

CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

Dossier : R-4110-2019

HYDRO-QUÉBEC,  
dans ses activités de distribution  
(le distributeur)

Demanderesse

UNION DES CONSOMMATEURS  
(UC)

Intervenante

---

**Demande d'approbation du Plan d'approvisionnement 2020-2029**

---

**ARGUMENTATION DE UNION DES CONSOMMATEURS**

---

**A. CONTEXTE**

1. Le présent dossier est tenu en vertu de l'article 72 de la *LRE* qui prévoit:

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

2. À cet article s'ajoute le Règlement sur la teneur et la périodicité du Plan d'approvisionnement. (Chapitre R-6.01, r. 8 Règlement sur la teneur et la périodicité du plan d'approvisionnement Loi sur la Régie de l'énergie (chapitre R-6.01, a. 114)).
3. Nous référerons également dans la présente argumentation à divers articles de la *LRE* dont certains sont reproduits en Annexe 1 à la présente.
4. Le Québec se relève doucement de la pandémie due à la Covid-19 qui aura frappé fort et mondialement.
5. L'économie locale et mondiale a été affectée.
6. Les taux d'inflation sont en hausse dans plusieurs secteurs par exemple le panier d'épicerie et les matériaux de construction.
7. Il y a une pénurie de main d'œuvre importante et dans certains marchés il y a pénurie de matériaux et de biens.
8. Le Distributeur présente toutefois un Plan d'approvisionnement et un État d'avancement qui prévoit une hausse importante des besoins en énergie et en puissance
9. Pour répondre à une partie des besoins en puissance qu'il prévoit le Distributeur a inclus à son bilan un effacement de charge en puissance qui lui serait livré par ses propres clients via leur participation à un programme offert par une filiale d'Hydro-Québec-HILO.
10. Le Distributeur a conclu une entente-cadre et un contrat avec HILO sans solliciter l'aval de la Régie.

## **B. INTRODUCTION**

1. UC intervient dans le présent dossier à titre de représentante des droits et intérêts des clientèles résidentielles étant préoccupée particulièrement par les difficultés économiques auxquelles font face les ménages pauvres, financièrement et socialement désavantagés.
2. Les sujets dont UC a traités dans le cadre du présent dossier ont pour but d'assister et d'éclairer la Régie afin que celle-ci soit en mesure de disposer d'informations pertinentes pour pouvoir rendre une décision qui soit juste, équitable et raisonnable.
3. Les positions et recommandations de UC sont clairement énoncées à sa preuve qui est constituée des mémoires de UC préparés par Mme Viviane de Tilly ( C-UC-010 et C-UC- 021) et de son témoignage présenté en audience (13 juillet 2021, Notes sténographiques du 13 juillet 2021, Volume X pages...)
4. Suite au dépôt de son plan d'approvisionnement 2020-2029, le 1<sup>er</sup> novembre 2019, le Distributeur demandait à la Régie d'en retarder l'étude et l'approbation

car il procédait à une réflexion dont les résultats pourraient modifier substantiellement certains aspects de sa stratégie d'approvisionnement.

5. Suite à cette réflexion, le Distributeur dépose au présent dossier l'État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029.
6. L'État d'avancement 2020 présente peu de changements à la prévision des besoins en énergie et en puissance. Un écart de -5TWh pour la période 2020 à 2023 qui se résorbe rapidement pour dépasser la prévision initiale de +2,4 TWh à la fin de la période couverte. (B-0106, page 14)
7. Quant aux moyens d'approvisionnement le Distributeur confirme dans son État d'avancement les besoins en puissance à compter de l'hiver 2026-2027 et des besoins en énergie à compter de 2027 tel qu'il les annonçait au Plan d'approvisionnement 2020-2029. (B-106, page 22)
8. En conséquence le Distributeur annonce qu'il déposera sous peu, auprès de la Régie, les demandes d'approbation requises pour la tenue d'appel d'offre.
9. La Régie devra dans le cadre du présent dossier approuver les besoins du Distributeur et les moyens proposés pour les combler.
10. Le Distributeur présente dans le présent dossier le contrat de gré à gré et le rôle qu'il a confié à sa nouvelle filiale Hilo pour combler certain de ses besoins en puissance.
11. UC, est le seul regroupement représentant les consommateurs résidentiels qui interviennent au présent dossier.
12. UC estime pour les motifs présentés à sa preuve que la prévision de la demande est surestimée et trop ambitieuse.
13. UC soumet également que le contrat convenu par le Distributeur avec Hilo aurait dû être soumis à la Régie pour analyse et approbation.
14. Dans le présent contexte, UC est d'avis que la contribution de Hilo au Plan d'approvisionnement 2020-2029 et Plan d'avancement 2020 ne doit pas être reconnue et prise en considération pour le moment.
15. UC soumet que la Régie devrait déterminer la nature juridique et réglementaire de la contribution d'HILO et des services qu'elle rendrait au Distributeur le plus rapidement possible.
16. UC soumet que la Régie devra interpréter l'étendue de son rôle et de sa mission à titre d'organisme de réglementation et de protecteurs des consommateurs et de l'intérêt public à la lumière des article 41 et 41.1 de la loi d'interprétation du Québec (Chapitre, I-16):

*41.1 Toute disposition d'une loi est réputée avoir pour objet de reconnaître des droits, d'imposer des obligations ou de favoriser l'exercice des droits, ou encore de remédier à quelque abus ou de procurer quelque avantage.*

*Une telle loi reçoit une interprétation large, libérale, qui assure l'accomplissement de son objet et l'exécution de ses prescriptions suivant leurs véritables sens, esprit et fin.*

*41.1. Les dispositions d'une loi s'interprètent les unes par les autres en donnant à chacune le sens qui résulte de l'ensemble et qui lui donne effet.*

17. Le présent dossier est le premier Plan d'approvisionnement étudié dans le contexte de la nouvelle Loi sur la simplification (*PL 34*) et où il n'y a plus de dossier tarifaire annuel.

### **C. PRÉVISION DE LA DEMANDE**

18. UC a soumis dans sa preuve que la prévision de la demande du Distributeur est trop ambitieuse.
19. Or, il n'est pas nouveau que le Distributeur surestime sa prévision de la demande. L'AHQ-ARQ le souligne dans sa preuve (AHQ-ARQ-0024, page 20) et dans sa présentation en audience et UC rappelle dans sa preuve les prévisions de reprises économiques ambitieuses mais erronées du Distributeur qui ont suivis la crise économique de 2008.
20. Soulignons qu'une prévision de la demande trop ambitieuse a des conséquences qui peuvent s'avérer importantes sur la clientèle qui, dans ces circonstances, doit assumer les coûts d'approvisionnements inutiles.
21. UC comprend que l'objectif de l'étude du plan d'approvisionnement est, pour la Régie, de s'assurer que sur un horizon de 10 ans, la demande d'électricité sera satisfaite. Mais un équilibre doit être atteint entre la prudence et le réalisme des prévisions.
22. Dans le présent Plan, l'évaluation de plusieurs éléments devrait être revue à la baisse. Bien que chacun de ces éléments pourraient n'avoir qu'un impact limité, pris dans leur ensemble ils militent pour une réduction à la baisse de la demande en énergie et en puissance et leur prise en compte à leur juste valeur pourrait retarder au-delà du présent Plan des appels d'offre en énergie et puissance.

#### **a) COVID-19**

23. Le Distributeur considère que l'impact de la Pandémie sera limité dans le temps et nous dit l'avoir intégré à ses prévisions pour une période temporaire. (NS.Vol 3 pages 215-216)
24. Il indique également procéder à certains sondage et analyse afin d'évaluer si certains des impacts auront des effets à plus long terme, mais pour le moment il a traité les divers effets et impacts comme étant temporaire et en a donc internalisé les impacts sur une courte période seulement, qui s'avère être un horizon de deux ans selon les témoignages.
25. UC dans sa preuve a souligné que les impacts découlant de la Pandémie sur entre autres le télétravail, la disponibilité d'emplois, l'inflation et l'économie en

général pourraient perdurer pendant plusieurs années et dans certains cas comme le télétravail être là pour rester.

26. UC a confirmé lors de son contre-interrogatoire que le Distributeur n'avait pris en compte ces impacts que pour une courte durée sur l'horizon du Plan d'avancement.

### **b) Télétravail**

27. Le Distributeur indique être conscient de cette situation et que des sondage/études seraient présentement en cours pour évaluer l'impact du télétravail sur le profil de consommation et chercher à déterminer si cette situation va perdurer : (NS VOL 3 pages 213-214)

*Avez- vous fait une étude sur l'impact du télétravail sur le profil général de votre clientèle? De consommation de votre clientèle?*

*17 R. C'est des choses qui sont en cours ça aussi. On est aussi en train de traiter un sondage qu'on a fait auprès de notre clientèle pour voir quel est l'impact?*

*Parce que l'idée c'est oui, on a fait des analyses pour comprendre l'impact du profil pour la consommation en général. Ce n'est pas tant ça l'enjeu. C'est de savoir qu'est-ce qui va perdurer de ce profil-là. puis c'est à travers un peu le sondage qu'on voulait avoir des informations supplémentaires pour savoir un petit peu est-ce qu'on allait maintenir finalement ces effets-là sur le profil à plus long terme, puis c'est ces genres de travaux qui sont en cours de réalisation qu'on espère avoir pour l'état d'avancement en projet. (nos soulignés)*

28. Le Distributeur confirme que pour le moment il n'a pris ces impacts en compte que pour les premières années du plan (NS Vol 3 pages 215-216) soit de manière temporaire.

*R. Bien comme je vous a dit, on a internalisé les effets du télétravail et de la COVID et de savoir quel est l'impact, là, finalement, qu'on fait... qu'on fait perdurer. Par contre, c'est pas une analyse en soi, ça a été internalisé dans la prévision pour chacun des secteurs, là, analysé individuellement. Puis comme je vous disais, il y a des analyses en cours pour savoir à quel...*

*(...).*

*R. Pour... c'est ça, le côté, là, à plus long terme qu'est-ce qui va perdurer de ces effets-là, que pour l'instant on avait mis quand même, là, peut- être plus temporaire, là, mais on... on se questionne, là, à savoir s'il n'y a pas des choses, là, qui pourraient perdurer.*

*Q. [234] Mais pour le moment vous les avez inscrites comme plus temporaires puis avec les résultats que vous aurez quand c'est complété le prochain Plan d'avancement les intégrera. C'est ça?*

*R. Exactement.*

29. Or, rappelons que le Distributeur a précisé plus tôt en témoignage que temporaire signifie deux ans (NS Vol 3 page 211)

*Q. [220] O.K. Quand vous me dites « temporaires », temporaires, pour vous, c'est une année, deux ans, quatre ans?*

*(...)*

*20 R. Ça serait deux ans la réponse.*

*(nos soulignés)*

**c) Pénurie de main-d'oeuvre**

30. Le Québec souffre présentement d'une pénurie de travailleurs et à ce sujet en réponse à nos questions le Distributeur indique :  
( NS, VOL 3, pages 209-210)

*En effet, le secteur de l'emploi est aussi, est quelque chose qu'on regarde, là, quand on établit le scénario économique. Au moment qu'on a fait l'état d'avancement, on avait déjà un certain signal, là, qu'il pouvait y avoir, là, des enjeux au niveau des emplois. C'est quand même quelque chose, là, qui n'est pas nécessairement non plus l'élément là, qui vient jouer le plus, là, dans nos modèles de prévisions, mais c'est quand même un élément qu'on regarde. Ça fait que oui, pour répondre à votre question, on a regardé cet élément-là et ça inclut, là, un certain impact, là, au niveau de la pénurie d'emploi.*  
(...)

*R. Bien, au moment, là, qu'on a fait l'état d'avancement, on était déjà là dans la pénurie, là. Ça fait qu'on a quand même pu voir, là, cette première réalité-là, là, c'était à l'automne dernier. Puis bien c'est sûr qu'on regarde aussi à plus long terme, là, on pense quand même que c'est quelque chose, là, qui pourrait finalement, là, avoir des impacts, là, quand même temporaires, là, puis qui ne seraient pas nécessairement, là, impactés là, sur l'ensemble de l'horizon, mais c'est des choses, là, qu'on a prises en compte avec les meilleures informations qu'on disposait au moment, là, du positionnement du scénario économique à l'automne dernier.*

*Q. [220] O.K. Quand vous me dites « temporaires », temporaires, pour vous, c'est une année, deux ans, quatre ans?*

(...)

