

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1
D'UC**

1. Barrière à l'entrée

Références

- (i) HQD-6, document 2, page 7
- (ii) HQD-6, document 5, page 4

Préambule

Ainsi, l'échantillon utilisé ne capte pas les coûts directs des clients susceptibles de fournir un effacement mais qui se sont jusqu'alors abstenus de participer. Or, ces coûts sont potentiellement plus élevés que ceux des participants à l'Option. En effet, il est raisonnable de penser que les clients actuellement inscrits au Programme sont ceux pour lesquels les barrières à l'entrée, notamment en termes de coûts directs, sont moindres que celles des clients que le Distributeur n'a pas réussi à intéresser à l'Option jusqu'à présent. À titre d'exemple, la non-participation de certains joueurs, comme des entreprises du secteur manufacturier qui sont en activité 24 heures par jour et sept jours sur sept, pourrait s'expliquer par des coûts directs d'effacement plus élevés

Dans bien des cas, les clients non-participants ne pouvaient quantifier directement en \$/kW le niveau d'appui financier requis.

- 1.1. Veuillez concilier la déduction du Distributeur voulant qu'il est « raisonnable de penser que les clients actuellement inscrits au Programme sont ceux pour lesquels les barrières à l'entrée, notamment en termes de coûts directs, sont moindres que celles des clients que le Distributeur n'a pas réussi à intéresser à l'Option jusqu'à présent » avec l'observation du sondage de Technosim selon laquelle « dans bien des cas, les clients non-participants ne pouvaient quantifier directement en \$/kW le niveau d'appui financier requis ».

Réponse :

- 1 **Le Distributeur maintient qu'il est raisonnable de croire que les clients ayant**
2 **adhéré à la GDP Affaires depuis son lancement sont ceux pour qui, de manière**
3 **générale et comparativement au reste de la clientèle, les barrières à l'entrée**
4 **sont moins importantes. Cela étant, il apparaît également raisonnable de penser**
5 **que certains clients ont de la difficulté à estimer les coûts directs ou indirects**
6 **de leur participation à l'Option, particulièrement lorsqu'ils ont une**
7 **connaissance limitée des modalités d'adhésion et tel qu'il apparaît dans les**
8 **résultats du sondage de Technosim.**

2. Activités de recrutement

Références

- (i) HQD-6, document 2, page 10
- (ii) Suivi de la décision D-2020-055, Suivi du déploiement des options de tarification dynamique, page 9.

Préambule

- (i) De plus, lorsque l'on compare les adhésions de la clientèle Affaires à l'Option avec celles du crédit hivernal pour la clientèle au tarif G, le Distributeur constate que le nombre d'abonnements inscrits au Programme lors des dernières années, tous tarifs confondus, est environ cinq fois plus élevé que le nombre d'abonnements inscrits au crédit hivernal pour la clientèle au tarif G, et ce, pour des effacements de beaucoup supérieurs.
- (ii)

TABLEAU 2 :
TAUX D'ADHÉSION ET DONNÉES RELATIVES AU RECRUTEMENT -
HIVER 2019-2020

	Clients domestiques	Clients petite puissance	Total
Nombre de courriels d'invitation envoyés	407 000	23 000	430 000
% courriels ouverts	± 60%	± 50%	
% de clics vers le site Web HQ	± 40%	± 25%	
Nombre de clients ayant accédé à l'outil de simulation¹	32 830	670	33 500
Nombre d'appels au service à la clientèle²	5 332	410	5 742
<i>durée moyenne des appels</i>	804 sec.	695 sec.	
Nombre d'adhésions	20 012	343	20 355
% via le libre-service (Espace client)	92%	88%	
% via un représentant du service à la clientèle	8%	12%	
Taux d'adhésion (% des courriels envoyés)	5%	1%	5%

2.1. Veuillez comparer les activités de recrutement qui ont été réalisées par le Distributeur pour susciter l'adhésion et la participation de la clientèle, d'une part à l'option de GDP et d'autre part à l'option de crédit hivernal particulièrement en ce qui a trait aux budgets engagés pour ces activités.

