

## **RAPPORT D'AUDIT SUPPLÉMENTAIRE DE TECHNOSIM**





**Recueil d'information auprès de  
la clientèle Affaires visant la  
gestion de la demande en  
puissance (GDP)**

**Rapport final**

**Présenté par :**

**Technosim inc.**  
1084-B rue Pierre-Beaumont  
Lévis  
Québec  
G6Z 1N8

Michel Parent, ing.

*Présenté à :*

**Hydro-Québec Distribution**  
Direction principale – Affaires  
réglementaires et Approvisionnement en  
électricité  
Hydro-Québec Distribution  
Complexe Desjardins  
CP10000, succ. Place Desjardins, 24e étage  
Montréal (Québec) H5B 1H7

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Michel Parent'.

Février 2021

## **Table des matières**

<b>1. Contexte et objectif .....</b>	<b>2</b>
<b>2. Méthodologie .....</b>	<b>2</b>
<b>3. Marché visé et base de clients pour les entrevues.....</b>	<b>2</b>
<b>4. Entrevues .....</b>	<b>3</b>
<b>4.1 Réponses obtenues.....</b>	<b>3</b>
<b>4.2 Information recherchée.....</b>	<b>3</b>
<b>5. Résultats et analyses .....</b>	<b>3</b>
<b>5.1 Résultats quantitatifs .....</b>	<b>4</b>
5.1.1 Clients non-participants .....	4
5.1.2 Clients participants .....	5
<b>5.2 Résultats qualitatifs.....</b>	<b>6</b>
5.2.1 Connaissance des options d'électricité interruptible .....	6
5.2.2 Programme GDP Affaires – clients non-participants .....	6
5.2.3 Option tarifaire GDP Affaires .....	7
<b>Annexe A – Guides d'entrevue .....</b>	<b>8</b>
<b>Annexe B – Résultats par client .....</b>	<b>19</b>
<b>Annexe C – Répartition par secteur des entrevues effectuées.....</b>	<b>21</b>

## **1. Contexte et objectif**

Hydro-Québec Distribution (HQD) a retenu les services de la firme Technosim dans le but d'effectuer une série d'entrevues auprès de la clientèle affaires d'Hydro-Québec incluant des participants inscrits au programme GDP affaires ainsi que des non-participants, afin d'identifier le niveau d'appui financier minimal, exprimé en \$/kW d'effacement, qui est jugé requis par la clientèle pour maintenir leur adhésion, accroître leur participation ou adhérer à un tarif de gestion de demande en puissance.

## **2. Méthodologie**

La méthodologie retenue pour l'enquête est la suivante :

- 1- Obtention auprès d'Hydro-Québec d'une base de données de clients affaires n'ayant pas participé au programme GDP Affaires afin d'établir une segmentation qui servira à établir la liste de contacts possibles pour les entrevues des non-participants. Le nombre d'entrevue visé est de 20 à 30 non-participants.
- 2- Préparation du guide d'entrevue et soumission à Hydro-Québec pour révision et approbation. Les entrevues viseront à déterminer le seuil à partir duquel un client serait prêt à adhérer à un tarif de GDP. Ce seuil sera exprimé en \$/kW d'effacement pour le client.
- 3- Sélection de 10 à 15 participants aux programmes GDP Affaires à partir de la liste des clients ayant déjà été contactés dans le cadre de l'audit du programme GDP Affaires réalisé par Technosim en 2020.
- 4- Prise de contact auprès des clients sélectionnés.
- 5- Entrevues auprès des clients
- 6- Analyse des résultats qualitatifs et quantitatifs

## **3. Marché visé et base de clients pour les entrevues**

Le marché visé par l'enquête correspond aux abonnements de moyenne puissance. Hydro-Québec a fourni un échantillon de 106 noms de clients de divers secteurs n'ayant pas participé au programme GDP Affaires, dont 7 de centre de traitement de données. Ces clients sont dénommés « non-participants » dans ce rapport. Toutefois, comme les code SCIAN des clients ne sont pas disponibles, il n'est pas possible de fournir une répartition par secteur de l'échantillon utilisé pour effectuer les entrevues. En plus de cet échantillon de 106 non-participants,

Technosim disposait déjà d'une liste de 37 clients ayant participé au programme GDP Affaires, identifié comme « participants » dans la suite du rapport.

