

**Consultation des clients au tarif BT
Résultats des groupes de discussion**

HYDRO-QUÉBEC

Consultation des clients d'affaires abonnés au tarif BT sur diverses options de gestion de la consommation

Rapport

Avril 2003

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION.....	5
2. ABROGATION DU TARIF BT	9
2.1 PERCEPTION DU TARIF BT.....	11
2.2 NOTORIÉTÉ DU PROJET D'ABROGATION DU TARIF BT	12
2.3 ATTITUDE À L'ÉGARD DE L'ABROGATION DU TARIF BT	13
2.4 PLANIFICATION DE L'«APRÈS BT»	15
3. OPTIONS DE GESTION DE LA CONSOMMATION	19
3.1 ATTITUDE À L'ÉGARD DES OPTIONS DE GESTION	21
3.2 ÉNERGIE INTERRUPTIBLE (Option 1).....	23
3.3 ACHAT D'ÉNERGIE ADDITIONNELLE (Option 2).....	25
3.4 RÉSULTATS SOMMAIRES PAR SEGMENT DE CLIENTÈLES	26
4. CONCLUSION	27

ANNEXES :

- Annexe 1 : Entreprises, institutions et organismes participants
- Annexe 2 : Nouveau contexte d'approvisionnement (présenté aux participants)
- Annexe 3 : Description des options (présentée aux participants)

1. INTRODUCTION

1. INTRODUCTION

- Mandat*
- **Hydro-Québec** a confié à **Multi Réso** le mandat de consulter ses clients d'affaires abonnés au tarif BT (bi-énergie) dans le but d'évaluer :
 - (i) leur intérêt l'égard de deux options de gestion de la consommation l'énergie, soit l'*énergie interruptible* et l'*achat d'énergie additionnelle* (voir description en annexe);
 - (ii) leurs réactions à l'égard de l'abrogation possible du tarif BT.
- Méthodologie*
- Ces consultations ont été menées sous diverses formes : rencontres en groupes d'une dizaine de clients, petits groupes de deux à cinq personnes, et entrevues individuelles. En moyenne, les rencontres en groupes avaient une durée de 3h et celles individuelles de 1h à 1h30.
- Participants*
- Au total, ces consultations ont permis de recueillir l'opinion de 48 personnes représentant 40 entreprises et organisations diverses (liste en annexe). Ces entretiens ont été menés en février, mars et avril 2003, à Montréal et en province.
 - Les personnes interrogées étaient gestionnaires responsable des questions énergétiques dans leur entreprise, et occupaient divers postes : directeur, contre-maître, vice-président, président, etc.
 - Dans la plupart des cas, le recrutement des personnes et entreprises a été mené par Multi Réso à partir de listes de clients BT d'Hydro-Québec; dans quelques cas, le recrutement fut assuré par certaines associations et regroupements d'entreprises (liste en annexe).
 - Pour se qualifier, les entreprises et institutions devaient rencontrer quelques critères, et ce dans le but d'assurer une certaine représentativité des secteurs d'activités et de la taille des organisations.
 - À noter que le recrutement des participants fut quelque peu ardu; si certaines entreprises ont immédiatement collaboré, beaucoup de gestionnaires contactés ont étonnamment démontré peu d'intérêt malgré l'importance du sujet, et ont refusé de participer à la consultation.

1. INTRODUCTION (suite)

- Les clients consultés provenaient des secteurs suivants : Institutionnel : santé (7); scolaire (8); culture (1); industriel (7); agricole (serres, cultivateurs, production animale) (7); commercial (2); scieries/séchoirs (6); culte (2).
- L'animation des ces rencontres a été réalisée par Daniel Lemieux, consultant en recherche chez Multi Réso, à l'aide d'une grille de thèmes et questions préétablis avec Hydro-Québec. Cette grille a également été approuvée par les associations participantes.
- Les participants à ces consultations recevaient le contexte de cette consultation et les principaux sujets de discussion avant la tenue de la rencontre. Ils n'étaient pas rémunérés pour leur participation.
- Des représentants d'Hydro-Québec (un à trois) ont assisté à presque toutes les rencontres. Leur rôle en était un d'observation principalement, mais ceux-ci intervenaient au besoin pour apporter des précisions ou encore pour poser certaines questions. Dans quelques cas, des représentants d'associations ont aussi participé à titre d'observateurs.
- Les pages qui suivent contiennent l'essentiel des commentaires et réponses recueillies, et l'interprétation que nous en faisons. Il fait suite à un rapport préliminaire.

2. ABROGATION DU TARIF BT

2.1 PERCEPTION DU TARIF BT

*Avantage
substantiel...*

- Les clients reconnaissent que le tarif BT est un tarif avantageux, voire très avantageux, surtout dans le contexte actuel où le coût des combustibles est très élevé.
- Qu'ils soient à la tête de petites entreprises ou de moyennes organisations avec des budgets énergétiques considérables (plus de 200 000\$), les gestionnaires avouent que le bas tarif procure un avantage économique important. Pour certains, le tarif BT procure un avantage concurrentiel sur des compétiteurs. Pour d'autres, dans des «secteurs plus fragiles», le tarif assure la pérennité de l'entreprise.

