

Scott Powell :

- Bonjour et bienvenue dans la série de vidéos sur la responsabilité publique de Manitoba Hydro.

Je suis Scott Powell, directeur des communications d'entreprise pour Manitoba Hydro.

Et aujourd'hui, nous parlons à Hal Turner, vice-président de la planification et de la livraison des actifs.

Planification et livraison des actifs, c'est un peu une bouchée d'un titre.

Qu'est-ce que c'est et que faites-vous les gars?

Hal Turner :

- Eh bien, Scott, c'est en fait assez simple et tout est dans le nom.

Avoir un service public d'électricité et de gaz naturel, c'est une entreprise à forte intensité d'actifs.

Nous avons des dizaines de milliards de dollars d'actifs.

C'est des choses comme, il y a plus d'un million de poteaux en bois installés au Manitoba.

Il y a 14 000 kilomètres de lignes de transmission et nous avons 17 centrales électriques à travers la province.

Ainsi, notre travail et la planification et la livraison des actifs consistent donc à gérer ces actifs afin de créer de la valeur pour les Manitobains.

Il s'agit donc de s'assurer que les actifs existants sont en bon état et fonctionnent au niveau attendu par nos clients et il s'agit de planifier de nouveaux actifs pour répondre aux besoins futurs de nos clients.

De plus, nous exécutons une grande partie des travaux d'immobilisations pour Manitoba Hydro. C'est donc la remise à neuf majeure, pour les réparations ou les remplacements de ces actifs existants.

Si vous pensez à votre maison, n'est-ce pas? Vous savez, quand avez-vous besoin d'un nouveau toit? Quand avez-vous besoin de rénover votre cuisine ou devez-vous réparer ce robinet qui fuit ou remplacer ce robinet qui fuit? C'est le genre de décisions que la planification et la livraison des actifs prennent au nom de Manitoba Hydro.

Et puis nous nous occupons également de l'exécution de ces décisions.

Scott Powell :

- Certainement une large base de travail que vous faites.

Plus précisément, quel type d'activités votre groupe pratique-t-il au quotidien?

Hal Turner :

- Vous verrez souvent les responsables de la planification et de la livraison des actifs dans les rues de Winnipeg et des environs ou des communautés dans lesquelles vous vivez.

Alors, par exemple, quand on doit changer les poteaux électriques ou augmenter les tensions dans les quartiers, n'est-ce pas? Il y a un gros projet en ce moment sur Dawson Road où nous remettons à neuf une sous-station et refaisons les lignes le long de Dawson Road.

Et nous faisons des choses comme des mises à niveau de tension et la réduction du nombre de circuits sur les pôles et nous le faisons pour un certain nombre de raisons.

Cela améliore la fiabilité pour nos clients.

Cela rend le travail de notre personnel plus sûr.

Et si nous avons un incident, vous savez que ces poteaux sont juste le long de la rue, si une voiture le heurte en le reconfigurant comme nous le faisons, nous serons en mesure de réagir plus rapidement et de rétablir le courant pour les gens plus rapidement.

Scott Powell :

- Maintenant, vous avez mentionné les clients à quelques reprises dans votre dernière réponse, quel est le lien, le lien direct entre la planification et la livraison des actifs et nos clients Quel est l'impact de ce que vous faites sur ce qu'ils voient?

Hal Turner :

- Tout ce que nous faisons à Manitoba Hydro concerne nos clients et pour nos clients.

Et il existe un lien direct entre le travail effectué par AP et D pour s'assurer que nos clients disposent de l'électricité et du gaz dont ils dépendent.

Encore une fois, nous nous assurons que les systèmes d'électricité et de gaz naturel sont en bon état de fonctionnement et fonctionnent au niveau qui répond aux attentes de nos clients et nous voulons le faire au coût le plus bas possible.

Nous effectuons les réparations, les remplacements, les rénovations et la planification ainsi que la gestion de la construction de nouveaux actifs.

Et ce sont les choses dont nos clients ont besoin pour s'assurer que l'énergie est là pour faire fonctionner leur foyer ou leur entreprise.

Nous communiquons également avec nos clients, Scott, que ce soit localement lorsque nous travaillons sur un projet ou à l'échelle de la province sur une grande entreprise comme le plan de ressources intégré.