*20 R. Ça serait deux ans la réponse.*

(nos soulignés)

31. Par la suite le Distributeur indique donc avoir pris en compte la situation économique actuelle et la pénurie d'emplois, mais que pour lui cette réalité serait temporaire, et impacterait les prévisions de l'État d'avancement pour un horizon de deux ans seulement.
32. Mais, comme le souligne Mme de Tilly dans son témoignage appuyée par les mots de M. Blackburn (NS, Vol. 7, page 59 et suivante) la pénurie de main d'œuvre due en partie au vieillissement de la population ne s'estompera pas avant 2030. Cette réalité a pour conséquence que dans le contexte post-pandémique « *bien des pans de l'activité économique pourraient être au contraire tués dans l'œuf. Des secteurs ne pourront pas concrétiser leurs plus grandes ambitions de développement sans capital humain. Quel que soit le domaine, quel que soit la Région.* »
33. Selon UC le Distributeur a sans doute sous-estimé l'impact de la pénurie de main-d'œuvre sur la reprise économique et donc sur la prévision des ventes à l'horizon du Plan.

**d) Inflation**

34. Le Distributeur a confirmé en audience que l'inflation est une partie intégrante de son scénario économique (NS, Vol.3, page 201)

*(...) quand on établit notre scénario économique, l'inflation fait partie de... d'un des intrants pour établir notre scénario de l'activité économique. Par la suite, cette analyse-là se traduit par des signaux, là, par secteur de consommation. Que ce soit, là, industriel, les pâtes et papier, les mines, etc. Mais c'est un des intrants, là, dans notre... dans notre scénario*

35. Questionné à savoir s'il utilise un seul taux d'inflation sur une année et sur les taux ayant eu cours récemment selon Statistique Canada, le Distributeur précise: (NS, Vol.3, page 203) :

*Bon, premièrement, je peux vous confirmer que ce n'est pas le même taux à chaque année. Je peux... Ça fait que si... si j'ai... si on a à fournir, là, des informations, ce sera pour l'ensemble de la période.*

*Par contre, c'est sûr que ce taux-là est dur à comparer avec le trois pour cent (3 %) que vous voulez... vous venez de me mentionner, là.*

36. L'engagement 8, pièce B-0169, confirme que les taux utilisés par le Distributeur dans sa prévision sont moindres que ceux qui ont cours dernièrement et qui pourraient perdurer.
37. Dans son témoignage en audience Mme de Tilly compare les taux utilisés par le Distributeur dans sa prévision de l'année 2021 avec les taux d'inflation réels, à ce jour, en 2021 pour le Québec : (NS, Vol. 7, page 62)

*Alors, on apprend que, par exemple, pour deux mille vingt et un (2021), le Distributeur utilise un taux d'inflation d'un point neuf pour cent (1,9 %) et pourtant l'inflation au Québec n'a cessé de croître depuis deux mille vingt et un (2021). Depuis le début de l'année. Je vous donnerai les taux depuis janvier.*

*Alors, un point quatre (1,4 %) en janvier, un point six (1,6 %) en février, deux point deux (2,2 %) en mars, trois point quatre (3,4 %) en avril et quatre point un (4,1 %) en mai. Ça ce sont les données pour le Québec.*

*Personne ne se comment sur la durée de cette période inflationniste, n'empêche qu'il s'agit d'un risque réel qui devrait être pris en compte dans le scénario faible de la prévision de la demande.*

38. Or, une hausse des taux d'inflation, tel qu'exprimé par Mme de Tilly dans son témoignage (NS, Vol. 7, page 61) pourrait avoir un impact sur l'activité économique et, par ricochet, sur la demande d'électricité.
39. UC soumet qu'un taux d'inflation plus important que prévu, couplé avec une pénurie de travailleurs pourraient avoir des conséquences désastreuses de long terme sur l'activité économique et la demande d'électricité.
40. UC croit que ces facteurs devraient être pris en compte sur le long terme et non seulement de manière temporaire.

#### **e) Véhicules électriques, Électrification**

41. En ce qui concerne les véhicules électriques, bornes de recharge et transport en commun, le Distributeur nous dit être présentement en train d'évaluer l'impact de la pandémie et du télétravail sur les bornes de recharges et qu'en ce qui concerne les transports en commun, selon lui il pourrait y avoir un impact mais celui-ci serait

minime et pourrait être compensé par la consommation résidentielle due au télétravail.

42. UC souligne que si le télétravail compense pour la consommation moindre du transport en commun, il pourrait toutefois demeurer qu'il y aurait une consommation d'électricité moindre dans les milieux de travail.
43. En ce qui concerne les véhicules électriques tel que mentionné à la preuve de UC (C-UC-0021 page 11-12) la prévision soumise à l'État d'avancement dépasse sérieusement celle qui avait été faite Plan d'approvisionnement de 2020-2029 et ce quant au nombre de véhicules prévus pour chacune des années du Plan. Cette prévision passe de 635,000 à 931,000 véhicules en 2029.
44. UC remet en cause cette hausse de la prévision des ventes de véhicules électriques surtout dans le contexte économique actuel.
45. UC remet également en cause, la consommation moyenne d'électricité par véhicule électrique utilisée par le Distributeur (C-UC-0021 pages 13-14) et soumet que la prévision de la demande relative aux véhicules électriques devrait de manière conservatrice être diminuée d'au moins 20%. Ceci réduirait d'environ 0.6TWh la demande

#### **f) Serriculture**

46. Dans sa preuve (C-UC-0010 et C-UC-0021, pages 8 à 10) UC constatait que la culture de cannabis ne prenait pas d'expansion. UC en conclue que la demande d'électricité associée aux serres pourrait être grandement inférieure à celle anticipée par le Distributeur. Celui-ci ayant anticipé 1.2 TWh pour la culture en serre, UC recommandait de réduire cette demande du tiers soit de ,04 TWh. UC maintient cette recommandation.

#### **g) Historique 2008**

47. Contrairement à ce soumet le Distributeur, UC ne croit pas que l'impact de la pandémie avec tout ce qui en découle soit temporaire et que les répercussions ne se feront sentir qu'à court terme (C-UC-010 page 9 et suivante) trop d'indices nous portent à croire le contraire.
48. Rappelons, comme l'a fait Mme de Tilly dans son témoignage la tendance lourde du Distributeur (confirmée par d'autre intervenant dont AHQ-ARQ) à surestimer la demande.
49. Suite à la crise financière de 2008, le Distributeur prévoyait rapidement un retour à la normale, ce qui ne fut absolument pas le cas et a eu pour conséquence que les besoins ont été surestimés pendant plusieurs années.  
(mémoire de UC, C-UC-0010 aux page 6 à 8)
50. Malheureusement il semble que cette tendance se poursuive dans le contexte de la pandémie puisque le Distributeur soumet qu'il y aura des répercussions à court terme-**temporaire**- qui seraient compensées par une croissance future supérieure à la prévision initiale.

51. UC soumet que cette croissance future, à un niveau tel que prévu par le Distributeur, est tout à fait incertaine et ce malgré les divers projets d'électrification encouragés par le gouvernement dans ses politiques récentes.
52. Dans son témoignage Mme de Tilly a bien souligné « sale temps pour les prévisionnistes », mais malgré tout UC demeure d'avis que la prévision des besoins soumise par le Distributeur est par trop optimiste.

#### **h) Besoins en énergie**

53. Tous les éléments mentionnés ci-dessus, pris conjointement pourraient avoir un impact significatif à la baisse sur les besoins en énergie à l'horizon du Plan.
54. Selon UC la prévision de la demande du Distributeur et donc des besoins en énergie est surestimée.
55. Selon les données soumises par le Distributeur, il devrait combler des besoins en énergie à compter de 2026-2027.
56. UC soumet qu'en ce qui concerne les besoins en énergie la Régie devrait reconnaître que la prévision de la demande du Distributeur n'est pas suffisamment fiable pour servir de base à une décision qui autoriserait de nouveaux approvisionnements.
57. En conséquence, UC soumet que la Régie devrait demander au Distributeur de justifier, lors du prochain appel d'offres, en quoi le produit et les caractéristiques recherchés sont appropriés non seulement pour les prévisions de l'État d'avancement, mais également à l'égard d'un scénario fort et faible.
58. UC soumet également que la demande d'approbation des caractéristiques de nouveaux approvisionnements que le Distributeur prévoit déposer prochainement, devrait être analysée dans le cadre d'une phase ultérieure du présent dossier.

#### **i) Besoins en puissance**

59. Dans sa preuve UC concluait que la pandémie pourrait avoir des impacts durables sur les habitudes de vie des Québécois et donc sur le profil de consommation (par exemple le télétravail pourrait avoir un impact sur le bilan de puissance de long terme).
60. Le Distributeur nous a indiqué en audience être en train d'évaluer certains de ces impacts mais ses études ne sont pas complétées.
61. UC reconnaît qu'il est plus que probable qu'un jour il y aura des besoins en puissance qui devront être comblés mais selon UC il est peu probable que ces besoins se manifestent dès 2026.
62. Face à cette incertitude, UC écrivait dans son mémoire (C-UC-0021 à la page 17) « Nous recommandons donc à la Régie de réserver son approbation définitive de

la stratégie d'approvisionnement relative au Plan jusqu'au dépôt de l'État d'avancement 2021». En audience questionné par la Régie UC a révisé cette recommandation pour adopter celle du RNCREQ soit :

**Recommandations du RNCREQ**

Que le Distributeur justifie, lors du prochain appel d'offres, en quoi le produit et les caractéristiques recherchés sont appropriés non seulement pour les prévisions de l'État d'avancement, mais également à l'égard d'un scénario fort et faible.

Que la Régie reconnaisse que la prévision de la demande du Distributeur n'est pas suffisamment fiable pour servir de base à une décision qui autoriserait de nouveaux approvisionnements.

Que la demande d'approbation des caractéristiques de nouveaux approvisionnements, que le Distributeur déposera prochainement, soit analysée dans le cadre d'une phase ultérieure du présent dossier. (C-RNCREQ-0061 page 4).

63. En effet UC constate qu'il serait plus raisonnable et prudent face aux incertitudes de la prévision de la demande que la Régie s'assure que le produit et les caractéristiques des approvisionnements recherchés (en énergie ou en puissance) ait une flexibilité de quelques années afin de mieux correspondre à la demande réelle.
64. UC demande donc à la Régie de retenir les recommandations du RNCREQ.
65. UC soulignait également dans sa preuve (C-UC-0021 page 7) que l'industrie éolienne attendait avec fébrilité les appels d'offres du Distributeur. Avec l'annonce faite le 14 juillet 2021, on constate le lancement d'un appel d'offre de 300 MW pour de l'énergie éolienne et de 480 MW à partir de source d'énergie renouvelable. UC soumet respectueusement que cette nouvelle annonce devrait retarder les besoins en puissance et énergie prévue au Plan d'approvisionnement et permettre d'écarter sans conséquence la contribution de Hilo au Bilan.
66. UC a entendu la preuve et les représentations faites par le procureur de l'AHQ-ARQ et appuie celles-ci relativement à la prévision et aux besoins de même que sur le très récent Décret relatif à de nouveaux appels d'offres.

**D. HILO**

67. Selon la preuve au dossier HILO offre avant tout un service d'agrégation et de contrôle de la charge en regroupant divers clients résidentiels du Distributeur, les participants.
68. HILO, procède également à la vente et l'installation d'appareils qui serviront au contrôle de la charge, chez le client résidentiel du Distributeur.
69. HILO est une filiale à 100% d'Hydro-Québec, elle utilise le nom et le logo d'Hydro-Québec dans ses publications.
70. HILO demande aux clients du Distributeur une réduction de leur consommation en période de pointe, ce qui ne signifie pas nécessairement une réduction de leur

consommation totale puisqu'il y a option de préchauffage et que lors de la reprise la consommation sera plus importante. En conséquence la facture d'électricité des clients du Distributeur ne pas nécessairement réduite directement par l'effacement. Ce qui permet de réduire la facture d'énergie du consommateur /clients/participants c'est la remise (récompense) pour l'effacement demandé.

71. La valeur de cette remise est conditionnelle à la performance de l'effacement.

72. Le Distributeur décide du moment de l'effacement qui s'effectue chez le client résidentiel par l'intervention de HILO.

73. Le Distributeur a conclu une entente de gré à gré avec HILO pour ses services sans demander l'autorisation de la Régie et n'a pas l'intention d'en demander l'approbation (NS., Vol. 3, page 240)

*Q. (...) Bon, l'article porte l'intitulé « Approbation par la Régie. ». Est-ce que je dois comprendre que vous entendez faire approuver cette convention cadre par la Régie?*

*R. Non.*

*Q. [277] Est-ce que dans le cadre du présent dossier vous demandez à la Régie d'approuver cette convention-cadre?*

*R. Non plus.*

74. Le Distributeur a soumis dans le cadre de diverses réponses à des demandes de renseignements et en audience qu'il considère que les activités de HILO et sa relation avec cette filiale d'Hydro-Québec n'ont pas à être réglementés car selon lui les activités d'HILO ne seraient pas des activités réglementés.

75. Selon le Distributeur, la juridiction de la Régie relativement à HILO se limiterait à l'approbation du prix du(des) contrat(s) devant être inclu au revenus requis qui seront soumis pour fin de fixation des tarifs du Distributeur en 2025.

76. UC a exprimé dans sa preuve écrite (C-UC-0021, aux pages 19 et suivantes) ses réserves et inquiétudes concernant la convention cadre et le contrat de service convenus de gré à gré entre les deux affiliés, Hydro-Québec dans ses activités de Distribution et HILO.

