-2024 à 2025-2026 selon le présent Plan, s'explique essentiellement par l'effacement dû à l'introduction du programme Hilo et de l'effacement découlant des moyens additionnels potentiels.

Réponse :

Le Distributeur confirme que l'ajout de nouveaux moyens de gestion de la demande de puissance, avec notamment Hilo et les moyens additionnels potentiels, permet de compenser la hausse des besoins en puissance et de reporter de deux ans, par rapport à l'état d'avancement 2018, le besoin pour de nouveaux approvisionnements de long terme.

De ce fait, le retrait de ces moyens au bilan aurait pour conséquence le devancement du besoin pour un nouvel approvisionnement en puissance.

10.1.1 Veuillez confirmer qu'en l'absence de ces deux « moyens », un appel d'offres devrait être lancé plus tôt pour répondre à des besoins en approvisionnement de long terme dès 2022-2023, tel que présenté en référence (i).

Réponse :

Voir la réponse à la question 10.1.

10.1.2 Veuillez élaborer sur le rôle critique de ces deux initiatives et de leur succès dans l'évaluation du plan d'approvisionnement 2020-2029. Plan d'approvisionnement 2020-2029

Réponse :

Les nouveaux moyens de GDP intégrés au bilan de puissance jouent effectivement un rôle important dans l'atteinte de l'équilibre offre-demande en puissance.

Le Distributeur priorise la réduction des besoins avant l'acquisition de nouveaux approvisionnements possiblement coûteux et requérant des engagements à long terme. Pour ce faire, le Distributeur mise sur l'offre d'Hilo, avec le déploiement d'offres technologiques adaptées pour répondre aux besoins en pointe, ainsi que sur des modifications aux options d'électricité interruptible et au programme GDP Affaires dans le but d'accroître la participation de sa clientèle à ces différentes mesures.

HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION (HQD), Dossier R-4110-2019, [Pièce B-0118, HQD-5, Doc. 1.3, Réponse à la demande de renseignements no.4 de la Régie de l'énergie](#) (Également déposé sous **FCEI**, Dossier R-4041-2018 Phase 2, [Pièce C-FCEI-0048](#)). Extraits :

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 4
DE LA RÉGIE**

1.11 Veuillez élaborer sur les hypothèses permettant au Distributeur d'évaluer à la baisse le risque de consommation des « forts consommateurs » et justifiant à une baisse d'écart-type allant jusqu'à 1 TWh sur l'horizon 5 ans par rapport à l'aléa sur la demande prévue en novembre 2019 dans le Plan d'approvisionnement 2020-2029 (références (vii) et (viii)).

Réponse :

1 **Le Distributeur a revu à la baisse les aléas sur la demande prévue à conditions**
2 **climatiques normales, et ce, en recentrant son évaluation du risque associé aux**
3 **« forts consommateurs », notamment par le retrait des projets ayant une**
4 **probabilité de réalisation inférieure à la fourchette d'encadrement définie.**

1.12 Veuillez élaborer sur les ajustements méthodologiques relatifs à la détermination de l'aléa climatique dont il est question en référence (viii).

Réponse :

5 **Comme mentionné à la page 33 de la pièce HQD-2, document 2 (B-0007), l'aléa**
6 **climatique est estimé sur la base de 336 simulations qui sont définies à partir**
7 **des séries horaires climatiques observées sur la période 1971-2018. Ces séries**
8 **horaires climatiques sont ensuite décalées en 3 blocs de 1 jour pour obtenir un**
9 **décalage total de ± 3 jours. Cela permet au Distributeur de s'assurer que**
10 **chacune des conditions climatiques est appliquée sur les 7 jours de semaine.**
11 **Le Distributeur obtient ainsi 7 séries de besoins horaires différentes par année**
12 **climatique.**

13 **Bien que cette approche produise généralement les résultats escomptés, les**
14 **conditions climatiques observées durant la période du congé des fêtes ne**
15 **parvenaient pas toujours à être appliquées sur une journée de semaine**
16 **régulière. Pour permettre une application de toutes les conditions climatiques**
17 **sur une journée de semaine régulière, le décalage total doit être plus grand que**
18 **± 3 jours.**

19 **Pour l'État d'avancement 2020, le Distributeur a modifié son approche de**
20 **décalage, préférant utiliser 3 blocs de 3 jours pour un décalage total de**
21 **± 9 jours. Bien que cette approche n'ait pas modifié de façon significative la**
22 **valeur de l'écart-type de l'aléa climatique, elle a permis d'améliorer les cas**
23 **extrêmes de distribution de l'aléa climatique.**

GESTION DE LA DEMANDE DE PUISSANCE : HILO ET OÉI

2. Références : (i) Pièce [B-0114](#), p. 3 et 5;

- (ii) Pièce [B-0024](#), p. 37;
- (iii) Pièce [B-0024](#), p. 40;
- (iv) Pièce [B-0046](#), p. 51;
- (v) Pièce [B-0092](#), p. 54;
- (vi) Pièce [B-0017](#), p. 6;
- (vii) Site Web La Presse.ca, 22 janvier 2021, « [Un départ difficile pour Hilo](#) », consulté le 2 février 2021;
- (viii) Pièce [B-0045](#), p. 13.

Préambule :

- (i) « D'emblée, la contribution d'Hilo au bilan de puissance pour l'hiver 2020-2021 a été révisée à la baisse par rapport à la cible prévue au contrat de service.

[...]

Toutefois, afin de rattraper le retard et d'atteindre les cibles fixées au contrat, Hilo envisage notamment de développer de nouveaux produits et d'offrir des rabais plus généreux aux clients. Selon Hilo, les nouveaux produits qui seraient lancés permettraient un effacement moyen par client accru, ce qui lui permettrait d'atteindre sa cible d'effacement total initiale même avec un nombre plus faible de clients. Des mises à jour du plan marketing 5 ans et des suivis détaillés confirmant les mesures et les effacements effectifs seront d'ailleurs transmis annuellement au Distributeur, afin que ce dernier puisse s'assurer de la contribution de ce moyen au bilan de puissance.

