

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

R-4110-2019  
PHASE 1

HYDRO-QUÉBEC

Demanderesse

Et al.

Intervenants

---

---

**DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2020-2029**

---

---

**ARGUMENTATION DU DISTRIBUTEUR**

**CONTEXTE**

1. Le plan d'approvisionnement du Distributeur est encadré par l'article 72 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (la « LRÉ ») et constitue un exercice de planification triennal, axé sur l'équilibre offre-demande, portant sur un horizon de 10 ans.

« 72. À l'exception des réseaux privés d'électricité, tout titulaire d'un droit exclusif de distribution d'électricité ou de gaz naturel doit préparer et soumettre à l'approbation de la Régie, suivant la forme, la teneur et la périodicité fixées par règlement de celle-ci, un plan d'approvisionnement décrivant les caractéristiques des contrats qu'il entend conclure pour satisfaire les besoins des marchés québécois après application des mesures d'efficacité énergétique. Le plan doit tenir compte :

- 1° des risques découlant de ses choix de sources d'approvisionnement ;
- 2° pour une source particulière d'approvisionnement en électricité, du bloc d'énergie établi par règlement du gouvernement en vertu du paragraphe 2.1° du premier alinéa de l'article 112 ;
- 3° pour l'approvisionnement en gaz naturel :

a) de la marge excédentaire de capacité de transport que le titulaire estime nécessaire pour favoriser le développement des activités industrielles, cette marge ne pouvant excéder 10 % de la quantité de gaz naturel que ce titulaire prévoit livrer annuellement ;

b) de la quantité de gaz naturel renouvelable déterminée par règlement du gouvernement en vertu du paragraphe 4° du premier alinéa de l'article 112.

Pour l'approbation des plans, la Régie tient compte des préoccupations économiques, sociales et environnementales que peut lui indiquer le gouvernement par décret. »

2. La préoccupation centrale du Distributeur est de s'assurer d'un approvisionnement en électricité fiable et suffisant afin d'assurer l'équilibre offre-demande en tout temps.
3. Le Plan d'approvisionnement 2020-2029 du Distributeur (le « Plan ») s'inscrit dans un contexte particulier :
  - les bouleversements liés à la pandémie de COVID-19 ;
  - la transition énergétique et l'électrification ;
  - l'échéance de certains contrats d'approvisionnement à l'horizon du Plan ;
  - des besoins importants en puissance et en énergie observés dans les bilans ;
  - le lancement prochain d'appels d'offres.
4. Le Plan constitue une opportunité pour le Distributeur de mieux expliquer sa vision relativement à la nouvelle filiale Hilo.
5. Le Plan est aussi caractérisé par la poursuite de la conversion de façon totale ou partielle des réseaux autonomes vers des sources d'énergie moins chères et ayant une empreinte environnementale plus faible.

## **RÉSEAU INTÉGRÉ**

### ➤ Prévision de la demande

6. Le Distributeur a intégré la prévision de la demande la plus récente dans son État d'avancement 2020 déposé en novembre dernier. Le suivi de la demande réelle depuis permet de constater que cette prévision est toujours d'actualité. Tous les signaux économiques pour les prochaines années sont encore en lien avec ceux constatés au moment de la prévision de l'État d'avancement 2020.

Frédéric Aucoin, N.S. Vol. 3, p. 32.

7. La pandémie de la COVID-19 est, bien entendu, un événement d'une ampleur peu commune. Toutefois, l'impact à la baisse sur les ventes est compensé par l'électrification et la conversion des carburants fossiles à l'électricité. Les retards dans les grands chantiers du REM, le tramway de Québec et les Maisons des aînés ont un impact peu significatif sur l'ensemble de la prévision.

Frédéric Aucoin, N.S. Vol. 3, pp. 36 et ss, pp. 46-47.

8. Ainsi, malgré la pandémie, les besoins à approvisionner sont importants sur la période du Plan.
9. Le Distributeur poursuit de façon continue l'amélioration de ses modèles de prévision de la demande :

- Travaux en cours pour mieux capter l'impact du télétravail sur le profil de recharge des véhicules électriques à domicile ;
- Travaux en cours visant à définir la consommation théorique de référence sans restriction à l'électricité additionnelle des clients serristes assujettis à l'option.

Frédéric Aucoin, N.S. Vol. 2, pp.113 et ss.

10. La prévision du taux de pertes globales repose sur les données historiques des dernières années qui ont fait l'objet de travaux du Transporteur effectués conjointement avec l'IREQ. Elle intègre l'impact favorable sur les pertes des nouvelles lignes de transport tant la ligne Chamouchouane – Bout-de-l'île que celle de Micoua – Saguenay, et ce, en fonction de leur contribution pour le Distributeur. Cette dernière reflète ainsi la proportion historique des besoins réguliers du Distributeur par rapport aux besoins globaux de transport. Par conséquent, le Distributeur considère que sa prévision de taux de pertes globales est adéquate aux fins de l'établissement de ses besoins.

➤ Efficacité énergétique

11. Les économies d'énergie sont prises en compte dans la prévision des besoins, car le Distributeur n'a pas le contrôle des mesures appliquées par les clients qui sont plus de nature comportementale. De plus, il est difficile de distinguer dans les modèles les programmes du Distributeur, des autres programmes offerts par des tiers et du tendancier. Ainsi, pour des raisons de simplicité et d'enjeux techniques de modélisation, les économies d'énergie sont incluses dans la prévision des besoins.
12. Le contexte énergétique du Distributeur a changé ; il fait face à des besoins importants et les économies d'énergie représentent un bon potentiel. Il s'est donné un objectif très audacieux de 8,2 TWh à l'horizon 2029. En 2020, 500 GWh d'économies d'énergie réalisées par les programmes du Distributeur. Outre le maintien de l'équilibre de l'offre et de la demande, il y a une volonté de la part d'Hydro-Québec de maximiser le potentiel en efficacité énergétique, de stimuler l'économie du Québec et d'encourager de bonnes habitudes de consommation.

« En effet, le Distributeur se retrouve dans une situation où qu'il fait face à des besoins, là, à plus long terme. Et l'efficacité étant un bon vecteur, là, pour réduire ces besoins-là, là. Si on ne faisait pas d'effort supplémentaire pour l'efficacité énergétique, on aurait des besoins à approvisionner beaucoup plus importants. Et aussi, bien il y a une volonté, une volonté, là, de l'entreprise de maximiser, là, le potentiel de l'efficacité énergétique. On juge que c'est quand même un bon vecteur, là, pour aussi stimuler l'économie, avoir des retombées au Québec, s'assurer qu'on... qu'on ait des bonnes habitudes de consommation pour limiter les enjeux en puissance.) »

Frédéric Aucoin, N.S. Vol. 3, pp. 66 et ss.

13. La réflexion du Distributeur est en cours pour de nouveaux programmes et de nouvelles approches afin de stimuler davantage la participation de tous les clients. Certains ont vu le jour depuis le Plan et d'autres sont envisagés, notamment :
- Solution efficace pour la clientèle affaires avec des bonifications et l'ajout de nouvelles mesures (2020) ;
  - Rémunération incitative aux agrégateurs pour la promotion de l'efficacité énergétique ;
  - Programme d'aide financière pour les thermopompes pour le marché résidentiel (2021) ;
  - Développement d'outils pour faciliter la vie de l'ensemble de la clientèle.

Frédéric Aucoin, N.S. Vol. 2, pp. 201-203

14. Le Distributeur rappelle que le potentiel technico-économique (PTÉ) est un exercice théorique qui se base sur des équipements existants et installés. Les coûts considérés dans cette étude sont des coûts génériques de base pour l'équipement et son installation sans considération des coûts de commercialisation ou d'exploitation, notamment.

Stéphanie Giaume, N.S. Vol. 2, p. 221.

« Donc, surtout, j'insiste sur on ne pas comparer les coûts d'un PTE versus les coûts, bien d'un programme mis en place, d'une initiative avec son déploiement et tout l'ensemble de ces coûts inhérents à cette activité-là. »

Stéphanie Giaume, N.S. Vol. 4, pp. 72-73.

➤ De nouveaux besoins

15. La fin de certains contrats et l'augmentation de la demande laissent poindre la nécessité de lancer de nouveaux appels d'offres.
16. Le Distributeur déposera d'ailleurs sa demande à la Régie pour l'approbation des caractéristiques et de la grille de pondération au courant des prochaines semaines. Le Distributeur est au stade du parachèvement des caractéristiques des produits.