77. Ces inquiétudes et réserves demeurent présentes et se résument comme suit :

- Ce contrat de gré à gré est-il valide en tout ou en partie d'un point de vu réglementaire et doit-il être l'objet d'une approbation par la Régie?
- Étant donné l'intérêt financier d'Hydro-Québec dans ce contrat le Distributeur ne va-t-il pas prioriser HILO plutôt que les autres mesures de GDP qu'il pourrait acquérir directement de ses clients?
- Cette entente permet-elle d'obtenir le service offert au moindre coût?
- Y a-t-il conflit d'intérêt réel ou apparent?

- Comment les consommateurs, clients du Distributeur/participants à HILO, sont-ils protégés?
- Comment évaluer et s'assurer que les mesures déployées par HILO sont et resteront rentables pour le participant?
- La concurrence entre divers fournisseurs de ce type de service est-elle encore possible?

78. Chacune de ces questions a été adressées par divers intervenants lors des audiences, nous tenterons de présenter la position de UC en réponse à chacune d'elles.

**79. Ce contrat de gré à gré est-il valide en tout ou en partie d'un point de vu réglementaire et doit-il être l'objet d'une approbation par la Régie?**

80. UC soumet respectueusement que ce contrat de gré à gré entre deux affiliées ne devrait pas être opposable aux tiers et ne lie pas la Régie et la clientèle du Distributeur.

81. En effet ce contrat va à l'encontre de toute saine concurrence qui pourrait permettre d'obtenir les services/biens offerts aux meilleurs coûts.

82. Cette saine concurrence est au cœur de la *LRE* lorsqu'il s'agit pour le Distributeur d'obtenir des biens ou des services, que ce soit l'acquisition d'énergie ou de puissance ou l'acquisition et la pose de poteaux. En court-circuitant le processus d'appel d'offre, l'entente de gré à gré empêche la Régie d'exercer la mission qui lui a été confiée par le législateur par le biais de l'article 5 :

*Article 5 : Dans l'exercice de ses fonctions, la Régie assure la conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable du transporteur d'électricité et des distributeurs. Elle favorise la satisfaction des besoins énergétiques dans le respect des objectifs des politiques énergétiques du gouvernement et dans une perspective de développement durable et d'équité au plan individuel comme au plan collectif.* (nos soulignés)

83. Lorsque la Régie procède à l'approbation du Plan d'approvisionnement elle exerce ses fonctions. Elle doit alors s'assurer de concilier l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable du Distributeur. Elle doit également favoriser la satisfaction des besoins énergétiques dans une perspective d'équité au plan individuel et collectif.

84. Le Distributeur demande que la contribution de HILO, de par son contrat de gré à gré, soit reconnue comme mesure de GDP contribuant au Bilan.

85. UC a souligné dans sa preuve (C-UC- 0021 page 22) l'absence d'un code de conduite ou d'éthique régissant les relations entre le Distributeur et HILO.

86. Cette situation, pour le moins surprenante donne à penser que ce fournisseur (HILO) pourrait être avantagé par rapport à d'autres fournisseurs potentiels.

87. Il appert d'ailleurs que certains fournisseurs potentiels pour le même type de service que ce qu'offre HILO au Distributeur ont déjà décrié la relation. <https://www.lapresse.ca/affaires/2021-06-09/energie/des-entreprises-court-circuitees-par-hilo.php>
88. Le Distributeur souligne l'importance de faire affaire avec une filiale en propriété exclusive, entre autres à cause de la transmission de données privilégiées. Cet argument confirme que ces activités devraient être intégrées à l'interne et être réglementées. Le Distributeur n'aurait alors pas à s'inquiéter du formalisme, de la transmission des données privilégié.
89. UC soumet respectueusement que ce contrat conclu de gré à gré n'est pas dans l'intérêt public et ne devrait pas être reconnu de quelque manière que ce soit par la Régie.
90. Ce contrat n'a pas été conclu en respect de la *LRE* et ne peut dans sa forme actuelle être approuvé par la Régie, il serait donc inutile de le lui soumettre pour approbation.
- 91. Étant donné l'intérêt financier d'Hydro-Québec dans ce contrat le Distributeur ne va-t-il pas prioriser HILO plutôt que les autres mesures de GDP qu'il pourrait acquérir directement de ses clients?**
92. Selon les informations dont nous disposons pour le moment le contrat avec HILO représenterait le moyen de GDP le plus dispendieux inscrit au Bilan.
93. Les témoignages et les réponses obtenues du Distributeur lors des divers contre-interrogatoires ont confirmés UC dans la crainte qu'elle exprimait dans sa preuve (C-UC-0010, page 22) à savoir que « *le Distributeur ne semble plus avoir pour objectif de répondre aux besoins énergétiques de ses clients au plus bas coût possible puisqu'il pourrait favoriser les effacements fournis par Hilo au détriment de moyens de gestion de la demande moins coûteux* ».
94. UC soumet que sans l'intervention de la Régie il y a un risque sérieux que le Distributeur priorise HILO au détriment des autres mesures de GDP et de ses clients.
95. Comme la Régie ne peut exercer son pouvoir de surveillance et de contrôle sur ce contrat, elle ne devrait pas reconnaître la contribution d'HILO au Bilan.
- 96. Cette entente permet-elle d'obtenir le service offert au moindre coût?**
97. Considérant la manière dont le coût du contrat avec HILO a été établi, et que ce coût n'a pas fait l'objet d'un examen de la part de la Régie, à l'instar de d'autres intervenants UC soumet que le service n'est pas offert au moindre coût.
98. Il est en effet impossible d'établir qu'il s'agit du moindre coût si il n'y a pas eu d'appel d'offre et donc d'offre concurrentielle. Il est également impossible de déterminer s'il s'agit du moindre coût si les coûts évités n'ont pas servi de base à la fixation du prix, ce qui est le cas en l'instance.

99. De plus, le Distributeur indique en contre interrogatoire en réponse au procureur de la FCEI, que le prix convenu a pour but de permettre à HILO de se déployer, se développer et mettre en place ses infrastructures.
100. Cet énoncé à lui seul nous convainc que cette entente ne s'est pas conclue au moindre coût.
101. UC soumet qu'il est inacceptable que la clientèle du Distributeur finance le développement d'une filiale «non-réglementé» quelle que soit ses activités. Les revenus requis du Distributeur, qui proviennent des tarifs que payent les clients doivent être utilisés pour payer les activités réglementées de celui-ci et non permettre à une filiale de se saisir d'un marché.
102. L'entente n'a pas été convenue au moindre coût et à ce titre sa contribution au Bilan doit être refusée.
- 103. Y a-t-il conflit d'intérêt réel ou apparent?**
104. Pour les motifs exprimés ci-dessus, dont la possibilité pour le Distributeur de favoriser HILO à titre de source de GDP, UC soumet qu'il y a un conflit d'intérêt apparent très sérieux.
105. UC est également préoccupé par le fait qu'HILO n'est aucunement pénalisé si la cible n'est pas rencontrée. En réponse au procureur de l'AQPER le Distributeur ajoute qu'il ne poursuivra pas sa filiale pour une inexécution des cibles. UC soumet que le défaut d'HILO de rencontrer ses cibles pourrait avoir des conséquences monétaires importantes pour le Distributeur et éventuellement pour ses clients qui devront via leurs tarifs assumer les coûts des approvisionnements acquis en remplacement.
106. Une telle situation va à l'encontre de l'intérêt de la clientèle du Distributeur.
107. À la pièce B-0045, page 13, en réponse à la question 2.11 le Distributeur avait d'ailleurs précisé qu'il n'y a pas d'obligation de résultat quant aux cibles d'HILO incluses au bilan, il ajoute en audience qu'il s'agit là d'un partenariat et non pas d'une relation client/ fournisseur.
108. UC s'étonne de cette réponse puisque dans le contexte d'un partenariat réel, il devrait y avoir une responsabilité conjointe face aux consommateurs, clients du Distributeur, participants à l'offre d'HILO. Or, ce n'est pas ce que nous décrit le Distributeur.
109. UC souligne également que dans sa relation avec HILO et ses clients lorsque questionné sur le processus de plainte des consommateurs/ clients/participants à HILO le Distributeur s'exprime ainsi : (NS. Vol 3, pages 229 et 230)

*Considérant qu'elle offre ses services à la clientèle du Distributeur, Hilo doit l'informer des plaintes reçues des clients. Hilo devra expliquer ces plaintes et présenter les actions mises en place, si la plainte est justifiée, afin de maintenir un service de qualité acceptable.*

*Qui décide et comment si la plainte est justifiée?*

*R. Écoutez, c'est... si... j'imagine comment on l'a formulé ici, c'est le Distributeur. Mais après discussion avec Hilo, c'est pas tellement différent, hein, de n'importe quelle plainte qu'on recevrait et qu'on irait chercher un peu la base factuelle de cette plainte-là. Voir effectivement si la plainte est justifiée ou pas.*

*Donc, ma compréhension, c'est que le service des plaintes recevrait cette plainte-là et il ferait le même travail qu'il fait habituellement peu importe...*

*Q. [262] Est-ce qu'il communiquerait avec le consommateur?*

*R. On communique toujours avec le payeur.*

110. On constate de cette réponse qu'en cas de plainte le Distributeur serait juge et partie puisque, selon ses propres dires il est le « partenaire » de son affilié HILO. Or c'est lui qui déciderait si la plainte est fondée. Pour UC ceci constitue un conflit d'intérêt réel considérant le fait que lors du témoignage en audience le Distributeur a confirmé que le consommateur n'aurait pas de recours de plainte devant la Régie (NS. Vol 3, page 225)

*Q. [256] O.K. Et, est-ce que je dois comprendre que le client qui a une plainte ou une réclamation contre Hilo, lui, et c'est votre intention que ce soit comme ça, n'a pas de recours de plainte devant la Régie de l'énergie?*

*20 . En effet.*

Par la suite, il a indiqué alors qu'il était questionné à savoir si une procédure de plainte a été mise en place qu'il n'y en avait pas: (NS. Vol. 3 page 226)

*R. Ce n'est pas de ma connaissance, je ne pense pas qu'on ait développé... qu'on ait demandé à Hilo de développer une procédure de plainte.*

*Q. [259] O.K. Mais même s'il en développait une, elle n'aurait pas à être approuvée par la Régie, selon vous?*

*R. Non.*

*Q. [260] Comment le consommateur - parce qu'un des rôles de la Régie, c'est de protéger les consommateurs - comment le consommateur... par quel recours peut-il se protéger, s'il a un conflit, une demande, une plainte, une réclamation contre Hilo? Quels seront ses recours?*

111. Nous devons devant ces faits, constater que non seulement il y a conflit d'intérêt réel et apparent mais de plus le consommateur, dans le cas présent client résidentiel du Distributeur, est bien mal protégé.

**(NOTE VOIR ARGUMENT DU DISTRIBUTEUR SUR RÉPONSE RE RECOURS DU CONSOMMATEURS)**

- 112. Comment les consommateurs clients du Distributeur/participants à Hilo sont-ils protégés?**

113. Dans un premier temps nous constatons que les consommateurs/clients du Distributeur qui participeront à l'offre de HILO n'ont selon le contrat aucun lien de droit avec le Distributeur.

114. Le Distributeur nous dit en audience (NS. Vol. 3, page 223) « *Hilo est quand même maître de sa relation avec ses clients* »

115. Cet énoncé confirme celui contenu à la preuve du Distributeur ( B-0017 page 8) à l'effet que :

*« Hilo est responsable de mettre en œuvre les moyens administratifs, financiers, commerciaux et techniques de son choix pour répondre aux exigences du Distributeur, incluant une rétribution aux clients participants selon la forme et la valeur qu'il juge nécessaire pour l'atteinte des cibles de réduction de puissance convenues avec le Distributeur. Le Distributeur n'est pas impliqué dans la détermination de la compensation aux clients participants. » (nos soulignés)*

116. Le Distributeur livre donc ses clients et les informations les concernant qu'il détient, à HILO, sans assumer aucune responsabilité relativement à sa propre clientèle, qui en bout de ligne est celle qui rendra le service de GDP.