... et apprécié

- Il n'y a donc pas de doute : le BT est un tarif très apprécié, et il va de soi que les gestionnaires y sont attachés.
- On constate que certaines entreprises sont devenues «captives» vis-à-vis l'électricité en quelque sorte, et dépendent en grande partie du tarif BT (exemple : les serres).

2.2 NOTORIÉTÉ DU PROJET D'ABROGATION DU TARIF BT

- Intentions connues*
- Tous les gestionnaires rencontrés – sauf un – savaient qu'Hydro-Québec souhaite abroger le tarif BT depuis un certain temps.
- Motifs méconnus*
- Toutefois, ce sont les motifs d'Hydro-Québec qui sont méconnus; on ne connaît pas très bien les raisons pour lesquelles l'entreprise souhaite abolir le tarif bi-énergie.
 - Plusieurs estiment que la société d'état souhaite probablement vendre plus d'électricité sur le marché américain; d'autres croient que c'est pour en vendre davantage aux alumineries; certains mentionnent que c'est probablement pour accroître ses profits.
- Calendrier imprécis*
- De plus, plusieurs clients rencontrés semblent méconnaître où cette démarche d'abrogation en est rendue et jusqu'à quand le tarif bi-énergie est garanti.
- Abrogation escomptée*
- La majorité des clients rencontrés s'attend à une abrogation du tarif BT à moyen ou long terme.

2.3 ATTITUDE À L'ÉGARD DE L'ABROGATION DU TARIF BT

Réaction spontanée

De façon générale, l'attitude des abonnés vis-à-vis l'abrogation éventuelle du BT peut se résumer comme suit :

La majorité accepte...

- ⇒ la majorité «accepte» l'idée d'abrogation et ne s'oppose pas au projet d'Hydro-Québec :
- ces gens ne discutent pas vraiment les intentions d'Hydro-Québec ;
 - ils proviennent d'un peu tous les secteurs (sauf agricole et séchoirs) et seront moins affectés par une abrogation du tarif;
 - parmi ces clients, il est clair dans l'esprit de quelques-uns que le contexte n'est plus le même qu'à l'origine de cette tarification, et qu'il va de soi qu'on ne peut s'attendre à ce que le tarif BT demeure pour toujours;
 - un gestionnaire a même mentionné qu'il agissait déjà et planifiait comme si le tarif BT n'existait plus.

Une minorité désapprouve...

- ⇒ une minorité réagit «plus sévèrement» et accepte moins bien l'idée d'abrogation :
- quelques clients ressentent une certaine frustration et se sentent abandonnés ou floués par Hydro-Québec; ils estiment que celle-ci est insensible à leur situation ou qu'elle met un terme unilatéralement à leur engagement/entente;
 - certains de ces clients seront plus affectés – même très affectés – par l'accroissement des coûts de l'électricité; aux dires de quelques-uns, cela pourrait même mettre en péril leur entreprise;
 - on retrouve ici quelques entreprises agricoles et des séchoirs à bois, plus vulnérables, mais aussi quelques entreprises industrielles de moyenne ou grande taille.

2.3 ATTITUDE À L'ÉGARD DE L'ABROGATION DU TARIF BT (suite)

Réaction après discussion

- Lorsque l'on explique et résume les raisons et le contexte de cette abrogation, les clients apparaissent se rallier très majoritairement.
- Seuls quelques gestionnaires, parmi les 48 interrogés, demeurent inquiets de l'impact de l'abolition du tarif BT sur leurs opérations.
- Les plus préoccupés ou inquiets sont les gestionnaires de serres et d'entreprises de séchage de bois : elles sont très dépendantes de l'électricité, et n'ont parfois pas de sources de substitution; ou encore, elles n'ont pas les moyens de convertir leur système et de passer au gaz naturel (certains séchoirs notamment);
 - si, à la suite de l'abrogation du BT, le coût devait s'accroître trop brusquement (passer de 3,32 cent/kWh à quelques 6 cent/kWh en un an, par exemple) l'impact serait très difficile, voire impossible à absorber;
 - certains affirment que des mises à pied pourraient en résulter ; d'autres croient que leur entreprise ne pourrait survivre.
- L'inquiétude existe aussi chez quelques institutions (santé et éducation) qui ne peuvent accroître leurs revenus ou transmettre aux clients des hausses de coûts, mais certains semblent croire, à ce chapitre, que le gouvernement leur viendra en aide.
- Enfin, plus d'un soulignent qu'il est étonnant que l'on se préoccupe de plus en plus des effets de serre dans notre société et que le Canada ait signé les Accords de Kyoto (ce qui aura des répercussions dans les entreprises), alors qu'abolir le tarif BT c'est inciter les clients à délaissé l'électricité et à se tourner vers les combustibles.

*Impact
majeur
pour
certains*

2.4 PLANIFICATION DE L'«APRÈS BT»

*En mode
attente...*

- La vaste majorité n'a pas envisagé ou planifié ce que sera l'«après BT» s'il y a abrogation.
- On semble attendre i) qu'une décision claire soit prise par la Régie de l'énergie, ii) que les clients soient bien informés par Hydro-Québec de la situation qui en découlera et iii) qu'un calendrier soit arrêté.
- Quoique la plupart s'attendent à une abrogation du tarif, le fait qu'il y ait une certaine incertitude fait en sorte que l'on attend avant de penser sérieusement aux solutions. (Cela s'observe chez les petites et grandes organisations.)

