

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2
DE L'AQPER**

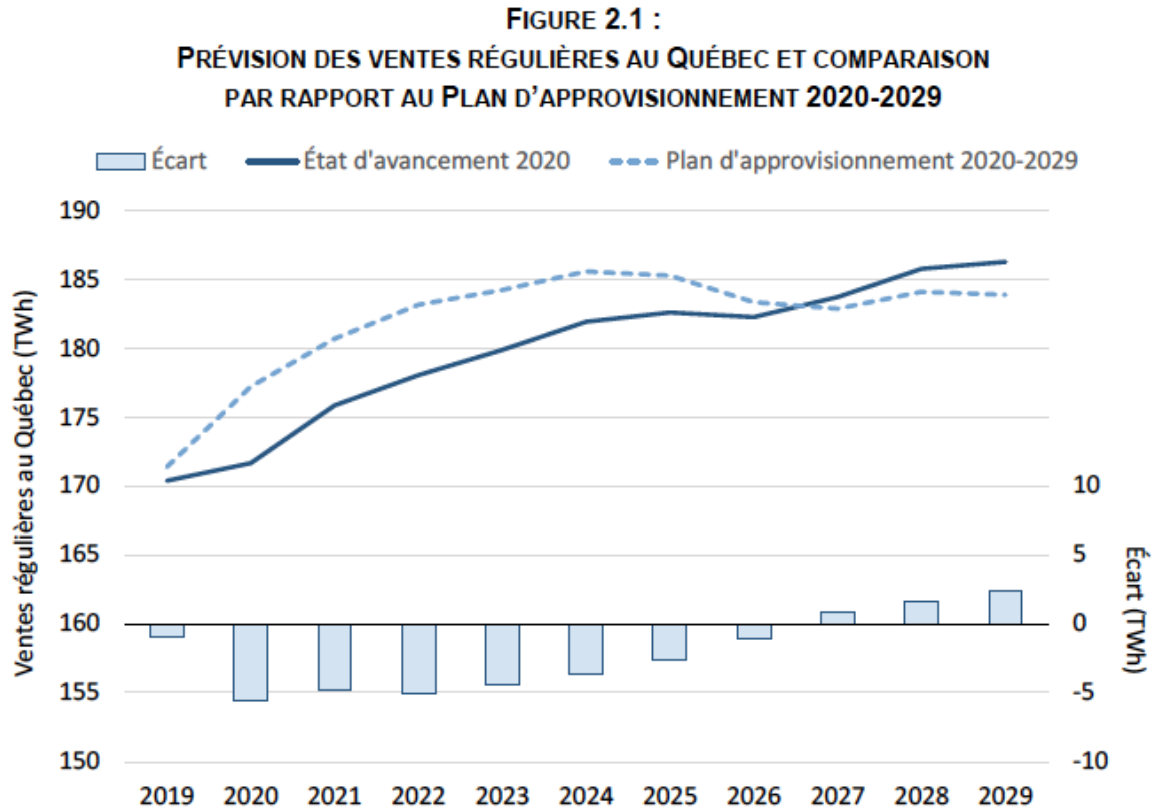
**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2
DE L'AQPER RELATIVE À LA DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN
D'APPROVISIONNEMENT 2020-2029 DU DISTRIBUTEUR**

ÉTAT D'AVANCEMENT 2020 DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2020-2029

1. Référence : (i) Pièce B-0106, page 14, Figure 2.1

Préambule :

Référence (i) :



Demandes :

1.1. À la lecture de la figure 2.1 reproduite en préambule, nous notons des différences marquées dans la prévision des ventes depuis le dépôt du plan d'approvisionnement 2020-2029 déposé en 2019. Conséquemment, veuillez mettre à jour les données de

la pièce B-0055 du présent dossier. Cette information est requise afin de mettre à jour notre preuve qui utilisait l'information de la pièce B-0055.

Réponse :

1 **Les données demandées se retrouvent dans le fichier Excel**
2 **HQD-05-4.1_R-1.1.xlsx.**

Référence : (i) Pièce B-0106, page 16, lignes 21 à 25

(ii) Pièce B-0017, page 7, lignes 17 à 19

Préambule :

Référence (i) :

« 2.2.3. Production photovoltaïque distribuée

Le Distributeur prévoit une adoption moins rapide des systèmes solaires photovoltaïques par la clientèle de son réseau en s'inspirant de cas réels dans d'autres juridictions, mais aussi de la diffusion moindre qu'anticipée de ces systèmes au Québec. Cela résulte en une baisse de la production solaire photovoltaïque distribuée, ce qui a pour effet d'augmenter les ventes du Distributeur de +0,8 TWh par rapport au niveau de 2029 du Plan. » *(Nos soulignés)*

Référence (ii) :

« Le Distributeur comprend que l'agrégateur prévoit, dans une deuxième phase, élargir son offre avec d'autres produits et services, notamment dans les secteurs de la mobilité électrique, du stockage intelligent et de l'autoproduction solaire. » *(Nos soulignés)*

Demandes :

2.1. Veuillez indiquer à quels cas réels dans d'autres juridictions le Distributeur fait allusion à la référence (i). Veuillez fournir toute documentation pertinente à cet effet.