117. L'échange suivant survenu en audience démontre d'ailleurs la confusion qui pourrait survenir chez le consommateur résidentiel à savoir avec qui fait-il vraiment affaire d'Hydro-Québec, du Distributeur ou/et d'HILO? Pourtant dans sa relation avec HILO le Distributeur lui s'est clairement déchargé de toute responsabilité envers ses clients dans le cadre de leur relation avec HILO selon l'article 10 de la convention cadre. (NS, Vol.3 pages 234 à 239) :

*Q. [270] O.K. Maintenant... et je vous pose cette question-là à cause de ce que... de ce que j'ai constaté sur le site Internet. Le Distributeur où on parle d'Hydro-Québec et pour la majorité, pour beaucoup de consommateurs, là, Hydro-Québec, vous serez d'accord avec moi, c'est la facture qu'ils reçoivent qui porte le nom Hydro-Québec. Exact? Vous faites « oui » de la tête, là, mais je voudrais avoir un « oui » verbal pour les notes.*

*R. Oui, oui, excusez-moi.*

*Q. [271] O.K. Alors pour le consommateur moyen résidentiel, Hydro-Québec... Distributeur, ça ne veut pas dire grand-chose. Ce qui veut dire quelque chose c'est : Hydro-Québec. Et ils font confiance et ils font affaire avec Hydro-Québec. On est d'accord?*

*R. Effectivement.*

*Q. [272] O.K. Maintenant, le Distributeur, Hydro-Québec, s'est-il assuré que ses clients qui deviennent clients d'Hilo sont clairement informés qu'il n'y a aucun lien de droit, selon ce que vous nous présentez dans votre preuve, entre Hydro-Québec Distributeur et le consommateur qui s'abonne à Hilo?*

*R. Pouvez-vous juste répéter...*

*Q. [273] Pour les fins...*

*R. Qui serait informé qu'il n'y a pas de lien de droit de participer à Hilo?*

*Q. [274] Est-ce que vous vous assurez que le consommateur qui participe au projet Hilo sait noir sur blanc et comprend de façon claire, nette et précise que vous n'êtes pas responsable, vous, le Distributeur, Hydro-Québec, du contrat avec... entre lui puis Hilo?*

*R. Oui, le consommateur de... qui s'inscrit à... qui choisit d'adhérer à Hilo, il signe un contrat avec Hilo, donc c'est assez détaillé, là, sur ses... sur ses obligations en tant que client de Hilo et c'est clair dans le contrat qu'il signe un contrat avec Hilo.*

*Q. [275] Mais est-ce que c'est clair dans le contrat que, vous, vous n'avez rien à voir avec le participant et ce contrat-là?*

*Me ÉRIC FRASER :*

*Je pense que madame Robitaille a clairement répondu à la question. Ici, on ne peut pas ajouter...*

*(...)*

*Le contrat, il est clairement signé entre le client et Hilo, plus spécifiquement « Service de maison intelligente Hilo ». Et le contrat prévoit les clauses de responsabilité, là, dans le fond, et exigences et engagements, de Hilo envers son client,*

118. UC en conclu que les clients du Distributeur dans leur relation avec HILO, non seulement n'auraient pas le bénéfice de la surveillance de la Régie, mais seraient de plus bien mal protégé en cas de conflit ou plainte.
- 119. Comment évaluer et s'assurer que les mesures déployées par HILO sont et resteront rentables pour le participant?**
120. Dans le présent contexte, tel que proposé par le Distributeur, i.e. si les services d'HILO ne sont pas réglementés il est impossible de s'assurer que les mesures déployées par HILO sont et seront rentables pour chaque participant.
121. Dans un premier temps pour participer à HILO le consommateur doit acquérir des équipements. Or, ces équipements, contrairement à ce que nous dit le Distributeur en audience (NS. Vol 4, page 11) ne serait pas nécessairement à un juste prix puisque l'entente entre le participant et HILO prévoit à son article 3.3 que « *HILO n'offre aucune garantie de meilleur prix à l'égard d'aucun des Appareils connectés ni des frais d'installation* ».
122. Selon le site de Hilo le prix de ces appareils peut atteindre 400 \$ ou plus; or selon le Distributeur la rétribution moyenne par participant pour son effacement serait d'environ 110 \$ par année ce qui signifie que sur un contrat de 3 ans, le consommateur serait perdant.
123. UC a tenté d'obtenir des informations plus précises par participant plutôt que des moyennes et a demandé au Distributeur s'il disposait de ces informations relatives à la récompense accordée par participant et à l'effacement par participant. Le Distributeur a répondu qu'il pouvait obtenir ces informations mais pas facilement, il ne les exige pas, car il estime ne pas en avoir besoin car selon lui elles ne sont pas pertinentes pour les fins du contrat. (NS. Vol.4, pages 15-16)
124. Quant à l'effacement réalisé par chaque client, celui-ci serait calculé par HILO en collaboration avec un institut de recherche d'Hydro-Québec et la méthode de calcul serait validé par le Distributeur (NS, Vol 4, pages 17 et 18).
125. Quant à cette méthode de calcul de l'effacement qui sera utilisée, lorsque sollicité pour la produire le Distributeur nous informe que cette méthodologie reste à peaufiner, qu'elle n'est pas encore disponible et qu'elle ne concerne que la courbe de l'effacement global pour le contrat entre le Distributeur et HILO. (NS. Vol. 4, pages 19 et 20).
126. UC constate l'indifférence du Distributeur quant à la situation de ses clients, et conclu qu'il n'y a présentement en place aucune mesure fiable qui permette de s'assurer de la rentabilité de cette offre pour le consommateurs/participant.

127. Tel que souligné en audience UC est également préoccupé par le fait qu'HILO propose au participant de faire affaire avec une agence de crédit pour obtenir les équipements requis pour sa participation. UC soumet que ce comportement est indigne d'une société d'État.

**128. La concurrence entre divers fournisseurs de ce type de service est-elle encore possible?**

129. Dans le contexte où le Distributeur semble vouloir donner priorité à HILO et s'engage à ne pas demander à d'autres fournisseurs éventuels, les mêmes biens et services que lui procurerait HILO, il appert à UC que la concurrence sera tuée dans l'œuf et que si elle existe elle ne pourra survivre au Québec.

130. En ce qui concerne les agrégateurs, dont ceux qui avaient rendu ce service pour les clients de l'offre GDP affaires, soulignons qu'ils étaient bien présents sur le marché Québécois, mais que malgré la demande et la recommandation de la Régie dans sa décision D-2019-164, le Distributeur a choisi une option tarifaire qui les écartait en optant plutôt d'abaisser le critère de participation à 15 KWh. La Régie s'exprimait ainsi :

*[204] En demandant cette proposition, la Régie ne remet pas en doute la contribution et le rôle important que jouent les agrégateurs dans le succès du Programme. Elle constate d'ailleurs que le Distributeur a modélisé le Programme pour leur permettre de remplir un rôle qui contribue à son succès actuel. Toutefois, elle juge qu'il serait possible pour le Distributeur de libeller une option tarifaire qui viendrait refléter, sans le modifier, le rôle de chaque partie au Programme.*

*[205] La Régie note que le Distributeur préconise le maintien de la rémunération directe des agrégateurs et que cette position peut présenter un défi dans une option tarifaire. Elle considère que ce motif ne doit pas prévaloir sur les caractéristiques prédominantes qu'elle a reconnues au Programme et qui le qualifie comme une offre tarifaire. Elle invite le Distributeur à rechercher une alternative conciliant le rôle commercial des agrégateurs et la nature réglementaire reconnue au Programme. À première vue, deux options sont envisageables, soit l'intégration de l'agrégateur au texte des tarifs ou la rémunération directe des clients du Distributeur pour leur effacement en puissance.*

*[206] Sans faire une revue exhaustive de l'offre tarifaire existante, la Régie note au passage que les dispositions du tarif de développement économique et celles du tarif pour le maintien de la charge semblent prévoir des obligations contractuelles en marge de la relation tarifaire qui présentent des similitudes avec les préoccupations invoquées par le Distributeur.*

*[207] Selon des modalités similaires, ces deux options tarifaires prévoient des conditions et modalités d'application qui incluent une entente contractuelle, hors tarif, découlant d'une démarche semblable au Programme. Ainsi, une demande du participant doit être examinée par le Distributeur qui doit vérifier le respect de certains critères et signer une entente commerciale, le cas échéant.*

*[208] Ainsi, la Régie y voit une avenue intéressante pour inspirer le Distributeur dans sa rédaction des textes tarifaires relatifs au Programme. (nos soulignés)*

131. La Régie reconnaissait donc la contribution des agrégateurs et s'attendait à ce que le Distributeur propose une solution tarifaire qui les inclus. UC craint que le choix du Distributeur de ne pas maintenir le rôle des agrégateurs dans le cadre

du tarif GDP affaire n'était pas étranger au fait qu'HILO à titre d'agrégateur vise à court terme à solliciter la clientèle affaire. La concurrence sera donc difficile si ce n'est impossible.

**132. UC conclu en réponse à ces questions qu'afin de protéger les consommateurs et l'intérêt public la Régie ne devrait pas reconnaître la contribution de HILO au Bilan et la Régie ne devrait pas en reconnaître les coût avant d'avoir pu procéder à une analyse exhaustive de ces coût de même qu'à une analyse de la nature juridique et réglementaire de l'entente cadre et des contrats qui en découlent.**

133. En audience Mme de Tilly a réitéré la recommandation de UC contenu initialement dans sa preuve écrite (C-UC-0021 page 19) soit de « **refuser la contribution d'HILO au plan d'approvisionnement et de ne pas en reconnaître les coûts**».

134. Mme de Tilly pose en audience la question suivante (NS. Vol.7, pages 73-74) : « *Donner en sous-traitance à une filiale non réglementée, l'application à quelques détails près d'un tarif réglementé, fait-il de ce « tarif », entre guillemets, un tarif non-réglementé? Ou alors s'agit-il d'un contrat d'approvisionnement qui, lui, aurait dû être assujettie à un appel d'offres?* »

135. Et madame de Tilly conclu que « *Dans un cas comme dans l'autre, les consommateurs résidentiels en seront éventuellement affectés. Dans un cas comme dans l'autre, la Régie devrait « déterminer la nature juridique de cette offre - comme elle l'a demandé et fait dans le cadre du dossier GDP, (...)*».

136. UC soumet qu'à cet effet la Régie devrait se pencher et répondre aux questions suivantes :

- Les activités et services d'HILO sont-ils en tout ou en partie de nature réglementaire;
- Ces activités et services sont-ils en tout ou en partie de nature tarifaire;
- Ces activités et services sont-ils en tout ou en partie de nature d'une offre en EÉ;
- Ces activités et services sont-ils en tout ou en parties de la nature d'un approvisionnement;
- Ces activités et services auraient-ils dû en tout ou en parties être assujettis à un appel d'offre;

137. Nous tenterons d'éclairer la Régie sur ces questions, mais si après avoir pris connaissance de nos représentations et de celles des autres intervenants, la Régie en venait à conclure que la position du Distributeur est justifiée et que les activités et services d'HILO échappent au contrôle réglementaire, n'ont pas à être approuvé par la Régie et que la contribution d'HILO peut pour le moment être inscrite au bilan, UC soumet que considérant la relation intime d'affiliée entre le Distributeur et HILO la Régie devrait dans tous les cas exiger du Distributeur:

- Le dépôt d'un code d'éthique formel régissant ses relations avec HILO afin d'éviter tout conflit d'intérêts au détriment de ses clients,

- Un engagement formel de minimiser ses coûts de gestion de la demande dans le respect des critères de fiabilité,
- Un rapport détaillé des moyens de gestions utilisés dans le cadre des suivis annuels du plan;
- Un processus de plainte qui prévoit qu'Hydro-Québec ne sera pas à la fois juge et partie et que les consommateurs seront adéquatement protégés.

**138. Les activités et services d'HILO sont-ils en tout ou en partie de nature réglementaire;**

139. UC soumet, que les activités d'HILO sont essentiellement de nature réglementaire.
140. Tel que mentionné plus haut HILO offre au Distributeur un service d'agrégateur pour des charges effacées de clients du Distributeur. HILO offre directement aux clients du Distributeur de recueillir des charges qu'ils effaceront et de les compenser financièrement pour cet effacement. Pour procéder efficacement au contrôle de l'effacement HILO vend aux clients des appareils de domotique.
141. Outre la liste des clients du Distributeurs et les informations personnelles qui concernent ces clients, le Distributeur permet l'utilisation par HILO de certains actifs réglementés, dont les compteurs intelligents (B-0047, Q.3.10 page 17).
142. L'utilisation du compteur intelligent servira à valider et calculer l'effacement du client/participant, effacement qui sera calculé par Hilo.
143. UC soumet que le service d'agrégation des charges qu'offre HILO au Distributeur est de la nature d'un approvisionnement et aurait dû faire l'objet d'un appel d'offre, à moins que l'agrégation des charges résidentielles visées par HILO, ne soit incorporée dans une offre tarifaire optionnelle visant ces charges et leur effacement.
144. Le Distributeur a d'ailleurs reconnu en contre interrogatoire en réponse au procureur du CQ3E que s'il avait recours à d'autre agrégateurs, il procéderait par appel d'offre. Ce service serait alors réglementé étant sous la surveillance et le contrôle de la Régie qui devrait approuver les conditions de l'appel d'offre et le contrat à intervenir avec le soumissionnaire ayant proposé l'offre la plus avantageuse.
145. UC soumet que le Distributeur ne peut se soustraire par une entente de gré à gré à une règle qu'il indique qu'il suivra pour des tiers et ne pas s'y soumettre lorsqu'il s'agit d'un affilié.
146. En ce qui concerne la relation entre HILO et les consommateurs, UC rappelle que la clientèle résidentielle du Distributeur est une clientèle captive et est, selon UC, la clientèle la plus vulnérable du Distributeur. Or seule cette clientèle est présentement sollicitée par HILO.