Kim Robitaille, N.S. Vol. 3, p. 18.

17. Le Distributeur a expliqué sa stratégie de planification. Les bilans permettent d'identifier le moment où de nouveaux approvisionnements de long terme doivent être acquis.

Stéphanie Giaume, N.S. Vol. 3, p. 29.

➤ Poursuite des activités de développement de marchés et offre du TDÉ

18. La FCEI soutient notamment que le Distributeur devrait, en raison du contexte de fin des surplus, cesser ses activités de développement de marché et cesser d'offrir le Tarif de développement économique (TDÉ).
19. Le développement de marché fait partie des activités de base du Distributeur et inclut l'accompagnement des clients dans l'implantation au Québec de leurs activités, car il a l'obligation de desservir. Le Distributeur se recentre toutefois vers ses clients établis.
20. Le Distributeur récolte actuellement les fruits de son démarchage antérieur, car les démarches auprès des clients et les discussions avec le Distributeur se déroulent sur plusieurs années. Le Distributeur constate donc le succès de ses démarches passées.
21. Isoler l'impact tarifaire des ventes additionnelles n'est pas simple. Le Distributeur, compte tenu de la transition énergétique, doit voir à accompagner le mieux possible

les clients afin de s'assurer de l'efficacité énergétique de ces ventes additionnelles de manière à mitiger cet impact tarifaire.

22. Quant au TDÉ, le Distributeur rappelle qu'il procède à un exercice de validation de la neutralité tarifaire en amont qui se fait annuellement, selon la méthode et l'horizon demandés par la Régie (D-2015-018). Il y a par ailleurs peu de nouveaux clients au TDÉ, celui-ci étant octroyé avec parcimonie.

23. D'ici 2027, le TDÉ respecte le concept de neutralité tarifaire.

Myriam Hudon, N.S. Vol. 2, pp. 93-94, 99-101, 105-106.  
Kim Robitaille, N.S. Vol. 2, p. 100.

24. En raison de ses modalités, le tarif devient de moins en moins intéressant pour les nouveaux clients puisque le rabais est dégressif pour atteindre les tarifs réguliers au terme de la durée de l'engagement avec le client.

Stéphanie Caron, N.S. Vol. 2, p. 98.

25. Le Distributeur souligne finalement que la Régie ne pourrait modifier les modalités du TDÉ dans le cadre du présent.

➤ Contribution des marchés de court terme au bilan de puissance

26. Le Distributeur réitère qu'une contribution de 1 100 MW au bilan de puissance représente ce qui est le plus réaliste et prudent considérant, notamment, la nécessité pour le Distributeur de planifier d'une façon à assurer la sécurité énergétique du Québec. La contribution de 1 100 MW est la contribution maximale que le Distributeur estime réalistement possible des marchés de court terme, tant pour les marchés dans la zone de réglage du Québec que les marchés extérieurs.

27. Il est important pour le Distributeur de s'assurer de la disponibilité des ressources et donc de la fiabilité des approvisionnements, afin de ne pas mettre à risque la clientèle. Il est utile de rappeler, en effet, que cette puissance est utilisée en hiver lorsque se font sentir les besoins en chauffage.

28. La capacité maximale en puissance tient compte du fait que le Distributeur doit être en mesure de se procurer des produits de puissance de type UCAP avec des tiers et d'acheminer, au besoin, l'énergie qui y est associée.

HQD-2, document 3 (B-0009), p. 44.

29. Il ne s'agit donc pas d'un simple exercice arithmétique comme certains intervenants le sous-entendent, consistant à regarder la capacité des interconnexions. Au contraire, il s'agit d'un exercice sérieux et fondamental pour assurer la sécurité énergétique. Le Distributeur ne peut donc se contenter d'inscriptions théoriques.

« Il y a effectivement une différence entre ces deux capacités-là. Donc, la première capacité qui est vraiment celle qui est notre capacité maximale en puissance qui est de mille cent mégawatts (1100 MW) où on dit : provient d'une prestation de réglages et une partie du marché de New York vient vraiment nous assurer ou vient évaluer le potentiel qu'on est capables d'aller sécuriser de la puissance.

Donc, sécuriser la puissance, ça veut dire quoi? Ça veut dire aller réserver une centrale ou une partie d'un système pour nous, pour nos besoins où on vient acheter l'assurance qu'on est capables d'appeler cette centrale-là et que cette centrale-là, si elle est sur un marché voisin, va venir contribuer, là, à la fiabilité puis à la puissance à la pointe au Québec. »

Charles-David Franche, N.S. vol. 1, p. 178.

➤ Conventions d'énergie différée

30. Le Distributeur rappelle que les conventions d'énergie différée servent à combler les besoins en énergie et qu'il les optimise pour les besoins en puissance.
31. Il faut se rappeler qu'il s'agit d'une planification des rappels d'énergie qui est faite dans le cadre des plans d'approvisionnement et des états d'avancement. Dans la planification d'ici la fin des contrats, il s'agit de répartir de façon optimale les rappels d'énergie, afin qu'ils soient présents les mois où les besoins en énergie sont les plus importants sur toutes les années, tout en considérant que le solde soit mis à zéro en 2027.
32. Avant d'engager des rappels d'énergie, le Distributeur réalise des analyses détaillées sur l'ensemble de la planification avec les informations les plus à jour dont il dispose, notamment la prévision de la demande, les prix de marché et le contexte énergétique. La décision finale de rappeler ou non l'énergie ainsi que la période, est prise annuellement avant le 15 septembre.

Stéphanie Giaume, N.S., Vol. 1, pp. 164 et ss.

33. Le Distributeur rappelle en effet que la Régie a approuvé les dernières modifications apportées aux contrats en 2010 par sa décision D-2010-099. Une fois le contrat approuvé, il s'agit de le gérer. Or, le Distributeur n'a pas à déposer un dossier ou une demande à la Régie préalablement à chaque rappel afin de faire approuver ce dernier.

« Mais ceci étant dit, je vous rappelle que l'énergie rappelée découle d'un contrat de base approuvé par la Régie avec le Producteur, d'un contrat cyclable approuvé par la Régie, dont les... ces deux contrats ont été amendés pour le solde d'énergie différé et que, là encore, la Régie a approuvé l'utilisation de ces contrats amendés. Donc, il n'y a pas lieu, c'est de la... c'est de la stratégie interne au Distributeur, donc il n'y a pas lieu de demander une autorisation quelconque à la Régie sur des contrats qu'elle a déjà accor...qu'elle a déjà approuvés. »

Stéphanie Giaume, N.S., Vol. 1, pp. 162 et ss.

➤ Coûts évités aux heures les plus chargées

34. Dans sa décision D-2019-027, paragr. 329, la Régie demande au Distributeur de présenter une proposition de coûts évités en énergie de court terme pour les 100 et 300 heures de plus grandes charges pour des programmes de gestion en puissance. Ce coût évité doit permettre de refléter la valeur de l'énergie pour les périodes où la demande est la plus forte.
35. La proposition soumise par le Distributeur permet d'atteindre l'objectif consistant à refléter la valeur du coût de l'énergie pour les périodes de plus forte charge, tout en étant flexible et d'une large palette d'applications.
36. Elle a de plus le mérite de permettre d'évaluer la valeur du déplacement d'un kWh d'une heure vers une autre, permettant une meilleure évaluation de certains moyens de gestion de la demande de puissance. Elle répond ainsi à un autre souhait déjà exprimé par la Régie.
37. En utilisant un profil horaire basé sur un historique de prix sur 5 ans, elle favorise une certaine stabilité du signal de prix, car les profils horaires utilisés dans la méthodologie du Distributeur sont stables d'une année à l'autre, ce qui n'est pas le cas avec l'utilisation directe des prix historiques.
38. La proposition du Distributeur est également cohérente avec les coûts évités déjà utilisés puisqu'elle pondère un coût évité (énergie CT) déjà approuvé par la Régie. En résumé, elle a comme propriétés d'être stable, simple, utile, flexible et orientée vers l'avenir. La proposition du Distributeur est donc largement supérieure à celle plus complexe de M. Raphals, qui est fonction de la charge totale prévue, avec une formule basée sur les données historiques de plusieurs années.
39. Le Distributeur rappelle que les prix passés ne sont pas garants des prix futurs. Un coût évité prenant appui sur des coûts passés n'est donc pas opportun. L'approche du Distributeur permet de s'immuniser des impacts liés aux conditions climatiques et aux stratégies d'approvisionnement en électricité de court terme.
40. D'ailleurs, M. Raphals semble le reconnaître lorsqu'il conclut que deux années ne sont pas suffisantes pour tirer des conclusions, bien qu'il s'avance à justement évaluer la performance de l'approche du Distributeur à partir des données de seulement deux années historiques non normalisées (hivers 2017-2018 et 2018-2019). L'approche de M. Raphals ne serait donc pas applicable avant quelques hivers supplémentaires, afin d'emmagasiner les données de quelques hivers de plus.