Réponse :

- 1 En ce qui concerne la tarification dynamique, le recrutement de la clientèle est
- 2 effectué essentiellement par le biais de courriels d'invitation. Afin de faciliter la

1 prise de décision d'adhérer ou non à l'une ou à l'autre des options de
2 tarification dynamique proposées, les clients ont accès à un outil de simulation
3 sur leur Espace client du site Web d'Hydro-Québec comparant les économies
4 potentielles, tant à l'option de crédit hivernal qu'au tarif Flex, en fonction de leur
5 propre profil historique de consommation¹. De plus, comme indiqué en réponse
6 à la question 13.26 de la demande de renseignements de la FCEI à la pièce
7 HQD-14, document 6 (B-0072) du dossier R-4057-2018, les coûts de
8 commercialisation et d'opérationnalisation, notamment ceux associés à
9 l'augmentation de la charge de travail pour assurer les services à la clientèle, à
10 la création de contenu web ou au recrutement, sont de l'ordre de 1 M\$ et
11 pourraient varier en fonction du nombre de clients se prévalant de ces
12 nouvelles options.

13 Concernant le Programme, les équipes commerciales ont identifié tous les
14 clients susceptibles d'être intéressés par l'Option avant le 15 septembre. Les
15 activités du Distributeur ont donc consisté principalement à communiquer avec
16 ces clients par courriel, par téléphone ou par diverses plateformes de
17 communication étant donné le contexte entourant la pandémie. Des rappels ont
18 également été faits aux clients qui participaient déjà au Programme. Quant au
19 budget engagé, voir la réponse à la question 6.1.

2.2. Comment le Distributeur interprète-t-il que 50 % des clients petite puissance qui ont reçu
l'invitation à participer au crédit hivernal n'aient pas même ouvert le courriel d'invitation.

Réponse :

20 Bien qu'un certain nombre de clients ait adopté l'une ou l'autre des options de
21 tarification dynamique, le Distributeur interprète ce résultat par les contraintes
22 que doivent supporter certains de ces clients. En effet, comme mentionné à la
23 pièce HQD-13, document 1 (B-0045)² du dossier R-4057-2018, le Distributeur
24 énumère les arguments évoqués par les clients au tarif G pour ne pas participer
25 aux options de tarification dynamique :

- 26 • options généralement plus appropriées pour la clientèle résidentielle ;
- 27 • flexibilité limitée en raison de la présence de clients et d'employés ;
- 28 • difficulté à sensibiliser leurs employés à participer à chaque appel ;
- 29 • questionnement quant à la méthode utilisée pour le calcul du crédit ;

¹ Suivi de la décision D-2020-055, Tarification dynamique : Bilan de l'hiver 2019-2020, page 7.

² Pages 24 et suivantes.

- 1 • **efforts à fournir paraissent importants pour ceux qui connaissent des**
2 **pointes de consommation lors des événements de pointe critique.**

3. Sondage Technosim

Références

- (i) HQD-6, document 5, page 2 du rapport
- (ii) HQD-6, document 5, page 11 du rapport
- (iii) HQD-6, document 5, page 11 du rapport
- (iv) HQD-6, document 5, page 12 du rapport
- (v) HQD-6, document 5, page 3 du rapport
- (vi) HQD-6, document 5, page 4 du rapport

Préambule

- (i) 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.
- (ii) Et de façon plus précise, quel est le secteur d'activités de votre entreprise (exemple : école, soins de santé, industrie du plastique)?
- (iii) 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?
- (iv) [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)
- (v) 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.
- (vi) 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.

(vii)

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%
Moyenne	\$ 97
Médiane	\$ 85
Écart type	\$ 63
Minimum	\$ 20
Maximum	\$ 261

3.1. Veuillez indiquer pourquoi les codes SCIAN des participants au sondage n'étaient pas disponibles.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 7.1 de la demande de renseignements n° 2 de**
2 **l'AHQ-ARQ à la pièce HQD7, document 3.**

3.1.1. Plus spécifiquement, les codes SCIAN ne sont-ils pas des informations qui apparaissent dans les dossiers des clients du Distributeur?