Réponse :

3 **Voir la réponse à la question 2.1 de la demande de renseignements n° 2 de**
4 **l'AHQ-ARQ à la pièce HQD-5, document 2.3.**

2.2. Veuillez indiquer si les analyses du Distributeur lui indiquant une adoption moins rapide des systèmes solaires photovoltaïques affecteront, également, à la baisse l'élargissement des produits lié à l'autoproduction solaire que compte offrir Hilo.

Réponse :

1 **L'engagement de réduction de puissance d'Hilo est annuel et les technologies**
2 **utilisées pour l'honorer sont de son ressort. Ainsi, si une technologie pénètre**
3 **le marché plus rapidement ou plus lentement que prévu, Hilo demeure**
4 **responsable d'ajuster son offre pour respecter cet engagement.**

2.3. Veuillez indiquer si l'offre potentielle de production solaire photovoltaïque distribuée, mentionnée à la référence (i), entre en compétition avec l'offre d'Hilo mentionnée à la référence (ii).

Réponse :

5 **Non. À la référence (i), le Distributeur réfère aux tendances du marché. Hilo sera**
6 **un acteur de ce marché et son offre mentionnée à la référence (ii) sera en**
7 **compétition avec les autres acteurs de ce marché.**

3. Référence : (i) Pièce B-0106, page 17, lignes 1 à 3

Préambule :

Référence (i) :

« **Centres de données** : À l'horizon 2029, le Distributeur prévoit un écart de plus de +2 TWh par rapport au Plan qui est attribuable à une plus forte contribution des efforts de développement de marchés pour ce secteur. » *(Nos soulignés)*

Demandes :

3.1. Veuillez définir et expliquer ce qu'entend le Distributeur lorsqu'il fait référence à des « efforts de développement de marchés ».

Réponse :

8 **L'expression « efforts de développement de marchés » réfère à la promotion,**
9 **auprès des promoteurs potentiels, de l'établissement de centres de données sur**
10 **le territoire du Québec. Cette promotion est axée sur la mise en valeur des**
11 **attributs de l'énergie renouvelable à faibles coûts.**

- 3.2.** Veuillez indiquer si la prévision inclut l'annonce de projets liés au centre de données. Le cas échéant, veuillez les lister en donnant les puissances correspondantes, leur localisation et les dates de mise en œuvre.

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 1.6 de la demande de renseignements n° 4 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-5, document 1.3.**
3 **Pour ce qui est des informations demandées sur la clientèle, le Distributeur**
4 **souligne qu'elles sont de nature confidentielle.**

Référence : (i) Pièce B-0106, page 18, lignes 3 à 6

Préambule :

Référence (i) :

« 2.4. Aléas de la demande

L'aléa global en énergie et l'aléa global en puissance ont été revus à la baisse par rapport à ceux du Plan (tableaux 2.1 et 2.2). Ce changement est attribuable à une baisse de l'aléa sur la demande prévue où le risque sur la consommation des forts consommateurs a été revu à la baisse. » *(Nos soulignés)*

Demandes :

- 4.1.** Veuillez indiquer les raisons qui expliquent la baisse de l'aléa sur la demande prévue où le risque sur la consommation des forts consommateurs a été revu à la baisse.

Réponse :

- 5 **Voir la réponse à la question 1.11 de la demande de renseignement de n° 4 de la**
6 **Régie à la pièce HQD-5, document 1.3.**

- 4.2.** Veuillez indiquer à quels forts consommateurs réfère le Distributeur.

Réponse :

- 7 **Le Distributeur définit les « Forts consommateurs » comme étant les grands**
8 **consommateurs dans les secteurs de l'Aluminium et de la Fonte et affinage.**

5. **Référence : (i) Pièce B-0106, page 39, lignes 15 à 16**

Préambule :

Référence (i) :

« Le coût évité de transport serait ainsi de 49,2 \$/kW (\$ 2020, indexé à l’inflation) et celui de distribution, de 17 \$/kW (\$ 2020, indexé à l’inflation). » *(Nos soulignés)*

Demandes :

5.1. Veuillez indiquer l’indice des prix utilisé pour l’indexation à l’inflation utilisé par le Distributeur.

Réponse :

1 **Le taux d’indexation utilisé est de 2 %.**

6. **Référence : (i) Pièce B-0106, page 45, Tableau 7.5**

Préambule :

Référence (i) :