## **4. Entrevues**

À partir des listes de clients disponibles, un échantillon aléatoire de 40 clients non-participants a été sélectionnés afin de prendre contact pour une entrevue. Une liste de 10 clients participants a été retenu à partir de la liste de 37 clients ayant participé à l'audit du programme effectué en 2020 par Technosim pour procéder à la même entrevue. Le guide d'entrevue est présenté à l'annexe A1 pour les non-participants et A2 pour les participants

### **4.1 Réponses obtenues**

L'étude visait à effectuer des entrevues auprès de 20 à 30 clients non-participants. Cet objectif a été atteint avec un total de 29 entrevues effectuées. L'objectif de 10 entrevues auprès de clients participants a également été atteint.

Il n'est toutefois pas possible de fournir le détail de la répartition par type de marché et par taille de clients, en termes de demande en puissance maximale, puisque cette information n'était pas disponible. Cependant, l'annexe C présente un portrait des clients contactés selon leur secteur, soit commercial, institutionnel ou industriel.

### **4.2 Information recherchée**

Globalement, les entrevues visaient à établir principalement le seuil minimal d'appui financier requis pour qu'un client accepte d'adhérer à un tarif de gestion de la demande en puissance. Le niveau d'aide du tarif n'était pas fourni aux clients lors des entrevues. Toutefois, les modalités opérationnelles considérées étaient les mêmes que celles du programme GDP Affaires et du tarif provisoire de GDP Affaires. Pour les clients non-participants, certaines autres informations de nature qualitative ont été recueillies, dont leur connaissance du tarif interruptible et de l'ancien programme GDP Affaires et de leur intérêt pour la GDP.

## **5. Résultats et analyses**

Les résultats des entrevues se traduisent en deux types d'observations, soit une mesure quantitative pour le niveau d'appui financier requis pour adhérer à un tarif de GDP, puis de l'information qualitative sur la connaissance et l'intérêt des clients envers diverses forme de GDP.

## **5.1 Résultats quantitatifs**

Les résultats quantitatifs se divisent en deux catégories, soit pour les clients non-participants et pour les participants. Il est important de souligner que la quantification de l'appui financier requis est beaucoup plus difficile à quantifier pour les non-participants puisque ces derniers ont une connaissance évidemment plus limitée des mécanismes de GDP et des coûts associés à la mise en œuvre des mesures de GDP. Dans bien des cas, les clients non-participants ne pouvaient quantifier directement en \$/kW le niveau d'appui financier requis. Il a toutefois été possible d'obtenir des indications sur le niveau global d'appui requis en termes plus globaux, tel qu'un pourcentage de leur facture, ou encore une valeur totale annuelle en dollars. Dans de tels cas, la puissance pointe du client était demandé ou encore un estimé de leur réduction possible en kW. Cette information permettait alors de dériver un niveau d'appui en termes de \$/kW d'effacement typique. L'incertitude demeure plus élevée avec les non-participants dû à cette difficulté de bien cerner les coûts associés à la mise en place de la GDP dans leur entreprise. Au total, plus de 60% des non-participants ayant participé à l'entrevue ont tout de même pu fournir des indications sur l'appui minimal requis, malgré le niveau d'incertitude plus élevé qui demeure applicable à leur estimation.

Dans le cas des participants, l'obtention d'une quantification directement en \$/kW était toujours possible puisque ces derniers sont déjà conscients des coûts d'implantation de la GDP dans leur entreprise. Il a donc été possible d'obtenir un taux de réponse de 100% sur l'aspect quantitatif lors des entrevues, bien que certains répondants fournissent tout de même une valeur annuelle totale en dollars mais comme leur effacement est connu, il est alors possible de traduire en \$/kW avec beaucoup moins d'incertitude.