147. Cette clientèle se doit d'être protégée et sa protection face aux actions que pose le Distributeur est au cœur de la mission de la Régie.
148. À cette fin le législateur a prévu et décrit spécifiquement la *LRE* les éléments de cette mission.
149. La Régie dispose en vertu de la *LRE* de pouvoir exclusif mais également de pouvoirs généraux afin de lui permettre de réaliser sa mission.
150. L'article 1 de la *LRE* prévoit que la loi s'applique au Distributeur d'électricité et à toute autre matière énergétique dans la mesure où elle le prévoit.
151. L'esprit de la Loi est clair, dans un marché monopolistique où il n'y a pas de concurrence la Régie doit s'assurer de la protection des consommateurs et du fait qu'ils paieront un tarif juste et équitable.
152. Pour arriver à rencontrer ses obligations la Régie examine les intrants qui composent le revenus requis et accepte ou non d'intégrer ces coûts et dépenses au revenus requis.
153. Dans le cadre d'un Plan d'approvisionnement la Régie examine les besoins de la charge québécoise et les moyens de les satisfaire au-delà de l'électricité patrimoniale.
154. Le Distributeur doit indiquer au Plan d'approvisionnement les besoins après avoir pris en compte la contribution des mesures d'efficacité énergétique qui ont été approuvées par la Régie.
155. Le Distributeur doit par la suite énumérer les contrats d'approvisionnement existants qui répondent aux besoins conformément à l'article 1. 2°. b) du règlement :
- a. les caractéristiques des contrats d'approvisionnements existants, incluant notamment les contrats de puissance ou de volumes interruptibles, permettant d'établir leur contribution à la satisfaction des besoins de leurs marchés, (...)*
156. UC souligne qu'outre les contrats d'approvisionnement, les contrats de puissance et les contrats de volumes interruptibles, qu'elle qu'en soit les modalités, sont inclus au Plan.
157. En ce qui concerne la confection du Plan d'approvisionnement, on constate qu'historiquement les contrats de volumes interruptibles inscrits au Plan sont des mesures de GDP soit, des options tarifaires (offre tarifaire optionnelle) qui ont été approuvées par la Régie. La mention de HILO qui est présentée comme un contrat de gré à gré, dans le cadre du présent Plan est une exception et semble déroger à ce qui se faisait à ce jour.
158. Au niveau du bilan on constate donc que ce qui est considéré comme un approvisionnement était historiquement soit un contrat d'approvisionnement conclu sous la surveillance de la Régie soit une offre tarifaire optionnelle,

également approuvée par la Régie, qui permette de disposer de kilowatts libérés par une mesure d'interruption.

159. Les éléments ainsi inscrits au bilan étaient donc tous pré-approuvés par la Régie qui pouvait ainsi savoir que les approvisionnements étaient acquis au meilleur coûts.
160. UC soumet que pour être inscrits au bilan un approvisionnement, quel que soit sa source et sa nature doit avoir été approuvé par la Régie – via un appel d'offre ou la fixation d'un tarif- ou alors répondre aux conditions spécifiées à l'article 74.1 dernier paragraphe qui prévoit :

*La Régie peut dispenser le distributeur d'électricité de recourir à l'appel d'offres pour des contrats de court terme ou en cas d'urgence des besoins à satisfaire. Pour l'application du présent article, le promoteur d'un projet d'efficacité énergétique est considéré comme un fournisseur d'électricité*

161. Soulignons que la Régie n'a pas dispensé le Distributeur de recourir à un appel d'offre dans le cas du contrat avec HILO et qu'elle n'aurait pu le faire car ce contrat est de 10 ans, le Distributeur a reconnu que ce n'était pas une entente de court terme mais bien de long terme (NS Vol.4, page 10) et il a également reconnu qu'il n'y avait urgence de besoins à satisfaire (NS. Vol 4 pages 9 et 10).
162. UC soumet donc que le Distributeur ne peut soustraire à l'examen et approbation par la Régie un approvisionnement qu'il entend inclure au Bilan.
163. Dans le cadre de sa décision D-2019-164 indiquait au sujet de l'inclusion de la GDP affaire au bilan du Distributeur afin d'en déterminer la nature :

*[164] La Régie observe que le Programme figure parmi les ressources sous le contrôle du Distributeur et qu'il est inscrit par ce dernier comme une contribution pour respecter le critère de fiabilité du NPCC113. Cette détermination du Distributeur d'inscrire le Programme parmi les offres au bilan en puissance est prédominante et essentielle à la détermination de sa nature juridique.*

*[165] Ainsi, dans le bilan en puissance préliminaire du Distributeur, le Programme figure parmi les « Interventions en gestion de la demande en puissance » qui sont classées, avec l'OÉI, sous la section « Approvisionnements additionnels requis », dans la partie offre du bilan.*

*[166] L'examen du bilan en puissance du Distributeur révèle que les mesures d'efficacité énergétique s'inscrivent plutôt au bilan de puissance sous la section « Besoins à la pointe » en venant réduire d'autant les besoins qui y sont indiqués. C'est à partir de l'évaluation de ces besoins que la décision doit être prise quant à un recours à de nouveaux approvisionnements et à la procédure d'appel d'offres prévue par la Loi.*

*[190] En conclusion, après l'examen des objectifs et caractéristiques du Programme, la Régie détermine qu'il est un moyen d'approvisionnement. En effet, elle constate de la preuve que le Programme est présenté comme un produit ou un moyen d'approvisionnement qui intervient dans l'offre en puissance.*

*[191] La Régie est d'avis que la contribution en puissance du Programme, par son potentiel en puissance interrompue, n'est souscrite que lorsque des besoins en puissance coïncidente à la pointe se matérialisent. Cela justifie sa présentation parmi*

les offres d'approvisionnement. Ainsi, le recours au Programme pour abaisser les besoins en puissance sera nécessaire et les participants seront rémunérés pour cet abaissement uniquement lorsque ces conditions seront rencontrées. La preuve du Distributeur révèle qu'il a conçu le Programme pour être un moyen flexible de gestion pour répondre à un besoin ponctuel en puissance à la pointe, lorsqu'il se manifeste.

[196] La Régie juge que ces motifs sont déterminants et justifient, à la fois, le statut de moyen d'approvisionnement du Programme, son classement dans la section offre du bilan en puissance et l'utilisation de ce dernier, avant le recours à la procédure d'appel d'offres pour de nouveaux approvisionnements.

[197] La Régie considère qu'il y a un caractère indissociable entre le Programme et l'OÉI dans leur contribution au bilan en puissance du Distributeur, que les deux moyens jouent un rôle très similaire à titre de moyens d'approvisionnement optionnels permettant de respecter le critère de fiabilité du réseau auprès du NPCC. De plus, avant la décision D-2018-025 et la demande de la Régie de clarifier la nature juridique du Programme, il faut noter que le traitement des coûts du Programme et de l'OÉI était pratiquement identique.

[199] Elle constate que le traitement des coûts de l'OÉI a toujours été conforme à celui d'un tarif, que l'OÉI a toujours été traitée comme un moyen d'approvisionnement existant, par opposition à un nouvel approvisionnement à acquérir, et qu'elle est associée, avec le Programme, à un moyen de gestion en puissance.

**[200] En conséquence, à la suite de l'examen des différentes catégories réglementaires, la Régie juge que le Programme, tel que mis en oeuvre actuellement et avec les caractéristiques préconisées par le Distributeur, constitue plutôt une offre tarifaire, de nature optionnelle. Le Distributeur doit donc respecter les caractéristiques inhérentes qui se rapportent à cette catégorie réglementaire.**

[201] Ainsi, le Programme sera considéré comme une offre pour équilibrer le bilan en puissance du Distributeur et pourra contribuer au respect du critère de fiabilité de son réseau comme moyen d'approvisionnement.

164. La Régie a donc déterminé qu'une offre tarifaire de nature optionnelle s'inscrivait au Bilan à titre de moyen d'approvisionnement. Étant une offre tarifaire et donc sous la surveillance et le contrôle de la Régie, aucun appel d'offre n'était requis.
165. Ces constats faits par la Régie en regard du traitement juridique de la GDP affaire sont applicables à l'offre que présente HILO aux clients du Distributeur, pour le bénéfice du Distributeur.
- 166. Ces activités et services sont-ils en tout ou en partie de nature tarifaire;**
167. UC soumet que les activités et services d'HILO sont, à tout le moins en partie de nature tarifaire.
168. La fixation de la compensation/récompense versée par HILO au client/participant est de nature tarifaire. Elle constitue une option qui permettrait aux clients de réduire sa facture d'énergie.

169. Le Distributeur nous indique clairement qu'HILLO vise la clientèle du Distributeur, pour le moment seule la clientèle résidentielle est visée, bien qu'il ne soit pas exclu qu'à l'avenir d'autres clientèles soient visées (réponse donnée au procureur de l'AQCIE-CIFQ)
170. En effet, selon UC l'offre d'HILLO, bien qu'elle ne soit pas offerte directement par le Distributeur, a clairement été sollicité par lui et a les caractéristiques d'une offre tarifaire optionnelle qui est très semblable à l'option de crédit hivernal du tarif D et à l'option tarifaire GDP.
171. L'effacement est rémunéré par participant- tout comme c'est le cas pour le crédit hivernal et pour l'option GDP.
172. Pour UC, le fait que ce ne soit pas le Distributeur qui paye directement le participant qui s'efface, et qu'il nous dise ne pas être celui qui décide du «paiement», il demeure qu'il rémunère l'agrégateur qui en retour rémunère individuellement les clients. Cette situation ne change donc rien à la nature tarifaire de la transaction HILLO/participant .
173. Pour UC, cette rémunération est une offre tarifaire optionnelle au même titre que le crédit hivernal, l'option GDP affaire et l'offre d'électricité interruptible.
174. La mise en place d'HILLO, à titre d'intermédiaire, ne peut permettre au Distributeur de se soustraire au contrôle de la Régie et à la nécessité de procéder à l'étude de cette option tarifaire et à sa fixation en équité par la Régie.
175. Un chat demeure un chat même si on lui met une laisse de chien.
176. En vertu des articles 31 et 32, la Régie a une compétence exclusive en matière tarifaire, UC soumet que cette compétence exclusive lui permet de déterminer selon son bon jugement ce qui constitue un tarif, une condition tarifaire et/ou une offre tarifaire optionnelle. Ces articles stipulent:

*Article 31 : La Régie a compétence exclusive pour:*

*1° fixer ou modifier les tarifs et les conditions auxquels l'électricité est transportée par le transporteur d'électricité ou distribuée par le distributeur d'électricité ou ceux auxquels le gaz naturel est fourni, transporté ou livré par un distributeur de gaz naturel ou emmagasiné;*

*2° surveiller les opérations des titulaires d'un droit exclusif de distribution d'électricité ou de gaz naturel afin de s'assurer que les consommateurs aient des approvisionnements suffisants;*

*2.1° surveiller les opérations du transporteur d'électricité, du distributeur d'électricité ainsi que celles des distributeurs de gaz naturel afin de s'assurer que les consommateurs paient selon un juste tarif;*

*3° (paragraphe abrogé);*

*4° examiner toute plainte d'un consommateur portant sur l'application d'un tarif ou d'une condition de transport d'électricité par le transporteur d'électricité, de distribution d'électricité par le distributeur d'électricité, les réseaux municipaux ou privés d'électricité ou par la Coopérative régionale d'électricité de Saint-Jean-Baptiste de Rouville et voir à ce que le consommateur paie le tarif qui lui est applicable et soit assujéti aux conditions qui lui sont applicables;*

*(...)*

*5° décider de toute autre demande soumise en vertu de la présente loi.*

Article 32 : La Régie peut de sa propre initiative ou à la demande d'une personne intéressée:

1° déterminer le taux de rendement du transporteur d'électricité, du distributeur d'électricité ou d'un distributeur de gaz naturel;

2° déterminer la méthode d'allocation du coût de service applicable au transporteur d'électricité ou au distributeur d'électricité ou à un distributeur de gaz naturel;

3° énoncer des principes généraux pour la détermination et l'application des tarifs qu'elle fixe; (nos soulignés)

177. À titre d'offre tarifaire optionnelle, l'offre d'HILO ne peut être faite sans être fixée par la Régie, la convention par Hilo d'une remise/récompense au client pour son effacement est une stipulation qui déroge à celle du tarif fixé par la Régie qui est applicable à ce client et contrevient à l'article 54 de la *LRE*.

**178. Ces activités et services sont-ils en tout ou en parties de la nature d'un approvisionnement;**

179. UC soumet que les activités d'agrégation de charge et d'acquisition d'effacement sont de la nature d'un approvisionnement.