Réponse :

3 **Voir la réponse à la question 7.1 de la demande de renseignements n° 2 de**
4 **l'AHQ-ARQ à la pièce HQD7, document 3.**

3.2. Veuillez fournir une ventilation des répondants par secteurs d'activité sur la base des réponses à la question en ii).

Réponse de Technosim :

5 **Voir la réponse à la question 7.7 de la demande de renseignements n° 2 de**
6 **l'AHQ-ARQ à la pièce HQD-7, document 3.**

3.3. Comment Technosim s'est-elle assurée que les réponses des participants ne seraient pas biaisées à la hausse étant donné que l'introduction au sondage indiquait clairement que les réponses serviraient à définir un tarif?

Réponse de Technosim:

1 **Voir la réponse à la question 2.4 de la demande de renseignements n° 2 de la**
2 **FCEI à la pièce HQD-7, document 5.**

Réponse du Distributeur :

3 **Voir la réponse à la question 1.1 de la demande de renseignements n° 2 de la**
4 **FCEI à la pièce HQD-7, document 5 et la réponse à la question 11.3 de la**
5 **demande de renseignements n° 2 du RNCREQ à la pièce HQD-7, document 8.**

3.4. Veuillez indiquer si, à la question qui apparaît en iv), les exemples proposés par l'intervieweur, si aucune raison n'était donnée par le client, ont toujours été donnés dans le même ordre. Dans le cas contraire, veuillez préciser de quelle façon les exemples ont été permutés.

Réponse de Technosim :

6 **Toujours le même ordre et seulement ce qui est indiqué dans le texte de la**
7 **question.**

3.5. Veuillez indiquer la durée réelle moyenne des entrevues téléphoniques.

Réponse de Technosim:

8 **La durée moyenne des entrevues téléphonique est estimée à 15 minutes.**

3.6. Combien de clients parmi les 18 clients pour lesquels Technosim a pu quantifier un appui financier ont fourni leur propre évaluation en \$/kW?

Réponse de Technosim :

9 **Dix clients ont fourni leur propre évaluation en \$/kW.**

3.7. Combien de clients, parmi les 18 clients pour lesquels Technosim a pu quantifier un appui financier

3.7.1. ont fourni une indication en termes de niveau de facture (veuillez spécifier les valeurs minimale, maximale et moyenne des niveaux de facture)

Réponse de Technosim :

1 **Trois clients, pour des factures annuelles de 144 000\$, 240,000 \$ et 1 000 000 \$.**

3.7.2. ont fourni une valeur totale annuelle en dollars (veuillez spécifier les valeurs minimale, maximale et moyenne des valeurs totales annuelles)

Réponse de Technosim :

2 **Cinq clients, pour des appuis financiers annuels de 6 000 \$, 10,000 \$, 60 000 \$,**
3 **45 000 \$ et 20 000 \$.**

3.8. Doit-on comprendre de la référence ii) qu'un répondant pouvait dire par exemple : je participerais si on me donnait un montant x par année et que le niveau d'appui financier a été déduit en divisant ce montant par la puissance appelée du client? Sinon, veuillez fournir un exemple quantifié de la méthode utilisée.

Réponse de Technosim :

4 **Technosim le confirme. Toutefois, le calcul n'utilisait pas la puissance appelée**
5 **du client, mais bien son estimé de réduction possible. Ce kW était fourni par le**
6 **client soit en valeur absolue, soit en % de la demande. Dans ce dernier cas, le**
7 **client fournissait un estimé de sa pointe. Voir également la réponse à la**
8 **question 2.5 de la demande de renseignements n° 2 de la FCEI à la pièce HQD-7,**
9 **document 5.**

3.9. Veuillez produire le tableau 1 mais en ne tenant compte que des répondants qui ont été capables de fournir un niveau d'appui financier (\$/kW).

Réponse de Technosim :

10 **Voir la réponse à la question 2.5 de la demande de renseignements n° 2 de la**
11 **FCEI à la pièce HQD-7, document 5 qui permet d'identifier les clients ayant**
12 **fourni le \$/kW directement.**

3.10. Veuillez produire le tableau 1 mais en ne tenant compte que des répondants qui ont fourni une indication d'appui en termes de niveau de facture.