### **5.1.1 Clients non-participants**

Les différentes quantifications fournies par les clients non-participants ont été traduites en appui financier minimal en \$/kW tel que présenté au tableau 1. Les résultats quantifiés démontrent que l'appui moyen qui serait exigé est de 97 \$/kW mais avec une variation importante de ce seuil minimal. L'appui minimum qui a été identifié est de 20 \$/kW. Dans ce cas, il s'agit d'un client de grande puissance du secteur de la santé mais non éligible au tarif LG. L'audit du programme GDP Affaires a démontré que les coûts d'implantation de la GDP dans ce secteur sont moins importants, ce qui pourrait expliquer le plus faible seuil fourni par ce client.

Tableau 1 : Seuil minimal identifié par les clients non-participants

Gamme d'appui en \$/kW	% des client
De 20 à 60	27.8%
De 60 à 100	33.3%
De 100 à 140	16.7%
Plus de 140	22.2%
<b>Moyenne</b>	\$ 97
<b>Médiane</b>	\$ 85
<b>Écart type</b>	\$ 63
<b>Minimum</b>	\$ 20
<b>Maximum</b>	\$ 261

Globalement, le seuil minimal identifié est supérieur à celui de l'ancien programme GDP Affaires et du tarif provisoire de GDP Affaires, soit 70 \$/kW. Au total 18 des 29 répondants ont pu quantifier un seuil minimal alors que 4 autres clients étaient intéressés mais ne souhaitaient pas s'avancer sur un coût minimal, peu importe la manière dont il était exprimé. Enfin, sept clients ont indiqué ne pas pouvoir réduire leur puissance soit pour des raisons techniques ou dû à l'absence d'une marge de réduction. Finalement, parmi ces sept clients, trois ont indiqué que peu importe le seuil d'appui, il ne pourrait pas participer pour des raisons de fiabilité ou de production. Il est intéressant de noter que deux des trois centres de traitements de données ont ainsi indiqué ne jamais vouloir participer alors que le troisième a émis de fortes réserves mais a quand même quantifié un seuil minimal.

### **5.1.2 Clients participants**

Les 10 participants ont pu identifier le seuil minimal requis pour une adhésion à un tarif de GDP. Les résultats par client sont présentés au tableau 2. L'effacement observé dans la dernière année de leur participation au programme GDP Affaires est également fourni. Ces résultats indiquent que la moyenne identifiée par les participants est inférieure à celles des non-participants. Il faut cependant noter que si la valeur moyenne était utilisée, la perte au niveau de l'effacement serait de 23% selon l'échantillon du tableau 2. On peut également noter que l'écart-type est beaucoup plus faible pour les participants, ce qui est normal puisque ceux-ci ont une connaissance bien meilleure des coûts d'exploitation et d'implantation des mesures de GDP.



Tableau 2 : Seuil minimal identifié par les clients participants

Effacement passé (kW)	Appui minimal (\$/kW)
119	\$ 70
137	\$ 84
289	\$ 70
290	\$ 75
304	\$ 66
438	\$ 34
450	\$ 70
561	\$ 70
1309	\$ 50
5279	\$ 11
<b>Moyenne</b>	\$ 60
<b>Médiane</b>	\$ 70
<b>Écart-type</b>	\$ 22

## 5.2 Résultats qualitatifs

De l'information de nature qualitative sur les options de GDP a également été recueillie, principalement auprès des non-participants.

### 5.2.1 Connaissance des options d'électricité interruptible

La forte majorité des clients ignore l'existence des options d'électricité interruptible pour la moyenne puissance alors que 80% des clients ont déclaré ne pas le connaître. Des 6 clients qui connaissaient se tarif, quatre ont indiqué qu'ils ne pouvaient pas effectuer de tels délestage et deux autres que cet option tarifaire n'en valait pas la peine.

