

# **PREUVE SUR LES MOTIFS DE LA DEMANDE DE TRAITEMENT CONFIDENTIEL RELATIVE À HILO**



## **TABLE DES MATIÈRES**

<b>1. MOTIFS DE LA DEMANDE DE TRAITEMENT CONFIDENTIEL DU DISTRIBUTEUR.....</b>	<b>5</b>
<b>2. MOTIFS DE LA DEMANDE DE TRAITEMENT CONFIDENTIEL D'HILO .....</b>	<b>7</b>
<b>3. LISTE DES DOCUMENTS POUR LESQUELS HILO OU LE DISTRIBUTEUR DEMANDENT UN TRAITEMENT CONFIDENTIEL.....</b>	<b>12</b>



1 Dans sa lettre de planification d'audience du 22 juin 2021 ([A-0055](#)), la Régie demande à  
2 Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité (le Distributeur) de préparer une  
3 preuve détaillée des motifs de la demande de traitement confidentiel, y compris la nature du  
4 préjudice qu'entraînerait la divulgation des renseignements visés.

5 La présente preuve vise à répondre à cette demande de la Régie. Ainsi, le Distributeur et Hilo  
6 expliquent les motifs au soutien des demandes de traitement confidentiel ainsi que les  
7 préjudices qui pourraient résulter de la divulgation. Cette preuve s'ajoute aux motifs énoncés  
8 dans les différentes affirmations solennelles déjà déposées au dossier.

9 La première partie de la pièce fait état des motifs propres au Distributeur. La seconde partie  
10 présente les motifs d'Hilo pour chacune des pièces. La troisième partie présente une liste des  
11 documents relatifs à Hilo ayant été déposés sous pli confidentiel, à titre de référence.

## 1. MOTIFS DE LA DEMANDE DE TRAITEMENT CONFIDENTIEL DU DISTRIBUTEUR

12 Le Distributeur a intérêt à ce que les différentes informations relatives au prix payé à Hilo, ce  
13 qui comprend tant le prix lui-même que les informations permettant d'approximer celui-ci tels  
14 les coûts évités considérés, demeurent confidentielles.

15 En effet, dès le début du dossier, le Distributeur expliquait les raisons pour lesquelles il désirait  
16 dans un premier temps faire appel à une filiale relativement à la gestion des charges  
17 interruptibles auprès de la clientèle résidentielle. En réponse à la question 9.1.2 de la demande  
18 de renseignements n° 1 de la Régie<sup>1</sup>, le Distributeur soulignait toutefois ne pas exclure la  
19 possibilité de faire affaire avec d'autres agrégateurs pour l'acquisition de moyens de gestion  
20 de puissance provenant de la clientèle résidentielle.

21 Dans l'affirmation solennelle du Distributeur datée du 3 mars 2020 (pièce [B-0027](#)), il était  
22 réitéré que dans la mesure où la prestation d'un service de réduction de puissance à la pointe  
23 constitue une activité en émergence avec peu de joueurs, le Distributeur pourrait  
24 éventuellement solliciter d'autres agrégateurs qu'Hilo.

25 Le Distributeur expliquait également qu'une telle sollicitation pourrait se faire par appel à la  
26 concurrence entre les éventuels prestataires de service, selon un processus d'appel d'offres  
27 ou de propositions. La mise en place de mesures permettant d'assurer une saine concurrence  
28 et un niveau de compétitivité optimal est donc importante.

29 Le Distributeur précise que si les participants à cet éventuel processus d'appel d'offres ou de  
30 propositions devaient connaître le prix payé à Hilo, ceux-ci pourraient alors préparer leurs  
31 soumissions ou propositions en fonction de ce prix. Cet appel d'offres ou de propositions ne  
32 se tiendrait alors pas dans des conditions optimales, qui seraient de nature à favoriser la  
33 compétition et faire ressortir les meilleurs coûts possibles.

---

<sup>1</sup> Pièce HQD-5, document 1 ([B-0024](#))

1 Le Distributeur estime donc qu'il est dans l'intérêt public de s'assurer que toutes les mesures  
2 pouvant être prises afin de favoriser à la fois la compétition et l'obtention du meilleur prix  
3 possible le soient.