*Des options
connues et
claires,
mais d'autres
moins*

- Le choix qui s'offre aux abonnés du tarif BT se résume comme suit :
 - choisir un combustible (mazout ou gaz naturel) si le coût le justifie;
 - choisir l'électricité et regrouper les charges des compteurs BT et M, soit parce que l'on préfère l'électricité, soit parce que l'on ne peut passer à un combustible (gaz non disponible, système ne le permettant pas, ou investissements requis trop élevés).
 - certains clients auront donc peu ou pas de choix.
- Par ailleurs, les clients se sont montrés moins familiers avec la possibilité de combiner l'usage du mazout et de l'électricité au tarif régulier, en utilisant entre autres cette dernière source d'énergie à son prix marginal de 2,42 cents (tarif M) en période hors pointe (ex. : la nuit). Des gestionnaires ont aussi mentionné être incertains quant au choix à faire, avouant également avoir besoin d'aide pour prendre leurs décisions.

*Critères :
les coûts
et/ou...*

- Le principal critère de choix pour la majorité des clients rencontrés sera le coût de l'énergie; on optera pour la source la moins chère. Au moment de la discussion, parmi les clients qui ne sont pas captifs à l'électricité, plusieurs ont indiqué qu'ils délaisseraient l'électricité au profit du gaz naturel (ou du mazout pour certains).

2.4 PLANIFICATION DE L'«APRÈS BT» (suite)

- ...
l'environnement
- Pour une minorité non négligeable, le critère environnemental sera le principal facteur de décision; l'électricité sera donc privilégiée même si elle s'avère un peu plus cher; il s'agit d'abord d'institutions scolaires (commissions scolaires et cégeps), mais aussi d'institutions de la santé et de quelques industries;
 - pour certains, il sera le deuxième facteur qui entrera en considération;
 - beaucoup d'institutions scolaires vont effectivement privilégier l'environnement avant les coûts (jusqu'à un certain point);
 - des entreprises industrielles pourraient être contraintes d'accorder plus d'importance à ce critère et devoir privilégier l'électricité, dans une certaine mesure, en raison des Accords de Kyoto signés par la Canada;
 - à l'opposé, pour d'autres, l'environnement ne sera pas vraiment pris en ligne de compte.
- Tarif de rattrapage favorisé*
- Plusieurs gestionnaires suggèrent d'accroître le tarif BT progressivement afin de limiter l'impact sur le coût des opérations et pour leur permettre de planifier et s'ajuster :
 - on suggère une augmentation annuelle progressive sur une période de 18 mois à 10 ans (mentions minimum et maximum des participants);
 - la plupart proposent 3, 4 ou 5 ans;
 - d'autres avancent des augmentations annuelles de l'ordre de 5%, 8%, 10%, 20%, 25%.
 - Certains sont très inquiets de la période de rattrapage puisque c'est une question de survie ou de quasi survie ; ils ont besoin de savoir rapidement à quoi s'en tenir.
- Attitude de prudence*
- En somme, l'attitude des gestionnaires est comme suit :
 - Hydro-Québec doit être sensible à la situation des clients et agir de façon raisonnable;
 - l'augmentation du tarif BT doit être progressive;
 - les investissements nécessaires seront fait de façon parcimonieuse;

2.4 PLANIFICATION DE L'«APRÈS BT» (suite)

- on cherche à être le moins dépendant possible d'une seule source (lorsque c'est possible); c'est pour cette raison que l'on prévoit conserver plus d'un système utilisable;
- la plupart éviteront l'huile (pollution, etc).

*Électricité :
source
avantageuse*

- Mentionnons que l'électricité est perçue très positivement : source propre, moins polluante, moins coûteuse en entretien des équipements, facile à travailler, d'approvisionnement fiable, produite au Québec, etc. En d'autres mots, si le coût de l'électricité était concurrentiel, on ne passerait pas au gaz naturel à l'abrogation du tarif BT.
- Enfin, on observe que plusieurs gestionnaires – généralement à la barre de petites entreprises – sont moins à l'aise avec la gestion énergétique. Ces gens sont moins confortables avec la tarification M, et s'y retrouvent moins bien avec la gestion de la puissance, notamment. Ils auront donc besoin d'aide.
- Tous les gestionnaires souhaitent réduire leurs coûts d'énergie.

3. OPTIONS DE GESTION DE LA CONSOMMATION

3.1 ATTITUDE À L'ÉGARD DES OPTIONS DE GESTION

Énergie interruptible : ... la possibilité pour le client d'obtenir une prime s'il accepte une interruption de son alimentation en électricité, pendant une certaine période, pour un ou des usages...