Scott Powell :

- Très intéressant, Hal.

Dans cet esprit, qu'ont été la planification et la livraison des actifs au cours des 12 derniers mois? Je sais qu'il y a beaucoup de projets en cours.

Certaines des mises à niveau de tension que vous avez mentionnées, mais je sais que nous avons également fait d'énormes progrès à Keeyask.

Hal Turner :

- Vous avez raison Scott.

Ces dernières années ont été occupées pour la planification et la livraison des actifs.

À tout moment, nous avons des centaines de projets en cours et je suis heureux que vous ayez mentionné Keeyask.

Keeyask est notre plus grand projet et je suis heureux d'annoncer que le 9 mars, la septième et dernière unité a été mise en service.

Ce fut une journée mémorable pour le projet.

Keeyask fournira de l'électricité propre et renouvelable pour les générations à venir.

Maintenant que nous n'avons pas encore terminé à Keeyask, nous allons nous concentrer sur le démantèlement de l'infrastructure de construction, en restituant en quelque sorte la zone

autour de la centrale électrique à la nature ainsi qu'en remédiant à certains des impacts environnementaux associés à Keeyask.

J'ai parlé un peu de ce travail à Dawson Road, vous savez, l'année dernière, nous avons eu un gros projet sur Nest Avenue.

Donc, pour nos clients de Winnipeg, vous nous avez peut-être vus travailler là-bas.

Un autre projet passionnant sur lequel nous travaillons est le Projet d'amélioration de la capacité de la région de Portage et il s'agit de construire une nouvelle station de transmission juste à l'ouest de Portage la Prairie et de la relier avec une nouvelle ligne depuis Dorsey Converter Station.

Et cela va nous permettre d'investir et d'améliorer le système électrique du sud-ouest du Manitoba.

C'est l'une des régions à la croissance la plus rapide de la province et nous devons investir et construire cette infrastructure pour répondre à cette demande croissante d'électricité et permettre le développement économique.

Maintenant, l'exécution de projets est peut-être la chose la plus visible que nous faisons dans la planification et la livraison des actifs, mais ce n'est pas la seule chose que nous faisons.

La planification, la planification est une grande partie de notre travail et qu'il s'agisse de planifier de nouveaux actifs ou de planifier la réparation ou la rénovation ou même la mise hors service de nos actifs existants.

Et quand il s'agit de planification, c'est une question d'équilibre.

Équilibrer les coûts par rapport aux performances et aux risques.

C'est l'une des décisions les plus importantes que nous prenons.

Nous nous efforçons de faire en sorte que nos systèmes répondent aux attentes de nos clients en matière de performances et de choses comme la fiabilité.

Nous voulons le faire à nos risques et périls, comme nos clients l'attendent, et nous voulons toujours le faire au coût le plus bas possible.

Nous cherchons toujours des façons, de nouvelles façons de faire les choses pour améliorer cet équilibre.

Et un bon exemple serait notre programme d'injection de câbles.

Ainsi, dans de nombreuses communautés et subdivisions, les gens obtiennent leur électricité souterraine.

Il entre dans leur maison souterraine et ces câbles de distribution sont dans le sol maintenant depuis 40, 50 ans, ils approchent de la fin de leur vie.

Dans certains cas, nous pouvons injecter du silicium dans ces câbles pour une fraction du coût de leur remplacement et prolonger leur durée de vie de plusieurs décennies.

Scott Powell :

- Maintenant, faire les choses avec plus d'efficacité et d'économies, c'est un facteur important pour l'ensemble de Manitoba Hydro, pas seulement pour la planification et la livraison des actifs, n'est-ce pas?

Hal Turner :

- C'est exact, Scott.

Nous voulons toujours nous améliorer dans ce que nous faisons.

Nous voulons responsabiliser les employés, leur permettre de mieux servir nos clients. Nous voulons travailler plus efficacement et effectivement, encore une fois, dans le but de faire un meilleur travail pour nos clients au coût le plus bas possible.

Scott Powell :

- Maintenant, les commentaires des clients sont très importants pour l'ensemble de l'organisation, mais surtout pour votre groupe, car les projets sur lesquels vous travaillez ont un impact immédiat sur les Manitobains, tous nos clients.