**180. Ces activités et services auraient-ils dû en tout ou en parties être assujettis à un appel d'offre;**

181. Dans l'éventualité où la Régie décidait que l'offre d'HILO n'est pas de nature tarifaire, il demeure que cette offre serait de la nature d'un approvisionnement et à ce titre devrait être assujettis à un appel d'offre.

182. UC souligne qu'un appel d'offre doit décrire les caractéristiques du ou des produits recherchés, mais doit être ouvert à toutes les sources d'approvisionnement incluant les projets en efficacité énergétique. (article 74.1 *LRE*)

183. Or, il se dégage clairement de la preuve du Distributeur qu'il classe le service d'HILO comme une source d'approvisionnement provenant d'un projet en efficacité énergétiques « au sens large » ( voir B-005 page 9 section 2.3, B-005 page 12 section 3.2 et NS. Vol 4 page 33 à 38)

184. UC soumet que l'interprétation de l'article 74.1 en ce qui concerne une source d'approvisionnement en EÉ non seulement peut, mais doit être prise dans un sens large puisque, les mesures d'EÉ conventionnelles sont intégrées aux besoins dans la conception du Plan d'approvisionnement et non à titre d'approvisionnement au bilan des moyens dont disposent le Distributeur.

**185. UC est également très préoccupé par divers éléments entourant l'entente cadre et le contrat entre HILO et le Distributeur ou entre Hilo et le consommateur.**

186. Soulignons que le contexte et le service d'HILO est bien différent du service qu'offrait Hydro-Solution, autre filiale 100% d'Hydro-Québec qui à la différence

d'HILO pouvait offrir ses services à tous, qu'ils soient des clients du Distributeur ou non et n'était pas en situation de monopole pour la vente des chauffe eaux.

187. Toutefois Hydro-Québec a vendu cette filiale à des tiers, et bien que le Distributeur indique que la vente d'HILO ne soit pas dans les cartons, une vente à des tiers demeure possible.
188. Dans le cas d'HILO les caractéristiques de l'entente cadre et contrat avec le Distributeur, lui attribuent un monopole puisque le Distributeur reconnaît non seulement que lui-même évitera d'entrer en concurrence avec sa filiale mais également qu'il ne donnera pas de contrat à des tiers qui pourraient entrer en conflit/concurrence avec le contrat d'HILO.
189. La Loi sur la Régie avait justement comme but initial de superviser et «contrôler» les opérations d'entreprise monopolistique afin de protéger les consommateurs et les clients des entreprises disposant de droits exclusifs.
190. Or, si HILO et les activités liés directement aux clients du Distributeurs ne sont pas règlementés ces consommateurs ne seront pas protégés.
191. Par exemple, ces consommateurs n'auraient pas accès au régime de plainte du Distributeur -celui approuvé par la Régie- et au régime de plainte devant la Régie.
192. Il est également possible que parmi les activités devant être réglementées certaines activités soient de nature tarifaire et d'autre de la nature d'un approvisionnement requérant la tenue d'un appel d'offre. Mais l'une ou l'autre solution devra s'appliquer.
193. Soyons clair, même la vente d'appareils de domotique qui permettent aux clients de réduire leur charge et peuvent être utile par exemple aux clients à l'option de tarification dynamique pourrait ne pas être une activité réglementée. Mais, si HILO finance une partie de ces appareils et que le Distributeur en paye les coûts via le prix de son contrat avec Hilo, ces coûts devraient être examinés et approuvés par la Régie, surtout dans le contexte où HILO a le contrôle et l'exclusivité de la fourniture et de la vente de ces appareils qu'elle impose aux participants.
194. L'offre d'Hilo dans la relation entre le participant et HILO a essentiellement les caractéristiques d'une offre tarifaire optionnelle.
195. Deux différences essentielles sont toutefois présentes. Dans un premier temps le participant/client doit se munir, en achetant auprès d'HILO, de certains équipements, qui seraient en partie financés par Hilo. Dans un second temps le participants/clients doit s'engager par contrat à participer à cette option pour une période de 3 ans.
196. S'il met fin au contrat avant le terme, quel qu'en soit les raisons il s'expose à certains paiements.

197. En présentant Hilo comme une offre non réglementé, ces deux aspects des obligations des participants, achat d'équipements et durée du contrat) échapperaient à la surveillance de la Régie. Rappelons que si cette activité de GDP était réglementée comme elle devrait l'être, le coûts des équipements et la contribution tant du participant que celle offerte par HILO devrait être justifiée devant la Régie.
198. Finalement si les activités d'HILO étaient réglementées, le participant serait assujetti aux conditions de services actuelles ou à déterminées et pourrait se retirer de cette option selon les délais d'avis stipulés au conditions de service qui serait approuvé par la Régie.
199. UC a questionné le Distributeur sur le sort qui serait réservé aux clients/participant d'HILO dans l'éventualité où la Régie ne reconnaissait pas l'inscription au bilan ou les coûts associés à HILO. Le Distributeur a indiqué qu'il ne laisserait pas tomber ses clients mais que plus le temps passe plus le rôle d'HILO s'élargit plus il sera difficile d'assurer une transition pour ces clients : (NS Vol. 3 pages 242 et suivantes)

*R. En fait, dans l'intervalle, effectivement. C'est notre intention de continuer et de s'assurer du partenariat avec Hilo et si on devait arriver en vingt vingt-cinq (2025) et on n'aurait plus de budget du tout, bien évidemment, il faudrait se poser les questions, à savoir, qu'est-ce qu'on va faire avec la poursuite des activités de part et d'autre, mais je ne peux pas présumer de ce qu'on ferait, mais ça clairement nécessiterait quelques réflexions.*

*Q. [283] Qu'advient-il des consommateurs dans ce cas-là qui se seront engagés et qui auront fait des dépenses pour être participants avec Hilo?*

*R. En fait, c'est pour ça que je vous dis que si ça devait être la conséquence, il y aura une réflexion à y avoir. L'idée n'est pas de laisser tomber tout le monde, de mettre fin abruptement à des programmes.*

*L'idée, si ça devait se produire, on verra à assurer une transition. On n'est pas là en ce moment, mais je pense qu'on est une entreprise qui a comme espoir de se comporter de manière responsable. Donc, voilà ce qui se produirait.*

*Q. [284] O.K. Est-ce que le Distributeur a ou aurait le « know-how » et les connaissances pour continuer de desservir les participants et continuer d'opérer le programme à ce moment-là?*

*R. C'est dur à dire. C'est dans plusieurs années. Il est fort à parier que d'ici là l'offre d'Hilo se soit considérablement élargie. Il y aurait nécessairement, à mon avis, beaucoup de questions à se poser puis beaucoup de... de mesures à mettre en place, là, pour assurer une transition. Donc, je ne peux pas répondre à votre question qu'est-ce qui va arriver dans quatre ans.*

200. En réaction à cette réponse du Distributeur, UC a indiqué à la Régie qu'il était urgent pour la Régie d'agir afin de protéger les consommateurs résidentiels qui de bonne foi se sont engagés à participer à ce projet et ont investis pour ce faire voir se sont endettés. Plus le temps passe, plus Hilo augmentera son offre et plus il deviendra difficile pour le Distributeur d'assurer une transition. La Régie ne devrait donc pas attendre en vingt-vingt-cinq (2025) pour prendre une décision sur la reconnaissance des coûts d'HILO. (NS Vol.7, page 76)
201. UC ajoute que la contribution d'HILO au bilan, ne doit pas être reconnu et il appartient au Distributeur de présenter un plan dont les approvisionnements inscrits au bilan respecte la réglementation en place.

202. UC soumet toutefois, que la contribution d'HILO peut être retiré du bilan sans problème pour plusieurs années considérant que les besoins seraient surestimés et considérant le témoignage de l'expert de l'AHQ-ARQ confirmant (C-AHQ-ARQ-0057 page 41) que le Distributeur dispose d'une marge et de ressources importantes pour répondre aux besoins en puissance.
203. À cela s'ajoute d'ailleurs l'annonce faite le 14 juillet d'un décret prévoyant de nouveaux appels d'offre sous peu.
204. UC demande à la Régie de
- retirer du Bilan la contribution de HILO
  - d'indiquer que l'offre d'HILO ne lie pas la Régie ou les tiers;
  - d'indiquer que l'offre d'HILO est de la nature d'une offre tarifaire optionnelle et à ce titre la Régie devra se prononcer sur cette offre;
  - à défaut d'indiquer que l'offre d'HILO est de la nature d'un contrat d'approvisionnement et à ce titre ne peut être valablement conclu qu'au terme d'un appel d'offre valablement tenu

Le tout respectueusement soumis  
Ce 16 juillet 2021

*(s) Me Hélène Sicard*  
\_\_\_\_\_  
Procureur pour  
Union des consommateurs

## ANNEXE 1

1. La présente loi s'applique à la fourniture, au transport et à la distribution d'électricité ainsi qu'à la fourniture, au transport, à la distribution et à l'emmagasinage du gaz naturel livré ou destiné à être livré par canalisation à un consommateur.

Elle s'applique également à toute autre matière énergétique dans la mesure où elle le prévoit.

Article 2 : Dans la présente loi, à moins que le contexte n'indique un sens différent, on entend par:

«contrat d'approvisionnement en électricité» : contrat intervenu entre le distributeur d'électricité et un fournisseur dans le but de satisfaire les besoins en électricité des marchés québécois;

«distributeur d'électricité» : Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité;

(...)

«fournisseur d'électricité» : quiconque étant producteur ou négociant d'électricité fournit de l'électricité;

«fourniture d'électricité» : l'électricité mise à la disposition ou vendue au distributeur d'électricité par un fournisseur ou un représentant;

«réseau de distribution d'électricité» : 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, et, dans le cas des réseaux autonomes de distribution d'électricité du distributeur d'électricité, l'ensemble des ouvrages, des machines, de l'appareillage et des installations servant à produire, transporter et distribuer l'électricité;

Toute fourniture d'électricité par Hydro-Québec au distributeur d'électricité est réputée constituer un contrat d'approvisionnement. Tout service de transport d'électricité par le transporteur d'électricité avec Hydro-Québec est réputé constituer un contrat de service de transport.

Article 5 : Dans l'exercice de ses fonctions, la Régie assure la conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable du transporteur d'électricité et des distributeurs. Elle favorise la satisfaction des besoins énergétiques dans le respect des objectifs des politiques énergétiques du gouvernement et dans une perspective de développement durable et d'équité au plan individuel comme au plan collectif.

Article 31 : La Régie a compétence exclusive pour:

1° fixer ou modifier les tarifs et les conditions auxquels l'électricité est transportée par le transporteur d'électricité ou distribuée par le distributeur d'électricité ou ceux auxquels le gaz naturel est fourni, transporté ou livré par un distributeur de gaz naturel ou emmagasiné;

2° surveiller les opérations des titulaires d'un droit exclusif de distribution d'électricité ou de gaz naturel afin de s'assurer que les consommateurs aient des approvisionnements suffisants;

2.1° surveiller les opérations du transporteur d'électricité, du distributeur d'électricité ainsi que celles des distributeurs de gaz naturel afin de s'assurer que les consommateurs paient selon un juste tarif;

3° (paragraphe abrogé);

4° examiner toute plainte d'un consommateur portant sur l'application d'un tarif ou d'une condition de transport d'électricité par le transporteur d'électricité, de distribution d'électricité par le distributeur d'électricité, les réseaux municipaux ou privés d'électricité ou par la Coopérative régionale d'électricité de Saint-Jean-Baptiste de Rouville et voir à ce que le consommateur paie le tarif qui lui est applicable et soit assujéti aux conditions qui lui sont applicables;

(...)

5° décider de toute autre demande soumise en vertu de la présente loi.

Article 32 : La Régie peut de sa propre initiative ou à la demande d'une personne intéressée:

1° déterminer le taux de rendement du transporteur d'électricité, du distributeur d'électricité ou d'un distributeur de gaz naturel;

2° déterminer la méthode d'allocation du coût de service applicable au transporteur d'électricité ou au distributeur d'électricité ou à un distributeur de gaz naturel;

3° énoncer des principes généraux pour la détermination et l'application des tarifs qu'elle fixe;

3.1° déterminer, pour le transporteur d'électricité, le distributeur d'électricité et chaque distributeur de gaz naturel les méthodes comptables et financières qui leur sont applicables.

Article 34 : La Régie peut décider en partie seulement d'une demande.

Elle peut rendre toute décision ou ordonnance qu'elle estime propre à sauvegarder les droits des personnes concernées.

Article 48 : Sur demande d'une personne intéressée ou de sa propre initiative, la Régie fixe ou modifie les tarifs et les conditions auxquels l'électricité est transportée par le transporteur d'électricité ou ceux auxquels le gaz naturel est fourni, transporté ou livré par un distributeur de gaz naturel ou emmagasiné de même que les conditions auxquelles l'électricité est distribuée par le distributeur d'électricité.