Par conséquent, les impacts de la pandémie se feront sentir pendant quelques hivers, réduisant ainsi la planification de la contribution d'Hilo au bilan de puissance pour les hivers 2020-2021 à 2024-2025 inclusivement. Par la suite, selon Hilo, la contribution attendue rejoindrait celle du Plan et de l'État d'avancement 2020, atteignant la cible prévue au contrat de service de 621 MW à l'hiver 2028-2029 (voir le tableau 2.1). » [nous soulignons]

[...]

**TABLEAU 2.1 :
BILAN DE PUISSANCE**

Hiver (1 ^{er} décembre au 31 mars) En MW	2020- 2021	2021- 2022	2022- 2023	2023- 2024	2024- 2025	2025- 2026	2026- 2027	2027- 2028	2028- 2029
BESOINS À LA POINTE	38 775	39 392	39 790	40 156	40 498	40 572	40 909	41 228	41 550
Réserve pour respecter le critère de fiabilité	3 632	3 774	3 853	3 927	4 011	4 055	4 096	4 131	4 167
BESOINS À LA POINTE - INCLUANT LA RÉSERVE	42 407	43 166	43 643	44 083	44 509	44 627	45 005	45 359	45 717
APPROVISIONNEMENTS									
Approvisionnement planifiés									
Électricité patrimoniale	37 442	37 442	37 442	37 442	37 442	37 442	37 442	37 442	37 442
Contrats avec HQP	1 100	1 250	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	500	500
Autres contrats de long terme	1 879	1 926	1 935	1 946	1 968	1 970	1 926	1 834	1 728
• Éolien ⁽¹⁾	1 467	1 486	1 486	1 486	1 486	1 489	1 445	1 405	1 361
• Biomasse	309	336	345	337	337	337	337	285	222
• Petite hydraulique	103	103	103	122	144	144	144	144	144
Gestion de la demande de puissance	1 367	1 677	1 851	2 205	2 503	2 720	2 753	2 764	2 780
• Électricité interruptible	738	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
• Interventions en gestion de la demande de puissance	629	677	851	1 105	1 283	1 380	1 413	1 424	1 440
- GDP Affaires	407	325	395	465	470	470	470	470	470
- Interruption chaînes de blocs	166	216	226	224	209	195	182	170	160
- Tarification dynamique	53	79	106	141	176	185	186	188	189
- Hilo	3	57	124	275	428	529	574	596	621
• Bonification électricité interruptible	0	0	0	100	220	340	340	340	340
Démarrage de la centrale des IDLM en pointe	0	0	0	0	0	51	55	58	60
Abaissement de tension	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Puissance additionnelle requise									
Contribution des marchés de court terme	350	600	650	750	850	700	1 100	1 100	1 100
Approvisionnements de long terme	0	0	0	0	0	0	0	1 400	1 850

Note (1) : Contribution équivalente à 40 % de la puissance contractuelle, en vertu du service d'intégration éolienne.

La Régie a produit le tableau suivant résumant l'évolution des prévisions du Distributeur concernant la contribution attendue de la filiale Hilo au bilan en puissance. La Régie constate l'importance de la réduction de contribution pour les quatre premiers hivers, soit jusqu'à l'hiver 2023-2024, cette réduction s'étant accentuée après le dépôt de l'État d'avancement du Plan d'approvisionnement, dans sa version révisée du 16 novembre 2020.

Hiver (1 ^{er} décembre au 31 mars) En MW	2019- 2020	2020- 2021	2021- 2022	2022- 2023	2023- 2024	2024- 2025
Hilo (Tableau 3.2, pièce B-0009)	2	57	124	275	428	486
Hilo (Tableau 3.2 Révisé, pièce B-0106)	--	14	124	275	428	486
Hilo (Tableau 2.1, pièce B-0114)	--	3	57	124	275	428
Réduction (depuis État d'avancement 2020 - MW)		(11)	(67)	(151)	(153)	(58)
Réduction (%)		-79%	-54%	-55%	-36%	-12%

Sources : B-0009, p. 18; B-0106, p. 22; B-0114, p. 5.

(ii) « 10.1 Veuillez confirmer que, par rapport à l'état d'avancement de 2018 dont le bilan en puissance est présenté en référence (ii), le report de deux ans des besoins en approvisionnement de long terme, soit de 2023-2024 à 2025-2026 selon le présent Plan, s'explique essentiellement par l'effacement dû à l'introduction du programme Hilo et de l'effacement découlant des moyens additionnels potentiels.

Réponse :

Le Distributeur confirme que l'ajout de nouveaux moyens de gestion de la demande de puissance, avec notamment Hilo et les moyens additionnels potentiels, permet de compenser la hausse des besoins en puissance et de reporter de deux ans, par rapport à l'état d'avancement 2018, le besoin pour de nouveaux approvisionnements de long terme.

De ce fait, le retrait de ces moyens au bilan aurait pour conséquence le devancement du besoin pour un nouvel approvisionnement en puissance. » [nous soulignons]

(iii) « Enfin, *le Distributeur souligne qu'il est confiant de l'atteinte par Hilo des cibles annuelles, lesquelles sont conservatrices pour les premières années du Plan. Le Distributeur constate d'ailleurs l'engouement manifesté par la clientèle lors du lancement d'Hilo et un nombre de réponses à l'appel de clients testeurs à son offre à l'hiver 2019-2020 considérablement supérieur à celui initialement visé.* » [nous soulignons]

(iv) « 42.1 Veuillez préciser jusqu'à quel point la confiance du Distributeur en l'atteinte par Hilo des cibles annuelles est attribuable :

- aux réussites antérieures de Hilo,
- aux technologies qu'il exploite,
- à ses gestionnaires,
- au fait qu'il est une filiale d'Hydro-Québec.