### 5.2.2 Programme GDP Affaires – clients non-participants

La majorité de la clientèle contactée connaissait le programme GDP Affaires alors que 80% des clients ont indiqué avoir une connaissance plus ou moins poussée du programme. Quatre des répondants avaient participé dans le passé au programme mais n'y adhéraient plus.

Pour les clients qui connaissaient le programme mais n'y avait jamais participé, la raison principale identifiée est avant tout technique et non pas lié à l'incitatif. Un seul client a indiqué clairement ne pas avoir participé dû au niveau d'appui offert. Dans les autres cas, plusieurs clients ont indiqué que le délestage n'était pas possible, dont les centres de traitement de données et quelques industries où le

déplacement de la production est un obstacle majeur. Enfin, deux des clients ayant déjà participé ont indiqué qu'ils voulaient poursuivre mais qu'ils s'y sont pris trop tard alors qu'un seul a indiqué avoir quitté le programme dû à l'appui financier insuffisant.

### **5.2.3 Option tarifaire GDP Affaires**

Une forte majorité des clients non-participants se disent intéresser par une option tarifaire de GDP alors que 72% des répondants ont indiqué avoir un intérêt pour l'analyse de cette option. Pour les participants, 1 seul répondant a indiqué ne pas être intéressé par cette option. Toutefois, ce même participant a fourni un seuil minimal où il serait intéressé, donc il faut en conclure que la totalité des participants demeurent intéressés à la GDP, à tout le moins sous certaines conditions.

Les non-participants qui seraient intéressés par l'option tarifaire ont indiqué à 85% que des coûts récurrents seraient applicables pour effectuer un délestage. Les coûts de main-d'œuvre additionnels ainsi que de combustible pour une génératrice ou un chauffage d'appoint sont de loin les deux facteurs les plus cités par les clients.

## **ANNEXE A – GUIDES D'ENTREVUE**



## **Annexe A1 – Guide d'entrevue pour les non-participants**

## INTRODUCTION

Bonjour, est-ce que je pourrais parler à < **NOM DE LA PERSONNE INTERROGÉE** >?

Je m'appelle \_\_\_\_\_. J'appelle de Technosim de la part d'Hydro-Québec afin de récolter de l'information sur votre intérêt relativement à une option tarifaire qu'Hydro-Québec pourrait éventuellement offrir à sa clientèle Affaires et visant à réduire la consommation pendant les périodes de pointe. Êtes-vous la personne de votre entreprise qui est le plus apte à répondre à ces questions?

1. Bonne personne [**CONTINUER**]
2. Mauvaise personne [**DEMANDER À PARLER À LA PERSONNE QUI CONNAÎTRAIT LE PROGRAMME ET RECOMMENCER**]
3. Répondant non disponible [**ORGANISER UN RAPPEL AVEC LA BONNE PERSONNE**]
4. Refus [**REMERCIER ET TERMINER**]

L'information fournie aidera d'Hydro-Québec à définir les barèmes d'un tel tarif, dans l'éventualité où il serait offert. Vos réponses seront tenues strictement confidentielles. L'appel prendra environ 15 minutes. Est-ce que c'est un bon moment?

5. Oui [**CONTINUER**]
6. Ce n'est pas un bon moment [**DEMANDER AU RÉPONDANT S'IL VOUDRAIT PLANIFIER UN MEILLEUR MOMENT**]
7. Refus [**REMERCIER ET TERMINER**]

### A. Secteur d'activités dans lequel œuvre votre entreprise

- A1. Œuvrez-vous dans le secteur commercial, institutionnel ou industriel?
- A2. Et de façon plus précise, quel est le secteur d'activités de votre entreprise (exemple : école, soins de santé, industrie du plastique)?

### B. Option d'électricité interruptible (OÉI)

- B1. Pour débiter, j'aimerais savoir si vous connaissez l'Option d'Électricité Interruptible d'Hydro-Québec déjà disponible pour la clientèle Affaires?
- B2. [**SI OUI À B1**] Pourquoi n'adhérez-vous pas à cette option tarifaire? (NOTE À L'INTERVIEWEUR : à donner comme exemples si aucune raison donnée par le client : niveau de rémunération, autres modalités tarifaires, contraintes opérationnelles, autres raisons)

- B3. **[SI NON À B1]** Dire : C'est une option tarifaire accordant des crédits lorsque vous réduisez votre consommation d'électricité sur demande.