Réponse de Technosim :

1 **Le tableau ci-dessous présente l'information demandée.**

Client #	Estimé du seuil minimal (\$/kW)
7	102
10	198
26	140

3.11. Veuillez produire le tableau 1 mais en ne tenant compte que des répondants qui ont fourni une valeur totale annuelle en dollars.

Réponse de Technosim :

2 **Le tableau ci-dessous présente l'information demandée.**

Client #	Estimé du seuil minimal (\$/kW)
2	100
13	67
15	261
18	176
20	56

4. Sondage Technosim (participants)

Référence

(i) HQD-6, document 5, page 16 du rapport.

Préambule

(i) 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.

4.1. Veuillez expliquer en quoi consistait ce contact avec les participants au programme (objectif de cette communication, nombre de participants auprès desquels de l'information a été récoltée, information récoltée).

Réponse de Technosim :

1 **Il s'agit du sondage mené auprès des clients participants dans le cadre du 1^{er}**
2 **audit (référence i).**

4.2. Veuillez fournir le rapport produit suite à cette récolte d'information.

Réponse de Technosim :

3 **Le rapport est celui de la référence (i).**

5. Comparaison des incitatifs de GDP

Références

- (i) HQD-6, document 2, page 11
- (ii) <https://www.hydroquebec.com/affaires/espace-clients/tarifs/option-credit-hivernal-conseils.html>
- (iii) R-3905-2014, HQD-15, document 14.1, onglet AC_eff complet, ligne 31, colonne H

Préambule

- (i) Aux fins de comparaison de l'appui financier moyen de l'Option avec celui des autres options tarifaires du Distributeur, un client au tarif G adhérant à l'option de crédit hivernal a droit à un crédit de 50 ¢/kWh pour chaque kWh d'énergie effacée. Compte tenu de la faiblesse, voire de l'absence de coûts récurrents pour bien des adhérents à cette option, ce montant vise à rémunérer essentiellement l'inconfort et le désagrément qui leur sont causés.
- (ii) Utilisez un chauffage d'appoint au combustible.

Vous pouvez utiliser vos équipements de chauffage d'appoint au combustible (mazout, propane, gaz naturel ou granules de bois) pendant les événements de pointe pour maintenir votre confort, tout en réduisant votre consommation d'électricité.
- (iii) En 2014, le Distributeur prévoyait qu'un client au tarif DT (air chaud et effacement complet sans usage estival) réaliserait un gain annuel de 267\$ par rapport au tarif D.

5.1. Le Distributeur a-t-il réalisé une étude pour affirmer la faiblesse voire l'absence de coûts récurrents pour adhérer à l'option de crédit hivernal? Le cas échéant, veuillez déposer cette étude.

Réponse :

1 **Non, le Distributeur n'a pas réalisé d'études portant sur les coûts récurrents**
2 **potentiels pour adhérer à l'option de crédit hivernal.**

3 **Le Distributeur rappelle que, bien que certains clients puissent choisir**
4 **d'effectuer certaines dépenses, la participation des clients aux options de**
5 **tarification dynamique repose essentiellement sur des changements de**
6 **comportements.**

7 **Ainsi, le conseil d'utilisation d'un système de chauffage d'appoint au**
8 **combustible (référence ii) est fourni dans l'unique optique d'aider les clients à**
9 **maintenir leur confort lors des événements de pointe critique. Toutefois, il n'y**
10 **a aucune obligation pour eux de se procurer un tel système.**

5.2. Comment concilier l'affirmation de la faiblesse voire l'absence de coûts récurrents pour adhérer à l'option de crédit hivernal avec le conseil donné aux participants d'utiliser un chauffage d'appoint au combustible comme présenté en ii)?

Réponse :

11 **Voir la réponse à la question 5.1.**

5.3. Avant de conseiller les clients au crédit hivernal d'utiliser un chauffage d'appoint durant les périodes de pointes, on peut supposer que le Distributeur a évalué que cette utilisation était rentable pour le client. Veuillez indiquer quels seraient pour un client au tarif G adhérant à l'option de crédit hivernal, les coûts d'utilisation d'un chauffage d'appoint au combustible pendant 100 heures de pointe.