Comment intégrez-vous les besoins et les désirs des communautés et de nos clients dans vos plans de travail? Pas seulement l'année prochaine, mais certainement à l'avenir.

Hal Turner :

- Eh bien, Scott, nous apprenons toujours.

Nous essayons toujours de faire un meilleur travail en nous engageant avec nos clients et en trouvant de nouvelles façons de leur parler et de comprendre ce qui est important pour eux. Parfois, nous apprenons des choses à la dure.

Par exemple, c'était dans l'actualité ces dernières années lorsque nous faisons des travaux d'élagage d'arbres.

Il est donc important que nous gérons la végétation autour de nos lignes pour nous assurer qu'elles peuvent fonctionner de manière fiable pour nos clients.

Ces arbres, ils peuvent être une grande partie de la communauté.

Et donc, vous savez, par exemple à Sandra Crowson Park ou à Omand's Creek, nous devons faire du travail pour maintenir la fiabilité de ces lignes, mais nous n'avons pas fait un aussi bon travail que nous aurions pu le faire avec nos clients.

Et heureusement, ils nous l'ont fait savoir et nous avons pu apprendre de ces erreurs.

Nous essayons donc de faire un meilleur travail en engageant nos clients à l'avance avant de travailler, c'est une grande partie de la gestion des actifs Scott, est de s'assurer que vous répondez aux attentes de vos clients et cela commence vraiment par l'engagement.

Un excellent exemple d'engagement est sur cette ligne de transmission dont j'ai parlé de Dorsey à Portage la Prairie.

Le routage d'une ligne de transmission est un défi.

Tout le monde veut et a besoin d'électricité, mais naturellement, les gens ne veulent pas nécessairement une tour de transmission dans leur propriété ou dans leur cour.

Et donc, nous travaillons en étroite collaboration avec les communautés pour essayer de trouver le routage optimal pour équilibrer les performances, les coûts et les risques.

Nous avons eu de nombreuses séances d'engagement avec les communautés et les propriétaires fonciers le long des routes potentielles et nous allons continuer à dialoguer avec eux jusqu'à ce que cette route soit finalisée.

Le dialogue avec les clients influence directement le tracé de la ligne et c'est important pour Manitoba Hydro.

Scott Powell :

- Manitoba Hydro vient de démarrer et entreprend actuellement son tout premier plan de ressources intégré ou IRP.

Alors, qu'est-ce que l'IRP et qu'espérons-nous en tirer maintenant?

Hal Turner :

- Scott, je suis heureux de parler de la planification intégrée des ressources ou de l'IRP.

Comme vous l'avez mentionné, il s'agit de notre tout premier IRP et nous en sommes ravis.

Un IRP est essentiellement une feuille de route et il aidera à positionner Manitoba Hydro pour répondre aux besoins énergétiques de nos clients, maintenant et dans l'avenir.

Cela semble simple, mais c'est beaucoup de travail.

C'est une entreprise colossale et cela va nous prendre plus d'un an et demi.

Le monde de l'énergie change.

Nous avons à Manitoba Hydro ce que nous appelons les trois D, c'est-à-dire la décarbonation, la décentralisation et la numérisation.

Et ces facteurs influencent et changent le paysage énergétique, non seulement ici au Manitoba, mais partout dans le monde.

Une grande partie de la planification intégrée des ressources est l'engagement des parties prenantes.

Maintenant, cela inclut de rencontrer et de parler à des clients individuels, des groupes d'intérêt, des associations, communautés, experts en la matière et toute autre personne intéressée par le paysage énergétique afin que nous puissions mieux comprendre leurs actuels et futurs besoins énergétiques.

Sur la base de cet engagement, un certain nombre de potentiels scénarios futurs pour les systèmes énergétiques du Manitoba sont identifiés.

Ensuite, nous étudions et modélisons ces scénarios pour déterminer comment le paysage énergétique du Manitoba pourrait évoluer et identifier les moyens par lesquels Manitoba Hydro peut se positionner pour répondre aux besoins futurs des Manitobains.

Cela pourrait inclure de nouveaux actifs de Manitoba Hydro, de nouveaux actifs appartenant à des clients ou des actifs de tiers tels que les formes de vent que nous voyons à St. Leona Sea et St. Joseph.

C'est une entreprise vraiment vaste.