Énergie additionnelle : ... la possibilité pour le client d'acheter de l'énergie qu'il n'aurait pas consommée autrement (au-delà de sa consommation normale d'électricité), à un prix avantageux (puissance et énergie combinée) par rapport au tarif régulier de l'électricité ou du combustible, pendant une période donnée...
(détails des options en annexe)

- Globalement, la réaction à l'égard des options de gestion de la consommation des clients rencontrés est assez partagée, voire mitigée.
- La *situation* se présente comme suit :

- Ouverture*
 - les clients ont une certaine ouverture à l'égard de ces options;
 - ils cherchent à réduire leur facture d'électricité/d'énergie, d'autant plus qu'ils seront affectés par l'abrogation du BT;
- Applicabilité restreinte*
 - la capacité d'application de ces options est fort limitée dans leur entreprise ou organisation;
 - les raisons sont variées : industries avec des cycles de production en continue; systèmes ne permettant pas le passage facile au combustible; valeur relativement faible de l'énergie par rapport au produit fini; abandon de l'électricité au profit du combustible si le tarif BT est abrogé; très petite consommation d'électricité; etc.
- Intérêt réel mais limité*
 - toutefois, plusieurs de ceux qui croient pouvoir appliquer ces options dans leurs entreprises y démontrent de l'intérêt;
 - il s'agit d'une petite minorité, généralement de plus grosses entreprises ou des institutions du domaine de la santé ou des CEGEP.

* Une description des deux options était expédiée aux participants avant les rencontres. Elles étaient de nouveau expliquées lors des discussions. Ces options étaient présentées dans un contexte où le tarif BT est abrogé.

3.1 ATTITUDE À L'ÉGARD DES OPTIONS DE GESTION (suite)

Réticence

- Les principales perceptions entourant les options de gestion présentées sont les suivantes :
 - les options seront complexes à appliquer et à gérer;
 - les options paraissent davantage applicables dans le cas de plus grandes entreprises (car elles disposent de gestionnaires de l'énergie et de la flexibilité dans leurs opérations);
 - tirer profit de l'une ou l'autre des options, au cours d'une année, paraît très aléatoire et incertain;
 - il n'est pas évident que l'application de ces options soit, ou sera, économiquement intéressante (gains - coûts).

*Minimiser
le risque,
la gestion,
les coûts*

- Par ailleurs, certains gros clients ont des contrats pour leur approvisionnement en gaz naturel, lesquels comprennent des volumes minimums et maximums (et des pénalités), ce qui pourrait avoir une incidence sur l'intérêt des options présentées.
- Devant ces options, les gestionnaires voudront :
 - consacrer peu de temps à leur application, gestion et suivi;
 - calculer les coûts impliqués et les gains probables;
 - prendre peu/très peu de risque.
- En somme, l'intérêt pour l'une ou l'autre de ces options est très variable d'une entreprise à l'autre, mais il n'est pas inexistant. Il est fonction de nombreux facteurs : taille de l'entreprise, procédés et opérations, systèmes en place, sources utilisées, expertise à l'interne, etc. Il s'agit en fait de «cas par cas».

3.2 ÉNERGIE INTERRUPTIBLE (Option 1)

*Intérêt
chez une
minorité*

- L'énergie interruptible recueille un certain intérêt auprès des abonnés au tarif BT. Parmi les deux options de gestion de la consommation abordées, c'est celle qui est la plus prometteuse.
- Une minorité – petite, mais non négligeable – s'est montrée intéressée. Ces gens estimaient pouvoir appliquer cette option et en tirer profit.
- Parmi les clients qui pourraient s'y intéresser, certains ont une assez bonne flexibilité dans leurs opérations et pourraient se plier à des conditions minimales d'application (voir paragraphe plus bas), ce qui n'est pas le cas de tous ceux qui pourraient être intéressés.
- Les clients abonnés au tarif BT qui y démontrent le plus d'intérêt sont les grandes institutions tels que les centres hospitaliers et les CEGEP, de même que certaines entreprises industrielles et commerciales, soit au niveau du chauffage, soit en déplaçant la production (qui s'effectue en lots); on a aussi noté de l'intérêt auprès d'une très grande serre (voir tableau sommaire à 3.4 page 20).
- Les clients qui disposent de nombreux établissements (ex : commissions scolaires) perçoivent l'application comme trop compliquée.
- **Conditions d'application de l'option :**

*Application
variable
d'un client
à l'autre*

- Les conditions d'interruption varient sensiblement d'un client à l'autre (impossible la nuit pour certains, maximum de 1-2 heures d'interruption pour d'autres, pas d'interruption des cycles de production dans certains cas, etc);
- un préavis de 24h convient à la plupart; certains indiquent qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un préavis dans leur cas (transfert automatique à certaines conditions);

3.2 ÉNERGIE INTERRUPTIBLE (Option 1) (suite)

- quelques-uns souhaitent effectivement un mécanisme de transfert/permutation automatique ; d'autres ne sont pas à l'aise avec cette façon de faire et souhaiteraient être prévenus et faire eux-mêmes le transfert;
 - la durée minimale de l'interruption varie de quelques heures à 24h; pour quelques-uns, il n'y a pas de durée minimale d'interruption;
 - le nombre d'interruptions possibles est aussi variable;
 - la prime souhaitée par rapport au prix du combustible ou de l'électricité est difficile à évaluer par les clients; on suggère au minimum 10% - 15%.
- Le fait que le client puisse accepter ou refuser toutes propositions d'interruption d'Hydro-Québec est perçu positivement.
 - Si les clients pouvaient compter sur un système de permutation automatique, à distance et fiable, cela pourrait accroître l'intérêt pour cette option de gestion.
 - Par ailleurs, les gestionnaires – même ceux très intéressés par l'énergie interruptible – ne désirent toutefois pas recevoir et évaluer «régulièrement» des offres d'interruptions d'Hydro-Québec. Cela implique donc des conditions d'application ou des paramètres préalablement établis entre les parties.