Réponse :

La confiance du Distributeur est attribuable à un ensemble de facteurs, dont ceux énumérés ci-dessus. Comme mentionné en réponse à la question 10.6 de la demande de renseignements no 1 de la Régie à la pièce HQD-5, document 1 (B-0024), les résultats préliminaires obtenus à l'hiver 2019-2020 sont très encourageants et renforcent le niveau de confiance du Distributeur quant à l'atteinte des objectifs prévus au plan d'approvisionnement. De plus, durant la période de rodage, des ajustements de nature technologique, commerciale et opérationnelle pourront être apportés pour assurer l'atteinte des objectifs. » [nous soulignons]

(v) *Par ailleurs, en impartissant ce service à un agrégateur, le Distributeur a choisi de ne pas s'immiscer dans le choix des technologies, usages, segments de clients ou types d'habitation visés par celui-ci et de lui laisser la latitude d'ajuster son offre pour atteindre les cibles du Plan d'approvisionnement.* » [nous soulignons]

(vi) « *Le rôle du Distributeur consiste à définir ses besoins en MW effacés pendant les périodes de pointe du matin et du soir et à émettre à Hilo des avis pour des événements de GDP. Il doit également suivre rigoureusement les résultats obtenus en termes de réductions de puissance. Pour ce faire, il demande à Hilo de démontrer sa capacité à rencontrer ses exigences par la soumission annuelle de différents documents, notamment :*

- *un plan marketing 5 ans et ses mises à jour ;*

- le suivi des conditions d'admissibilité des participants ;
- l'engagement en kW et en nombre de participants pour la prochaine année ;
- le calcul de la réduction de puissance réalisée. » [nous soulignons]

(vii) « Hilo, la nouvelle filiale d'Hydro-Québec qui offre des services de gestion de la consommation d'électricité, connaît un démarrage difficile.

Des ajustements de service rendus nécessaires à la dernière minute et des thermostats dysfonctionnels ont bousillé l'entrée commerciale de la société d'État dans ce nouveau marché prometteur.

« J'étais censé économiser et maintenant j'en doute. J'ai dépensé 700 \$ pour de l'équipement qui n'a pas de valeur ajoutée, du moins pour le moment », rapporte un utilisateur déçu, David Hurtubise, client d'Hilo depuis le 11 décembre.

Hilo propose des économies de 10 \$ à 90 \$ sur la facture d'électricité aux consommateurs qui acceptent de réduire leur consommation sur demande en hiver, pendant certaines périodes, entre le 1^{er} décembre et le 31 mars. Un équipement composé de thermostats intelligents et d'une passerelle qui gère les appareils connectés est installé par Hilo chez les clients intéressés et prêts à investir pour profiter du service.

Aux heures de forte consommation, des « défis » sont lancés aux utilisateurs qui reçoivent une compensation financière pour avoir réduit leur consommation.

Ça a mal commencé. Les deux premiers défis ont été annulés aussitôt après avoir été lancés. Des utilisateurs qui partagent leur expérience sur les médias sociaux rapportent aussi des thermostats qui se débranchent tout seuls ou qui ne peuvent pas être ajustés et beaucoup de questions adressées à l'entreprise qui n'ont pas reçu de réponse.

Chez Hydro-Québec, on reconnaît que les débuts d'Hilo ont été difficiles.

« On avait des choses à ajuster et on a préféré les annuler pour ne pas nuire à l'expérience client », explique Cendrix Bouchard, porte-parole d'Hydro-Québec. Les clients ont quand même reçu une compensation financière, a-t-il précisé.

Hilo a aussi été obligée de retourner chez des clients pour remplacer des thermostats. « On a un petit lot de thermostats qui avaient un problème de fabrication. »

Les thermostats et les autres appareils connectés offerts par Hilo sont conçus et fabriqués par une coentreprise que la filiale d'Hydro-Québec a créée avec l'entreprise québécoise Stelpro.

« Dans tout lancement, il y a des choses à ajuster », ajoute le porte-parole de la société d'État, qui avait testé l'offre d'Hilo l'an dernier auprès de 1000 utilisateurs, notamment des employés d'Hydro-Québec.

Pour son lancement commercial, Hilo a offert ses services dans quatre villes, soit Montréal, Québec, Trois-Rivières et Gatineau. Le nombre de clients recrutés par Hilo est confidentiel. L'entreprise vise « plusieurs centaines de milliers de clients d'ici cinq ans ».

[...]

David Hurtubise, pour sa part, s'attendait à mieux comme service de la part d'une société d'État comme Hydro-Québec. « Ce n'est pas de la vraie domotique, estime-t-il. J'ai l'impression d'avoir perdu le contrôle de ma maison. »

Même s'il a fini par être contacté par le service à la clientèle d'Hilo, il dit ne pas avoir encore reçu de réponses à ses questions. « Je suis totalement insatisfait », résume-t-il.

En plus d'Hilo, Hydro-Québec offre aussi à ses clients la tarification dynamique, qui est une autre façon de gérer sa consommation d'électricité et de réduire sa facture.

Cette année, 60 000 clients ont choisi d'adhérer à la tarification dynamique, qui n'exige l'installation d'aucun équipement. Aucun problème à signaler de ce côté, assure Hydro-Québec. » [nous soulignons]

(viii) « 2.11 Veuillez 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.

Toutefois, le contrat entre le Distributeur et Hilo précise que cette dernière doit mettre en place les moyens nécessaires pour atteindre les cibles de réduction de puissance inscrites au contrat. Ces cibles correspondent à la contribution d'Hilo inscrite au bilan de puissance du plan d'approvisionnement. » [nous soulignons]

Demandes :

2.1 Veuillez préciser et décrire quels sont les nouveaux produits envisagés par Hilo, mentionnés à la référence (i), lesquels permettraient un effacement moyen par client accru, ce qui lui permettrait d'atteindre sa cible d'effacement total initiale même avec un nombre plus faible de clients. Veuillez également préciser l'effacement moyen accru par client dont il est question à la référence.

Réponse :

- 1 **L'effacement prévu par Hilo sera réalisé par le biais de plusieurs technologies.**
- 2 **Hilo privilégie dans une première phase le contrôle à distance des thermostats intelligents des systèmes de chauffage à plinthes (convecteur et aéroconvecteur)**
- 3

1 des clients résidentiels, soit la technologie de chauffage ayant actuellement le
2 plus grand potentiel de réduction de puissance. Le système pour plancher
3 chauffant (radiant), le système central et le contrôle des charges de chauffage de
4 l'eau pourront éventuellement s'ajouter à la gamme de produits offerts par Hilo.