4 Le Distributeur souligne que ces motifs sont toujours valides.

5 Par ailleurs, le Distributeur insiste sur les mesures qu'il a prises afin de minimiser les  
6 inconvénients découlant du caractère confidentiel de certaines informations. En effet, une  
7 version intégrale de ses réponses a été déposée au dossier de la Régie. De plus, le  
8 Distributeur permet aux intervenants, suivant la signature d'un engagement de confidentialité,  
9 de consulter l'information dans la mesure où ceux-ci attestent ne pas avoir quelque intérêt  
10 direct ou indirect dans toute entreprise, association ou autre regroupement actif dans la  
11 recherche, le développement et la commercialisation de produits ou solutions ou services  
12 visant à gérer et/ou à réduire ou à optimiser la consommation électrique. Le Distributeur s'est  
13 ainsi assuré de limiter le plus possible ceux qui ne peuvent avoir accès aux informations.

14 Aussi, il importe de souligner que le Distributeur ne demande pas la reconnaissance des coûts  
15 liés aux activités d'Hilo en l'instance.

16 Le Distributeur est donc d'avis qu'il serait donc plus préjudiciable de rendre public le prix payé  
17 à Hilo et que rendre celui-ci public nuirait aux futurs efforts du Distributeur afin d'exploiter  
18 pleinement le potentiel de la gestion de la puissance provenant de la clientèle résidentielle.  
19 L'intérêt public milite donc en faveur du maintien de la confidentialité.

20 Le Distributeur demande donc à la Régie de se prévaloir de l'article 30 de la *Loi sur la Régie*  
21 *de l'énergie* et d'interdire toute divulgation de l'Information confidentielle, plus précisément le  
22 prix payé à Hilo mentionné en réponse à la question 10.19 de la demande de renseignements  
23 n° 1 de la Régie (pièce B-0025), au Contrat de service avec Hilo et à toute autre réponse y  
24 faisant référence.

25 De même, le Distributeur demande également à la Régie de garder confidentielle sa réponse  
26 à la question 4.1 de la demande de renseignements n° 1 de l'AQCIE et du CIFQ (B-0057) qui  
27 demandait de fournir les coûts évités de long terme utilisés pour établir la rémunération d'Hilo  
28 et à toute autre question ou réponse y faisant référence. En effet, bien que les coûts évités  
29 soient publics et représentent une balise, c'est l'analyse qui en est faite qui permet d'obtenir  
30 une approximation de la rémunération d'Hilo.

## 2. MOTIFS DE LA DEMANDE DE TRAITEMENT CONFIDENTIEL D'HILLO

1 Hilo demande à la Régie, pour les motifs ci-après exposés, de prononcer une ordonnance afin  
2 de garder confidentiel un certain nombre de pièces.

### **Rémunération d'Hilo**

3 À la question 10.19 de la demande de renseignements n° 1 de la Régie, celle-ci demande au  
4 Distributeur de fournir le coût global prévu, pour les 3 premières années du programme Hilo,  
5 par kW effacé.

6 Hilo soutient que cette information est commercialement sensible et qu'elle doit être gardée  
7 confidentielle (B-0025). En effet, Hilo est actuellement en négociation avec certaines  
8 entreprises qui pourraient devenir d'éventuels partenaires. Le partage du prix convenu entre  
9 Hydro-Québec et Hilo permettrait à la concurrence de déconstruire l'offre d'Hilo, et ainsi  
10 déduire sa structure de coûts et sa rentabilité, ce qui aurait pour impact de venir limiter ses  
11 capacités de négociation.

12 Hilo est en concurrence dans le marché avec d'autres agrégateurs qui souhaitent également  
13 acquérir la clientèle intéressée par la domotique et la gestion énergétique, des technologies  
14 en émergence. Hilo désire donc maintenir confidentiels ses coûts et sa rémunération afin de  
15 maintenir un niveau de compétitivité optimal dans le marché, et ne pas mettre en péril l'atteinte  
16 des cibles prévisionnelles de réduction de puissance prévues au bilan de puissance du  
17 Distributeur.

18 Cette mention du prix payé à Hilo est également présente à la clause 10.1 du Contrat de  
19 service déposé comme pièce HQD-5, document 3, annexe A (B-0058).