TABLEAU 7.5 :
COMPARAISON AVEC LE PLAN D’APPROVISIONNEMENT 2020-2029
ÉCART PAR USAGES À LA POINTE DE L’HIVER¹

En MW	2018- 2019	2019- 2020	2020- 2021	2021- 2022	2022- 2023	2023- 2024	2024- 2025	2025- 2026	2026- 2027	2027- 2028	2028- 2029
Usages											
Chauffage des espaces Résidentiel	0	37	-102	-79	-16	11	28	41	49	57	64
Chauffage des espaces Commercial	0	-3	-62	-54	-68	-87	-104	-121	-138	-155	-172
Eau chaude Résidentiel	0	-28	-22	-30	-15	-12	-6	-10	-3	5	16
Industriel	26	32	-111	-78	-45	-31	-27	-225	-194	-166	-139
Centres de données	3	-7	-21	-10	18	60	106	153	205	262	297
Citernes de blocs	13	-28	-220	-480	-480	-481	-449	-299	10	-3	-14
Serres	-1	15	-25	-28	14	49	47	52	50	52	53
Véhicules électriques	-3	-2	1	6	16	26	38	50	68	87	129
Photovoltaïque	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BUTÉS USAGES	-39	66	-149	-51	-282	-231	-188	-207	-200	-209	-212
BESOINS RÉGULIERS DU DISTRIBUTEUR <i>(Relevés visés par le Plan)</i>	0	79	-714	-804	-759	-659	-557	-567	-155	-59	28

Notes
¹ Valeurs normalisées pour les conditions climatiques et autres conditions d’occurrence de la pointe qui sont la date, le jour de la semaine et l’heure.

Demandes :

6.1. Veuillez indiquer ce qui explique la baisse des besoins en puissance dans la catégorie autre usages.

Réponse :

1 **Le Distributeur rappelle que le modèle de puissance s'appuie sur les résultats**
2 **des modèles de prévision de ventes sectorielles. À ce titre, l'accentuation des**
3 **interventions en efficacité énergétique exerce, entre autres, une pression à la**
4 **baisse sur les ventes et, conséquemment, sur les besoins à la pointe dont les**
5 **autres usages.**

COMPLÉMENT DE PREUVE

Référence : (i) Pièce B-0114, page 3, lignes 17 à 21

(ii) Article d'Hélène Baril, publié le 22 janvier 2021, intitulé
« Un départ difficile pour Hilo »'

<https://www.lapresse.ca/affaires/2021-01-22/energie/un-depart-difficile-pour-hilo.php>

Préambule :

Référence (i) :

« D'emblée, la contribution d'Hilo au bilan de puissance pour l'hiver 2020-2021 a été révisée à la baisse par rapport à la cible prévue au contrat de service. Selon les informations fournies par Hilo, l'écart observé pour l'hiver 2020-2021 s'explique essentiellement par les impacts de la pandémie de COVID-19, qui a non seulement retardé le lancement commercial de son offre, mais aussi ralenti certaines de ses activités. » (Nos soulignés)

Référence (ii) :

« [...] Aux heures de forte consommation, des « défis » sont lancés aux utilisateurs qui reçoivent une compensation financière pour avoir réduit leur consommation. Ça a mal commencé. Les deux premiers défis ont été annulés aussitôt après avoir été lancés. Des utilisateurs qui partagent leur expérience sur les médias sociaux rapportent aussi des thermostats qui se débranchent tout seuls ou qui ne peuvent pas

être ajustés et beaucoup de questions adressées à l'entreprise qui n'ont pas reçu de réponse.

Chez Hydro-Québec, on reconnaît que les débuts d'Hilo ont été difficiles.

« On avait des choses à ajuster et on a préféré les annuler pour ne pas nuire à l'expérience client », explique Cendrix Bouchard, porte-parole d'Hydro-Québec. Les clients ont quand même reçu une compensation financière, a-t-il précisé.

Hilo a aussi été obligée de retourner chez des clients pour remplacer des thermostats. « On a un petit lot de thermostats qui avaient un problème de fabrication. »

Les thermostats et les autres appareils connectés offerts par Hilo sont conçus et fabriqués par une coentreprise que la filiale d'Hydro-Québec a créée avec l'entreprise québécoise Stelpro.

« *Dans tout lancement, il y a des choses à ajuster* », ajoute le porte-parole de la société d'État, qui avait testé l'offre d'Hilo l'an dernier auprès de 1000 utilisateurs, notamment des employés d'Hydro-Québec.

[...] » (Nos soulignés)

Demandes :

- 7.1.** Veuillez indiquer si le Distributeur confirme les affirmations du porte-parole d'Hydro-Québec mentionnées à la référence (ii) à l'effet qu'il y a eu des annulations de défis (baisse de charges) dues à des problèmes avec les équipements offerts par Hilo.