5 Hilo prévoit, dans une deuxième phase, élargir son offre commerciale avec
6 d'autres produits et services, notamment dans les secteurs de la mobilité
7 électrique, du stockage intelligent et de l'autoproduction solaire. Hilo introduira
8 également un service-conseil auprès de ses clients pour améliorer leur
9 performance en termes de réduction de puissance. Sa stratégie de déploiement
10 de ces nouvelles mesures sera graduelle sur la période 2022-2025.

11 L'intégration graduelle par Hilo de nouvelles offres technologiques devrait lui
12 permettre d'atteindre les cibles de réduction de puissance croissantes prévues au
13 Plan.

14 Hilo estime un effacement moyen en pointe de 2 kW par client participant.

2.2 Veuillez préciser à quel moment Hilo prévoit lancer ces nouveaux produits *devant permettre de rattraper le retard et d'atteindre les cibles fixées au contrat* en spécifiant le rythme de déploiement progressif anticipé.

Réponse :

15 Voir la réponse à la question 2.1.

2.3 Veuillez préciser à quel moment Hilo prévoit offrir des rabais plus avantageux à ses clients. Veuillez également préciser quel est la valeur envisagée par Hilo pour ces rabais.

Réponse :

16 L'offre de rabais plus avantageux à sa clientèle fait partie des stratégies
17 commerciales qui seront déployées par Hilo en prévision de l'hiver 2021-2022.

18 **Comme mentionné en réponse à la question 12.1 de la demande de**
19 **renseignements n° 1 de la Régie à la pièce HQD-5, document 1 (B-0024), les**
20 **décisions relatives à la rétribution des participants, de même que la forme ou la**
21 **valeur de celle-ci, sont du ressort d'Hilo et non de celui du Distributeur. Par**
22 **conséquent, ce dernier n'est pas informé de la prime reçue par les clients**
23 **participants à Hilo.**

2.4 **Veuillez indiquer à quel moment précis et de quelle façon le Distributeur a eu**
connaissance des difficultés importantes rencontrées par Hilo à atteindre les cibles
prévues au Contrat de service.

Réponse :

1 **Hilo a communiqué au Distributeur en octobre 2020 son engagement de réduction**
2 **de puissance attendue pour l'hiver 2020-2021, en baisse par rapport à la cible**
3 **prévue au Contrat de service.**

4 **Par ailleurs, le Distributeur a été informé de la diminution de la contribution en**
5 **puissance d'Hilo pour les premières années de planification en janvier 2021, au**
6 **moment de la préparation du Complément de preuve présenté à la pièce HQD-4,**
7 **document 7 (B-0114). La planification transmise par Hilo est reflétée au tableau 2.1**
8 **dudit document.**

2.5 Veuillez élaborer sur l'appréciation du Distributeur des motifs fournis par Hilo, attribuant à l'impact de la pandémie COVID-19 la réduction de la contribution d'Hilo à l'effacement de la puissance par rapport aux cibles prévues au Contrat de service pour les cinq premiers hivers, plutôt qu'aux difficultés techniques ainsi qu'à une réception qui semblerait moins enthousiaste qu'espérée, telles que soulignées à la référence (vii).

Réponse :

9 **Le Distributeur est conscient que certaines difficultés techniques peuvent**
10 **survenir lors du déploiement d'un nouveau service auprès de la clientèle et**
11 **nécessiter de la part d'Hilo des ajustements. C'est d'ailleurs pour cette raison**
12 **qu'une période de rodage a été prévue au Contrat de service.**

13 **Hilo a informé le Distributeur des difficultés techniques encourues lors de certains**
14 **défis, lesquelles ont été résolues dès les premiers événements de GDP.**

15 **Hilo maintient sa cible finale initialement prévue pour l'horizon 2029.** Toutefois, le
16 Distributeur est conscient que la pandémie de COVID-19 a eu des effets marqués
17 sur l'économie et sur les comportements des personnes. Le Distributeur ne voit
18 donc aucune raison de remettre en question l'analyse commerciale faite par Hilo
19 pour expliquer ces impacts sur ses activités, lesquels sont mentionnés à la pièce
20 HQD-4, document 7 (B-0114).

2.6 Considérant :

- **la forte réduction de la contribution d'Hilo au bilan en puissance prévue pour les quatre premiers hivers, illustrée au tableau préparé par la Régie à la référence (i), par rapport aux prévisions du Distributeur déposées le 16 novembre 2020 dans le cadre de l'État d'avancement du Plan d'approvisionnement (pièce B-0106);**
- **compte tenu de l'importance de la contribution d'Hilo au bilan en puissance, tel que confirmé à la référence (ii);**

veuillez élaborer sur l'opportunité, pour le Distributeur, de requérir un suivi plus fréquent et détaillé des activités de la filiale Hilo que celui présenté en référence (vii) et prévu au Contrat de service, et ce, malgré la confiance exprimée par le Distributeur, (références (iii) et (iv)). Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

1 **Le Distributeur assure avec Hilo un suivi du déploiement de ses offres**
2 **commerciales. Toutefois, il appartient à Hilo d'ajuster ses offres pour être en**
3 **mesure d'atteindre les cibles d'effacement annoncées. Le Distributeur est en**
4 **mesure d'effectuer, au besoin, un suivi des activités d'Hilo et de sa contribution**
5 **attendue au bilan de puissance, en dehors des suivis prévus au Contrat de**
6 **service. Cela a d'ailleurs été fait pour la préparation du bilan de puissance**
7 **présenté au tableau 2.1 de la pièce HQD-4, document 7 (B-0114).**

2.7 Veuillez expliquer le contexte et les raisons de la réduction de 1 000 MW à 738 MW de la contribution de l'option d'électricité interruptible (OÉI), au tableau 2.1 de la référence (i), pour l'hiver 2020-2021. Veuillez également expliquer pourquoi le Distributeur prévoit un retour de la contribution de l'OÉI à 1 000 MW aux hivers 2021-2022 et suivants.

