

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 6 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA  
DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2020-2029 DU DISTRIBUTEUR**

**GESTION DE LA DEMANDE DE PUISSANCE : HILO**

- 1. Références :**
- (i) Pièce [B-0024](#), p. 30;
  - (ii) Pièce [B-0024](#), p. 48 et 49;
  - (iii) Pièce [B-0027](#), p. 2;
  - (iv) Pièce [B-0092](#), p. 54;
  - (v) Pièce [B-0092](#), p. 63 et 64;
  - (vi) Pièce [B-0111](#), p. 18;
  - (vii) Pièce [B-0092](#), p. 45 et 46;
  - (viii) Pièce [B-0111](#), p. 13 à 15.

**Préambule :**

(i) « 9.1.2 Veuillez indiquer si le Distributeur entend conclure des contrats avec d'autres agrégateurs qu'Hilo pour la gestion des charges interruptibles auprès de la clientèle résidentielle. Veuillez élaborer.

*Réponse :*

*Le Distributeur a choisi de mandater l'agrégateur Hilo pour le déploiement massif de moyens de gestion de la demande de puissance pour la clientèle résidentielle. Le Distributeur n'a pour l'instant conclu un tel contrat avec aucun autre agrégateur qu'Hilo. Il n'exclut toutefois pas la possibilité de faire affaire avec d'éventuels autres agrégateurs pour l'acquisition de moyens de gestion de puissance provenant de la clientèle résidentielle. [nous soulignons]*

(ii) « 10.19 Veuillez fournir le coût global prévu pour le Distributeur, pour les 3 premières années du programme Hilo, par kW effacé.

*Réponse :*

[...]

*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.*

[...]

*Le Distributeur est d'avis que le prix payé pour un tel service doit demeurer confidentiel, puisque commercialement sensible, particulièrement dans le contexte où il existe peu de joueurs dans ce marché en émergence. [nous soulignons]*

(iii) « 8. En effet, dans un contexte où la prestation d'un service de réduction de puissance à la pointe constitue une activité en émergence et où il existe peu de joueurs, le Distributeur pourrait éventuellement solliciter d'autres agrégateurs qu'Hilo pour certains segments de marché, tel qu'il l'indique d'ailleurs en réponse à la question 9.1.2 de la demande de renseignements no 1 de la Régie.

9. Cette sollicitation ferait alors appel à la concurrence entre les éventuels prestataires de service, selon un processus d'appel d'offres ou de propositions. Afin d'assurer une saine concurrence et un niveau de compétitivité optimal, le Distributeur soutient que le caractère confidentiel de l'Information confidentielle doit être reconnu par la Régie. » [nous soulignons]

(iv) « 11.10 Veuillez expliquer en quoi le fait de déléguer à une tierce partie la responsabilité du choix technologique et le rythme de déploiement de celles-ci pour le contrôle des charges de chauffage de l'espace ou de l'air ou de toute autre source, incluant le développement de nouvelles offres dans les secteurs de la mobilité électrique, du stockage intelligent et de l'autoproduction solaire et de nouvelles offres pour les clients commerciaux, industriels et institutionnels, tel que souligné aux références (iv) à (vi), permet davantage « d'assurer la fiabilité du réseau ainsi que la sécurité et la confidentialité des données » que lorsque ces responsabilités sont assumées par le Distributeur.

Réponse :

Le Distributeur a choisi de recourir à un affilié pour obtenir des services de GDP auprès de sa clientèle résidentielle parce qu'il est d'avis que cet affilié peut mieux qu'une entreprise externe, pour les raisons invoquées en réponse à la question 3.5 du ROEE à la pièce HQD-5, document 8 (B-0047), satisfaire aux exigences du Distributeur en termes de MW effacés et de fiabilité du réseau, de même que de sécurité et de confidentialité des données pour une première initiative de cette nature. Le Distributeur n'a pas affirmé qu'il ne serait pas en mesure de satisfaire ces exigences s'il assumait lui-même le déploiement et l'exploitation de l'activité. 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]

(v) « 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 :

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

[...]

