

Lévesque, Claudette

De: martin.bazinet@engie.com
Envoyé: 12 juin 2018 21:24
À: Greffe
Objet: Gestion de la Demande de Puissance HQ - GDP Affaires en 2018 - Point de vue de ENGIE
Pièces jointes: AQME La gestion de la pointe à l'ère de la transition énergétique - Martin Bazinet.pdf

Coordonnées de la Régie:

Le Secrétaire
Régie de l'énergie
800, rue du Square-Victoria, bureau 2.55
Montréal (Québec) H4Z 1A2
Courriel : greffe@regie-energie.qc.ca



Bonjour,
suite à l'appel d'intérêt dans le dossier de la Gestion de la Demande de Puissance qui fait l'objet d'une revue par la Régie, nous souhaitons apporter notre point de vue sur le sujet.

Introduction

ENGIE est une entreprise impliquée fortement dans la transition énergétique. Nous agissons à titre de promoteur de solutions, de conseiller, de gestionnaire, d'exploitant technique, d'opérateur de bâtiment dans le domaine ville, commercial, industriel. Nous gérons l'énergie, l'entretien, la sous-traitance technique, des travaux, multitechniques et multiservices. Nous accompagnons des immeubles dans les certifications environnementales telles que BOMA BEST, LEED Bâtiment existant, Well, fitWell, Energy Star, etc.

Nous sommes bien implantés au Québec depuis plus de 25 ans, mais nous comptons aussi sur l'appui de près de 4500 collaborateurs en Amérique du Nord et plus de 155 000 employés répartis dans plus de 70 pays. Nous produisons l'énergie, nous la distribuons et nous la gérons.

Notre métier de pilotage d'énergie nous amène à tenter de réduire la consommation d'énergie et aussi le coût de celle-ci. On fait les choix technologiques pour réduire les émissions de GES et ainsi s'orienter sur la transition énergétique. Nous faisons de l'optimisation en continu.

Notre participation au programme de GDP Affaires

Dans le passé, ENGIE a fait participer ses clients à des projets pilotes de gestion de la pointe, notamment au 1000 de la Gauchetière Ouest à Montréal avant même le projet GDP.

ENGIE a participé au programme GDP Affaires au cours des dernières années en inscrivant des grands clients d'affaires et en jouant un rôle d'agrégateur de gestion de pointe à travers l'une de nos filiales pour des parcs d'immeubles multiples.

Il est évident que l'on gère la pointe électrique appelée en tout temps et pas seulement sur demande d'un programme.

Ailleurs en Amérique, nous avons des entités qui participent à des programmes volontaires ou obligatoires de gestion de pointe, surtout dans les marchés dérèglementés s'étalant sur 14 états américains.

Nous faisons aussi la promotion de solutions de batteries en Californie via notre filiale ENGIE Storage pour éviter d'être coïncidant avec le réseau au moment où le prix monte en flèche.

Promotion de la fonction de gestion de pointe

Tout récemment, j'ai présenté une courte intervention en faveur de la gestion de pointe dans le cadre du 32^e congrès de l'Association québécoise de la maîtrise de l'Énergie (AQME) qui se tenait le 31 mai dernier.

J'exposais aux participants que la gestion de pointe était une clé dans l'implication des entreprises dans la gestion active de l'énergie. Également que la transition énergétique représentait un défi de gestion et que la participation à un programme de GDP représentait un autre pas dans la bonne direction.

En fait mon introduction, tournait autour du fait que pour quelques heures, le prix du kilowattheure avait grimpé à plus de 1,93\$CA à Houston comparativement à un coût de 0,065\$ à 0,10\$/kWh moyen payé ici. Sans aucune préparation ou alternative, il est difficile de bien gérer l'équilibre du réseau électrique de l'utilité. Ailleurs, c'est le signal de prix qui force les entreprises à réagir. Ici au Québec, l'approche doit être adaptée au contexte particulier. C'est-à-dire que la pointe du réseau est en hiver, quelle est prédictible, car lié beaucoup à la température extérieure.

Vous trouverez ma présentation ci-jointe.

Avant le programme

Plusieurs clients ont déjà des équipements ou chaudières électriques leur permettant d'utiliser plus d'une source d'énergie pour se chauffer. Une chaudière électrique hors pointe, qui fait partie du mix énergétique, représente une infrastructure délestable mais qui n'est pas coupé en période de pointe de réseau. Nous gérons le cas d'un immeuble équipé d'une chaudière électrique de 1680 kW et de chaudières au gaz naturel. Sans le programme de GDP en place, aucun délestage n'est effectué in ou le soir en période de grands froids. Maintenant, nous délestons autant en plein jour que durant la pointe du réseau ou du mois.

D'autres clients ont des génératrices qui ne seraient pas mises à contribution sans le programme GDP.

L'accueil du programme par les clients

La présence du programme de Gestion de la Demande permet d'avoir l'attention des gestionnaires d'immeuble non seulement sur leur consommation d'électricité, mais aussi sur la façon que l'énergie est consommée et l'importance de la coïncidence. À ce titre, je crois que l'on atteint une plus grande sensibilisation que des campagnes de publicité sur des actions volontaires de la population.