### **Rémunération incitative pour Autres services**

20 Au Contrat de service conclu entre Hilo et Hydro-Québec déposé en réponse à la demande  
21 de renseignements n° 1 de l'AQCIE-CIFQ (B-0058), il est également demandé de garder  
22 confidentielle la Rémunération pour Autres services (clause 10.2 du Contrat de service).

23 Tout d'abord, cette rémunération pour autres services s'inscrit dans le cadre de la  
24 rémunération d'Hilo. À cet effet, Hilo réfère aux motifs mentionnés pour le prix.

25 De plus, il est rappelé que le Contrat de service entre Hilo et Hydro-Québec prévoit une période  
26 de rodage couvrant les deux premières années contractuelles, donc venant à terme le  
27 30 novembre 2021.

28 Cette période de rodage vise à permettre aux deux parties, entre autres choses, de définir,  
29 d'évaluer et de valoriser les « Autres services » couverts par la Rémunération incitative.

30 La période de rodage n'étant pas encore terminée, la rémunération n'est donc pas définitive.

31 Tel que mentionné précédemment, Hilo ne souhaite pas partager sa rémunération ni sa  
32 structure de coûts, afin de préserver son pouvoir de négociation et l'équité des parties  
33 dans les discussions en cours avec des partenaires d'affaires stratégiques potentiels.

### ***Engagement sur le profil horaire de demande de puissance***

1 Hilo demande également à la Régie de garder confidentiel l'engagement sur le profil horaire  
2 de demande de puissance, soit la clause 7.3 du Contrat de service entre Hilo et Hydro-Québec  
3 (B-0058).

4 Le profil horaire de demande de puissance et le produit offert par Hilo ont été établis à la suite  
5 de nombreuses recherches et projets pilotes échelonnés sur plusieurs années. De plus, tous  
6 les frais associés ont été défrayés par Hilo.

7 Le produit horaire développé par Hilo respecte les rampes de demande en puissance exigées  
8 par le Distributeur, malgré les spécificités différentes des clients, et assure un déplacement de  
9 la consommation hors des heures critiques pour le réseau.

10 Une divulgation de l'engagement horaire serait susceptible de nuire à la planification des  
11 approvisionnements du Distributeur et pourrait entraîner des enjeux de fiabilité du réseau. En  
12 effet, si l'engagement sur le profil horaire de demande de puissance était connu et répliqué  
13 par d'autres agrégateurs concurrents à Hilo, sans concertation entre eux, les efforts d'Hilo pour  
14 le déplacement des charges (le préchauffage, la réduction de puissance et la reprise)  
15 pourraient s'avérer vains et générer une autre pointe du réseau durant la période de préchauffe  
16 ou durant la reprise.

17 De plus, une divulgation de l'engagement horaire permettrait aux compétiteurs d'Hilo  
18 d'accéder gratuitement aux fruits des travaux de recherche et d'expérimentation dont les coûts  
19 ont été assumés par Hilo, ce qui leur conférerait un avantage indu.

### ***Approche méthodologique pour le calcul de la Réduction de puissance admissible***

20 L'Annexe III du Contrat de service (B-0058) présente pour sa part en détail des approches  
21 méthodologiques pour le calcul de la Réduction de puissance admissible. Les approches  
22 méthodologiques, de même que les exemples utilisés pour les illustrer, tiennent compte du  
23 profil horaire de demande de puissance convenu entre le Distributeur et Hilo, lequel profil doit  
24 être tenu strictement confidentiel pour les motifs ci-haut mentionnés.

25 Le service que doit rendre Hilo repose sur un protocole particulier, développé et administré par  
26 Hilo. Ce protocole fait partie du modèle d'affaires innovant commercialisé par Hilo, et doit être  
27 protégé. Le calcul de la Réduction de puissance admissible est un des éléments clés du  
28 modèle d'affaires développé et commercialisé par Hilo. La possibilité de mesurer le service  
29 rendu, à la satisfaction du Distributeur, fait en sorte que le produit est commercialisable. La  
30 divulgation de ces informations auprès de concurrents serait susceptible de causer des  
31 préjudices commerciaux importants à Hilo, puisque ceux-ci pourraient alors aisément répliquer  
32 un modèle similaire.