*Procédures
à
établir*

3.3 ACHAT D'ÉNERGIE ADDITIONNELLE (Option 2)

*Intérêt
très
faible*

- L'achat d'énergie additionnelle recueille peu d'intérêt.
- L'achat d'énergie additionnelle, sur le marché spot et à travers Hydro-Québec, et ce pour des besoins hors de la consommation de base, est spontanément vu comme quelque chose d'un peu étonnant.
- La vaste majorité ne croit pas cela applicable dans leur entreprise et serait inconfortable avec ce rôle (qu'ils assimilent à celui d'un courtier), et les risques que cela pourraient représenter (surévaluation de leurs besoins et achat de volumes trop grands d'électricité avec lesquels ils seraient pris, etc.).

*Destinée
aux
gros clients*

- En conséquence, une telle option est perçue comme – non pas inintéressante en soi, mais davantage destinée aux grandes entreprises.
- Ce sont les plus gros clients institutionnels et industriels qui ont d'ailleurs démontré le plus d'ouverture à l'égard de cette option. Ces clients se disent que l'achat d'énergie additionnelle pourrait s'avérer intéressant, et n'écartent donc pas l'option. Mais il ne s'agit que de quelques cas seulement parmi les 40 entreprises et organisations rencontrées.
- Le fait que l'achat d'énergie additionnelle s'applique pour une quantité d'électricité qui va au delà de la consommation normale d'électricité de l'entreprise réduit l'attrait et le potentiel de cette option.

- **Conditions d'application de l'option :**

*Application
généralement
acceptable*

- Le préavis minimum d'une semaine semble acceptable;
- La période minimale de consommation d'une semaine semble aussi acceptable;
- Le prix pour que ce soit intéressant est difficile à estimer; certains avancent un avantage tarifaire de 10% ou plus.

3.4 RÉSULTATS SOMMAIRES PAR SEGMENT DE CLIENTÈLES

	Institutionnel	Industriel	Commercial	Agricole	Scieries/séchoirs
Facteurs déterminants	<ul style="list-style-type: none"> • Dispose de gestionnaires de l'énergie • Les comm. scolaires ont beaucoup d'établissements dispersés 	<ul style="list-style-type: none"> • Procédés en continu ou par lots. • 	<ul style="list-style-type: none"> • Les moins grosses entreprises n'ont pas de gestionnaires de l'énergie 	<ul style="list-style-type: none"> • Petites entreprises : ressources limitées • Serres : très dépendantes de l'électricité 	<ul style="list-style-type: none"> • Longueur et fragilité des cycles de séchage • Séchoirs avec pompe à chaleur totalement dépendants de l'électricité • Investissements importants pour obtenir flexibilité
Option 1 : Énergie interruptible	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt chez les centres hospitaliers et CEGEP • Peu d'intérêt chez les comm. scolaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Impossibilité d'arrêter les processus (continu) • Par lots, doit pouvoir récupérer production • Possibilité pour le chauffage des locaux, mais très limitée 	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt pour l'interruption au niveau du chauffage chez certains seulement 	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt uniquement auprès des grandes serres • Peu d'intérêt chez les autres producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt limité ; possibilité d'arrêter les séchoirs pour 1-2 heures en milieu ou fin de cycle • Aucun intérêt pour les scieries
Option 2 : Énergie additionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt chez un très petit nombre 	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt chez un très petit nombre • L'application peut avoir plusieurs répercussions coûteuses 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun intérêt 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun intérêt 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun intérêt

4. CONCLUSION

4. CONCLUSION

Abrogation

1. La grande majorité des clients accepteront une abrogation du tarif BT mais à certaines conditions.

Présentement, un bon nombre est inquiet face à la période de transition.

- Les clients souhaitent qu'Hydro-Québec soit sensible à leurs situations et leur fasse des propositions raisonnables.
- Il est souhaitable que :
 - le tarif BT soit augmenté progressivement sur quelques années (4-5 ans);
 - le calendrier soit clair et précis, et que les clients en soient bien informés;
 - Hydro-Québec continue d'expliquer sa position et les raisons qui l'amène à demander cette abrogation auprès de la Régie de l'énergie.
- Il est également souhaitable qu'Hydro-Québec offre de l'aide aux clients qui le souhaitent (les plus petits surtout), pour qu'ils puissent bien comprendre les options d'«après BT» qui s'offrent à eux et fassent les bons choix.
- Dans l'ensemble, Hydro-Québec a tout à gagner à être transparente.