« Bien vu que vous me posez la question je vais vous répondre. Écoutez, je trouve qu'effectivement la méthode proposée se base déjà sur des prix historiques, sur



un niveau de prix historiques. Et donc, du coup, à partir du moment où on regarde des prix historiques, ce n'est pas le bon moyen pour évaluer des coûts futurs. Les prix historiques, on y voit... vont tout le temps être biaisés par les conditions climatiques de l'hiver en question. Puis, notamment dans son rapport, monsieur Raphals identifie un hiver extrêmement froid, depuis ces dernières années. Donc, effectivement, les conclusions auxquelles il arrive, bien, montrent des écarts qui... s'il avait pris un hiver, par exemple, plus chaud ou à climatique plus normal, n'aurait pas pu montrer ces écarts aussi flagrants. Donc, ça, c'est un premier point. Donc... Mais, de toute façon, quel que soit le niveau de... À partir du moment où on prend des prix historiques, on aura toujours un biais systématique de l'impact climatique. Or, en planification, nous planifions en condition climatique normale et le fait de se baser sur des historiques n'est sûrement pas un bon indicateur pour évaluer des prix futurs. Donc, premier point.

Deuxième point, en faisant ça, il y a... ça crée une instabilité, aussi, au niveau des prix. Puis, je vous rappelle que la Régie a toujours été très soucieuse quant aux coûts évités, notamment dans des anciens dossiers... je vous réfère même à des dossiers en réseaux autonomes sur les méthodologies de coûts évités. La Régie souhaite avoir un signal simple et stable pour des coûts évités.

On se rappelle que les coûts évités, son utilisation, c'est essentiellement pour de la prise de décision, dans des analyses économiques, et que prendre des décisions sur des coûts qui varient chaque année ne sont pas très pertinentes. Donc, l'idée, là, c'est d'avoir un... un signal stable, tourné sur l'avenir, pour prendre des décisions sur le futur. Et simple, dans le sens où sa méthodologie reste quand même assez complexe.

Donc, nous... Considérant que la proposition que nous avons faite à la Régie répond à la demande de la Régie, dans le sens où la Régie demande... quand elle demande un profil... bien, quand elle demande un coût cent (100) heures de puissance charge, ce que ça veut dire, c'est que ça veut dire : elle veut un signal de prix de fine pointe et de pointe.

Donc, notre méthode propose, effectivement, un signal de prix fine pointe et pointe. Elle propose... Cette méthode a l'avantage d'être stable, parce que ça représente un profil basé sur un profil historique, qui montre, donc, de toute façon, que chaque heure... Ça montre vraiment le profil basé sur un historique cinq ans.

Le fait que ça soit un profil montre une certaine flexibilité, contrairement à la méthode de monsieur Raphals, où il détermine uniquement deux prix. Là, cette méthode est flexible pour plusieurs raisons, et puis on... on peut l'utiliser dans... davantage. Donc, flexible, pourquoi, c'est : on va retrouver dans notre signal de fine pointe et de pointe en faisant une moyenne des heures qui sont calibrées sur un programme, donc, les heures d'effacement d'un programme. Si ces heures changent, bien, on va pouvoir recalibrer la moyenne de prix au programme en question. Donc, ça donne une certaine flexibilité.

Le tarif... Bien, ce qu'on propose aussi, c'est non pas deux prix, mais on peut l'ajuster si c'est un programme qui va s'effacer pendant cent (100) heures, deux cents (200), deux cent cinquante (250), trois cents (300), trois cent cinquante (350). Donc, contrairement à sa méthode, on va pouvoir... la méthode proposée offre un plus grand éventail d'utilisations.

Puis, aussi, on vous rappelle... je vous rappelle que l'objectif de la Régie, c'était de pouvoir évaluer des programmes de gestion en puissance, et notamment de pouvoir évaluer les coûts... les économies de coûts en énergie. Donc, notre méthode nous permet non seulement de regarder l'effacement induit par certains programmes, mais aussi la possibilité d'une économie liée au déplacement de...

Donc, je pense avoir fait une vision assez... Puis, ça a d'autres usages, aussi. Comme je vous disais tantôt, c'est une méthode qu'on va pouvoir utiliser aussi pour planifier nos coûts d'approvisionnement, que ça soit sur du long terme en planif, mais ça peut aussi sur du court terme pour mon collègue Charles-David, dans le côté opérationnel, sur une prévision de prix beaucoup plus courte.

Donc, je pense que notre méthode, par rapport à la méthode de monsieur Raphals, bien, répond à la Régie, répond à la... à la demande de la Régie, comme celle de monsieur Raphals, par contre. Par contre, elle est beaucoup plus simple, elle offre un signal de prix stable qui aide la prise de décisions, chose que monsieur... la méthode de monsieur Raphals ne fait pas. Elle est simple, utile et elle permet une utilisation plus appropriée dans le contexte... en s'adaptant aux différents contextes et aux différents programmes. Je pense avoir répondu à votre question? »

Stéphanie Giaume, N.S. Vol. 2, pp. 255 et ss.

Voir également Stéphanie Giaume, N.S. Vol. 3, pp. 8 et ss.

41. La méthode déposée par le Distributeur favorise ainsi un signal stable et prévisible qui répond aux objectifs énoncés par la Régie à sa décision D-2019-027, paragr. 328 de se munir d'un signal de fine pointe et de pointe. Il ne faut pas perdre de vue qu'essentiellement, les coûts évités visent à soutenir la prise de décisions et que pour prendre de bonnes décisions sur des projets futurs, il faut un signal de prix stable tourné vers l'avenir.

➤ Valorisation des moyens de gestion de la puissance

42. Les travaux sont en cours afin d'analyser l'impact de différents moyens de gestion sur les besoins d'investissement des réseaux de transport et de distribution. La direction d'Hydro-Québec, tout comme le Distributeur et le Transporteur, ont un grand intérêt dans les conclusions de ces travaux. Le Distributeur est convaincu qu'il faut s'assurer de mettre les conditions en place pour bénéficier de ce que les moyens de gestion peuvent apporter sur les investissements sur les réseaux.
43. Les travaux demandent un certain temps, car ils s'appuient, entre autres, sur les résultats réels des moyens de gestion en période hivernale. De plus, il faut une masse critique de participants (tarification dynamique, Hilo) sur les différents postes et plusieurs années d'historique pour bien statuer sur l'efficacité des moyens de gestion sur le report des investissements en transport et distribution.
44. Certaines étapes ont déjà été franchies, notamment le développement de prévisions horaires pour l'ensemble des postes. D'autres sont toujours en cours, par exemple l'analyse de la concordance des caractéristiques des moyens de gestion avec les besoins des différents postes.
45. Ce sont donc des travaux de longue haleine de développement et de simulations qui requerront d'autres travaux pour les corroborer. Les résultats seront soumis en temps opportun à la Régie.

Myriam Hudon et Frédéric Aucoin, N.S. Vol. 1, pp. 123 et ss.

46. Le Distributeur transfère au Transporteur pour la planification de son réseau une prévision sans effacement des moyens, incluant l'effacement de l'efficacité énergétique, mais également toute l'information concernant ses moyens de gestion, les modalités et les endroits géographiques des clients. Le Transporteur est donc en mesure de tenir compte des moyens de gestion dans ses analyses pour ses investissements ou autres, le cas échéant.

Frédéric Aucoin, N.S. Vol. 4, pp.130-134.

47. Le Distributeur réitère l'importance qu'Hydro-Québec accorde à la valorisation des moyens de gestion en matière de report d'investissements sur les réseaux et s'assurera de mettre en place les conditions nécessaires pour ce faire.

Myriam Hudon, N.S. Vol. 1, p.130.

➤ Hilo

48. Dans le contexte actuel de la transition énergétique, le Distributeur veut accélérer le développement de la gestion de la demande en puissance résidentielle. Pour ce faire, il privilégie dans un premier temps une filiale en propriété exclusive, afin de pouvoir bénéficier notamment de plus de souplesse opérationnelle.
49. Il s'agit de développer une nouvelle manière de consommer l'énergie en diversifiant les moyens de gestion de la puissance et en sollicitant tous les segments de clients, dont la clientèle résidentielle peu sollicitée à ce jour, pour déplacer, dans la mesure du possible, leur consommation hors des périodes de pointe.