### ***Taux de pénétration des maisons intelligentes dans certains marchés***

33 En réponse à la question 2.7 de la demande de renseignements n° 1 de la FCEI, le Distributeur  
34 dépose un tableau faisant état du taux de pénétration des maisons intelligentes dans certains  
35 marchés (B-0059).



1 Les taux de pénétration observés dans d'autres juridictions, lesquels venaient supporter les  
2 hypothèses de pénétration d'Hilo, proviennent d'une étude qui a été produite par une firme  
3 externe, à la demande d'Hilo, dans le but d'évaluer le marché potentiel et de définir sa clientèle  
4 cible. Les coûts de cette étude ont été entièrement assumés par Hilo.

5 En vertu de l'entente contractuelle entre Hilo et la firme ayant produit l'étude, Hilo n'est pas  
6 autorisée à reproduire ni à diffuser publiquement l'information contenue dans celle-ci. La  
7 divulgation des données de cette étude fournirait également un avantage indu aux  
8 concurrents qui auraient ainsi accès gratuitement à des informations privilégiées, leur  
9 permettant d'évaluer le potentiel commercial de nouveaux modèles d'affaires et de développer  
10 des services d'une technologie en émergence qui entreraient en concurrence directe avec  
11 l'offre d'Hilo.

### ***Plan marketing 5 ans (2020) et mise à jour du Plan marketing 5 ans (2021)***

12 En réponses aux questions 41.1 de la demande de renseignements n° 1 du RNCREQ (B-0079)  
13 et 10.2 de la demande de renseignements n° 2 de l'AHQ-ARQ (B-0136), le Plan marketing  
14 2020 d'Hilo ainsi que sa mise à jour 2021 ont été déposés.

15 Dans un contexte où la prestation d'un service de réduction de puissance à la pointe constitue  
16 une activité en émergence et où il existe peu de joueurs, la compétition est importante entre  
17 chacun des joueurs.

18 Le Plan marketing fait état de la stratégie d'Hilo et de l'évolution de sa stratégie sur un horizon  
19 de 5 ans afin d'atteindre ses objectifs.

20 Le Plan marketing dévoile des éléments clés du modèle d'affaires développé et commercialisé  
21 par Hilo, soit ses objectifs commerciaux et marketing et ses stratégies relationnelles en vue  
22 d'acquiescer de nouveaux clients et de fidéliser sa clientèle existante. Ces informations sont au  
23 cœur de la stratégie d'Hilo et cruciales à l'atteinte des engagements que doit rencontrer Hilo  
24 en vertu de son Contrat de service avec Hydro-Québec.

25 Il s'agit d'informations commercialement sensibles dont la diffusion, auprès de concurrents,  
26 serait susceptible de causer des préjudices importants à Hilo, puisqu'elle leur permettrait  
27 d'anticiper les stratégies qui seront déployées par Hilo et de mettre en place des actions qui  
28 viendraient minimiser l'impact et le succès des initiatives d'Hilo. Cela risquerait de  
29 compromettre la contribution d'Hilo à l'atteinte des cibles prévues au bilan de puissance du  
30 Distributeur.

### ***Nombre de clients d'Hilo au 1<sup>er</sup> décembre 2020***

31 À la question 4.1 de la demande de renseignements n° 2 du RNCREQ, il est demandé, au  
32 besoin sous pli confidentiel, de fournir le nombre de clients inscrits au service Hilo en date du  
33 1<sup>er</sup> décembre 2020.

34 L'engagement d'Hilo auprès du Distributeur est en quantité de MW effacés, et non en nombre  
35 de clients. Hilo a la flexibilité d'utiliser les ressources énergétiques qu'elle contrôle pour  
36 répondre à l'engagement annuel de réduction de puissance et au respect du profil horaire de

1 demande de puissance attendu. L'offre de produits d'Hilo sera appelée à croître au fil des  
2 années, faisant ainsi en sorte que le potentiel d'effacement par client variera de façon  
3 significative d'un client à un autre et dans le temps, en fonction notamment des divers  
4 équipements qui seront détenus par le client et contrôlés par Hilo. Il est de la responsabilité  
5 d'Hilo d'assurer la prestation du service attendu par le Distributeur, selon ses engagements  
6 en termes de réduction de puissance et de respect du profil horaire de demande de puissance.  
7 Le partage du nombre de clients pourrait aussi nuire aux négociations en cours entre Hilo et  
8 des partenaires potentiels (B-0129).