Réponse :

8 **La pandémie a affecté plusieurs clients du Distributeur qui participent**
9 **habituellement à l'OÉI, dont les entreprises qui œuvrent dans le secteur des**
10 **pâtes et papiers. En conséquence, certains clients n'ont pas été en mesure**
11 **d'adhérer à l'OÉI pour l'hiver 2020-2021 ou encore ont diminué leur niveau**
12 **d'engagement par rapport aux hivers précédents. Pour ce qui est des prochains**
13 **hivers, le Distributeur estime que la reprise économique et la réouverture de**
14 **certaines usines devraient faire en sorte que les clients retrouvent leurs**
15 **niveaux de consommation antérieurs et haussent leur niveau d'engagement.**
16 **C'est pourquoi le Distributeur pense être en mesure d'atteindre la cible de**
17 **contribution de l'OÉI de 1 000 MW pour les hivers subséquents.**

2.8 Considérant :

- la forte réduction de la contribution d'Hilo au bilan en puissance prévue pour les hivers 2020-2021 à 2023-2024 (référence (i));
- les difficultés rencontrées par Hilo et le fait qu'Hilo ne prend aucun engagement de long terme envers le Distributeur pour ce qui est de la réduction de puissance, (référence (viii));
- et compte tenu du coût bien inférieur de l'effacement via l'OÉI par rapport au coût par kW effacé prévu au Contrat de service avec Hilo;

veuillez élaborer sur les intentions du Distributeur de présenter plus rapidement la bonification de l'option d'électricité interruptible afin de compenser pour le risque plus grand lié aux prévisions concernant la filiale Hilo, permettant ainsi d'éviter le devancement du besoin pour un nouvel approvisionnement en puissance (référence (ii)).

Réponse :

1 **Le Distributeur entend évaluer l'opportunité de bonifier l'OÉI à la suite de la**
2 **décision qui sera rendue dans le dossier R-4041-2018. Notamment, il voudra**
3 **s'assurer de la cohérence entre les différentes options de gestion de la**
4 **demande offertes à sa clientèle grande puissance. Le Distributeur aura alors**
5 **une idée plus précise du moment où il prévoit demander des modifications à**
6 **l'OÉI.**

3. **Références :**
- (i) Pièce [B-0111](#), p. 28 et 29;
 - (ii) Pièce [B-0092](#), p. 45;
 - (iii) Site web de Sinopé Technologies, <https://www.sinopetech.com/eco-sinope/>, consulté le 4 mars 2021;
 - (iv) Pièce [B-0111](#), p. 18.

Préambule :

(i) « Puisque le nombre d'heures de pointe a été de 70 heures durant l'hiver 2019-2020, le Distributeur confirme que les clients inscrits à l'option de crédit hivernal ont reçu un crédit équivalent à 35 \$ par kW effacé. »

[...]

7.3 Veuillez élaborer sur la valeur, pour le Distributeur, d'un kW effacé dans le cadre des options de tarification dynamique, par rapport à un kW effacé par la filiale Hilo, à la lumière de la différence des coûts respectifs devant être assumés par le Distributeur.

Réponse :

Tous les moyens de gestion de la demande en puissance, indépendamment des modalités intrinsèques de chacun, offrent le même service rendu en termes de contribution au bilan de puissance et de possibilité d'effacement à la demande du Distributeur. Toutefois, comme indiqué en réponse à la question 3.2, Hilo offre une gestion de la reprise de ses clients participants, garantissant ainsi une reprise graduelle de la charge. Celle-ci permet d'éviter une pression indue sur les réseaux de transport et de distribution dès la fin de la période d'effacement en créant une nouvelle pointe subséquente à la période d'interruption. La tarification dynamique ne procure pas un tel avantage. » [nous soulignons]

(ii) « Veuillez expliquer et justifier l'écart très important entre le coût unitaire moyen actualisé de 60,50 \$/kW, estimé par la firme Technosim inc. à la référence (i), pour la mesure

Gestion des températures de consigne des résidences par le Distributeur pour le segment Résidentiel-Unifamilial-Plinthes, et le montant et les modalités de rémunération prévus au contrat signé par le Distributeur pour la période contractuelle de 10 ans au bénéfice de la filiale Hilo. Veuillez quantifier les différentes composantes explicatives.


Réponse :

Le coût moyen actualisé de 60,50 \$/kW évalué par Technosim inc dans le PTÉ ne considère que les coûts de l'équipement (voir la réponse à la question 9.1) et non ceux d'un service clés en main de GDP, comme celui offert par Hilo, ayant toutes les caractéristiques décrites au contrat.

Par ailleurs, la rémunération versée dans le cadre d'un programme de gestion de puissance ne peut pas être établie uniquement sur la base des coûts d'investissement. Outre ces derniers, Hilo doit encourir des coûts divers (commercialisation, infrastructure, etc.) et offrir des appuis financiers, car les clients n'ont pas d'économie sur leur facture d'électricité, donc aucun retour sur l'investissement. La rémunération versée par Hilo doit donc permettre, non seulement de couvrir la totalité des coûts d'investissement mais, en plus, doit récompenser les efforts des clients pour répondre aux besoins de réduction de la demande à la pointe du Distributeur ainsi que les impacts potentiels sur leur confort. De plus, cette rémunération doit permettre de couvrir tous les coûts d'opération, de promotion, de gestion ainsi que dégager une marge de profit pour une entreprise de services énergétiques comme Hilo.

Le Distributeur estime que cette rémunération est requise afin de maximiser la pénétration du marché résidentiel et ainsi permettre l'atteinte des cibles du plan d'approvisionnement pour ce moyen de gestion de la puissance. » [nous soulignons]

(iii) «



Bienvenue dans Éco Sinopé

La nouvelle fonctionnalité de Neviweb qui vous permet de profiter pleinement des tarifs dynamiques de votre fournisseur d'électricité.



Une fonctionnalité gratuite qui optimise votre coût énergétique

Vous êtes inscrit au **tarif Flex D** ou au **crédit hivernal** d'Hydro-Québec? Activez Éco Sinopé pour réduire votre consommation énergétique pendant les événements de pointe et par le fait même, votre facture d'électricité.