Scott Powell :

- Quel rôle nos clients joueront-ils dans ce processus de planification intégrée des ressources?

Je veux dire, si c'est si large, par où commencer vraiment?

Hal Turner :

- Alors Scott, absolument les clients ont un rôle énorme dans le plan et vous avez parlé d'engagement et il y a des couches et des couches d'engagement dans le cadre de l'IRP.

Je pense que nous avons prévu quatre ou cinq séances d'engagement et il s'agit vraiment de clients qui nous disent ce qu'ils attendent? Qu'attendent-ils de leur utilité énergétique?

Qu'attendent-ils de la consommation d'énergie au Manitoba, maintenant et à l'avenir?

Scott Powell :

- Eh bien, les deux dernières années ont été remarquables pour le moins, vous savez, en sortant de COVID 19.

Et nous envisageons encore plus de changements à l'horizon pour Manitoba Hydro. Pouvez-vous nous parler un peu de la façon dont la planification et la livraison des actifs gèrent les défis que nous envisageons à l'avenir? Pas seulement un an, mais peut-être trois, cinq ans plus tard?

Hal Turner :

- Oui vous avez raison.

Les années ont été difficiles pour Manitoba Hydro et vraiment pour tous les Manitobains.

La pandémie de COVID 19 a été dure pour nous tous.

Alors écoutez, vous savez, encore une fois, cela repose sur le fait de s'assurer que nous prenons de meilleures décisions pour nos clients et que nous répondons mieux aux attentes de nos clients.

Ainsi, dans le cadre de la planification et de la livraison des actifs, nous recherchons de meilleurs moyens d'équilibrer les performances, les coûts et les risques et de meilleurs moyens de hiérarchiser le travail à effectuer.

Nous cherchons à tirer parti de la technologie afin d'être plus efficaces et efficaces dans nos façons de faire.

Nous cherchons à nous engager davantage avec nos clients pour éclairer notre travail et mieux comprendre et répondre à leurs attentes.

Nous allons être une partie positive de la vie de nos clients et nous allons travailler en permanence pour améliorer cela.

La planification et la livraison des actifs jouent un rôle important pour s'assurer que l'avenir est prometteur.

A nous de déterminer où mettre notre temps et notre argent? Quels actifs rénovons-nous et réparons-nous? Quels actifs devrions-nous retirer? De quels nouveaux actifs avons-nous besoin pour répondre aux demandes futures de nos clients? Nous suivons une bonne route.

C'est un long processus, mais nous avons un plan stratégique à long terme pour aider Hydro à rester forte.

Nous avons une direction claire de nos dirigeants, de nos clients et nous partons d'un point fort. Nous sommes intégrés verticalement, ce qui signifie la propriété totale de tous nos actifs et de nos décisions en matière d'actifs.

Nous avons d'excellents produits et c'est de l'électricité propre et renouvelable pour garder les choses lumineuses et un système de gaz naturel robuste pour garder les gens au chaud.

Les fondamentaux sont bons.

Scott Powell :

- Eh bien, merci pour ça, Hal.

Maintenant, dans le cadre de notre promotion de ces vidéos sur la responsabilité publique, nous avons demandé à nos clients de nous soumettre des questions via Internet.

Et nous avons quelques-unes de ces questions auxquelles vous devez répondre ici.

Nous en avons également donné un couple à Jay dans sa vidéo et aussi à Alex dans sa vidéo. Et j'aimerais rappeler à nos téléspectateurs que s'ils n'entendent pas la réponse à leur question dans l'une des vidéos, nous regroupons ces questions par thème et les réponses sont disponibles sur notre site Web sous forme imprimée.

Vous êtes donc libre de visiter cette zone du site Web et d'obtenir les réponses aux questions que vous avez posées.

Alors maintenant Hal, première question de nos clients.

Après cette énorme tempête de Thanksgiving 2019 et tous les poteaux d'Hydro qui ont chuté et tous les travaux de réparation que nous avons effectués, pourquoi Manitoba Hydro n'a-t-elle pas enterré ces lignes?

Hal Turner :

- C'est une excellente question et c'est une question qu'on nous pose souvent.

J'ai parlé plus tôt de l'équilibre entre performance, coût et risque, en fin de compte, c'est aussi simple que le surcoût ne nous achète pas assez de risque pour le justifier.