### **Rapport d'évaluation de l'efficacité du chauffe-eau haute température**

9 En réponse à la question 5.3 de la demande de renseignements n° 1 du ROÉÉ, le Rapport  
10 d'évaluation de l'efficacité du chauffe-eau haute température préparé par Mme Michèle  
11 Prévost (Ph.D. polytechnique) a été déposé comme annexe B de la pièce [B-0047](#). Certains  
12 extraits du rapport ont été caviardés.

13 Mme Michèle Prévost de la Polytechnique a été mandaté pour valider l'inactivation de la  
14 *Legionella pneumophilla* dans les boues de chauffe-eau à la suite de l'application du contrôle  
15 de température. L'analyse a permis d'établir un indice de risque de prolifération de légionellose  
16 en tenant compte de l'inactivation de la *Legionella pneumophilla* dans l'eau et les boues.

17 L'étude et les tests effectués ont permis de conclure que la solution envisagée par Hilo  
18 répondait aux critères et exigences du ministère de la Santé.

19 Une divulgation des éléments caviardés de cette étude mettrait de l'avant les résultats obtenus  
20 et les méthodes de validation du critère utilisées pour répondre aux exigences du ministère de  
21 la Santé, études défrayées par Hilo. Hilo perdrait son avantage concurrentiel puisque d'autres  
22 entreprises pourraient copier la solution mise de l'avant afin de répondre au critère. D'ailleurs  
23 Hilo détient un brevet de la solution et il est en processus pour un second dépôt de brevet qui  
24 concerne la solution plus technique. La divulgation des données de cette étude (B-0061)  
25 fournirait ainsi un avantage indu aux compétiteurs qui auraient ainsi accès gratuitement à des  
26 informations privilégiées.

27 Hilo s'est par ailleurs assuré de caviarder uniquement les extraits du document présentant les  
28 informations sensibles.

### **Critère de protection contre la prolifération de la légionnelle dans le chauffe-eau électrique 31 janvier 2019**

29 En réponse à la question 5.4 de la demande de renseignements n° 1 du ROÉÉ, un document  
30 de la Direction santé et sécurité d'Hydro-Québec a été déposé comme annexe C (B-0062).  
31 L'objectif des travaux ayant mené à ce document consistait à définir un critère de contrôle de  
32 la prolifération de légionelles dans les chauffe-eau électriques suffisamment performant pour  
33 permettre un délestage du chauffe-eau en période de pointe hivernale.

34 Le critère lui-même est public et disponible au ministère de la Santé.

- 1 Les extraits caviardés font état des solutions développées qu'Hilo pourrait mettre de l'avant.
- 2 Le document dont il est question met de l'avant la solution permettant à Hilo de répondre au
- 3 critère. Hilo ne souhaite pas partager l'issue de ses études.
- 4 Hilo s'est par ailleurs assuré de caviarder uniquement les extraits de ce document présentant
- 5 les informations sensibles.

***Lettre au Dr Arruda du 5 février 2019***

- 6 Dans la lettre, Hilo confirme son intérêt à effectuer du délestage de chauffe-eau lors d'appel
  - 7 de puissance du Distributeur. Dans cette lettre (B-0063), Hilo y mentionne la méthode de
  - 8 validation du critère qu'il entend déployer. Hilo ne souhaite pas partager cette méthode qui en
  - 9 plus est en processus d'autorisation pour l'obtention d'un brevet relativement à cette méthode.
- 
- 10 En conclusion, Hilo demande à la Régie de se prévaloir de l'article 30 de la *Loi sur la Régie*
  - 11 *de l'énergie* et d'interdire toute divulgation de l'Information confidentielle.