S'inscrire

sinopé

s'occupe de tout

Éco Sinopé propose 4 options adaptées à vos besoins permettant de générer de grandes économies. Une fois Éco Sinopé activé et votre option sélectionnée, on s'occupe du reste. Profitez de vos récompenses!

Éco Sinopé propose 4 profils correspondant au niveau d'ajustement des consignes de vos appareils lors des événements de pointe.

Une fois votre profil sélectionné, vous pourrez ajuster le niveau de participation de tous vos appareils pour obtenir une fonctionnalité sur mesure qui vous permettra de bénéficier d'économies sur votre facture d'électricité.

Découvrez nos profils et choisissez celui qui convient le mieux à vos besoins.

Le frileux

Vous êtes amoureux des couvertures et des bas de laine, vous aimez votre confort et vous êtes intéressé à économiser.

Lors des événements de pointe, vous obtiendrez un ajustement de température faible variant de 1°C.

Détails

L'équilibré

Vous cherchez l'harmonie entre votre confort et vos économies.

Lors des événements de pointe, vous obtiendrez un ajustement de température moyen variant de 1,5°C.

Détails

L'audacieux

Vous êtes une personne réfléchie et vous désirez optimiser votre consommation énergétique en période de pointe pour réaliser de grandes économies.

Lors des événements de pointe, vous obtiendrez un ajustement de température élevé variant de 2°C.

Détails

L'intrépide

Vous aimez les défis et vous êtes prêt à vous lancer sans filet pour maximiser vos économies.

Lors des événements de pointe, la température de consigne de vos thermostats diminuera de 10°C.

Détails

(iv) « 4.2.1. Veuillez préciser si le Distributeur a voix au chapitre, dans le cadre de ce contrat, quant au choix des technologies, usages, ou segments de clients retenu, afin d'isoler une mesure de GDP résidentielle et de la réserver à un programme distinct de GDP. Sinon, veuillez expliquer. »

Réponse :

Non. Comme mentionné en réponse à la question 4.2, le choix des technologies, usages, ou segments de clients est du ressort d'Hilo.

Concernant ses propres offres, à la référence (iv), le Distributeur affirme qu'il « devra s'assurer que celles-ci soient complémentaires et non en concurrence avec les mesures d'Hilo afin d'éviter toute forme de cannibalisation », ce qui signifie qu'il ne peut, d'une part, avoir un

contrat avec Hilo comprenant des cibles à atteindre et, d'autre part, développer des programmes directement en compétition avec les services offerts par Hilo.

Cependant, il serait possible pour le Distributeur de mettre en place des programmes pour favoriser l'installation d'équipements visant une réduction permanente de puissance, comme le permettent les chauffe-eau à trois éléments ou les accumulateurs thermiques centraux.

Le contrat de service avec Hilo n'empêche pas le Distributeur de mettre en place la tarification dynamique, celle-ci visant le segment de la clientèle résidentielle qui est disposé à modifier ses comportements énergétiques sans contrôle à distance des charges électriques par un tiers. »
[nous soulignons]

Demandes :

- 3.1** Considérant que les clients inscrits à l'option de crédit hivernal ont reçu un crédit équivalent à 35 \$/kW effacé à l'hiver 2019-2020 (référence (i)) et qu'au maximum, pour 100 heures de pointe, ce crédit pourrait atteindre 50 \$/kW, veuillez préciser à combien le Distributeur évalue le coût total récurrent par kW qu'il doit assumer pour le service d'effacement de puissance aux options de tarification dynamique, incluant les coûts d'opération, de promotion et de gestion.

Réponse :

1 **Le Distributeur ne dispose pas de la mise à jour des coûts récurrents associés**
2 **aux options de tarification dynamique pour l'hiver 2020-2021. À titre illustratif,**
3 **il se réfère donc aux coûts de commercialisation et d'opérationnalisation de**
4 **0,5 M\$ à l'hiver 2019-2020 fournis en réponse à la question 14.4 de la demande**
5 **de renseignements n° 1 de l'UC à la pièce HQD-5, document 11 (B-0050).**

6 **Ainsi, le coût récurrent associé aux options de tarification dynamique s'élève à**
7 **31,25 \$ par kW effacé ou 25 \$ par client inscrit. Bien que ces coûts soient de**
8 **nature récurrente, ils sont appelés à varier en fonction de la commercialisation**
9 **mise en place et du nombre de participants inscrits.**

- 3.2** Considérant que les options de tarification dynamique et les services d'effacement offert par Hilo offrent le même service rendu en termes de contribution au bilan de puissance et de possibilité d'effacement à la demande du Distributeur, tel que souligné à la référence (i), veuillez préciser si la seule gestion de la reprise des clients participants à Hilo, garantissant une reprise graduelle de la charge, peut justifier l'écart de coût par kW effacé entre ces deux moyens de gestion de la demande en puissance. Veuillez élaborer.

Réponse :

10 **L'apport de chacun des moyens de GDP est important pour l'atteinte de**
11 **l'équilibre offre-demande en puissance. Pour favoriser l'adhésion de chaque**

1 type de clientèle aux différents moyens de GDP, des mesures, compensations
2 et modalités différentes peuvent être requises.

3 À cet effet, en offrant un service clé en main de solutions technologiques chez
4 les clients, le service offert par Hilo vise un profil de clients différent de celui
5 des options de tarification dynamique. Ces solutions permettent le contrôle du
6 préchauffage et de la reprise graduelle ainsi que la fourniture d'une garantie de
7 livraison au Distributeur.

8 Le contrôle du préchauffage et de la reprise de charge est un élément important
9 pour maximiser la contribution en puissance des moyens de GDP. En effet,
10 sans ce contrôle, la probabilité que le déplacement de consommation
11 occasionne une nouvelle pointe est augmentée.