Réponse :

12 **Le Distributeur n'a pas réalisé d'étude de rentabilité portant sur l'utilisation d'un**
13 **chauffage d'appoint durant les événements de pointe critique. Voir également**
14 **la réponse à la question 5.1.**

5.4. Quel a été le gain annuel net en \$/kW d'un client biénergie au tarif DT (unifamiliale moyenne à Montréal, système air chaud, effacement complet) en 2019-2020 si on tient compte de l'ensemble des coûts comme à la référence iii) ?

Réponse :

1 **L'analyse demandée n'est pas pertinente au présent dossier. D'une part, ce cas**
2 **n'est pas admissible à l'Option. D'autre part, les modalités du tarif DT, dont le**
3 **nombre d'heures d'effacement, ne sont pas comparables à celles de l'Option.**

5.5. Combien d'heures de haut prix (pointe) du tarif DT est utilisé comme hypothèse dans l'analyse présentée en iii).

Réponse :

4 **Voir la réponse à la question 5.4.**

6. Analyse économique

Références

- (i) HQD-6, document 6, page 10
- (ii) HQD-1, document 2, page 12

Préambule

- (i) Les coûts d'exploitation annuels associés au programme GDP Affaires ont oscillé aux environs de 350 k\$ entre 2018 et 2020. En raison de la cessation du recrutement de nouveaux adhérents, les coûts de commercialisation étaient nuls ces années. Dans les circonstances, le Distributeur juge qu'une hypothèse de 0,5 M\$ à titre de coûts d'exploitation et de commercialisation annuels est raisonnable. Ces coûts sont indexés aux fins de l'analyse économique.

(ii)

	VAN 10 ans	VAN 20 ans	2021- 2022	2022- 2023	2023- 2024	2024- 2025	2025- 2026	2029- 2030	2034- 2035	2039- 2040	2040- 2041
Impact de l'Option puissance (MW) énergie (GWh)			150 4	170 4	220 6	240 6	260 7	300 8	300 8	300 8	300 8
Coûts évités de fourniture											
\$/kW			17	17	18	104	106	115	127	140	143
M\$	175	372	3	3	4	25	28	35	38	42	43
¢/kWh			5,27	5,37	5,48	5,59	5,70	10,04	11,08	12,24	12,48
M\$	4	8	0	0	0	0	0	1	1	1	1
Appui financier											
\$/kW			(60)	(61)	(62)	(64)	(65)	(70)	(78)	(86)	(87)
M\$	(133)	(253)	(9)	(10)	(14)	(15)	(17)	(21)	(23)	(26)	(26)
Perte de revenus											
¢/kWh			(4,44)	(4,53)	(4,62)	(4,71)	(4,81)	(5,20)	(5,74)	(6,34)	(6,47)
M\$	(2)	(5)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Coûts d'exploitation											
M\$	(4)	(8)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Gain net (M\$)	39	114	(7)	(8)	(10)	9	10	13	15	16	16

TABLEAU 9 :
TNT SELON LE BILAN ACTUEL ET LE SCÉNARIO DE RÉFÉRENCE

	VAN	2018- 2019	2019- 2020	2020- 2021	2021- 2022	2022- 2023	2023- 2024	2024- 2025	2025- 2026
(1) GDP Affaires (MW réduit)		350	410	430	450	470	490	510	530
Appui financier									
(2) Appui unitaire @ 70\$/kW		70	70	70	70	70	70	70	70
) = (2) * (1) Total (M\$)	210,2	24,5	28,7	30,1	31,5	32,9	34,3	35,7	37,1
(4) Charges de commercialisation et exploitation (M\$)	4,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
(5) Pertes de revenus									
(6) Revenu marginal unitaire tarif M (¢/kWh)		7,88	8,04	8,21	8,39	8,56	8,74	8,93	9,12
(7) GWh pour 100 heures		35	41	43	45	47	49	51	53
) = (7) * (6) Total (M\$)	25,5	2,8	3,3	3,5	3,8	4,0	4,3	4,6	4,8
: (3) + (4) + (8) Coûts totaux GDP Affaires (M\$)	240,5	27,9	32,7	34,3	36,0	37,7	39,3	41,0	42,7

6.1. Selon la référence i), doit-on comprendre que le Distributeur suppose un coût fixe de commercialisation de 150 k\$ par année qui serait indexé, mais qui ne serait aucunement lié au nombre de participants? Veuillez justifier cette hypothèse.