Une fois bien expliqué, les clients se trouvent assez réceptifs sur le gain qu'ils peuvent tirer de la GDP. D'autres clients ont décliné les offres.

La participation au programme GDP demande un effort à l'inscription, à la planification des solutions, la conduite des réduction de puissance à chaque évènement en plus du suivi régulier. Il faut comprendre que les demandes de GDP se passent au moment des grands froids où les immeubles sont placés sur un stress important et que la coupure de puissance de demande augmente la difficulté de l'intervention.

Il y a plusieurs autres clients qui peuvent participer au programme mais les changements techniques et de gestion peuvent prendre du temps. La croissance ne se mesure pas nécessairement en nombre de participant

mais plus en kW obtenu. De gros joueurs sont encore disponibles. Et même les participants actuels peuvent augmenter leur contribution.

Problèmes potentiels

Un prix soutenu. Si le montant de remise fluctue ou est trop bas, les clients n'auront pas l'appétit de participer. Une pérennité du programme permet d'envisager des investissements plus élaborés pour la gestion de pointe. Actuellement, les clients se limitent à ce qui est le plus simple, rentable et le plus sûr pour le moins de dérangement possible. Il y a aussi une question d'apprentissage. Si le programme subit une pause, c'est tout le momentum de l'encouragement des clients et fournisseurs qui tombe à plat.

L'incertitude sur le programme cause des problèmes sur la planification. Si Hydro-Québec arrête le programme, les participants seront à restimuler.

Le prix de la demande est de près de 13\$/kW pour la pointe locale, il est normal qu'un signal plus généreux soit lancé pour modifier l'inertie des clients d'Hydro-Québec.

Les propriétaires n'ont pas de raison de se soucier de la demande électrique du réseau sans un programme semblable.

Les clients soulèvent souvent l'élément des Gaz à effet de Serre supplémentaires générés par l'utilisation des sources alternatives de chaud ou de générations.

La transition énergétique

Les surplus d'électricité au Québec ont toujours envoyé le signal que la ressource était abondante et pas cher. Ce premier programme offre une participation active à l'équilibre du marché de l'énergie. Ce programme peut aider à considérer Hydro-Québec comme une solution plutôt que de vouloir se décentraliser trop rapidement.

Des avantages

Nous croyons qu'Hydro-Québec améliore son bilan de rachat d'énergie moins verte et plus cher en pointe lors qu'elle se tourne vers ses clients.

Les clients organisent leur installation pour fonctionner en mode dégradé. Cela aiderait en cas de panne du réseau.

Certain programme de certification environnementale tel que LEED bâtiment existant reconnaîtra la gestion de pointe comme un ajout utile dans la gestion des immeubles verts.

Le prix

Nous croyons qu'un montant de 70\$/kW représente un bon compromis pour les efforts déployés par les clients et les autres intervenants. Dans les installations moyennes, il est souvent requis de faire appel à de la présence additionnelle de personnel technique pour les heures avant 7:30 et après 16:00 par exemple.

Déjà à 70\$/kW certains clients n'y voyaient pas l'intérêt. Il ne faut pas seulement considérer le dollar par kW mais également la façon que le kW de réduction est déterminé. Actuellement, le calcul se fait sur la valeur moyenne de réduction d'une période de GDP ainsi que la moyenne de réduction de tous les événements regroupés. Avec un calcul semblable, certains clients sont désavantagés, car la contribution peut être élevée pour le matin et faible pour le soir, ce qui affectera la réduction moyenne reconnue pour la saison. Le montant

par kW doit en tenir compte. Si les 100h du programme étaient complètement utilisées, plusieurs clients n'y verraient pas leur intérêt à un prix moindre.

L'exemple d'un centre commercial est applicable. Si l'événement GDP arrive un soir où les magasins sont ouverts, le résultat sera différent. Pour plusieurs clients, la mise en œuvre de la GDP se fait de façon semi-automatique.

Il faut évaluer la ristourne sur le coût total en électricité. Dans le cas de génératrices au diesel, les prix du combustible peuvent fluctuer sans compter l'usure additionnelle.

Conclusion

ENGIE est un partenaire à considérer en matière de pilotage énergétique en période de transition énergétique. Notre vaste expérience anciennement connue sous Gaz de France et Suez nous permet de joindre notre voix à celle d'Hydro-Québec dans la démarche visant à faire appel à ses clients pour optimiser ses infrastructures. L'expérience acquise de ce programme servira certainement à optimiser les réseaux de transports et de distribution. Sachant que les pertes sur le réseau sont toutes mêmes importantes et qu'Hydro-Québec aura de plus en plus de difficulté à justifier du transport additionnel pour les besoins internes, il est utile et souhaitable de conserver le programme GDP Affaires pour les années à venir.

Bien à vous,

Martin BAZINET ing. P.E. CEM

VP Energy & Engineering

VP Énergie & Ingénierie

ENGIE Services inc.

martin.bazinet@engie.com

T 514 876-8748 x2400

M 514 971-9717



www.engieservices.net

Please note our new address, effective July 7, 2018

1001 de Maisonneuve Blvd West, Suite 1000

Montreal, Quebec H3A 3C8

Canada

Please consider the environment before printing this message

[ENGIE Mail Disclaimer](#)

ENGIE Mail Disclaimer: <http://www.engie.com/disclaimer/>