

**COMPLÉMENT DE RÉPONSE DU DISTRIBUTEUR  
À LA QUESTION 10.1  
DE LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2  
DE L'AHQ-ARQ**



DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2 DE L'AHQ-ARQ À HQD

[...]

**BILAN DE PUISSANCE**

[...]

10. Référence : B-0114, page 3, lignes 26 à 33.

**Préambule :**

« 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. » (Nous soulignons)

**Demandes :**

10.1 Veuillez fournir la mise à jour la plus récente du « *plan marketing 5 ans et des suivis détaillés confirmant les mesures et les effacements effectifs* » dont il est question à la référence.

**Réponse :**

1 Hilo doit soumettre au Distributeur, au plus tard le 1<sup>er</sup> avril 2021, la mise à jour  
2 de son plan marketing. Le Distributeur en prendra connaissance et s'engage,  
3 par la suite, à le déposer sous pli confidentiel.

4 Pour ce qui est des suivis relatifs aux effacements effectifs, la méthode  
5 d'évaluation pour le calcul de réduction de puissance admissible sera finalisée  
6 par les parties au terme de la période de rodage.

**Complément de réponse :**

7 Le Distributeur dépose sous pli confidentiel la mise à jour du Plan marketing  
8 d'Hilo à l'annexe A.



**ANNEXE A :**

**QUESTION 10.1**