Alors laissez-moi vous expliquer un peu.

L'enfouissement des lignes coûte environ 10 fois plus cher que les lignes aériennes.

Maintenant, oui, si vous enterrez la ligne, elle serait moins sensible à des choses comme une tempête de verglas, n'est-ce pas? Mais ces tempêtes de verglas, ces grosses tempêtes de verglas qui font tomber les lignes sur une grande partie de la province comme nous l'avons vu en 2019, elles ne se produisent tout simplement pas très souvent, Scott.

Vous savez que nous avons appelé la tempête de 2019 la tempête du siècle.

Et heureusement, nous n'avons pas eu de tempête aussi intense depuis et nous ne l'avons pas eu depuis de nombreuses décennies à l'avance.

Et donc la réalité est que cela ne vaut tout simplement pas le coût supplémentaire d'enterrer cette ligne sous terre parce que ce coût devra venir de nos clients.

Vous savez, notre système de gaz naturel est souterrain et cela ne veut pas dire qu'il est à l'abri des dommages.

On voit des inondations, des déplacements de terre, des excavations, des gens peuvent heurter les lignes souterraines.

Donc, ce n'est pas parce que quelque chose est souterrain qu'il ne sera pas endommagé.

De plus, lorsqu'ils sont souterrains, les réparations prennent plus de temps, ce qui signifie que nos clients sont sans électricité plus longtemps.

C'est plus complexe et c'est plus cher.

Encore une fois, c'est aussi simple que la réduction des risques en allant sous terre ne justifie tout simplement pas le coût supplémentaire.

Dans l'ensemble, les lignes aériennes ont plus de sens pour nos clients.

C'est le juste équilibre entre performance, coût et risque.

Scott Powell :

- Et voici une autre question directement de nos clients.

Comment Manitoba Hydro comptabilise-t-elle la croissance des ressources énergétiques distribuées comme les panneaux solaires personnels, les éoliennes et le stockage d'énergie localisé dans nos usines à l'avenir?

Hal Turner :

- C'est une excellente question, Scott.

Et si vous suivez l'actualité, il y a beaucoup de choses sur l'énergie solaire, en particulier dans le sud des États-Unis, et l'énergie éolienne.

Je veux dire, alors que le monde s'apprête à décarboner son système énergétique, nous voyons de plus en plus d'énergie solaire et éolienne et à mesure que les technologies s'améliorent, le coût d'installation diminue et se rapproche du coût que les Manitobains paient pour leur l'énergie qu'ils nous achètent.

Et donc, nous surveillons cela de près.

C'est l'un des sujets que nous explorons dans le plan de ressources intégré.

Maintenant, vous savez, lorsque la pénétration de l'énergie solaire ou éolienne est relativement faible, le réseau est en bonne position pour prendre cela en ce moment.

Vous savez, la seule chose que nous devons faire, c'est peut-être changer le compteur du client. Les compteurs actuellement installés dans la plupart des maisons de nos clients ou des entreprises sont conçus pour mesurer la puissance dans un sens.

Et donc, si un client installe un panneau solaire ou une éolienne, nous devons être en mesure de mesurer l'énergie supplémentaire qu'il réinjecte dans notre système, nous devons donc changer son compteur.

Mais à mesure que cette technologie continue de se développer et d'être installée par les Manitobains, nous devons peut-être faire certaines choses, des choses plus importantes sur le réseau pour le préparer à un flux bidirectionnel plus important.

Et donc, nous surveillons cela, comme je l'ai dit, dans le cadre du processus IRP et nous nous préparons à ce que lorsque nous devons agir, nous serons en mesure d'adopter pour permettre aux clients d'avoir leur propre génération si c'est ce qu'ils désirent tellement.

Scott Powell :

- Eh bien, merci Hal, merci d'avoir pris le temps de nous parler aujourd'hui.

Et encore une fois, un rappel à nos téléspectateurs, si vous n'avez pas obtenu de réponse à la question que vous avez soumise sur cette vidéo ou sur l'une des autres vidéos que nous avons produites, veuillez vous rendre sur notre site Web et consulter certaines des réponses qui seront fournies sous forme imprimée.

Alors merci encore d'avoir regardé et bonne journée.