

**RÉPONSE D'HYDRO-QUÉBEC  
DANS SES ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ  
À L'ENGAGEMENT NUMÉRO 11**



**Engagement n° 11 (demandé par la formation)**

*En référence à la pièce B-0024 à la page 41 au tableau R-10.10 :*

- 1. Indiquer s'il y avait une capacité limite pour le nombre d'adhérents à la tarification dynamique pour chacune des années du Plan inscrit dans le tableau R-10.10, et si oui quelle était cette limite ?*
- 2. Élaborer sur la possibilité pour le Distributeur de lever la limite du nombre d'adhérents annuels acceptés à l'option du crédit hivernal, lequel ne comporte aucun risque pour la clientèle.*
- 3. Préciser quels seraient les inconvénients et les risques éventuels advenant que le Distributeur décidait de lever les limites annuelles d'adhésion au crédit hivernal ?*

**Réponse à l'engagement n° 11 :**

1        **La prévision du nombre de participants présentée au tableau R-10.10 est associée**  
2        **aux contributions initialement prévues au Plan. Les contributions au bilan de**  
3        **puissance apparaissant au tableau 3.2 révisé présenté dans l'État d'avancement**  
4        **2020 révisé (pièce B-0106) reflètent la capacité actuelle d'accueil du Distributeur**  
5        **pour le déploiement des options de tarification dynamique, et en ce sens**  
6        **correspondent à la limite annuelle d'adhésion à ces options. Deux facteurs**  
7        **contribuent à l'établissement de cette limite : les contraintes des infrastructures**  
8        **des technologies de l'information (TI) et le besoin d'accompagnement des clients.**

9        **Des tests de robustesse et de performance sur le plan des infrastructures TI sont**  
10       **présentement en cours afin de vérifier si la capacité limite peut être augmentée et**  
11       **à quel rythme. Les contraintes opérationnelles auxquelles fait face le Distributeur**  
12       **s'appliquent aussi bien à l'option de crédit hivernal qu'au tarif Flex. Pour l'hiver**  
13       **2021-2022, le Distributeur prévoit qu'environ 100 000 clients pourront se prévaloir**  
14       **des offres de tarification dynamique, soit environ 40 000 clients de plus qu'à**  
15       **l'hiver précédent.**

16       **De plus, compte tenu du fait qu'il apparaît primordial au Distributeur**  
17       **d'accompagner adéquatement les participants à ces options, il estime requis de**  
18       **maintenir pour les prochaines années sa stratégie de déploiement progressif.**  
19       **Cette stratégie lui octroie une plus grande flexibilité afin d'identifier et de s'adapter**  
20       **rapidement face à divers enjeux, et d'ainsi susciter et maintenir l'intérêt de la**  
21       **clientèle à participer de manière continue et efficace à ces nouvelles options. À**  
22       **cet égard, les données recueillies lors des deux derniers hivers permettent au**  
23       **Distributeur de raffiner sa stratégie de communication et de soutien à la clientèle.**  
24       **Les résultats préliminaires du second hiver confirmeraient d'ailleurs une**  
25       **amélioration du taux de satisfaction de la clientèle à l'égard des économies**

1 réalisées comparativement au premier hiver, ce qui traduirait notamment une  
2 amélioration de l’approche client du Distributeur.

3 Cela étant, le Distributeur vise, dans les meilleurs délais, un déploiement massif  
4 des nouvelles options tarifaires auprès de l’ensemble de sa clientèle admissible  
5 intéressée. Cet horizon pourrait être précisé à l’État d’avancement 2021. Dans  
6 l’intervalle, le Distributeur poursuit ses efforts afin de réunir l’ensemble des  
7 facteurs TI et de stratégie clientèle qui lui garantirait un parc de clients à ces  
8 options tarifaires résilient et contributif au bilan de puissance.