« Oui. En fait, **toute la question de repenser la manière dont on consomme l'énergie puis d'embarquer la population avec nous dans cette nouvelle façon de concevoir... repenser la consommation puis la distribution de... la façon dont on consomme, c'est une orientation qui va au-delà de... qui est poussée par le Distributeur, mais qui est repris également comme orientation stratégique, devant le nouveau paradigme dans lequel on fait face pour les prochaines années**, c'est-à-dire qu'on arrive à la fin des quantités qui sont disponibles, par exemple, dans le contrat patrimonial, on va devoir s'approvisionner avec un peu plus grand nombre de sources de production si on ne fait pas des efforts importants pour réduire notre consommation et déplacer notre consommation quand c'est possible. Puis je parlais de la courbe hier qu'on veut aplanir. Ça fait partie des trois grands chantiers qui sont présentement en consultation auprès de la population, donc dans le cadre du projet Énergie en commun qu'on a lancé. Donc, c'est vraiment quelque chose qui est au cœur même de nos activités des prochaines années et qui va dorénavant, je pense, comme... moi m'incluant comme membre de la société, va faire qu'on se pose des questions

sur notre approche puis notre rapport à la consommation énergétique. Donc, c'est plus dans cette optique-là dont Hilo fait partie. »

Kim Robitaille, N.S. Vol. 2, pp. 90-91.

50. De procéder par l'entremise d'une filiale en pleine propriété pour cette nouvelle activité permet une plus grande efficacité et souplesse tout en conservant cette activité et cette expertise dans le giron d'Hydro-Québec.

« L'importance stratégique qui vise à être atteinte par les objectifs de Hilo dépassaient largement la simple nature d'un contrat de services ou d'un contrat client/fournisseur comme j'expliquais précédemment, qui a mené à la décision de vouloir avoir une filiale vraiment détenue à cent pour cent (100 %) sur laquelle on avait un partenariat qui allait se faire à l'interne d'Hydro-Québec pour vraiment avoir le plus d'agilité et de flexibilité possible. Donc c'est par exception. Donc, le mode normal, ce serait de dire, bien, pour les services courants, on s'approvisionne par appel d'offres ou appel de propositions. Vu l'ampleur et la nature du projet qu'on veut atteindre avec Hilo, on a choisi d'avoir plutôt un mode différent qui était une filiale. »

Kim Robitaille, N.S. Vol. 3, p. 90.

51. Faire affaire avec une filiale facilitera l'apprentissage puisqu'il est beaucoup plus facile de s'ajuster que dans le cadre d'un contrat conclu avec un tiers. Il s'agit donc d'une approche facilitante, souple, afin d'apprivoiser cette nouvelle réalité qui fait partie intégrante de la transition énergétique. Il s'agit d'établir des bases solides.

« En fait, vous utilisez évidemment un langage très juridique pour décrire la relation qu'on a avec Hilo, **mais effectivement, je dis qu'on a avec Hilo par rapport à un client ou un contrat typique de client/fournisseur ou par exemple j'ai un fournisseur d'énergie éolienne et j'en suis sa cliente, avec des pénalités, ce n'est pas du tout la nature de la relation d'affaires qu'on a avec notre filiale. C'est vraiment plus un partenariat pour l'atteinte des cibles et s'assurer qu'un maximum de mégawatts sont atteints. C'est pour ça en fait qu'on est dans ce modèle-là avec notre filiale. L'idée c'est d'avoir un partenariat et c'est pour ça qu'on a choisi d'avoir une relation qui est différente de celle de client/fournisseur.** »

Kim Robitaille, N.S. Vol. 2, pp. 19 et ss.

« Effectivement, le contrat est muet là-dessus actuellement, mais comme ce qu'on essayait de vous dire hier, c'est que ce contrat-là il va nécessairement évoluer au fil des années en fonction de nos besoins. Un contrat, vous savez tous comme moi que ça s'amende, ça se permet de... C'est une relation qui se veut vraiment de proximité avec la filiale. Donc, le but c'est de faire évoluer le contrat pour qu'il reflète nos besoins mutuels, mais surtout les besoins du Distributeur, puis la manière dont la filiale peut y répondre. »

Kim Robitaille, N.S. Vol. 2, pp. 136.

52. La nature de la relation entre Hilo et le Distributeur n'a donc pas le formalisme et la rigidité de la relation standard entre un client et un fournisseur.
53. Il s'agit d'une nouvelle réalité et d'une nouvelle activité que le Distributeur désire apprivoiser et maîtriser avant d'ouvrir à d'autres joueurs et qui s'inscrit en complémentarité avec ce qui se fait dans le marché présentement.

« Alors, ça, c'est une offre qui n'existe pas encore, ou en fait ça existe un peu à travers la GDP, mais c'est une offre qui est relativement nouvelle. Ça ne vient pas concurrencer les solutions, les technologies, les propositions qu'on fait chez nos clients, ça vient bonifier. Alors, nous ce qu'on dit, c'est tant et aussi longtemps que la mission, c'est de contribuer à l'effacement puis d'avoir un regard réseau sur la gestion de la demande, par rapport à, par opposition ou par rapport au regard micro sur le bâtiment, bien ça fait une complémentarité. »

François Dussault, N.S., Vol. 5, pp. 176-177.

54. Par ailleurs, il importe que cette activité soit réalisée par une filiale contrôlée par Hydro-Québec en raison de la nature de l'activité et de son importance pour le Distributeur.
55. Un affilié peut mieux qu'une entreprise externe satisfaire à ses exigences en termes de MW effacés et de fiabilité du réseau. La question de la sécurité et de la confidentialité des données est également au cœur de sa décision de confier ce mandat à un affilié.
56. Dans sa décision de mandater une filiale en propriété exclusive, le Distributeur a considéré différents éléments, dont l'importance de pouvoir offrir une expérience enrichie au client, laquelle se traduit par le déploiement d'une infrastructure technologique en aval du compteur et donc traditionnellement à l'extérieur des limites du périmètre des activités réglementées selon une lecture littérale de l'article 2 de la LRÉ. Cet article définit le réseau de distribution comme étant :
- « l'ensemble des installations destinées à la distribution d'électricité à partir de la sortie des postes de transformation, y compris les lignes de distribution à des tensions de moins de 44 kV ainsi que tout l'appareillage situé entre ces lignes et les points de raccordement aux installations des consommateurs (...) ».
57. Ainsi, la vente et l'installation de thermostats intelligents telles que réalisées par Hilo pourraient être considérées comme ne constituant pas une activité réglementée selon une interprétation littérale de cet article.
58. Il s'agit d'une première mise en place de ce type d'approche de gestion de la demande chez la clientèle résidentielle d'Hydro-Québec. Pour cette raison,

l'entreprise jugeait plus prudent et plus simple de mandater une filiale en propriété exclusive pour ce faire.

#### *La nature de l'offre*

59. Hilo est un agrégateur qui offre au Distributeur un service d'agrégation ainsi décrit au contrat de service :

« Le service de GDP doit être réalisé par l'Agrégateur qui doit souscrire des Participants à un programme de gestion de la demande de puissance. L'Agrégateur doit être en mesure de contrôler en temps réel la demande d'énergie des Participants afin de réduire la demande de puissance lors des Périodes de pointe selon le profil de puissance exigé. »

Contrat de service- Gestion de la demande de puissance, HQD-5, document 3, annexe A (B-0042)

60. La filiale est spécialisée dans le développement d'une offre de produits et services en aval du compteur. Elle offre à ses clients un service de domotique. Historiquement, le rôle et l'expertise du Distributeur se situent davantage dans les activités en amont du compteur.
61. Hilo est responsable des choix de technologies, d'usages, de segments de clients ou types d'habitation visés pour atteindre les cibles de réduction de puissance convenues avec le Distributeur. L'usage du chauffage de l'espace a été visé prioritairement par celui-ci, d'autres usages seront visés ultérieurement, dont les chauffe-eau (parc existant et nouveau) dans le respect du critère anti-légionnelle ou encore la mobilité électrique.

#### *La légalité de la démarche*

62. La démarche du Distributeur de confier la gestion de la demande en puissance du marché résidentiel à sa filiale en propriété exclusive Hilo est conforme au cadre juridique et réglementaire applicable. Elle ne vise d'aucune façon à contourner ce cadre et à se soustraire à l'examen de la Régie.