## C. Programme GDP Affaires

- C1. Maintenant, j'aimerais savoir si vous connaissez le programme de gestion de la demande en puissance qui était offert par Hydro-Québec à sa clientèle Affaires?

- C2. **[SI OUI À C1]** Est-ce que vous avez déjà adhéré au programme et si oui, êtes-vous toujours inscrit?

- b. N'a jamais adhéré au programme
- c. A adhéré au programme et est toujours inscrit
- d. A déjà adhéré au programme mais n'est plus inscrit

- C3. **[SI OUI À C1 ET C2=B (TOUJOURS INSCRIT)]** Envisagez-vous maintenir votre adhésion ou accroître votre participation à l'option au cours des prochaines années?

- e. J'ai l'intention de maintenir mon adhésion sans nécessairement accroître ma participation
- f. J'ai l'intention de maintenir mon adhésion et d'accroître ma participation
- g. Je n'ai pas l'intention de maintenir mon adhésion

- C4. **[SI OUI À C1 ET C2=A ou C (JAMAIS INSCRIT ou N'EST PLUS INSCRIT)]** Pourquoi n'avez-vous pas adhéré à ce programme ou l'avez-vous quitté? (NOTE À L'INTERVIEWEUR : à donner comme exemples si aucune raison donnée par le client : niveau de rémunération, autres modalités tarifaires, contraintes opérationnelles, autres raisons)

- C5. **[SI NON À C1]** Dire : Ce programme visait à offrir aux clients un appui financier lorsque ceux-ci réduisaient leur consommation pendant les périodes de fortes de demande pour Hydro-Québec. L'appui financier était basé sur la réduction de la demande du client comparativement à sa demande typique pendant la période de réduction de consommation.]

## D. Option de gestion de la demande en puissance

Maintenant, j'aimerais savoir votre niveau d'intérêt pour une option de gestion de la demande en puissance qui sera fixée dans les prochains mois.

À titre d'exemple, une telle option viserait à vous faire réduire votre consommation pendant un maximum de 100 heures par année entre 6 h et 9 h ou 16 h à 20 h. Typiquement, le nombre de fois où Hydro-Québec demande une réduction est d'au plus 10 fois par année (40 heures). La méthode de réduction est entièrement sous votre contrôle et est établie par vous. Vous êtes avisés quelques heures avant toute période de réduction. L'option offre un crédit basé sur le niveau de réduction atteint pendant la période comparativement à ce qui aurait été sans vos interventions.

L'option offre un crédit et n'influence pas le tarif auquel vous êtes assujéti et qui s'applique tant en période hors pointe que lors des périodes où Hydro-Québec demande une réduction (période de pointe). Le crédit ne vise pas à compenser les investissements qui pourraient être nécessaires pour mettre en place les mesures de réduction de consommation (puissance).

Pour vous donner quelques exemples, les méthodes les plus communes de réduction incluent l'utilisation de génératrice, l'abaissement temporaire de la température, l'arrêt de systèmes non-essentiels ou le report ou la réduction de la production dans le secteur industriel.