Options testées

2. Les options de gestion de la consommation testées recueillent un intérêt limité, voire très limité

- Les options recueillent peu d'intérêt car :
 - la capacité d'application est restreinte, voir très restreinte pour la plupart des clients et l'application est jugée complexe;
 - la fréquence et la durée des interruptions - ou opportunités d'achats - sont jugées trop aléatoires;
 - les gains ou économies annuelles découlant de ces options sont jugés trop incertains.
- Les abonnés au tarif BT qui démontrent le plus d'intérêt, sont les plus grosses entreprises et institutions. (Plus les organisations sont importantes, plus elles paraissent avoir la capacité et les ressources pour tirer profit de ces options).
- L'énergie interruptible est une option plus prometteuse que l'achat d'énergie additionnelle auprès de la clientèle étudiée.

4. CONCLUSION (suite)

*Offre
d'options*

3. L'offre d'options de gestion de la consommation pourrait néanmoins être considérée

- La demande pour de telles options est difficile à évaluer; mais l'intérêt existe quand même chez une petite minorité de clients.
- Dans la mesure où il est *économiquement et technologiquement possibles* pour Hydro-Québec d'offrir ces options, elle pourrait envisager offrir une sorte de « menus » – comprenant les deux options testées et d'autres, sachant qu'une petite proportion des milliers d'abonnés au tarif BT, ainsi que d'autres clients non-BT, pourraient s'y intéresser.
- La clientèle-cible est constituée des moyens et gros clients des secteurs industriel, commercial et institutionnel (qui ont peu d'établissements).

*Conditions
de succès*

4. Si des options de gestion de la consommation sont développées et proposées, elles devront rencontrer des critères précis pour intéresser les clients

- Pour être crédibles et attrayantes, ces options devront :
 - comporter une part de risque très limitée;
 - avoir une probabilité élevée de gains/d'économies;
 - se gérer et s'opérationnaliser facilement (pour les clients);
 - comprendre des conditions et engagements de la part d'Hydro-Québec sur une période de moyen ou long terme.
- Hydro-Québec devra démontrer l'intérêt pour le client d'adopter de telles mesures de gestion de la consommation.
- Il faut garder à l'esprit que les gestionnaires responsables des questions énergétiques désirent limiter l'impact de l'abrogation du tarif BT et réduire leurs coûts d'énergie, mais qu'ils sont prudents et sensibles aux risques.

4. CONCLUSION (suite)

« Tarif
de
dépannage »

5. Un «tarif de dépannage» pourrait être envisagé pour aider les clients à améliorer la fiabilité de leur système de chauffage

- Plusieurs clients ont manifesté le désir de conserver leurs équipements électriques malgré l'abrogation et le choix possible du combustible pour satisfaire leurs besoins de chauffage. Cette volonté correspond au désir de ne pas être dépendant d'une seule source d'énergie pour cet usage.
- Ces clients se sont montrés d'autant plus intéressés à conserver ces équipements si Hydro-Québec leur en permettait l'utilisation temporaire, en cas d'urgence ou lors de période d'entretien; ceci, bien entendu, à des conditions tarifaires acceptables.

ANNEXES

1. Entreprises, institutions et organismes participants

Nombre et provenance des entreprises, institutions et organismes participants²

Entreprises industrielles (7)

- 1 – Montréal
- 1 – Vaudreuil
- 1 – Mansonville
- 1 – St-Jean-sur-Richelieu
- 1 – Saint-Bernard de Beauce
- 1 – Deux-Montagnes
- 1 – St-Hyacinthe

Entreprises commerciales (2)

- 1 – Québec
- 1 – Saint-Constant

Séchoirs/scieries (6)

- 2 – Cowansville
- 1 – St-Bruno
- 1 – St-Armand
- 1 – Delson
- 1 – St-Eustache

Institution – culture (1)

- 1 – Montréal

Institution – santé (7)

- 3 – Montréal
- 1 – Rivière-du-Loup
- 1 – Trois-Rivières
- 1 – Marieville
- 1 – L'Annonciation

² Par souci de confidentialité, le nom des entreprises, des institutions et des individus ne sont pas mentionnés.

Institution – éducation (8)

- 2 – Lévis
- 2 – Québec
- 1 – Longueuil
- 1 – Laprairie
- 1 – Saint-Laurent
- 1 – Montréal

Agricole (7)

- 1 – Saint-Théodore d'Acton
- 1 – Saint-Liboire
- 1 – Joliette
- 1 – Saint-Basile-le-Grand
- 1 – Portneuf
- 1 – St-Alexis
- 1 – Drummondville

Culte (2)

- 1 – Venise en Québec
- 1 – Montréal

Associations (3)

- Union des producteurs agricoles (UPA)
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)
- Association des gestionnaires de parcs immobiliers institutionnels (AGPI)

2. Nouveau contexte d'approvisionnement

NOUVEAU CONTEXTE APPROVISIONNEMENT

Régie

La Régie de l'énergie est un organisme indépendant de régulation nommé par le gouvernement. Elle a le pouvoir, entre autres, d'accepter ou refuser les tarifs d'électricité qui lui sont soumis.

Les activités de distribution et de transport d'Hydro-Québec sont, tout comme les tarifs, réglementées.