#### *Appel d'offres*

63. Il ne s'agit pas d'un produit visé par l'article 74.1 de la LRÉ. Le Distributeur n'avait pas à procéder à un appel d'offres en vertu de la LRÉ.
64. 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. Hilo est un agrégateur.

Le service qu'il rend au Distributeur vise une économie dans l'utilisation des ressources énergétiques présentement disponibles chez les clients du Distributeur, permettant ainsi de repousser un appel d'offres pour l'acquisition d'approvisionnements de long terme. Il ne s'agit donc pas d'un « contrat d'approvisionnement en électricité » au sens de la LRÉ.

65. La Régie avait identifié au paragr. 158 de sa décision D-2019-164 les principaux objectifs visés par le programme GDP Affaires comme suit :
- assurer l'équilibre offre-demande de son bilan en puissance ;
  - respecter le critère de fiabilité de son réseau ;
  - retarder la nécessité d'un appel d'offres de long terme en puissance.
66. Le Distributeur soutient que le produit Hilo vise également l'atteinte de ces objectifs. Tout d'abord, les services offerts par Hilo et par le programme GDP Affaires sont tous les deux des produits de gestion de la demande en puissance. Pour reprendre les termes du paragr. 168 de la décision D-2019-164, il s'agit dans les deux cas d'une : « contribution en puissance marginale et dérivée des sources d'approvisionnement existantes » qui permet de contribuer à repousser le recours à de nouveaux appels d'offres.
67. Il s'agit donc de produits de puissance « résultant de l'effacement ou de l'interruption à la pointe des participants » et qui sont donc « extrait[s] des ressources déjà disponibles » [paragr. 173].
68. En fait, la Régie a indiqué que le simple fait qu'il s'agisse d'un produit extrait des ressources déjà disponibles suffit pour justifier l'exemption du programme de la procédure d'appel d'offres.
69. Le fait que le service provienne d'une filiale ne change rien au fait qu'il s'agit d'effacement ou d'interruption à la pointe des participants, extrait des ressources déjà disponibles. Ce constat de la Régie s'applique *mutatis mutandis* au service offert par Hilo.
70. Le fait de passer par l'entremise d'une filiale en propriété exclusive pour ce faire ne change en rien la nature du service rendu et le fait qu'il s'agisse toujours d'un effacement.
71. Dans sa décision D-2019-164, paragr. 162, la Régie avait également considéré comme pertinent le fait que les participants au programme GDP Affaires n'étaient pas des producteurs ou des négociants d'électricité, mais des clients existants du Distributeur ou encore des agrégateurs utilisant les capacités d'effacement de clients existants du Distributeur. Il en est de même avec Hilo dont la situation est assimilable à celles des agrégateurs qui participaient à la GDP Affaires alors que

c'était un programme. Il s'agit d'utiliser les capacités d'effacement de clients existants du Distributeur.

72. Le Distributeur considère ainsi que les différentes caractéristiques mises de l'avant par la Régie dans sa décision D-2019-164 pour conclure que le programme GDP Affaires n'est pas visé par la procédure d'appel d'offres de l'article 74.1 de la LRÉ s'appliquent *mutatis mutandis* au service offert par Hilo.

#### *Tarif*

73. Ça ne peut par ailleurs pas être un tarif. Le « client », suivant les Tarifs d'électricité, doit être titulaire d'un ou de plusieurs abonnements. Un « abonnement » est le contrat conclu entre un client et Hydro-Québec pour le service et la livraison d'électricité. Or, Hilo est un agrégateur.

#### *Impartition*

74. Le Distributeur est d'avis que les activités de conception et de développement de programmes de gestion de la demande en puissance destinés aux clientèles résidentielle, commerciale, institutionnelle et industrielle, ainsi que le déploiement de tels programmes et le contrôle des objets connectés peuvent effectivement faire partie de ses responsabilités. Toutefois, il demeure que ces activités peuvent également être imparties, en tout ou en partie, pour des raisons diverses qui relèvent de sa gestion interne. On peut penser notamment à une optimisation des ressources humaines internes, la possibilité d'une offre plus complète de produits et services aux clients, l'agilité pour répondre rapidement aux conditions changeantes du marché.
75. C'est d'ailleurs déjà l'approche utilisée par le Distributeur pour certaines activités comme par exemple la maîtrise de la végétation ou le plantage de poteaux ou, dans le cas de programmes d'efficacité énergétique, la mise en œuvre du programme OIEÉB. Il n'y a rien de nouveau avec Hilo.
76. Le ROEÉ avance que dès qu'une activité est considérée comme « réglementée », le Distributeur ne pourrait l'impartir. Celle-ci devrait donc être nécessairement réalisée entièrement à l'interne chez le Distributeur afin d'être légale.
77. L'approche du ROEÉ confond l'identification d'une activité réglementée et sa mise en œuvre. L'approche du ROEÉ omet également de prendre en compte quelles sont les compétences de la Régie et le fait que ce soit la LRÉ qui permet d'identifier quelles sont les activités réglementées.
78. Les principales activités réglementées sont prévues aux articles 31 et 72 de la LRÉ.



79. Ceci ne signifie toutefois pas que la Régie n'a aucun droit de regard sur d'autres activités qui sont tout autant vitales à la prestation du service de distribution d'électricité et sans lesquelles le Distributeur ne pourrait réaliser sa mission de distribuer l'électricité. Par exemple, le plantage de poteaux ou la maîtrise de la végétation qui sont confiés à l'externe, mais également d'autres activités qui relèvent du corporatif telles les ressources humaines ou la gestion de la flotte de véhicules. Ces activités peuvent faire l'objet d'un examen à l'occasion d'une demande tarifaire lorsque la Régie examine le bien-fondé des demandes budgétaires.
80. Il s'agit donc d'activités entrant dans le coût de service et pour lesquelles la Régie peut procéder à un examen aux fins de la détermination de la pertinence des dépenses. La Régie peut également être amenée à examiner ces activités suivant l'exercice d'autres compétences (Hilo, par l'approbation des stratégies lors d'un plan d'approvisionnement).

#### *Territorialité*

81. Le ROÉ procède également à une interprétation du dernier alinéa de l'article 29 de la *Loi sur Hydro-Québec* afin de soutenir une thèse voulant que l'article 29 de la *Loi sur Hydro-Québec* ne confère pas explicitement le pouvoir de créer une filiale pour la provision de services énergétiques au Québec. Alors que le législateur mentionne explicitement qu'Hydro-Québec peut, « par l'entremise d'une filiale », agir comme conseiller ou fournir des services hors-Québec, l'intervenant soutient qu'aucune autre mention de la sorte n'est prévue pour ses autres pouvoirs.

« 29. La Société peut produire, acquérir, vendre, transporter et distribuer de l'énergie.

[...]

La Société peut, elle-même ou par l'entremise d'une filiale constituée en vertu de la Loi sur les compagnies ([chapitre C-38](#)), seule ou en association avec d'autres personnes, agir comme conseiller dans les domaines de la production, du transport et de la distribution de l'énergie et fournir des services reliés à son savoir-faire et à l'expérience qu'elle a acquise dans ces domaines, lorsqu'il s'agit de travaux ou services destinés à être effectués ou utilisés hors du Québec. »

82. Ce dernier alinéa de l'article 29 a été introduit en 1978 par la *Loi modifiant la Loi d'Hydro-Québec et la Loi du développement de la région de la Baie James*. À cette époque, les objets et les pouvoirs spéciaux d'Hydro-Québec se limitaient au seul territoire du Québec et il n'y existait aucune limite aux pouvoirs de l'entreprise d'œuvrer dans tout domaine connexe ou relié à l'énergie. En effet, le premier alinéa de chacun des articles 22 et 29 prévoyait alors :

« 22. La Commission a pour objet de fournir l'électricité aux municipalités, aux entreprises industrielles ou commerciales et aux citoyens de cette province aux taux les plus bas compatibles avec une saine administration financière. » (Nous soulignons)

« 29. La Commission peut produire, acquérir, vendre, transporter et distribuer de l'énergie dans toute la province. » (Nous soulignons)

83. Ce n'est qu'en 1983 que le concept de territorialité disparaissait par la modification de ces articles :

« 22. La Société a pour objet de fournir de l'énergie et d'œuvrer dans le domaine de la recherche et de la promotion relatives à l'énergie, de la transformation et de l'économie de l'énergie, de même que dans tout domaine connexe ou relié à l'énergie. »

« 29. La Société peut produire, acquérir, vendre, transporter et distribuer de l'énergie. »

84. En conséquence, depuis 1983, la contrainte territoriale a disparu des objets et des pouvoirs spéciaux d'Hydro-Québec, sauf en ce qui concerne sa capacité d'agir à titre de conseiller qui est demeurée limitée à des travaux ou des services hors Québec en vertu du dernier alinéa de l'article 29.