- D1. Une telle option tarifaire serait-elle envisageable pour votre entreprise?
- D2. **[SI OUI À D1]** Quelle est la nature des coûts récurrents que les appels de réduction de puissance demandés par Hydro-Québec pourraient engendrer dans votre entreprise? Les coûts seraient-ils de type...
- h. Directs, soit des coûts de main d'œuvre, d'entretien, d'autres combustibles comme le diesel, ou de perte de production
  - i. Indirects ou intangibles, soit des coûts de maintien du confort des occupants, coûts liés aux reports de production, enjeux syndicaux (horaires, temps supplémentaires, etc.) ou autres inconvénients
- D3. Quelle est votre meilleure estimation de ces coûts? Vous pouvez donner un coût par heure ou par événement au besoin. Ici, nous ne cherchons pas à connaître les investissements requis pour participer à l'option.
- D4. **[SI NON À D1]** Pouvez-vous m'indiquer la ou les raisons principales qui rendent une telle option tarifaire inapplicable pour votre entreprise? (NOTE À L'INTERVIEWEUR : Si nécessaire, utiliser les exemples suivants : s'agit-il de contraintes techniques, confort des occupants, enjeux syndicaux, perte de production, etc. Si non, passer à la question suivante.)



## **E. Appui financier minimum requis**

Toujours par rapport à l'option de gestion de la demande en puissance, j'aimerais connaître le niveau d'appui financier ou crédit qui serait requis pour que votre entreprise souscrive à une telle option. Ici, nous ne cherchons pas à connaître l'appui financier requis pour les investissements nécessaires à une participation à l'option. Nous cherchons donc à identifier le niveau d'appui financier minimal qui serait jugé requis pour compenser à la fois :

- › les coûts directs (coûts de main d'œuvre, d'entretien, d'autres combustibles comme le diesel, ou de perte de production) ;
- › les coûts indirects ou intangibles (maintien du confort des occupants, coûts liés aux reports de production, enjeux syndicaux (horaires, temps supplémentaires, etc.) ou autres inconvénients) ;
- › votre effort consenti pour participer à l'option.

Pour vous assister, je peux vous indiquer que cet appui est souvent exprimé en \$/kW de réduction de puissance. Toutefois, vous pouvez nous fournir un estimé basé sur le pourcentage de votre facture actuelle ou même un montant uniquement en dollars.

**[Si nécessaire, ajouter : Votre meilleure estimation suffira. Vous pouvez donner un coût par heure ou par évènement.]**

## **CONCLUSION**

Nous avons fait le tour des questions que j'avais pour vous.

Si jamais nous avons besoin de quelques clarifications, serait-il possible de vous rappeler?

Merci de votre temps et bonne fin de journée!

## **Annexe A2 – Guide d'entrevue pour les participants**

## INTRODUCTION

Bonjour, est-ce que je pourrais parler à < **NOM DE LA PERSONNE INTERROGÉE** >?

Je m'appelle \_\_\_\_\_. J'appelle de Technosim de la part d'Hydro-Québec. Nous vous avons parlé dans les dernières semaines afin de récolter de l'information sur votre participation au Programme de Gestion de Demande de Puissance. Nous aimerions vous poser quelques questions supplémentaires à propos d'une option tarifaire qu'Hydro-Québec pourrait éventuellement offrir à sa clientèle Affaires et visant à réduire la consommation pendant les périodes de pointe.

L'information fournie aidera d'Hydro-Québec à définir les barèmes d'un tel tarif, dans l'éventualité où il serait offert. Vos réponses seront tenues strictement confidentielles. L'appel prendra moins de 10 minutes. Est-ce que c'est un bon moment?

8. Oui [**CONTINUER**]
9. Ce n'est pas un bon moment [**DEMANDER AU RÉPONDANT S'IL VOUDRAIT PLANIFIER UN MEILLEUR MOMENT**]
10. Refus [**REMERCIER ET TERMINER**]

### F. Option tarifaire de gestion de la demande en puissance

J'aimerais savoir votre niveau d'intérêt pour une option tarifaire de gestion de la demande en puissance qui sera fixée dans les prochains mois. En considérant que vous ne pourriez plus participer au Programme de Gestion de Demande de Puissance dans sa forme actuelle, souscrieriez-vous à cette nouvelle option tarifaire?

À titre d'exemple, une telle option tarifaire viserait à vous faire réduire votre consommation pendant un maximum de 100 heures par année entre 6 h et 9 h ou 16 h à 20 h. Typiquement, le nombre de fois où Hydro-Québec demande une réduction est d'au plus 10 fois par année (40 heures) et vous êtes avisés quelques heures avant toute période de réduction.