Réponse :

- 1 Le Distributeur confirme qu'il a utilisé l'hypothèse d'un coût fixe d'exploitation
- 2 et de commercialisation annuel de 0,5 M\$ (et non 150 k\$). Il n'y a pas de lien
- 3 direct entre le volume de clients participants et le coût d'exploitation de
- 4 l'Option.

1 **Le Distributeur mentionne que, considérant l'influence marginale de ces coûts**
2 **sur l'analyse économique de l'Option, il n'a pas procédé à une étude poussée**
3 **en vue d'une prévision annuelle plus fine, si tant est qu'une telle prévision soit**
4 **possible.**

6.2. L'absence d'agrégateurs pourrait-elle influencer à l'avenir sur le niveau des coûts de commercialisation ?

Réponse :

5 **Comme mentionné en réponse à la question 6.1, il n'y a pas de lien direct entre**
6 **le volume de clients participants et le coût d'exploitation de l'Option.**

6.3. Veuillez expliquer l'écart important entre les niveaux unitaires des pertes de revenus apparaissant en ii) et en iii), soit par exemple pour l'année 2020-2021, de 4,44¢/kWh en ii) et de 8,21 ¢/kWh en iii).

Réponse :

7 **Aux fins de l'analyse présentée à la référence iii), le Distributeur avait utilisé le**
8 **revenu marginal total du tarif M, soit celui intégrant les composantes énergie et**
9 **puissance du tarif. En revanche, aux fins de l'analyse présentée à la**
10 **référence i), seule la composante énergie du revenu marginal a été utilisée**
11 **puisqu'elle offre une meilleure estimation de la perte de revenu réelle.**

12 **En effet, la composante puissance du revenu marginal reflète les revenus**
13 **associés à la facturation de la puissance maximale appelée du client. Or, cette**
14 **dernière n'est, en principe, pas influencée par le fait que le client se soit**
15 **interrompu quelques heures au cours du mois. Seule sa pointe maximale au**
16 **cours de la période de facturation compte.**

7. Profil de consommation atypique / Service rendu

Références

- (i) R-4011-2017, HQD-15, document 13, page 5
- (ii) R-4110-2019, HQD-2, document 3, page 27

Préambule

- (i) Les deux services sont équivalents pour le Distributeur puisqu'il a la garantie que l'une et l'autre de ces ressources seront disponibles au moment où il en aura besoin.

- (ii)

TABLEAU 4.3 :
CONTRIBUTION EN PUISSANCE ET TAUX DE RÉSERVE
DES MOYENS DE GESTION DE LA DEMANDE DE PUISSANCE

Moyen	Contribution au bilan de puissance (MW) 2019-2020	Taux de réserve
Électricité interruptible	1 000	15 %
Programme GDP Affaires	280	17 %
Interruption chaînes de blocs	25	0 %
Tarifification dynamique	9	17 %
GDP résidentielle	2	17 %
Moyens additionnels potentiels	0	15 à 17 %

7.1. Veuillez indiquer si l'effacement d'une demande non prévisible contribue de la même façon à la gestion de la pointe que l'effacement d'une demande prévisible.

Réponse :

- 1 **Dans sa planification, pour établir la contribution au bilan de puissance des**
- 2 **différents moyens de gestion, le Distributeur utilise un modèle probabiliste qui**
- 3 **traite une grande quantité de combinaisons de scénarios de demande et d'offre.**
- 4 **Dans tous les cas, la demande est basée sur une prévision.**
- 5 **En mode opérationnel, la gestion de la pointe est réalisée en continu et**
- 6 **l'effacement en pointe y contribue dans tous les cas.**

7.2. L'effacement d'une demande non prévisible fournit-t-il le même service que l'effacement d'une demande prévisible.

Réponse :

- 7 **Voir la réponse à la question 7.1.**

7.3. Veuillez indiquer quel devrait être le taux de réserve sur la contribution en pointe d'un moyen de gestion de la demande provenant d'un abonnement avec demande non prévisible.