85. Il n'existe donc aucune contrainte pour Hydro-Québec ou une filiale en propriété exclusive, telle Hilo, à œuvrer au Québec.

*Le contrat de service n'a pas à faire l'objet d'une approbation*

86. La Régie n'a pas à approuver l'entente conclue entre le Distributeur et Hilo. Le Distributeur ne demande pas une telle approbation.

87. L'article 4 de celle-ci n'est aucunement à cet effet :

« Toute rémunération de l'Agrégateur au présent Contrat est sujette à l'approbation auprès de la Régie de l'énergie de la demande budgétaire du Distributeur. »

88. Le Distributeur souligne que l'entente a été signée en octobre 2019, soit avant l'entrée en vigueur de la *Loi sur la simplification* alors que le Distributeur devait faire approuver ses budgets annuellement. Telle est l'unique lecture possible de l'article 4.

89. La Régie étant par ailleurs un tribunal statutaire, il ne peut être question de lui conférer une juridiction par l'entremise d'un contrat.

*Le prix*

90. Le Distributeur rappelle tout d'abord que la présente demande n'est pas de nature tarifaire. Le Distributeur ne demande aucune reconnaissance des coûts aux fins de la fixation des tarifs. Un tel exercice aura lieu à l'occasion de la demande tarifaire 2025-2026. Un tel exercice aura également lieu alors qu'Hilo aura gagné quelques années d'expérience et que l'on aura un portrait plus clair de son évolution.
91. Il ne s'agit donc pas, pour la présente formation, de porter un jugement sur le prix ou de reconnaître celui-ci.
92. Tel qu'il ressort des témoignages des témoins du Distributeur, beaucoup de choses peuvent encore évoluer d'ici 2024. Le Distributeur déposera à l'occasion de sa demande tarifaire pour 2025-2026 une preuve justifiant le budget requis pour le service fourni par Hilo :

« Donc, lorsque ce sera le cas, c'est quand même intéressant qu'en ce moment la clientèle n'a pas à supporter d'impact tarifaire ou de... On en discutait puis s'il y a un avantage qu'on a en ce moment, c'est bien celui-là, par le PL-34, excusez-moi... la loi. C'est de se donner un peu de temps pour être capable de bien documenter. Et de sorte que, quand on va arriver, en réalité, dans trois ans maintenant parce que pour les appro... Ça vient toujours plus vite qu'on pense ces choses-là.

On aura de l'historique et puis on aura fait un bout de chemin. Donc, on est... on présentera à ce moment-là la justification qu'on estime adéquate avec la hauteur des budgets qui permettent, qui seront raisonnables eu égard à la situation qu'on aura à vous fournir.

Donc, dans l'intervalle, soyez rassuré, on va faire tout ce qui est notre possible pour convaincre la Régie du bien-fondé de la rémunération qu'on demandera à ce moment-là. »

Stéphanie Caron, N.S. Vol. 4, pp.147-148.

93. Dans l'intervalle, le Distributeur s'est appliqué à obtenir un prix raisonnable en regard des coûts évités de long terme et des avantages que procurent le service. Il poursuit le travail d'évaluation des bénéfices pour le réseau et ceux environnementaux, plus difficilement quantifiables à ce stade, mais rendus possibles par les technologies mises en place par Hilo.

*Processus de plaintes pour Hilo*

94. La Régie a demandé au Distributeur de revenir sur la question des recours possibles d'un client qui serait insatisfait des services offerts par Hilo.

Jocelin Dumas, N.S., Vol. 4, p. 6.

95. Le Distributeur rappelle tout d'abord qu'il s'agit d'une filiale en propriété exclusive. Dans ses activités promotionnelles, cette filiale fait d'ailleurs référence à Hydro-Québec : Hilo par Hydro-Québec.
96. De ce simple fait, le Distributeur s'assure de l'importance et de la rigueur qu'Hilo accorde au service à la clientèle et au traitement des plaintes de ses clients. Hilo a par ailleurs son propre processus de plaintes.
97. Cela dit, s'il devait y avoir des plaintes relatives à Hilo adressées au Distributeur, celui-ci s'assurerait du suivi de celles-ci et qu'elles fassent l'objet d'un traitement rigoureux.

*La demande de traitement confidentiel de certains documents*

98. Le Distributeur soutient que les demandes de traitement confidentiel formulées relativement à certains documents concernant Hilo sont parfaitement justifiées dans le cadre du présent dossier. La nature des documents et l'intérêt public militent en faveur du traitement confidentiel demandé.
99. Le Distributeur soutient tout d'abord que les demandes sont conformes au cadre juridique applicable et plus particulièrement aux articles 30 de la LRE et 33 et 34 du Règlement.
100. La preuve au soutien de ces demandes est probante. Différentes affirmations solennelles ont été produites, un complément de preuve ainsi que les témoignages de Mme Lemieux d'Hilo et M. Aucoin du Distributeur qui sont venus répondre aux questions qui pouvaient subsister.
101. Le Distributeur et Hilo ont fait des efforts importants afin de concilier les objectifs de divulgation, de transparence et de protection des intérêts visés par lesdits renseignements. Ils ont donc travaillé à garder confidentiel le strict minimum. À titre d'exemple, les annexes de la pièce B-0047 accompagnant les réponses à la DDR n° 1 du ROEE. Le strict minimum a été caviardé.
102. Il a aussi été permis au plus grand nombre de participants possibles de pouvoir consulter l'information confidentielle. Dès qu'un participant attestait ne pas avoir quelque intérêt direct ou indirect dans toute entreprise, association ou autre regroupement actif dans la recherche, le développement, la commercialisation de produits ou solutions ou services visant à gérer et/ou réduire ou optimiser la consommation d'électricité, il pouvait consulter les documents après signature d'un engagement de confidentialité.
103. Le Distributeur constate également que ceux qui ont déjà indiqué vouloir contester la confidentialité ne se sont pas fait refuser l'accès aux documents. Ils ont pu les consulter. Le ROEE a demandé à consulter les documents, a signé les

engagements nécessaires et a eu accès aux documents. Ils n'ont subi aucun préjudice. On peut même se questionner en ces circonstances quant à leur intérêt à une telle contestation.

104. Quant au RTIEÉ, il n'a demandé l'accès aux documents que la veille de l'audience à huis clos. Il est donc difficile d'alléguer quelque préjudice que ce soit. À la page 7 de la lettre du 25 mai 2020 (C-RTIEÉ-0020), le RTIEÉ indique qu'elle conteste la confidentialité afin d'éviter qu'une décision de la Régie n'acquière force, procédant entraînant des conséquences sur les réseaux autonomes. Or, le service offert par Hilo est en réseau intégré. La position du RTIEÉ est à sa face même non fondée.
105. Un autre élément que la Régie devra considérer lorsqu'elle rendra sa décision. Une partie importante de l'information confidentielle concerne le prix payé par le Distributeur à Hilo. Or, le présent dossier n'est pas de nature tarifaire et le Distributeur ne demande pas à reconnaître quelque coût que ce soit relativement à Hilo aux fins de fixation des tarifs.
106. Dans sa décision D-2016-086 (dossier R-3956-2015), la Régie réfère au test de Sierra Club, en 2 parties :

« [68] Compte tenu de ce qui précède, la Régie est d'avis qu'il est toujours pertinent de référer aux critères de l'arrêt *Sierra Club* afin de déterminer si une ordonnance de traitement confidentiel doit être accordée.

[69] Selon ces critères, une ordonnance de confidentialité ne devrait être accordée que si :

- elle est nécessaire pour écarter un risque sérieux pour un intérêt important, y compris un intérêt commercial, dans le contexte d'un litige, en l'absence d'autres options raisonnables pour écarter ce risque;
- ses effets bénéfiques, y compris ses effets sur le droit des justiciables civils à un procès équitable, l'emportent sur ses effets préjudiciables, y compris sur la liberté d'expression qui, dans ce contexte, comprend l'intérêt du public dans la publicité des débats judiciaires.

**Premier volet du test**

[70] Le premier volet du test vise d'abord à se demander si le risque en cause est réel et important, en ce qu'il est bien étayé par la preuve et menace grandement l'intérêt commercial en question.

