

# POTENTIELS DE TRANSFORMATION DE MARCHÉ

**PRÉPARÉ PAR  
DUNSKY EXPERTISE EN ÉNERGIE**

**Avec la collaboration de  
OPINION DYNAMICS CORPORATION**

**Présenté à :**  
**Systèmes et informations de gestion**  
**Direction Approvisionnement en électricité**  
**HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION**

**5 mai 2016**

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-4043-2018
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 22 MARS 2019
Pièces no: A-0129



## 6. PRATIQUES D'ÉVALUATION DES INITIATIVES COMPORTEMENTALES

Dans la section précédente, nous avons décrit les meilleures pratiques d'évaluation de la transformation de marché pour des initiatives visant à encourager l'implantation de produits et services écoénergétiques, dont le coût n'est pas nul et le prix est ainsi déterminé par le marché. Rappelons que douze des treize potentiels sommaires de transformation de marché identifiés précédemment sont associés à ce type d'intervention déployé par Hydro-Québec.

La présente section a pour objectif de discuter des pratiques d'évaluation en transformation de marché pour des initiatives visant à encourager la mise en œuvre de mesures comportementales qui sont principalement à coût nul. Dans la section 4.2, on retrouve un potentiel sommaire de transformation de marché pour l'ensemble des interventions de même nature implantées par le distributeur, soit le DRMC, l'outil Comparez-Vous, et les activités de sensibilisation du Tronc Commun.

Après avoir abordé les résultats de notre revue de la littérature sur les pratiques d'évaluation des initiatives comportementales<sup>15</sup>, nous allons présenter nos constats et recommandations.

### 6.1. Littérature

L'introduction d'initiatives comportementales autres que des campagnes de sensibilisation est récente en Amérique du Nord, soit depuis environ 2011. En comparaison, dès 2003, Hydro-Québec lancé le DRMC, un programme dont les fondements reposent sur une intervention similaire implantée en 1991 (Écokilo). Des initiatives en Amérique du Nord, communément nommées *Home Energy Report*, sont semblables au Comparez-Vous d'Hydro-Québec.

Sur la base de nos travaux, aucune étude n'évalue des initiatives comportementales dans une perspective de transformation de marché. Cette conclusion s'explique principalement par les raisons suivantes :

- Les gains énergétiques des mesures comportementales sont considérés comme non durables—la durabilité étant une condition essentielle à la transformation de marché—et, par conséquent, ces gains s'effritent dans le temps ;
- Ces initiatives visent à réduire les barrières liées à la connaissance et à l'attitude et non à surmonter les barrières « classiques » du marché, telles que le prix et la disponibilité de produits écoénergétiques, qui reflètent les inefficacités du marché ;
- La notion de transformation de marché ne s'applique pas à proprement dit puisqu'il n'existe pas de marché pour des mesures comportementales à coût nul.

---

<sup>15</sup> Cette revue de la littérature s'inspire largement du rapport préparé par Opinion Dynamics Corporation dans le cadre de ce projet intitulé *Market Effects and Market Transformation Best Practices* (21 décembre 2015).