3.3 Outre le coût de la gestion de la reprise graduelle de la charge des clients participants à Hilo, veuillez élaborer sur l'ampleur des coûts de commercialisation, d'opération, de promotion et de gestion, mentionnés à la référence (ii), que doit récupérer Hilo auprès du Distributeur, à la lumière de la gratuité des services offerts par Sinopé Technologies (référence (iii)) à ses clients.

Réponse :

12 **Comme mentionné en réponse à la question 2.13 de la demande de**
13 **renseignements n° 1 de la FCEI à la pièce HQD-5, document 2 (B-0045), le**
14 **Distributeur ne connaît pas le détail des coûts encourus par Hilo pour fournir le**
15 **service de gestion de la demande de puissance. Toutefois, le Distributeur**
16 **rappelle que le prix payé pour le service d'Hilo doit permettre, non seulement**
17 **de couvrir les coûts d'infrastructure, d'exploitation et de commercialisation**
18 **mais, en plus, doit récompenser les efforts des clients pour répondre aux**
19 **besoins de réduction de la demande à la pointe du Distributeur ainsi que les**
20 **impacts potentiels sur leur confort puisque les clients d'Hilo ne peuvent**
21 **participer à la tarification dynamique.**

22 Ce que comprend le Distributeur de l'offre de Sinopé est que celui-ci vend des
23 équipements et recommande à ses clients l'abonnement à la tarification
24 dynamique comme moyen de les rentabiliser. Le Distributeur rémunère le client
25 à la tarification dynamique selon l'effacement réalisé et assume les coûts liés à
26 l'offre de ce tarif.

27 Par ailleurs, le Distributeur a tout intérêt à ce que les clients participants à la
28 tarification dynamique maximisent leurs réductions de puissance, de surcroît
29 si cet effacement se fait en adéquation avec les besoins du Distributeur pour
30 aplanir le profil horaire.

3.4 Veuillez élaborer sur les intentions et la capacité du Distributeur, étant donné le Contrat de service qui le lie à la filiale Hilo, de tirer profit des initiatives provenant du secteur privé, telle l'offre de Sinopé Technologies, afin de maximiser le potentiel de contribution des options de tarification dynamique au bilan de puissance et aux possibilités d'effacement à la demande du Distributeur et ce, au moindre coût pour la clientèle.

Réponse :

1 Voir la réponse à la question 3.3.

4. Références :
- (i) Pièce [B-0111](#), p. 25;
 - (ii) Pièce [B-0111](#), p. 14 et 15;
 - (iii) Pièce [B-0111](#), p. 22.

Préambule :

(i) « En réponse à la question 11.9 de la demande de renseignements no 2 de la Régie à la pièce HQD-5, document 1.1 (B-0092), le Distributeur soulignait que les activités de conception et de développement de programmes de gestion de la demande en puissance, ainsi que le déploiement de tels programmes et le contrôle des objets connectés, peuvent effectivement faire partie de ses responsabilités. Le Distributeur soulignait toutefois que pour différentes raisons, de telles activités pouvaient également être imparties. Le Distributeur faisait d'ailleurs état de quelques activités, dont personne ne remettra en doute le caractère nécessaire à la prestation du service, qui étaient imparties. À titre d'exemples, le plantage de poteaux est une activité exécutée par des tiers, et ce, bien que ces poteaux soient essentiels afin d'acheminer l'électricité chez les clients. Le Distributeur ajoute même qu'il n'est pas propriétaire de l'ensemble du parc de poteaux, ce qui illustre qu'il n'a pas à être propriétaire de l'ensemble des actifs contribuant à la prestation du service ni à exercer l'ensemble des activités contribuant à celle-ci. Il en est de même pour les services de maîtrise de la végétation.

Les services fournis par Hilo s'inscrivent donc dans cette même logique. » [nous soulignons]

(ii) « 3.3 Veuillez expliquer la manière par laquelle le Distributeur s'est assuré que la rétribution de son affilié Hilo, par kW effacé, peu importe la technologie développée (référence (viii)), soit au meilleur prix pour les consommateurs et non excessive. Veuillez tenir compte, dans votre réponse, du fait que le Distributeur ignore le détail des coûts de déploiement des outils technologiques (références (i), (iii) et (vi)) et ne semble pas considérer la contribution des participants au coût des équipements déployés dans leur résidence (références (iv) et (v)).

Réponse :

À partir des exigences demandées par le Distributeur pour le service de gestion de la demande en puissance dans le marché résidentiel, Hilo a déterminé le montant (\$/kW) minimum requis pour fournir ce service et rentabiliser ses opérations. Ce prix a été jugé raisonnable en comparaison aux bénéfices que le Distributeur compte tirer de ce service. » [nous soulignons]

(iii) « 5.4.1. *Veillez préciser la manière dont une innovation technologique ou une réduction du coût des technologies nécessaires à la mise en place des mesures de GDP résidentielles au cours de la période 2019-2028 pourrait, le cas échéant, se répercuter en une diminution du coût du service d'effacement offert par l'affilié Hilo.*

Réponse :

Voir la réponse à question 13.1 de la demande de renseignements no 2 de la Régie à la pièce HQD-5, document 1.1 (B-0092) et la réponse à la question 2.1.3. Le prix payé à Hilo pour ce service reflète le coût des infrastructures technologiques, opérationnelles et commerciales que doit encourir Hilo pour fournir les réductions de puissance prévues au contrat. Comme mentionné en réponse à la question 10.6 de la demande de renseignements no 2 de la Régie à la pièce HQD-5, document 1.1 (B-0092), les clients participants contribuent au coût des équipements déployés dans leur résidence. Si une baisse du coût de la technologie devait survenir, les participants devraient en bénéficier dans la mesure où Hilo souhaite assurer son taux de pénétration. » [nous soulignons]

Demandes :

4.1 Veuillez expliquer le parallèle présenté par le Distributeur entre le *plantage de poteaux*, le service de maîtrise de la végétation et l'impartition de la conception, du développement, du déploiement et du contrôle des moyens de gestion de la demande en puissance tel que prévu au Contrat de service au profit de la filiale Hilo :

Réponse :