Réponse :

1 La contribution en MW d'un moyen de GDP est directement liée à la
2 consommation anticipée en pointe pour les clients participants. Ainsi, si
3 aucune demande n'est prévue en pointe pour un type d'abonnement en
4 particulier, aucun effacement ne sera prévu au bilan de puissance pour ce type
5 d'abonnement.

6 Pour l'établissement du taux de réserve, ce sont principalement les modalités
7 des moyens qui le déterminent. Par la suite, la contribution au bilan de
8 puissance sera ajustée selon la consommation en pointe anticipée.

8. Équité tarifaire

Références

- (i) HQD-7, document 1, page 20
- (ii) HQD-6, document 2, page 11
- (iii) Suivi de la décision D-2020-055, Suivi du déploiement des options de tarification dynamique, page 15
- (iv) (Suivi de la décision D-2020-055, Suivi du déploiement des options de tarification dynamique, page 16)

Préambule

- (i) Par exemple, pour l'hiver 2019-2020, cinq événements de pointe critique ont eu lieu. En appliquant la modification proposée, si le Distributeur constate au moins un événement de pointe critique avec un effacement de la part du client, ce dernier aurait droit à son crédit. Pour les hivers où il y aurait quatre événements de pointe critique ou moins, tous les clients auraient droit à leur crédit, le cas échéant, tant que leur puissance interruptible effective est d'au moins 15 kW.
- (ii) De plus, contrairement à un client au crédit hivernal qui n'encourt aucun risque s'il ne s'efface pas à la demande du Distributeur, un client participant à l'Option, dans laquelle tous les événements de pointe critique sont interdépendants, verrait son effacement moyen, ainsi que son niveau d'appui financier, diminuer, ou, si deux périodes de restriction ne sont pas respectées, réduit à zéro.

(iii)

TABLEAU 5 :
RÉPARTITION DES ÉVÉNEMENTS ET HEURES DE POINTE – HIVER 2019-2020

	Nombre d'événements de pointe		Nombre d'heures de pointe	
	Crédit hivernal	Flex	Crédit hivernal	Flex
6 h - 9 h	14	15	42	45
16 h - 20 h	7	9	28	36
Total	21	24	70	81

TABLEAU 6 :
RÉSULTATS DES CLIENTS DOMESTIQUES ADHÉRANT À L'OPTION DE CRÉDIT HIVERNAL

	Consommation annuelle moyenne (kWh)	Facture moyenne au tarif D (\$)	Économie (\$) Moyenne	Économie (\$) Minimum	Économie (\$) Maximum	Effacement moyen (kW)
Ensemble des clients	18 599	1 511 \$	28 \$	0 \$	1 386 \$	0,8
Strates de consommation annuelle						
[-; 5000[3 552	360 \$	5 \$	0 \$	64 \$	0,1
[5000; 10000[7 717	618 \$	11 \$	0 \$	161 \$	0,3
[10000; 15000[12 467	983 \$	17 \$	0 \$	503 \$	0,5
[15000; 20000[17 504	1 379 \$	27 \$	0 \$	640 \$	0,8
[20000; 25000[22 415	1 807 \$	36 \$	0 \$	406 \$	1,0
[25000; 30000[27 245	2 241 \$	42 \$	0 \$	766 \$	1,2
[30000; 35000[32 093	2 689 \$	51 \$	0 \$	1 386 \$	1,5
[35000; 40000[37 318	3 175 \$	62 \$	0 \$	557 \$	1,8
[40000; 45000[42 051	3 618 \$	75 \$	0 \$	673 \$	2,2
[45000; 50000[47 259	4 107 \$	57 \$	0 \$	508 \$	1,6
[50000; 55000[51 849	4 535 \$	74 \$	3 \$	441 \$	2,1
[55000; 60000[57 465	5 061 \$	50 \$	4 \$	199 \$	1,4
[60000; Max.]	70 715	6 302 \$	81 \$	1 \$	1 103 \$	2,3
Type de clients						
Client résidentiel	18 556	1 507 \$	28 \$	0 \$	1 386 \$	0,8
Exploitation agricole	25 860	2 143 \$	49 \$	0 \$	382 \$	1,4

