



Séance d'information sur la bi-énergie et le tarif DT

Suivi de la décision D-2011-028
25 mai 2011

Régie de l'énergie
DOSSIER: R.3264.2013
DEPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 17.06.2014
Pièces n° e.Fee1-0016

1. Demandes de la Régie – extraits de la décision D-2011-028
2. Contexte et objectifs de la bi-énergie dans les années 2010
3. Promotion du tarif DT
 - Clientèles cibles
 - Messages et outils/moyens
 - Approche concertée de l'industrie
4. Tarif DT – rappel du calibrage actuel
5. Recalibrage du tarif DT en fonction des changements climatiques
6. Recalibrage du tarif DT en fonction du profil des consommateurs
7. Stratégie tarifaire et évolution du tarif DT
8. Rentabilité de la bi-énergie
9. 2^e tranche en été pour viser les usages estivaux
10. Garantie d'effacement à la pointe
11. Conclusion

« ...Elle considère cependant qu'une promotion plus active de la bi-énergie et du tarif DT est nécessaire. » (page 128)

« Par ailleurs, la Régie demande au Distributeur de présenter une nouvelle calibration du tarif DT en fonction des nouvelles données climatiques et selon l'évolution du profil type de cette clientèle, ...» (page 141)

2. Contexte et objectifs de la bi-énergie dans les années 2010

Le tarif DT en bref

- 4,30 ¢/kWh en période hors pointe et 18,32 ¢/kWh en pointe au 1^{er} avril 2011
- 127 034 clients DT au 31 décembre 2010, principalement des résidences unifamiliales et des immeubles collectifs d'habitation

Le tarif DT est un outil de gestion de la demande du Distributeur

Bi-énergie comme alternative à une conversion vers le TAE

Contribution importante du parc bi-énergie actuel (860 MW)

- Ne pas accroître davantage les besoins de puissance en pointe

Le Distributeur vise à maintenir la clientèle bi-énergie existante et à éviter les conversions vers le TAE, sans affecter le nombre de clients actuellement au mazout

La croissance du parc bi-énergie au détriment de l'industrie du mazout n'est pas souhaitable

Une réduction significative des livraisons de mazout comporte un risque pour l'approvisionnement en mazout des clients bi-énergie

3. Promotion du tarif DT – Clientèles cibles

SEGMENT	PORTRAIT
Clients actuellement au tarif DT	<ul style="list-style-type: none">• 127 000 clients• Grandes variations dans les intentions de conversion (6 % et augmente à 30 % en cas de bris majeur) – observation 2009• Le tiers des propriétaires ont hérité du système bi-énergie à l'achat de leur maison (marché achat/revente)• Difficile de cibler les clients ayant l'intention de se convertir au TAE
Clients qui ont abandonné le tarif DT	<ul style="list-style-type: none">• 8 900 clients ont délaissé le tarif DT depuis 2008• On estime à 1 800 le nombre de clients qui possèdent toujours un système bi-énergie fonctionnel• On estime entre 150 000 à 175 000, le nombre de clients au mazout
Clients au mazout avec intention de conversion au TAE	<ul style="list-style-type: none">• Grandes variations dans les intentions de conversion au TAE (16 % et augmente à 34 % en cas de bris majeur) – observation 2009• Difficile pour HQD et les fournisseurs de mazout de cibler directement les clients ayant l'intention de se convertir à la bi-énergie ou au TAE• Le client doit communiquer avec un installateur ou un fournisseur de systèmes de chauffage