La Régie fixe ou modifie les tarifs auxquels l'électricité est distribuée par le distributeur d'électricité dans les cas prévus à l'un ou l'autre des articles 48.2 à

48.2. Le distributeur d'électricité demande à la Régie de fixer des tarifs ou de modifier les tarifs prévus à l'annexe I de la Loi sur Hydro-Québec (chapitre H-5) au 1er avril 2025 et par la suite tous les cinq ans.

48.4. À cette fin, elle peut demander au distributeur d'électricité tout document ou renseignement pertinent.

Aux fins du présent article, la Régie peut notamment demander au transporteur d'électricité, au distributeur d'électricité ainsi qu'à un distributeur de gaz naturel de lui soumettre une proposition de modification.

Une demande visée au premier alinéa ou à l'un ou l'autre des articles 48.2 à 48.4 est accompagnée des documents et des frais prévus par règlement. Le distributeur d'électricité et un distributeur de gaz naturel doivent joindre à une telle demande un document faisant état des impacts d'une hausse tarifaire sur les personnes à faible revenu.

Article 49. Lorsqu'elle fixe ou modifie un tarif de transport d'électricité ou un tarif de transport, de livraison ou d'emmagasinage de gaz naturel, la Régie doit notamment:

(...)

6° tenir compte des coûts de service, des risques différents inhérents à chaque catégorie de consommateurs et, pour un tarif de gaz naturel, de la concurrence entre les formes d'énergie et de l'équité entre les classes de tarifs;

7° s'assurer que les tarifs et autres conditions applicables à la prestation du service sont justes et raisonnables;

8° tenir compte des prévisions de vente;

9° tenir compte de la qualité de la prestation du service;

10° tenir compte des préoccupations économiques, sociales et environnementales que peut lui indiquer le gouvernement par décret;

Article 52.1 : Dans tout tarif qu'elle fixe ou modifie, applicable par le distributeur d'électricité à un consommateur ou une catégorie de consommateurs, la Régie tient compte des coûts de fourniture d'électricité et des frais découlant du tarif de transport supportés par le distributeur d'électricité, des revenus requis pour assurer l'exploitation du réseau de distribution d'électricité, des montants d'aide financière accordés et versés en vertu de l'article 39.0.1 de la Loi sur Hydro-Québec (chapitre H-5) dans la mesure où le distributeur n'a pas été remboursé de ces montants et, en y apportant les adaptations nécessaires, des paragraphes 6° à 10° du premier alinéa de l'article 49 ainsi que des deuxième et troisième alinéas de ce même article. La Régie s'assure également que les ajustements au tarif L intègrent l'évolution des coûts de fourniture de l'électricité patrimoniale alloués à cette catégorie.

La Régie peut également utiliser toute autre méthode qu'elle estime appropriée lorsqu'elle fixe ou modifie un tarif de gestion de la consommation ou d'énergie de secours. Un tarif de gestion de la consommation désigne un tarif applicable par le distributeur d'électricité, à un consommateur qui le demande, pour lequel le coût de la fourniture est établi en fonction du prix du marché ou dont le service peut être interrompu par ce distributeur.

La tarification doit être uniforme par catégorie de consommateurs sur l'ensemble du réseau de distribution d'électricité, à l'exception toutefois des réseaux autonomes de distribution situés au nord du 53e parallèle.

(...)

Article 53. Le transporteur ou le distributeur d'électricité ou un distributeur de gaz naturel ne peut convenir avec un consommateur ou exiger de celui-ci un tarif ou des conditions autres que ceux fixés par la Régie ou par le gouvernement ou prévus à l'annexe I de la Loi sur Hydro-Québec (chapitre H-5).

Il ne peut discontinuer ou suspendre le service au consommateur pour la raison que ce dernier refuse de payer un montant autre que celui résultant de l'application d'un tarif ou d'une condition fixé par la Régie ou par le gouvernement ou prévu à l'annexe I de la Loi sur Hydro-Québec.

54. Toute stipulation d'une convention dérogeant à celle d'un tarif fixé par la Régie ou par le gouvernement ou prévu à l'annexe I de la Loi sur Hydro-Québec (chapitre H-5) est sans effet.

60. Un droit exclusif de distribution d'électricité confère à son titulaire, sur le territoire où il porte et à l'exclusion de quiconque, le droit d'exploiter un réseau de distribution d'électricité.

Ce droit n'empêche pas quiconque de produire et de distribuer sur son réseau l'électricité qu'il consomme ou de distribuer l'électricité produite à partir de biomasse forestière à un consommateur sur un emplacement adjacent au site de production.

74.1. Afin d'assurer le traitement équitable et impartial des fournisseurs participant à un appel d'offres, le distributeur d'électricité doit établir et soumettre à l'approbation de la Régie, qui doit se prononcer dans les 90 jours, une procédure d'appel d'offres et d'octroi, ainsi qu'un code d'éthique portant sur la gestion des

appels d'offres applicables aux contrats d'approvisionnement en électricité requis pour satisfaire les besoins des marchés québécois qui excèdent l'électricité patrimoniale, ou les besoins qui seront satisfaits par un bloc d'énergie déterminé par règlement du gouvernement en vertu du paragraphe 2.1° du premier alinéa de l'article 112.

La procédure d'appel d'offres et d'octroi doit notamment:

1° permettre par la diffusion de l'appel d'offres dans un délai adéquat, la participation de tout fournisseur intéressé;

2° accorder un traitement égal à toutes les sources d'approvisionnement de même qu'à des projets d'efficacité énergétique, à moins que l'appel d'offres ne prévoise que la totalité ou une partie des besoins devront être satisfaits pour une source particulière d'approvisionnement en électricité par un bloc d'énergie déterminé par règlement du gouvernement;

3° favoriser l'octroi des contrats d'approvisionnement sur la base du prix le plus bas pour la quantité d'électricité et les conditions demandées, en tenant compte du coût de transport applicable et, dans le cas où l'appel d'offres prévoit que la totalité ou une partie des besoins devront être satisfaits pour une source particulière d'approvisionnement en électricité par un bloc d'énergie, en tenant compte du prix maximal tel qu'établi par règlement du gouvernement;

4° permettre qu'un appel d'offres puisse être satisfait par plus d'un contrat d'approvisionnement, auquel cas le fournisseur qui permet d'atteindre la quantité d'électricité demandée peut être invité à diminuer la quantité d'électricité qu'il a lui-même offerte, sans toutefois en modifier le prix unitaire.

Tout projet d'efficacité énergétique, visé par un appel d'offres en vertu du paragraphe 2° du deuxième alinéa, doit satisfaire aux exigences de stabilité, de durabilité et de fiabilité applicables aux sources d'approvisionnement conventionnelles.

La Régie peut dispenser le distributeur d'électricité de recourir à l'appel d'offres pour des contrats de court terme ou en cas d'urgence des besoins à satisfaire.

Pour l'application du présent article, le promoteur d'un projet d'efficacité énergétique est considéré comme un fournisseur d'électricité.

74.2. La Régie surveille l'application de la procédure d'appel d'offres et d'octroi ainsi que du code d'éthique, prévus à l'article 74.1, et examine si ceux-ci ont été respectés. À cette fin, elle peut exiger tout document ou renseignement utile. La Régie fait rapport de ses constatations au distributeur d'électricité et au fournisseur choisi.

Le distributeur d'électricité ne peut conclure un contrat d'approvisionnement en électricité sans obtenir l'approbation de la Régie, aux conditions et dans les cas qu'elle fixe par règlement.

74.3. Malgré les articles 74.1 et 74.2, le distributeur d'électricité peut, dans le cadre d'un programme d'achat d'électricité provenant d'une source d'énergie renouvelable dont les modalités ont été approuvées par la Régie, acheter de l'électricité d'un client dont la production excède sa propre consommation ou d'un producteur, sans être tenu à la procédure d'appel d'offres.

Le présent article ne s'applique qu'à l'égard de l'électricité produite à partir d'une installation dont la capacité maximale de production est fixée par règlement du gouvernement.

## PLAINTES

86. Sont soumises aux dispositions du présent chapitre les plaintes adressées par un consommateur au transporteur ou au distributeur d'électricité, à un réseau municipal ou privé d'électricité, à la Coopérative régionale d'électricité de Saint-Jean-Baptiste de Rouville ou à un distributeur de gaz naturel concernant

*l'application d'un tarif ou d'une condition de transport ou de distribution d'électricité ou l'application d'un tarif ou d'une condition de fourniture, de transport, de livraison ou d'emmagasinage de gaz naturel.*

*87. Une procédure d'examen des plaintes est établie par le transporteur d'électricité ou tout distributeur.*  
*Cette procédure doit être soumise à la Régie pour approbation.*

*88. Dans le délai fixé par la Régie, le transporteur d'électricité ou le distributeur doit publier dans au moins deux journaux circulant dans le territoire qu'il dessert la procédure et préciser l'endroit où les plaintes peuvent être adressées.*

*89. Le transporteur d'électricité ou tout distributeur envoie une fois par année à ses clients un feuillet d'information décrivant la procédure et indiquant le recours à la Régie prévu à la section III.*

*90. Sur demande, le transporteur d'électricité ou le distributeur assiste les plaignants dans la formulation de leur plainte. Il permet aux plaignants de présenter leurs observations.*  
*Il rejette sommairement les plaintes manifestement mal fondées ou vexatoires.*

*91. La décision doit être rendue par écrit et être notifiée au plaignant dans les 60 jours ou tout autre délai approuvé par la Régie. Elle doit être motivée et indiquer le recours à la Régie prévu à la section III.*

*92. Le transporteur d'électricité ou le distributeur peut réexaminer sa décision.*

*93. Le transporteur d'électricité ou le distributeur qui fait défaut de transmettre sa décision dans le délai prévu à cette fin est réputé avoir transmis au plaignant une décision négative le jour de l'expiration de ce délai.*

### SECTION III RECOURS À LA RÉGIE

*94. Dans les 30 jours de la date où la décision a été transmise par le transporteur d'électricité ou le distributeur ou est réputée avoir été transmise, le plaignant peut demander à la Régie d'examiner sa plainte, s'il est en désaccord avec la décision rendue par le transporteur d'électricité ou le distributeur.*

*La Régie peut toutefois procéder à l'examen d'une plainte soumise après l'expiration du délai prévu au premier alinéa si le plaignant n'a pu, pour des motifs sérieux et légitimes, agir plus tôt et qu'il n'en résulte aucun préjudice grave pour le transporteur d'électricité ou le distributeur.*

*95. La plainte doit être écrite, motivée et, le cas échéant, accompagnée de la décision.*

*Le secrétaire de la Régie transmet copie de la plainte au transporteur d'électricité ou au distributeur concerné.*

*96. Toute demande faite en vertu de la présente section est examinée par un régisseur agissant seul.*

*Toutefois, lorsque le président l'estime nécessaire, il nomme trois régisseurs.*

*97. Dans les 15 jours de la réception de la copie de la plainte, le transporteur d'électricité ou le distributeur doit transmettre au secrétaire de la Régie le dossier d'examen interne de la plainte.*

*Le plaignant peut consulter ce dossier au bureau du transporteur d'électricité ou du distributeur où il a adressé sa plainte ou au bureau de la Régie. Il peut, sur paiement des frais de reproduction, en obtenir copie.*

*98. Lorsque la Régie examine la plainte, elle vérifie si l'application des tarifs et des conditions de transport ou de distribution d'électricité ou l'application des tarifs et des conditions de fourniture, de transport, de livraison ou d'emmagasinage de gaz naturel a été suivie par le transporteur d'électricité ou le distributeur.*

*100. Toute personne doit fournir à la Régie les renseignements qu'elle requiert pour l'examen de la plainte et assister à toute rencontre à laquelle elle est convoquée.*

*100.0.1. Sous réserve de l'article 99, dans les 15 jours suivant la réception du dossier d'examen interne de la plainte visé à l'article 97, la Régie convoque le plaignant et le transporteur d'électricité ou le distributeur à une rencontre.*

*Cette rencontre a pour objet:*

- 1° de planifier le déroulement de l'examen de la plainte;*
- 2° d'examiner toute question pouvant simplifier ou accélérer l'examen de la plainte;*
- 3° d'inviter formellement les parties à entreprendre une médiation afin de résoudre la plainte.*

*Dans les 15 jours suivant cette rencontre, le plaignant et le transporteur d'électricité ou le distributeur informent la Régie par écrit de leur volonté ou de leur refus d'entreprendre une médiation et, dans ce dernier cas, des motifs de celui-ci. Les motifs invoqués par le transporteur d'électricité ou le distributeur à l'appui de tout refus d'entreprendre une médiation sont rendus publics par la Régie.*

*100.1. Lorsque le plaignant et le transporteur d'électricité ou le distributeur consentent à entreprendre une médiation, la Régie suspend l'examen de la plainte pour une période n'excédant pas 30 jours afin de permettre la tenue de la médiation. La Régie peut prolonger cette période, ou permettre la reprise de la médiation après l'expiration de cette période, du consentement des parties. La Régie désigne un médiateur parmi ses régisseurs ou les membres de son personnel. Elle peut aussi choisir comme médiateur toute autre personne du consentement des parties. Le médiateur aide les parties à dialoguer, à clarifier leurs points de vue, à circonscrire la plainte, à identifier leurs besoins et leurs intérêts, à explorer des solutions et à parvenir, s'il y a lieu, à un accord mutuellement satisfaisant.*

*Tout accord est constaté par écrit et signé par le médiateur, le plaignant et, selon le cas, le transporteur d'électricité ou le distributeur. L'accord lie les parties.*

## **ANNEXE 2**

### **Extraits de D-2019-164**

*[158] De l'examen de la preuve, la Régie retient les trois principaux objectifs visés par le Distributeur pour le Programme, soit :*

- 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.*

[159] Afin d'atteindre ces objectifs, le Programme a pour principale caractéristique d'être un moyen à la disposition du Distributeur pour combler ses besoins dans son bilan en puissance. Il s'inscrit comme une mesure de gestion de la puissance à la pointe par de l'effacement à la pointe, à même les ressources énergétiques déjà disponibles.