[...]

**Deuxième volet du test**

[81] Le deuxième volet du test de *Sierra Club* en est un de proportionnalité, qui consiste à sopeser les effets bénéfiques d'une ordonnance de confidentialité et ses effets néfastes. Le test de la proportionnalité est nécessaire afin de mettre de l'avant le principe de la publicité des débats. Ainsi, il n'est pas suffisant d'invoquer uniquement des intérêts commerciaux purement privés. Il faut également démontrer un intérêt public à la confidentialité. »

107. Sans reprendre *in extenso* le contenu de la preuve, le Distributeur résume les éléments suivants qui confirment que les critères énoncés par les deux volets du test sont respectés pour l'ensemble des éléments pour lesquels la confidentialité est demandée :

- *Le prix, incluant la rémunération et la rémunération incitative pour autres services*
  - Le Distributeur pourrait ouvrir à d'autres agrégateurs pour l'acquisition de moyens de gestion de puissance provenant de la clientèle résidentielle, par le biais d'un processus d'appel à la concurrence. Auquel cas, il est primordial d'avoir des conditions propices afin que le Distributeur puisse s'assurer de l'obtention du meilleur prix possible. Clairement d'intérêt public.
  - De plus, Hilo a mentionné être en discussion pour des partenariats. Connaître le prix des éléments permettant de déduire la structure de coûts d'Hilo, viendrait brûler leur pouvoir de négociation. Il y a donc nécessité de garder une capacité de négociation, un pouvoir de négociation.
  - Un préjudice commercial important pour Hilo qui commande le maintien de la confidentialité. C'est donc aussi leur capacité à atteindre les cibles prévues qui est à risque.
  - Toujours sur la question du prix aussi, le Distributeur rappelle qu'il n'est pas au présent dossier en demande de reconnaissance de coûts. Le prix n'est donc pas un élément devant faire l'objet d'une décision particulière au présent dossier. Les intervenants ont par ailleurs été en mesure de poser leurs questions sous pli confidentiel.
- *Les informations relatives au profil horaire (l'engagement sur le profil horaire de demande de puissance et l'Approche méthodologique pour le calcul de la réduction de puissance)*
  - Ce sont des solutions, développés et payés par Hilo pour lesquels il y a eu beaucoup d'efforts mis. Ces solutions font partie intégrante du modèle d'affaires d'Hilo et du service qu'ils rendent au Distributeur.
  - Il s'agit donc clairement des informations commercialement sensibles. La divulgation de ces informations auprès de concurrents serait susceptible de causer des préjudices commerciaux importants à Hilo, puisque ceux-ci pourraient alors aisément répliquer un modèle similaire.
  - Quant aux engagements sur le profil horaire, s'ils devaient être connus et répliqués par des concurrents, les efforts d'Hilo pour le déplacement des charges pourraient s'avérer vains.
  - La Régie et les intervenants ne subissent par ailleurs aucun préjudice du maintien confidentiel de ces informations qui n'empêchent aucunement l'examen du Plan.

- *Taux de pénétration des maisons intelligentes dans certain marché*
  - Étude demandée et payée par Hilo, celui-ci n'est par ailleurs pas autorisée à reproduire ni à diffuser publiquement l'information contenue dans cette étude. Il est commercialement sensible de donner un accès gratuit aux compétiteurs à cette information.
  - La Régie et les intervenants ne subissent par ailleurs aucun préjudice du maintien confidentiel de ces informations qui ne restreignent aucunement l'examen du Plan.
  
- *Le Plan marketing et sa mise à jour*
  - Il dévoile des éléments clés du modèle d'affaires développé et commercialisé par Hilo, des objectifs commerciaux et des façons d'y arriver. C'est également l'évolution de la stratégie.
  - Ces informations sont au cœur de la stratégie d'Hilo, mais également cruciales à l'atteinte des engagements que doit rencontrer Hilo. Il y a un préjudice important si cette information devait être rendue public puisqu'elle pourrait permettre aux concurrents d'anticiper certaines actions. Il y aurait donc un risque pour l'atteinte des cibles. C'est la capacité pour Hilo à déployer ses actions qui pourrait être affectée.
  - La Régie et les intervenants ne subissent par ailleurs aucun préjudice du maintien confidentiel de ces informations qui ne restreignent aucunement l'examen du Plan.
  
- *Nombre de clients d'Hilo au 1<sup>er</sup> décembre 2020*
  - Il est rappelé que l'engagement est en MW effacés, pas en nombre de clients. Hilo a une flexibilité dans les moyens pour l'atteinte des cibles et l'offre va croître. Donc, le potentiel d'effacement variera d'un client à l'autre en fonction des équipements. Le partage du nombre de clients pourrait aussi nuire aux négociations en cours entre Hilo et des partenaires potentiels.
  - Par ailleurs, l'engagement en MW effacé est disponible.
  - Maintenir cette information confidentielle ne cause aucun préjudice.
  
- *Documents relatifs aux Chauffe-eau interruptibles*
  - Le strict minimum de ces documents a été caviardé.

- Ce qui est important et d'intérêt public, c'est le critère accepté par le Ministère de la santé et des services sociaux (MSSS) et celui-ci est public.
  - Les méthodes de validation du critère utilisé par Hilo pour répondre aux exigences du MSSS et les solutions techniques qu'Hilo pourrait mettre de l'avant n'ont pas à être rendues publiques pour l'approbation du Plan. La Régie n'a pas à se substituer au MSSS. La solution technique pour répondre au critère est de peu d'importance concrète pour l'examen du Plan.
  - Aucun préjudice quant à son maintien confidentiel.
- Au contraire, Hilo pourrait subir des préjudices commerciaux importants si la solution qu'elle a mise de l'avant devait être rendue publique. Hilo détient un brevet de la solution et il est en processus pour l'obtention d'un brevet sur la solution plus technique.
108. En conclusion, les motifs au soutien de la demande de confidentialité sont sérieux et légitimes. D'autant que le Distributeur a tout mis en œuvre pour minimiser les effets.
109. Il y a des intérêts commerciaux sérieux de la part d'Hilo. Il y a notamment leur capacité à atteindre les effacements qu'ils doivent rendre.
110. Lorsqu'elle doit déterminer si les renseignements sont confidentiels, la Régie doit soupeser les avantages et les inconvénients d'accorder une telle ordonnance. Ce fardeau a été rencontré. Les avantages l'emportent grandement sur les inconvénients. En fait, il n'y a eu aucune preuve de fait quant à des inconvénients.

#### *Conclusion sur Hilo*

111. Le Distributeur a expliqué et démontré les raisons soutenant la décision d'avoir mis sur pied une filiale en propriété exclusive afin, dans un premier temps, de s'occuper de la gestion de la demande en puissance chez la clientèle résidentielle.
112. Il s'agit en effet de bien comprendre et d'appivoiser cette nouvelle réalité. Le recours à une filiale permet la souplesse pour ce faire. Elle permet également d'apporter les ajustements qui pourraient s'avérer nécessaires beaucoup plus rapidement qu'un fournisseur de service traditionnel.
113. Aucun intervenant n'a fait de proposition pour un autre modèle qui serait plus optimal.



114. Il ne s'agit pas de copier ou de répliquer les modèles présents ailleurs. Il s'agit plutôt d'avoir un modèle répondant à la réalité et aux besoins du Distributeur et de sa clientèle.

➤ L'affirmation solennelle d'ESAI

115. La Régie a demandé certaines vérifications relativement à l'Affirmation déposée par ESAI au soutien de la demande de confidentialité pour la pièce B-0034.

116. Selon ESAI, M. Sutro avait la capacité nécessaire afin d'être témoin pour la signature de M. Flemming. L'État du Massachussets ne requiert pas que ce genre de déclaration solennelle soit fait devant un notaire ou un commissaire à l'assermentation.

117. La confidentialité est demandée pour une période de 5 ans à compter de la date de signature.

➤ Création d'un forum réglementaire annuel ou permanent

118. L'AHQ-ARQ demande la création d'un forum réglementaire annuel afin de débattre des coûts évités, de la stratégie d'utilisation des conventions ainsi que des moyens de gestion de la demande en puissance.

119. Pour sa part, le RTIEÉ souhaite que le dossier demeure ouvert afin que se tienne une audience publique à la suite du dépôt du prochain état d'avancement.