Fourniture de l'électricité aux québécois

Les activités de production (les barrages et centrales électriques), de transport (les lignes de haute tension jusqu'aux postes de distribution) et de distribution (tout le réseau d'alimentation à partir du poste de distribution jusqu'aux abonnés) sont désormais gérées par des entités distinctes.

C'est Hydro-Québec Distribution (le Distributeur) qui a maintenant la responsabilité d'assurer la sécurité d'approvisionnement sur le territoire québécois :

- Pour ce faire, il fait notamment appel à Hydro-Québec Production (le Producteur) pour un certain volume garanti aux conditions définies par le gouvernement (décret), c'est à dire à un coût unitaire fixe du kWh sans variation horaire ou saisonnière.
- Pour tout ce qui excède ce volume, il fait appel au marché;
- L'acheminement de l'énergie aux centres de distribution est assuré par Trans-Énergie.

Rappelons que le Distributeur offre 4 classes de tarifs réguliers :

- Domestique (usages résidentiels et agricoles);
- Petite puissance (moins de 100 kW), ex.: dépanneur, petit atelier mécanique, clinique;
- Moyenne puissance (entre 100 et 5000 kW), ex.: scieries, collège, centre commercial;
- Grande puissance (plus de 5000 kW), ex.: papetière, aluminerie, Place Ville-Marie.

Vous n'êtes pas sans savoir non plus qu'il existe également des tarifs de gestion de la consommation dont le tarif BT (bi-énergie) conçu pour la clientèle commerciale, institutionnelle et industrielle.

Au sens de la Loi, "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."(art.52.1)

BT

Le programme et le tarif bi-énergie ont été introduits au début des années 80.

Le but était alors de permettre à Hydro-Québec d'écouler en période hors pointe des surplus d'électricité disponible.

Ce programme a connu un succès important. Des clients institutionnels, commerciaux, industriels et agricoles en ont profité et en profitent encore. Les abonnés bénéficient d'un tarif avantageux par rapport au tarif régulier (3,32 cents/kWh contre 6,5 cents/kWh – en moyenne pour un tarif M). On compte aujourd'hui un peu moins de 5000 abonnements BT.

Depuis plusieurs années, le programme bi-énergie, ou le BT, n'est plus offert à de nouveaux clients, le Distributeur ne disposant plus, entre autres, des surplus qui ont justifiés sa mise en place.

Abrogation et demande de la Régie

Hydro-Québec a déjà manifesté son intention d'abroger le tarif BT et a déposé une demande en ce sens auprès de la Régie de la l'énergie.

En mai 2002, la Régie a jugé prématuré de statuer sur l'avenir du tarif BT tant que ne seront pas acceptés par celle-ci les coûts d'approvisionnement et d'acheminement de l'électricité, et que des alternatives n'auront pas été évaluées. Elle invite néanmoins, entre-temps, la clientèle touchée à planifier leurs besoins sur la base d'une hausse possible du tarif BT.

Dans ce contexte, elle a demandé à Hydro-Québec Distribution d'explorer, avec ses clients, des options de gestion de la consommation pouvant s'appliquer notamment à la clientèle BT.