L'option n'influence pas le reste du tarif auquel vous êtes assujetti et qui s'applique tant en période hors pointe que lors des périodes où Hydro-Québec demande une réduction (période de pointe), elle offre un crédit basé sur le niveau de réduction atteint pendant la période comparativement à ce qui aurait été sans vos interventions.

Le crédit ne vise pas à compenser les investissements qui pourraient être nécessaires pour mettre en place les mesures de réduction de consommation (puissance).

- F1. [**SI NON À D1**] Pouvez-vous m'indiquer la ou les raisons principales qui font que votre entreprise ne souscrieriez pas à une telle option tarifaire? (NOTE À

L'INTERVIEWEUR : Si nécessaire, utiliser les exemples suivants : s'agit-il de contraintes techniques, confort des occupants, enjeux syndicaux, perte de production, etc. Si non, passer à la question suivante.)

## G. Appui financier minimum requis

Toujours par rapport à l'option tarifaire de gestion de la demande en puissance, j'aimerais connaître le niveau d'appui financier ou crédit qui serait requis pour que votre entreprise souscrive à une telle option. Ici, nous ne cherchons pas à connaître l'appui financier requis pour les investissements nécessaires à une participation à l'option. Nous cherchons à identifier le niveau d'appui financier minimal qui serait jugé requis pour compenser à la fois :

- › les coûts directs (coûts de main d'œuvre, d'entretien, d'autres combustibles comme le diesel, ou de perte de production) ;
- › les coûts indirects ou intangibles (maintien du confort des occupants, coûts liés aux reports de production, enjeux syndicaux (horaires, temps supplémentaires, etc.) ou autres inconvénients) ;
- › votre effort consenti pour participer à l'option.

Pour vous assister, je peux vous indiquer que cet appui est souvent exprimé en \$/kW de réduction de puissance. Toutefois, vous pouvez nous fournir un estimé basé sur le pourcentage de votre facture actuelle ou même un montant uniquement en dollars.

En d'autres mots, pour combien d'argent seriez-vous prêts à réduire votre consommation d'électricité pour de courtes périodes à la demande d'Hydro Québec avec quelques heures d'avertissement?

**[Si nécessaire, ajouter : Votre meilleure estimation suffira. Vous pouvez donner un coût par heure ou par évènement.]**

## CONCLUSION

Nous avons fait le tour des questions que j'avais pour vous.

Si jamais nous avons besoin de quelques clarifications, serait-il possible de vous rappeler?

Merci de votre temps et bonne fin de journée!

## **ANNEXE B – RÉSULTATS PAR CLIENT**

Tableau B1 : Seuil minimal identifié par les clients non-participants

Client #	Estimé du seuil minimal (\$/kW)
1	\$ 80
2	\$ 100
3	Ne peut quantifier
4	Ne peut quantifier
5	\$ 80
6	\$ 20
7	\$ 102
8	\$ 110
9	Ne peut quantifier
10	\$ 198
11	\$ 60
12	Ne peut quantifier
13	\$ 67
14	\$ 50
15	\$ 261
16	\$ 35
17	\$ 90
18	\$ 176
19	\$ 90
20	\$ 56
21	Techniquement non envisageable
22	Techniquement non envisageable
23	Réduit déjà beaucoup en hiver
24	Pertes de production non acceptable
25	\$ 30
26	\$ 140
27	Aucune marge de réduction
28	Ne voudrait participer en aucun temps
29	Ne voudrait participer en aucun temps
<b>Moyenne</b>	\$ 97

## **ANNEXE C – RÉPARTITION PAR SECTEUR DES ENTREVUES EFFECTUÉES**



Tableau C-1: Répartition des répondants par secteur

	<b>Participants</b>	<b>Non-participants</b>	<b>Total</b>
<b>Commercial</b>	7	6	13
<b>Institutionnel</b>	3	9	12
<b>Industriel</b>	0	14	14
<b>Total</b>	10	29	39