**3. LISTE DES DOCUMENTS POUR LESQUELS HILO OU LE DISTRIBUTEUR DEMANDENT UN TRAITEMENT CONFIDENTIEL**

	Cote de la pièce		Description de l'information
1	HQD-5, doc. 1 (B-0025)	DDR n° 1 de la Régie, réponse à la Q. 10.19	Coût global prévu pour le Distributeur, pour les 3 premières années, par kW effacé
2	HQD-5, doc. 3.1 (B-0056)	DDR n° 2 de l'AQCIE-CIFQ	Préambule et libellé de questions faisant référence au coût global.
3	HQD-5, doc. 3 (B-0057)	DDR n° 1 de l'AQCIE-CIFQ, réponse à la Q. 4.1	Coûts évités utilisés pour établir la rémunération d'Hilo
4	HQD-5, doc. 8 (B-0060)	DDR n° 1 du ROEE, réponse à la Q. 4.1	Coûts évités utilisés pour établir la rémunération d'Hilo
5	HQD-5, doc. 3, annexe A (B-0058)	DDR n° 1 de l'AQCIE-CIFQ, réponse à la Q. 2.4	Informations du Contrat de service entre Hilo et le Distributeur : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clause 7.3 – Engagement sur le profil horaire de demande de puissance :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Profil horaire de la demande puissance pour la pointe matinale (en kW)</li> <li>○ Profil horaire de la demande puissance pour la pointe de soir (en kW)</li> </ul> </li> <li>• Clause 10.1 – Rémunération et pénalité pour Services de GDP                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Prix pour la réduction de puissance admissible (\$/kW)</li> </ul> </li> <li>• Clause 10.2 – Rémunération des autres services (par client)</li> <li>• Annexe III – Approche méthodologique pour le calcul de la réduction de puissance admissible</li> </ul>

	Cote de la pièce		Description de l'information
6	HQD-5, doc. 1.4 (B-0143)	DDR n° 5 de la Régie, préambule, Q. 1.3 à 1.6 et réponses	Préambule et questions relatives à : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clause 10.1 – Rémunération et pénalité pour Services de GDP               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Prix pour la réduction de puissance admissible (\$/kW)</li> </ul> </li> <li>• Clause 10.2 – Rémunération des autres services (par client)</li> <li>• Coût global prévu pour le Distributeur par kW effacé</li> </ul>
7	HQD-5, doc. 6 (B-0059)	DDR n° 1 de la FCEI, réponse à la Q. 2.7	Taux de pénétration des maisons intelligentes dans certains marchés
8	HQD-5, doc. 7.2, annexe B (B-0079)	DDR n° 1 du RNCREQ, complément de réponse à la Q. 41.1	Plan marketing 5 ans d'Hilo dans son intégralité (2020)
9	HQD-5, doc. 2.4, annexe A (B-0136)	DDR n° 2 de l'AHQ-ARQ, complément de réponse à la Q. 10.1	Mise à jour du Plan marketing 5 ans d'Hilo dans son intégralité (2021)
10	HQD-5, doc. 7.4 (B-0129)	DDR n° 2 du RNCREQ, complément de réponse à Q. 4.1	Nombre de clients d'Hilo au 1 <sup>er</sup> décembre 2020
11	HQD-5, doc. 8, annexe B (B-0061)	DDR n° 1 du ROEÉ, réponse à la Q. 5.3	Rapport Évaluation de l'efficacité du chauffe-eau haute température pour le contrôle de <i>Legionella pneumophila</i> , Émilie Bédard et Michèle Prévost, 2 février 2019, page 1, 2 <sup>e</sup> paragraphe
12	HQD-5, doc. 8, annexe C (B-0062)	DDR n° 1 du ROEÉ, réponse à la Q.5.4	Rapport Critère de protection contre la prolifération de légionelles dans le chauffe-eau électrique pour fins de délestage, Michel Plante, Alain Moreau et André Laperrière, 31 janvier 2019, pages 7 et 9.
13	HQD-5, doc. 8, annexe D (B-0063)	DDR n° 1 du ROEÉ, réponse à la Q. 5.5	Lettre du 5 février 2019 d'Hydro-Québec au Dr Horacio Arruda, directeur national de la santé publique, ayant comme objet : chauffe-eau électriques, page 1, 5 <sup>e</sup> et 6 <sup>e</sup> paragraphes.