[160] La justification de l'appui financier proposé pour le Programme repose sur sa capacité à fournir un produit permettant d'interrompre ou d'effacer la puissance effective. À cet égard, la Régie note que le Distributeur fait le lien entre le fait que le Programme revêt la forme d'un produit en puissance et une portion de la valeur monétaire qu'il lui accorde<sup>112</sup>.

[161] La réduction de l'appel de puissance des participants est de nature volontaire. La Régie en comprend qu'il appartient au participant de déterminer le niveau de puissance qu'il est en mesure d'interrompre et dont il est disposé à offrir l'effacement contre rémunération.

[162] Les participants au Programme ne sont pas des producteurs ou des négociants d'électricité, mais sont des clients existants du Distributeur ou des agrégateurs utilisant les capacités d'effacement de clients existants du Distributeur.

[164] La Régie observe que le Programme figure parmi les ressources sous le contrôle du Distributeur et qu'il est inscrit par ce dernier comme une contribution pour respecter le critère de fiabilité du NPCC<sup>113</sup>. Cette détermination du Distributeur d'inscrire le Programme parmi les offres au bilan en puissance est prédominante et essentielle à la détermination de sa nature juridique.

[165] Ainsi, dans le bilan en puissance préliminaire du Distributeur<sup>114</sup>, le Programme figure parmi les « Interventions en gestion de la demande en puissance » qui sont classées, avec l'OÉI, sous la section « Approvisionnements additionnels requis », dans la partie offre du bilan.

[166] L'examen du bilan en puissance du Distributeur révèle que les mesures d'efficacité énergétique s'inscrivent plutôt au bilan de puissance sous la section « Besoins à la pointe » en venant réduire d'autant les besoins qui y sont indiqués. C'est à partir de l'évaluation de ces besoins que la décision doit être prise quant à un recours à de nouveaux approvisionnements et à la procédure d'appel d'offres prévue par la Loi.

[168] Par ailleurs, la Régie dénombre plusieurs autres composantes, dont les contrats d'approvisionnements en puissance post-patrimoniaux en vigueur et les différents outils de gestion de la demande en puissance, comme l'OÉI, dans la même section que le Programme. Ces derniers outils viennent cristalliser une contribution en puissance marginale et dérivée des sources d'approvisionnement existantes (électricité patrimoniale ou contrats d'approvisionnement post-patrimoniaux). Ces outils et options partagent l'objectif de repousser le recours à de nouveaux appels d'offres.

[169] D'emblée, selon les objectifs et caractéristiques du Programme, la Régie conclut que sa nature juridique n'est pas celle de programmes commerciaux puisque les objectifs recherchés par ces programmes ne concordent pas avec ceux du Programme.

[170] De ces objectifs et caractéristiques, la Régie conclut également qu'il ne s'agit pas d'un approvisionnement assujéti à la procédure d'appel d'offres prévue à l'article 74.1 de la Loi.

[171] En effet, d'une part, en toute cohérence avec les principes réglementaires qu'elle a énoncés au fil des différents dossiers, la Régie est notamment d'avis que les participants au Programme ne peuvent être assimilés à des fournisseurs d'électricité, au sens de la Loi. Elle juge également que le Programme ne peut être considéré comme un contrat d'approvisionnement au sens de la Loi.

[172] D'autre part, la Régie note que la position du Distributeur selon laquelle le Programme n'est pas un contrat d'approvisionnement appuyé par les intervenants. En effet, les participants endossent la prémisse voulant que le Programme puisse être un moyen de gestion de la consommation pour approvisionner en puissance à la pointe, sans être soumis à la procédure d'appel d'offres.

[173] De plus, aux fins de son interprétation, la Régie juge déterminant le fait que le Programme soit, d'une part, un produit de puissance résultant de l'effacement ou de l'interruption à la pointe des participants et, d'autre part, qu'il soit extrait des ressources déjà disponibles. Cette dernière caractéristique suffit pour justifier l'exemption du Programme de la procédure d'appel d'offres visant l'acquisition de nouvelles ressources afin de fournir la puissance requise pour combler les besoins des marchés québécois.

[174] Comme mentionné précédemment, le Distributeur souligne que la gestion de la consommation constitue l'utilisation de l'électricité au meilleur moment, soit une optimisation des sources d'énergie, et que cette gestion est l'un des trois volets de l'efficacité énergétique. Il argumente que le Programme cadre parfaitement avec cette notion parce que son objectif est une réduction des besoins en pointe générée par un effacement ou un recours à une autre forme d'énergie.

[176] Dans l'exercice de sa compétence, la Régie juge qu'il importe que la qualification retenue soit fondée sur la conformité entre les caractéristiques du Programme et les principes réglementaires qui définissent les mesures d'efficacité énergétique.

[177] Les arguments du Distributeur portant sur la parenté conceptuelle entre les moyens de gestion de la consommation et les IEÉ dans son examen du Programme auraient été plus convaincants s'ils étaient cohérents avec les caractéristiques du Programme.

[178] Il semble exister un certain clivage entre la notion de programme de gestion de la consommation pour réduire les besoins en pointe et les propos du témoin du Distributeur selon lesquels l'essence de la valeur du Programme réside, non pas dans une éventuelle réduction des besoins, mais dans son inscription au bilan en puissance et dans sa disponibilité à être utilisé si le besoin se matérialise, même s'il n'est jamais utilisé<sup>115</sup>.

[179] Par ailleurs, la preuve révèle, entre autres, que les caractéristiques du Programme, notamment quant aux plages horaires pour lesquelles le Distributeur peut demander aux participants de s'effacer, ne permettent pas toujours de l'utiliser lors des pointes du réseau. Elle révèle également que le Programme, lorsqu'il requiert le recours à une autre forme d'énergie avec des équipements nettement moins performants, ne peut réellement participer à une optimisation des sources d'énergie, comme le voudrait l'efficacité énergétique.

[180] Selon la Régie, il ressort de la preuve que les caractéristiques privilégiées par le Distributeur pour la mise en place du Programme n'ont pas pour objet de favoriser l'utilisation de l'électricité au meilleur moment pour une optimisation des sources d'énergie. D'ailleurs, certaines de ces caractéristiques contreviennent directement aux principes des différents volets de l'efficacité énergétique.

[183] Pour être cohérent avec son argument juridique à l'effet que le Programme est une mesure d'efficacité énergétique au sens de l'article 72 de la Loi, le Distributeur aurait dû le classer en réduction des besoins de la clientèle, dans la partie demande du bilan.

[184] À cet égard, il faut noter que l'objectif premier du Programme est d'assurer l'équilibre offre-demande du bilan en puissance, assurant par le fait même le respect du critère de fiabilité. Ainsi, le Distributeur place le Programme dans le volet offre du bilan, ce qui ne cadre pas avec les prescriptions de la Loi qui requièrent que les IEÉ viennent plutôt réduire l'inscription des besoins au bilan.

[187] Parmi les autres caractéristiques du Programme qui ne cadrent pas avec les programmes en IEÉ, il faut également considérer que la flexibilité des moyens utilisés par les clients pour s'effacer à la pointe et l'absence de surveillance ou de limitation de ceux-ci impliquent notamment le recours à des groupes électrogènes ou à d'autres sources d'énergie non renouvelable, ce qui contrevient aux principes qui sous-tendent l'efficacité énergétique.

[188] De plus, l'absence de contrôle du Distributeur sur les interruptions et le caractère non contraignant envers les clients omettant de s'effacer à la pointe ne permettent pas d'affirmer, comme le fait le Distributeur, que le Programme permet l'optimisation de l'utilisation de l'énergie.

[190] En conclusion, après l'examen des objectifs et caractéristiques du Programme, la Régie détermine qu'il est un moyen d'approvisionnement. En effet, elle constate de la preuve que le Programme est présenté comme un produit ou un moyen d'approvisionnement qui intervient dans l'offre en puissance.

[191] La Régie est d'avis que la contribution en puissance du Programme, par son potentiel en puissance interrompue, n'est souscrite que lorsque des besoins en puissance coïncidente à la pointe se matérialisent. Cela justifie sa présentation parmi les offres d'approvisionnement. Ainsi, le recours au Programme pour abaisser les besoins en puissance sera nécessaire et les participants seront rémunérés pour cet abaissement uniquement lorsque ces conditions seront rencontrées. La preuve du Distributeur révèle qu'il a conçu le Programme pour être un moyen flexible de gestion pour répondre à un besoin ponctuel en puissance à la pointe, lorsqu'il se manifeste.

[196] La Régie juge que ces motifs sont déterminants et justifient, à la fois, le statut de moyen d'approvisionnement du Programme, son classement dans la section offre du bilan en puissance et l'utilisation de ce dernier, avant le recours à la procédure d'appel d'offres pour de nouveaux approvisionnements.

[197] La Régie considère qu'il y a un caractère indissociable entre le Programme et l'OÉI dans leur contribution au bilan en puissance du Distributeur, que les deux moyens jouent un rôle très similaire à titre de moyens d'approvisionnement optionnels permettant de respecter le critère de fiabilité du réseau auprès du NPCC. De plus, avant la décision D-2018-025 et la demande de la Régie de clarifier la nature juridique du Programme, il faut noter que le traitement des coûts du Programme et de l'OÉI était pratiquement identique.

[199] Elle constate que le traitement des coûts de l'OÉI a toujours été conforme à celui d'un tarif, que l'OÉI a toujours été traitée comme un moyen d'approvisionnement existant, par opposition à un nouvel approvisionnement à acquérir, et qu'elle est associée, avec le Programme, à un moyen de gestion en puissance.

**[200] En conséquence, à la suite de l'examen des différentes catégories réglementaires, la Régie juge que le Programme, tel que mis en oeuvre actuellement et avec les caractéristiques préconisées par le Distributeur, constitue plutôt une offre tarifaire, de nature optionnelle. Le Distributeur doit donc respecter les caractéristiques inhérentes qui se rapportent à cette catégorie réglementaire.**

[201] Ainsi, le Programme sera considéré comme une offre pour équilibrer le bilan en puissance du Distributeur et pourra contribuer au respect du critère de fiabilité de son réseau comme moyen d'approvisionnement.

1. Sur le rôle et le traitement des agrégateur la Régie nous disait dans la D-2019-164

[204] En demandant cette proposition, la Régie ne remet pas en doute la contribution et le rôle important que jouent les agrégateurs dans le succès du Programme. Elle constate d'ailleurs que le Distributeur a modélisé le Programme pour leur permettre de remplir un rôle qui contribue à son succès actuel. Toutefois, elle juge qu'il serait possible pour le Distributeur de libeller une option tarifaire qui viendrait refléter, sans le modifier, le rôle de chaque partie au Programme.

[205] La Régie note que le Distributeur préconise le maintien de la rémunération directe des agrégateurs et que cette position peut présenter un défi dans une option tarifaire. Elle considère que ce motif ne doit pas prévaloir sur les caractéristiques prédominantes qu'elle a reconnues au Programme et qui le qualifie comme une offre tarifaire. Elle invite le Distributeur à rechercher une alternative conciliant le rôle commercial des agrégateurs et la nature réglementaire reconnue au Programme. À première vue, deux options sont envisageables, soit l'intégration de l'agrégateur au texte des tarifs ou la rémunération directe des clients du Distributeur pour leur effacement en puissance.

[206] Sans faire une revue exhaustive de l'offre tarifaire existante, la Régie note au passage que les dispositions du tarif de développement économique et celles du tarif pour le maintien de la charge semblent prévoir des obligations contractuelles en marge de la relation tarifaire qui présentent des similitudes avec les préoccupations invoquées par le Distributeur.

[207] Selon des modalités similaires, ces deux options tarifaires prévoient des conditions et modalités d'application qui incluent une entente contractuelle, hors tarif, découlant d'une démarche semblable au Programme. Ainsi, une demande du participant doit être examinée par le Distributeur qui doit vérifier le respect de certains critères et signer une entente commerciale, le cas échéant.

[208] Ainsi, la Régie y voit une avenue intéressante pour inspirer le Distributeur dans sa rédaction des textes tarifaires relatifs au Programme.