120. Il est respectueusement soumis que ces demandes ne sont pas opportunes.

121. Tout d'abord, la LRÉ ne prévoit pas le forum réglementaire annuel demandé par l'AHQ-ARQ. Il s'agit, une fois de plus, de tenter de contourner les effets de la *Loi sur la simplification*. La LRÉ prévoit le dépôt d'un plan d'approvisionnement aux trois ans et des états d'avancement. Il n'existe aucune justification pour ajouter un autre forum non prévu par la LRÉ.

122. Quant au souhait du RTIEÉ, le déroulement d'une audience n'est pas prévu suite à l'état d'avancement.

123. Il ne s'agit pas non plus de transformer les plans d'approvisionnement comme souhaité également par le RTIEÉ pour examiner les investissements sur les centrales au diesel en réseaux autonomes.

« Bonjour, Maître Neuman. Alors, dans le cadre du plan d'approvisionnement, ce qu'on fait, c'est qu'on fait... on vise à faire approuver la stratégie concernant les réseaux autonomes. Le plan d'approvisionnement n'est pas un véhicule d'autorisation des investissements. Comme vous le savez, depuis l'adoption de la Loi visant la tarification de l'établissement des tarifs, le Distributeur ne présente plus de demandes d'autorisation en vertu de l'article 73.

Par contre, au moment de la présentation de ses revenus requis et pour ce qui nous concerne, aura lieu en deux mille vingt-quatre (2024) pour l'année deux mille vingt-cinq (2025), le Distributeur aura à présenter les éléments qui sont venus augmenter sa base de tarification à ce moment-là. Donc, il y aura une autorisation à cet égard de la Régie pour ce genre d'investissement.

Par ailleurs également, au moment de chaque... de la présentation des renseignements fournis en vertu de l'article 75a) le Distributeur donne de l'information sur les investissements majeurs, ce qui est en fait, c'est dans ce cadre-là que les projets d'investissement sont présentés et reçus par la Régie dorénavant. »

Stéphanie Caron, N.S., Vol. 3, pp. 121-123.

124. Les demandes des intervenants visant la création de nouveaux forums ne sont donc pas fondées en droit.

## **LES RÉSEAUX AUTONOMES**

125. Le Distributeur poursuit ses efforts relativement à la conversion des réseaux autonomes vers des sources d'énergie moins chères et plus propres. Le Distributeur s'est doté d'une vision dans le plan stratégique où il vise atteindre une production en énergie renouvelable à la hauteur de 70 % d'ici 2025.

Patrick Labbé, N.S. Vol. 3 p. 108.

126. Le Distributeur est vraiment en mouvement et s'est fixé un objectif. Des projets de conversion structurants ont vu le jour depuis les audiences du plan d'approvisionnement précédent :

- Raccordement au réseau intégré du village La Romaine en cours.
- Contrat d'approvisionnement d'énergie électrique à partir d'une centrale hydroélectrique à Inukjuak dont la construction est en cours ;
- Contrat d'approvisionnement d'énergie éolienne provenant du parc Dune-du-Nord aux Îles-de-la-Madeleine, en service depuis décembre 2020, lequel a permis de réduire d'environ 16 % les GES provenant de la centrale Cap-aux-Meules. Avec ce seul projet, la part des énergie renouvelables dans la production est portée à 30 % ;
- La modernisation des automatismes des centrales diesel dans la majorité des réseaux afin de préparer les installations à l'intégration d'énergie renouvelable ;
- Nouvelle centrale au diesel intégrant de l'énergie solaire à Tasiujaq, dont la mise en service est prévue pour décembre 2022. La centrale est conçue pour intégrer une plus grande quantité d'énergie renouvelable dans le futur.

Patrick Labbé, N.S., Vol. 3, pp. 107-108.

HQD-5, document 9.1 (B-0125), réponse à la question 2.1.1.

HQD-5, document 1.1 (B-0092), p. 85.

127. Le Distributeur teste également différentes technologies en situation réelle à Quataq aux fins de s'assurer que celles-ci puissent effectivement constituer des solutions permettant un approvisionnement fiable dans des conditions de réseau autonome et de conditions climatiques de grand froid.

- Intégration d'énergie solaire sur le site de la centrale thermique ;
- Intégration d'une batterie de 600 kW, premier système de stockage déployé dans un réseau autonome d'Hydro-Québec ;

- Installation de panneaux solaires sur les toits de résidences et de systèmes de stockage électrochimique dans les salles mécaniques, en collaboration avec la SHQ et Transition énergétique Québec.

128. Le Distributeur continue de mettre les efforts requis pour la conversion des autres réseaux autonomes. Il est notamment en discussions relativement à la conversion d'autres réseaux autonomes :

- Discussions avec le promoteur, issu des communautés crie et inuite, concernant un contrat d'achat d'énergie éolienne Whapmagoostui et Kujjuarapik. Le début des livraisons serait pour décembre 2023.
- Discussions avec les parties prenantes pour un projet de production d'électricité à partir d'une centrale de cogénération à la biomasse forestière pour le réseau de Port-Menier.
- Étude d'avant-projet de la construction d'une nouvelle centrale diesel avec la capacité d'intégrer des énergies renouvelables pour le réseau de Puvirnituk. La mise en service visée est 2025.
- Initiatives à venir dans les réseaux de Clova et de l'Île-d'Entrée aux Îles-de-la-Madeleine.

HQD-4, document 6 révisé (B-0106), p. 36 de la pièce (p. 34 de l'État d'avancement 2020).

HQD-5, document 1.1 (B-0092), pp. 74 et 84.

129. Quant au projet de conversion du réseau des Îles-de-la-Madeleine, il fera l'objet de la phase 2 du dossier et une preuve sera déposée en octobre relativement à la stratégie pour ce réseau.

130. Le Distributeur poursuit ses efforts, toujours en fonction des quatre critères qui le guident, afin de convertir totalement ou partiellement l'alimentation des réseaux autonomes à des sources d'énergie renouvelable. Le Distributeur souhaite avoir la meilleure solution dans sa globalité.

- Techniquement réalisables
- Économiquement rentables
- Acceptables d'un point de vue environnemental
- Accueillis favorablement par la communauté

131. Cela étant, le Distributeur rappelle que la concrétisation d'un projet de conversion est complexe et demande du temps. Elle présente des défis notamment au point de vue technique et sur le plan de l'acceptabilité. Ce n'est pas du *one size fits all*. L'acceptabilité du milieu est un élément essentiel à la réussite de tels projets. Pour le Distributeur, il est important de travailler en collaboration avec les communautés

afin de s'assurer que les solutions répondent bien aux différentes parties. L'acceptabilité du milieu, ce n'est pas blanc ou noir.

Patrick Labbé, N.S., Vol. 2, pp. 154-156, N.S., Vol. 3, pp. 124-126.

132. Au Nunavik, le Distributeur est notamment toujours en discussion avec les organisations inuites régionales (Les Énergies Tarquti, Fédération des Coopératives du Nouveau-Québec et société Makivik). Un déploiement est impossible au Nunavik sans leur adhésion aux projets de conversion.
133. Par ailleurs, le Distributeur désire souligner que, malgré la conversion à des énergies plus propres et moins chères, des investissements dans les installations diesel demeureront requis afin de maintenir la fiabilité de l'alimentation.

Patrick Labbé, N.S., Vol. 3, pp.115-117.

➤ Obedjiwan

134. Le Distributeur maintient son désir de procéder à la conversion du réseau d'Obedjiwan. Une telle conversion doit toutefois se faire en respect des quatre critères ci-avant mentionnés.
135. Le souhait du Distributeur était de continuer à travailler en collaboration avec la communauté pour évaluer l'ensemble des données techniques et économiques, ainsi que les risques des trois scénarios, optimiser les scénarios et réaliser les analyses économiques et de sensibilité afin de constituer un dossier bien étoffé. Outre le scénario statu quo, les options étaient un contrat d'électricité générée d'une centrale de cogénération à la biomasse forestière résiduelle, qui est jumelée à la centrale diesel existante, et le raccordement au réseau principal.

Patrick Labbé, N.S., Vol. 2, pp. 167, 170-172, 175-177.

136. Lorsqu'un contrat d'approvisionnement en électricité sera conclu, celui-ci devra être soumis à la Régie pour approbation conformément à l'article 74.2 de la LRÉ.

## CONCLUSION

Le Distributeur soutient que la preuve au dossier du Plan d'approvisionnement 2020-2029 est complète et probante. Il demande à la Régie d'approuver celui-ci.

Le tout, respectueusement soumis.

Montréal, le 15 juillet 2021

*(s) Affaires juridiques Hydro-Québec*

---

Affaires juridiques Hydro-Québec