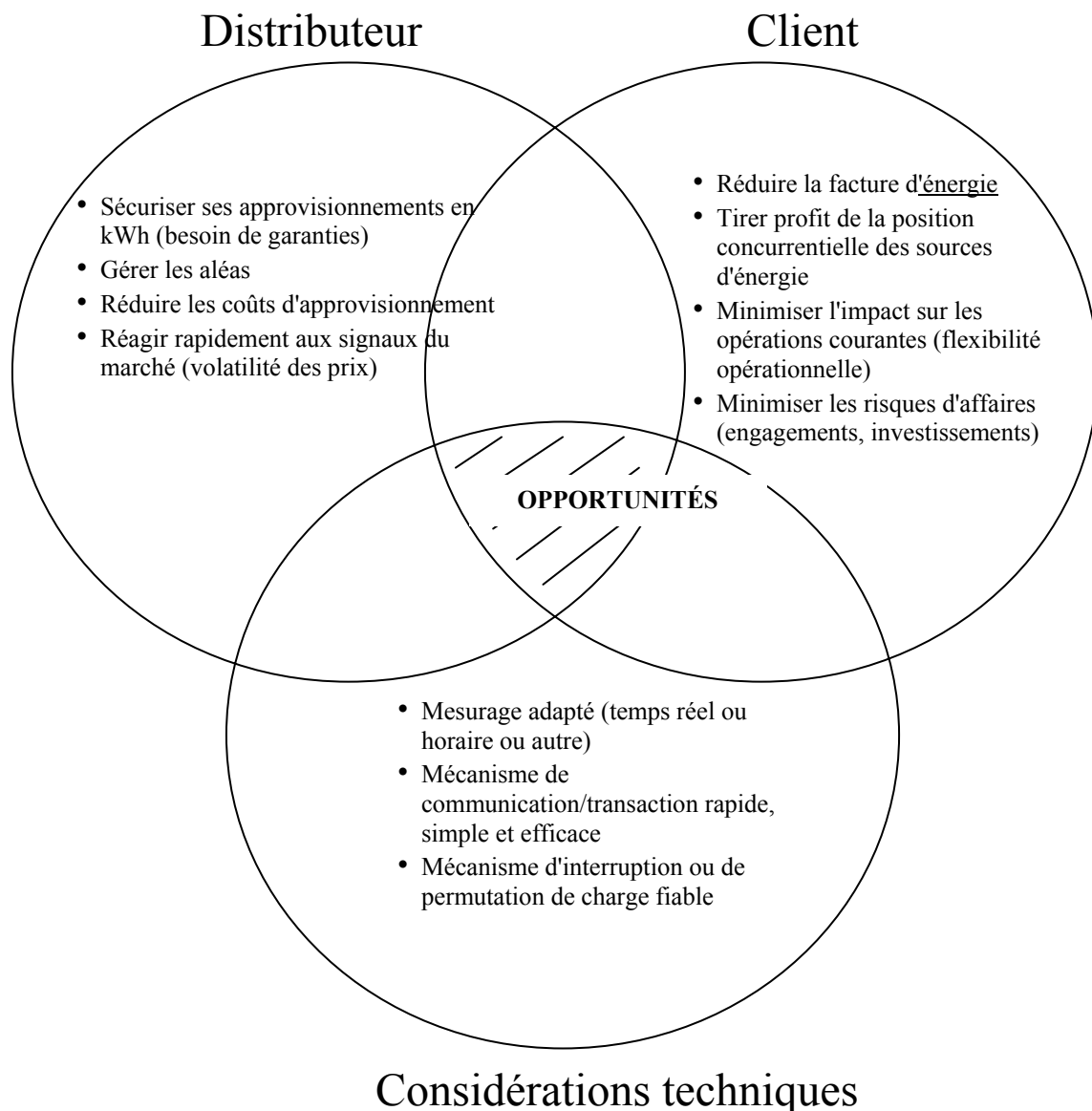
L'objectif de la rencontre d'aujourd'hui est donc d'explorer la faisabilité et l'intérêt vis-à-vis de certaines solutions alternatives au tarif BT et d'écouter les préoccupations, attentes et suggestions des clients.

3. Description des options

Diverses options de gestion de la consommation

23 janvier 2003

Le contexte et le concept de la gestion de la consommation...



...C'est la rencontre des intérêts du client, du Distributeur et de la faisabilité technique du produit

OPTION 1 : ENERGIE INTERRUPTIBLE

Concept :

... la possibilité pour le client d'obtenir une prime s'il accepte une interruption de son alimentation en électricité, pendant une certaine période, pour un ou des usages ...

Caractéristiques :

- ◆ Le Distributeur, contraint de se procurer de l'énergie sur le marché de court terme, offre à sa clientèle une compensation pour chaque kWh qu'elle lui évitera d'acheter. Cette compensation est établie de manière à refléter une économie réelle par rapport au prix qu'aurait dû payer le Distributeur pour se procurer ces mêmes kWh sur le marché spot.
- ◆ Applicable surtout pour gérer les aléas climatiques (Hiver plus froid ou été plus chaud que la normale), mais le Distributeur peut en avoir besoin en tout temps, y compris la nuit.
- ◆ La transaction doit généralement se faire suivant un préavis inférieur à 24 heures. Plus ce délai est court, plus il permet au Distributeur de réagir rapidement aux signaux de marché favorables.
- ◆ Le Distributeur ne peut garantir de volumes sur une base annuelle (dépend des prix du marché).
- ◆ La prime donnée au client varie selon les conditions du marché.
- ◆ La prime n'est applicable que sur les kWh effectivement effacés.
- ◆ Effacement volontaire du client après demande d'Hydro-Québec. Possibilité pour le client participant de refuser de s'interrompre sur la base du prix offert.
- ◆ Le client qui accepte l'offre s'engage sur un volume et une durée d'interruption.

OPTION 2 : ÉNERGIE ADDITIONNELLE

(consommation à bas prix)

Concept : ... la possibilité pour le client d'acheter de l'énergie électrique, à un prix avantageux (puissance et énergie combinée) par rapport au tarif régulier de l'électricité ou du combustible, pendant une période donnée...

Le Distributeur offre ainsi l'opportunité à un client de consommer à un prix avantageux une quantité d'électricité qu'il n'aurait pas consommée autrement (au-delà de sa consommation normale d'électricité).

Caractéristiques :

- ◆ Le client participant soumet au Distributeur la quantité d'électricité et le moment de livraison désirés (par exemple : 2 MWh de 22h à 6 h toutes les nuits du mois suivant) ; le client soumet une demande pour une période minimale d'une semaine.
- ◆ Le Distributeur transmet au client un prix obtenu d'un courtier en énergie auquel il ajoute une contribution à ses frais fixes et les coûts de transaction.
- ◆ Si le client accepte le prix, il s'engage à consommer l'électricité au moment convenu.
- ◆ La transaction doit généralement se faire en respectant un préavis minimum d'une semaine.
- ◆ Le Distributeur ne peut garantir de volumes sur une base annuelle (événements aléatoires).
- ◆ L'offre transmise au client varie selon les conditions du marché.
- ◆ La consommation normale du client est facturée au tarif régulier.