1 **En début de sa réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3**
2 **de la Régie à la pièce HQD-5, document 1.2 (B-0111), le Distributeur référerait à**
3 **un extrait de la position exprimée par le ROEE selon laquelle certaines activités**
4 **« réglementées » ne pouvaient être transférées. Le parallèle qu'établissait le**
5 **Distributeur était simplement que certaines activités qui sont tout autant au**
6 **cœur de la mission du Distributeur sont imparties, comme par exemple le**
7 **plantage de poteaux ou encore la maîtrise de la végétation. Le parallèle avec le**
8 **plantage de poteaux ou le service de maîtrise de la végétation ne cherchait donc**
9 **qu'à répondre à la prétention de l'intervenant suivant laquelle certaines**
10 **activités réglementées ne pouvaient être imparties.**

4.1.1 Veuillez préciser, en ce qui concerne le plantage de poteaux, si le type de poteaux installé, les normes d'encrage et les profondeurs à respecter, la distance entre ceux-ci, leur localisation et toutes autres spécifications techniques sont précisés et contrôlés par le Distributeur ou si ces choix sont à la discrétion du ou des contractant(s). Veuillez élaborer.

Réponse :

1 **Toutes les spécifications techniques sont précisées et contrôlées par le**
2 **Distributeur par le *Devis Technique Normalisé en Installation de poteaux et***
3 ***d'ancrages* ainsi que par les plans d'ingénierie d'Hydro-Québec remis aux**
4 **fournisseurs.**

5 **Pour ce qui concerne le service offert par Hilo, le Distributeur fait le parallèle**
6 **avec la GDP Affaires, la tarification dynamique et les options d'électricité**
7 **interruptionnelle. Pour l'ensemble de ces moyens, il ne dicte pas aux clients les**
8 **mesures à implanter, mais les rémunère en fonction des réductions de**
9 **puissance ou des économies d'énergie réalisées.**

4.1.2 Veuillez préciser si, avant d'impartir une activité telle le plantage de poteaux, le Distributeur fait une analyse détaillée de l'ensemble des charges qui lui en coûteraient pour exécuter lui-même cette activité, avant de faire appel à des contractants. Veuillez élaborer.

Réponse :

10 **L'aspect économique n'est pas le seul motif qui peut justifier l'impartition d'un**
11 **service. Pour le service d'Hilo, le Distributeur expliquait, dans son Complément**
12 **de preuve à la pièce HQD-4, document 1 (B-0017), que le recours à un affilié**
13 **permet un développement coordonné de services énergétiques adapté aux**
14 **besoins du Distributeur et permet d'assurer la fiabilité du réseau ainsi que la**
15 **sécurité et la confidentialité des données. Voir également les réponses à la**
16 **question 11.9 de la demande de renseignements n° 2 de la Régie à la pièce**
17 **HQD-5, document 1.1 (B-0092) et à la question 10.19 de la demande de**
18 **renseignements n° 1 de la Régie à la pièce HQD-5, document 1 (B-0024).**

4.1.3 Lorsque le Distributeur décide d'impartir une activité à un contractant, veuillez préciser quels sont les motifs pour lesquels, en vue de s'assurer d'un meilleur prix, il choisit de procéder soit par contrat de gré à gré, soit en ayant recours à une procédure d'appel d'offres ou d'appel de propositions. Veuillez élaborer.

Réponse :

19 **L'appel de propositions est un mode d'approvisionnement généralement**
20 **privilegié par le Distributeur, lequel permet de négocier les éléments des**
21 **propositions déposées par les soumissionnaires. Toutefois, dans certaines**
22 **circonstances, il peut être plus adéquat et stratégique pour le Distributeur de**
23 **procéder de gré à gré pour acquérir des biens et services auprès de tiers. En**
24 **ce qui concerne le contrat conclu avec Hilo, voir la réponse à la question 4.1.2.**

4.2 Veuillez confirmer que les prix payés à Hilo (\$/kW) prévus au Contrat de service ont été déterminés par la filiale Hilo, tel que souligné à la référence (ii), et ce, en l'absence de connaissance précise du Distributeur concernant les coûts. Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

1 **Le prix payé à Hilo prévu au Contrat de service a fait l'objet de discussions entre**
2 **les deux parties. Celui-ci reflète, d'une part, les coûts évités de long terme et**
3 **les autres bénéfices que le Distributeur entend tirer de ce service conçu**
4 **spécifiquement pour répondre à ses besoins. Il permet, d'autre part, à Hilo**
5 **d'amortir les coûts de développement encourus pour fournir le service de**
6 **gestion de la demande de puissance auprès de la clientèle résidentielle sur la**
7 **durée du contrat.**

8 **Le Distributeur soutient que, dans une transaction entre deux parties, il est**
9 **fréquent que l'acheteur ne soit pas informé du coût de revient du fournisseur.**

4.3 Veuillez confirmer que les prix payés à Hilo (\$/kW) prévus au Contrat de service sont sensés refléter le coût des infrastructures technologiques, opérationnelle et commerciales que doit encourir Hilo, tel que souligné à la référence (iii), pour le programme de contrôle à distance des charges de chauffage résidentiel. Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

10 **Voir la réponse à la question 4.2.**

4.4 Veuillez confirmer qu'advenant une baisse du coût de la technologie, le coût des thermostats intelligents ou des passerelles par exemple, ou si de nouvelles mesures permettant l'effacement de la puissance à moindre coût devaient apparaître d'ici 2028-2029, les participants pourraient ou non en bénéficier, tel que souligné à la référence (iii), mais non la clientèle du Distributeur puisque le prix payé à Hilo (\$/kW), établi dans le Contrat de service, ne serait pas ajusté quelle que soient les circonstances. Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

11 **Le Distributeur confirme que le prix (\$/kW) au Contrat de service n'est pas sujet**
12 **à changement sur sa durée. Voir également la réponse à la question 2.2 de la**
13 **demande de renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-5, document 1.2**
14 **(B-0111), le Distributeur y mentionne que lorsque des contrats sont conclus**
15 **entre les parties, leurs conditions ne sont généralement pas sujettes à**
16 **changement pour des motifs d'évolution de la technologie, des conditions de**
17 **marché ou des besoins de l'acheteur.**