8.1. Veuillez confirmer notre compréhension selon laquelle, par exemple, pour l'hiver 2019-2020, où cinq événements de pointe critique ont eu lieu, en appliquant la modification proposée, si le Distributeur constate un seul événement de pointe critique avec un effacement de la part d'un client, ce dernier aurait eu droit jusqu'à 20 % son appui financier ou de l'ordre de 12 \$/kW en supposant un appui financier de 60\$/kW.

Réponse :

1

Le Distributeur le confirme.

8.2. Veuillez confirmer notre compréhension selon laquelle, compte tenu de l'extrait en i), l'extrait en ii) devrait se lire « De plus, contrairement à un client au crédit hivernal qui

n'encourt aucun risque s'il ne s'efface pas à la demande du Distributeur, un client participant à l'Option, dans laquelle tous les événements de pointe critique sont interdépendants, verrait son effacement moyen, ainsi que son niveau d'appui financier, diminuer, ou, si quatre périodes de restriction ne sont pas respectées, réduit à zéro. »

Réponse :

1 **Le Distributeur confirme que l'extrait en (ii) devrait se lire comme suit, avec**
2 **l'ajustement suivant : « De plus, contrairement à un client au crédit hivernal qui**
3 **n'encourt aucun risque s'il ne s'efface pas à la demande du Distributeur, un**
4 **client participant à l'Option, dans laquelle tous les événements de pointe**
5 **critique sont interdépendants, verrait son effacement moyen, ainsi que son**
6 **niveau d'appui financier, diminuer, ou, si plus de quatre événements de pointe**
7 **critique ne sont pas respectés, réduit à zéro. »**

8.3. Veuillez confirmer que la rémunération moyenne des clients résidentiels qui ont adhéré en 2019-2020 au tarif de crédit hivernal qui a fait l'objet de 70 heures de pointe a été de 28\$ pour un effacement moyen de 0,8 kW.

Réponse :

8 **Le Distributeur le confirme.**

9. Agrégateurs

Référence

(i) HQD-7, document 1, page 13

Préambule

(i) Pour les abonnements associés aux agrégateurs et dont la puissance interruptible effective est de 15 kW ou plus (tableau R-3.1.1), leur contribution annuelle à l'effacement réalisé ne devrait pas changer, toutes choses étant égales par ailleurs.

9.1. À la connaissance du Distributeur, quel service pouvait rendre un agrégateur aux clients qu'il desservait dans le cadre du programme de GDP?

Réponse :

9 **Les agrégateurs offraient leurs expertises techniques et des services**
10 **énergétiques aux petits clients, car ceux-ci n'ont pas cette expertise. De plus,**

1 ils offraient la prise en charge complète de la participation au Programme et le
2 regroupement des projets de différents clients afin d'atteindre le seuil minimal
3 de 200 kW requis et ainsi, rendre admissible au Programme les projets de ces
4 clients.

9.2. Notre compréhension est-elle juste selon laquelle les clients qui participaient au programme de GDP via les services d'un agrégateur pouvaient renoncer à une partie de l'incitatif financier pour rémunérer l'agrégateur.

Réponse :

5 L'obligation de l'agrégateur est de démontrer au Distributeur qu'une entente
6 entre lui et le client existe. Cependant, le Distributeur n'exigeait pas les détails
7 spécifiques de cette entente, dont ceux relatifs à la rémunération de
8 l'agrégateur. Par conséquent, toute réponse à cette question relève davantage
9 de la spéculation que d'une information validée.

9.3. Comment le Distributeur peut-il justifier que sans agrégateurs, les clients qui utilisaient leurs services poursuivront leur participation à l'option de GDP?

Réponse :

10 Voir les réponses aux questions 10.1 et 10.2 de la demande de renseignements
11 n° 1 d'OC à la pièce HQD-7, document 7. Voir également la réponse à la question
12 19.4 du RNCREQ à la pièce HQD-7, document 8.