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 2.5 de la demande de renseignements n° 4 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-5, document 1.3.**

- 7.2.** Veuillez indiquer si la baisse de la contribution d'Hilo au bilan de puissance pour l'hiver 2020-2021, mentionnée à la référence (i), s'explique en partie par les problèmes techniques mentionnés à la référence (ii). Le cas échéant, veuillez indiquer quelle proportion de la baisse de contribution de Hilo à l'hiver 2020-2021 s'explique par cette problématique.

Réponse :

- 3 **Voir la réponse à la question 2.5 de la demande de renseignements n° 4 de la**
4 **Régie à la pièce HQD-5, document 1.3.**

7.3. Veuillez indiquer combien de clients Hilo prévoyait inclure à son offre de services, à l'automne 2019, pour l'hiver 2020-2021.

Réponse :

1 **Voir le complément de réponse à la question 44.1 de la demande de**
2 **renseignements n° 1 du RNCREQ à la pièce HQD-5, document 7.2 (B-0079).**

3 **Le Distributeur rappelle que le Contrat de service entre Hilo et le Distributeur est**
4 **basé sur une quantité de MW effacés et non sur un nombre de clients. Hilo est**
5 **responsable de l'atteinte de son engagement et des offres qu'elle déploie sur le**
6 **marché.**

7.4. Veuillez indiquer combien de clients de Hilo ont effectivement participé à l'offre de service de Hilo pour l'hiver 2020-2021.

Réponse :

7 **Voir la réponse à la question 7.3.**

7.5. Veuillez indiquer si la contribution en puissance par client (contribution moyenne) pour l'hiver 2020-2021 a été inférieure ou supérieure aux attentes d'Hilo. Veuillez quantifier en pourcentage la variation de la contribution par client versus la contribution anticipée par client.

Réponse :

8 **Selon une évaluation préliminaire d'Hilo, la contribution en puissance par client**
9 **est supérieure aux hypothèses initiales.**

10 **Toutefois, comme expliqué en réponse aux questions 10.1 et 10.2 de la demande**
11 **de renseignements n° 2 de l'AHQ-ARQ à la pièce HQD-5, document 2.3, la**
12 **méthode d'évaluation pour le calcul de la réduction de puissance admissible sera**
13 **finalisée au terme de la période de rodage. La contribution en puissance**
14 **moyenne par client sera ainsi connue une fois la méthode de calcul définie et**
15 **acceptée par les parties.**

8. Référence : (i) Pièce B-0114, page 3, lignes 26 à 28

Préambule :

Référence (i) :

« Toutefois, afin de rattraper le retard et d'atteindre les cibles fixées au contrat, Hilo envisage notamment de développer de nouveaux produits et d'offrir des rabais plus généreux aux clients. » (Nos soulignés)

Demandes :

8.1. Veuillez définir les nouveaux produits auxquels réfère le Distributeur.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 2.1 de la demande de renseignements n° 4 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-5, document 1.3.**

8.2. Veuillez indiquer l'ampleur des rabais plus généreux mentionnés. Veuillez définir en détail l'ampleur de la hausse des rabais ainsi que les modalités de l'application de ces rabais.

Réponse :

3 **Voir la réponse à la question 2.3 de la demande de renseignements n° 4 de la**
4 **Régie à la pièce HQD-5, document 1.3.**

8.3. Veuillez indiquer si les changements à l'offre de Hilo (nouveaux produits & rabais plus généreux) affectent à la hausse le coût de la puissance provenant de l'offre de Hilo pour le Distributeur. Le cas échéant, veuillez indiquer le pourcentage de hausse du coût du service Hilo pour le Distributeur.

Réponse :

5 **Voir la réponse à la question 4.4 de la demande de renseignements n° 4 de la**
6 **Régie à la pièce HQD-5, document 1.3.**

9. Référence : (i) Pièce B-0114, page 3, lignes 30 à 33

Préambule :

Référence (i) :

« Des mises à jour du plan marketing 5 ans et des suivis détaillés confirmant les mesures et les effacements effectifs seront d'ailleurs transmis annuellement au Distributeur, afin que ce dernier puisse s'assurer de la contribution de ce moyen au bilan de puissance. » (Nos soulignés)

Demands :

9.1. Veuillez fournir la plus récente version du plan marketing 5 ans et des suivis détaillés fournis par Hilo au Distributeur.

Réponse :

1 **La plus récente version du plan marketing est présentée sous pli confidentiel à**
2 **la pièce HQD-5, document 7.2 (B-0080). Voir également la réponse à la**
3 **question 10.1 de la demande de renseignements n° 2 de l'AHQ-ARQ à la pièce**
4 **HQD-5, document 2.3.**

9.2. Veuillez indiquer à quel moment seront transmis le prochain plan marketing 5 ans et des suivis détaillés de Hilo au Distributeur.

Réponse :

5 **Voir la réponse à la question 9.1.**