Réponse :

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

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

(vi) « 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.*

*4.2.2. Veuillez préciser s'il est possible que le Distributeur prenne lui-même en charge ce volet de la gestion de la demande en puissance auprès de la clientèle résidentielle. Sinon, veuillez expliquer.*

Réponse :

*Non. Comme mentionné en réponse à la question 45.1 du RNCREQ à la pièce HQD-5, document 7 (B-0046), Hilo travaille actuellement à l'élaboration de l'offre pour le contrôle de chauffe-eau répondant au critère antilégionelle. Par conséquent, le Distributeur ne pourrait lancer un programme de chauffe-eau interruptibles qui entrerait en compétition directe avec celui-ci. » [nous soulignons]*

(vii) « 10.7 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. » [nous soulignons]*

(viii) « Comme mentionné à la référence (i), le Distributeur ignore le détail des coûts que doit assumer Hilo aux fins de la livraison du produit de gestion de la demande en puissance.

[...]

*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]*

**Demandes :**

1.1 La Régie comprend que :

- le Distributeur a choisi de recourir à un affilié pour obtenir des services de GDP auprès de sa clientèle résidentielle parce qu’il est d’avis que cet affilié peut mieux qu’une entreprise externe satisfaire aux exigences du Distributeur en termes de MW effacés et de fiabilité du réseau, de même que de sécurité et de confidentialité des données, pour une première initiative (référence (iv));
- peu importe les technologies développées par Hilo dans le cadre du contrat de service pour la clientèle résidentielle, la rétribution par kW effacé demeure la même et Hilo dispose de la latitude nécessaire pour exploiter les potentiels des différents segments de la clientèle résidentielle, référence (v));
- le Distributeur affirme ne pas avoir voix au chapitre, dans le cadre du contrat, quant au choix des technologies, usages, ou segments de clients retenu qui sont du ressort d’Hilo, 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, référence (vi));
- le Distributeur affirme qu’il ne pourrait lancer un programme de chauffe-eaux interruptibles qui entrerait en compétition directe avec celui d’Hilo puisque ce dernier travaille actuellement à l’élaboration de l’offre pour le contrôle de chauffe-eaux répondant au critère antilégionelle, référence (vi)).

Considérant ce qui précède, veuillez expliquer dans quelles circonstances et sous quelles conditions le Distributeur pourrait solliciter d’autres agrégateurs pour l’acquisition de moyens de gestion de puissance provenant de la clientèle résidentielle (références (i) et (iii)), faisant ainsi compétition à Hilo. Le cas échéant, veuillez fournir des exemples et concilier ces derniers avec les énoncés en référence.

1.2 Veuillez identifier les entreprises qui pourraient agir à titre d’agrégateurs pour la gestion des charges interruptibles auprès de la clientèle résidentielle.

Si, de l’avis du Distributeur, cette liste doit faire l’objet d’un traitement confidentiel, veuillez en faire la demande et déposer une affirmation solennelle exposant les motifs invoqués au soutien du traitement confidentiel demandé.

- 1.3 Dans l'éventualité où il prévoit avoir recours à d'autres agrégateurs pour l'acquisition de moyens de gestion de puissance provenant de la clientèle résidentielle, veuillez spécifier à quel moment une telle sollicitation est prévue par le Distributeur.
  
- 1.4 Veuillez expliquer comment, en l'absence de connaissance des coûts devant être assumés par Hilo aux fins de la livraison du produit de gestion de la demande en puissance (référence (viii)), le Distributeur peut s'assurer que la marge de profit (référence (vii)) de la filiale Hilo, sur la durée du Contrat de service, sera raisonnable, en l'absence d'offres compétitives provenant d'autres agrégateurs.