

# **Réponses à la demande de renseignements n° 1 de l'UC – Distribution Phase 4C**



---

## 1 Nouvelle offre de TDT

---

### Références

- (i) HQD-2, Document 2.1, page 19
- (ii) HQD-2, Document 2.1, page 23, Tableau 7

### Préambule

- (i) Les principes tarifaires suivants ont guidé le Distributeur dans l'élaboration de son offre de TDT :

Neutralité tarifaire : calibrage neutre de la structure de la TDT par rapport au tarif D afin que les clients participants aient une facture similaire à celle du tarif D s'ils ne modifient pas leur comportement ;

Efficience : établissement de signaux de prix contribuant à une utilisation judicieuse de l'électricité et à la modification pérenne des habitudes de consommation et décourageant le gaspillage ;

Simplicité : tarif compréhensible pour la clientèle, cohérent par rapport au tarif D et peu propice à l'interprétation.

- (i) Le Distributeur présente la structure proposée de la nouvelle TDT.

1.1 Pour avoir une idée de la robustesse de la neutralité tarifaire, veuillez présenter, en utilisant des profils de consommation normalisés les plus récents, la distribution des écarts entre ce que serait la facture réelle des clients au tarif D (2025) et la nouvelle TDT telle qu'elle apparaît à la référence ii) et ce

- a) pour l'ensemble des clients

### Réponse :

1           **Sur l'ensemble des clients au tarif D, le profil normalisé le plus récent, soit celui**  
 2           **de 2023, indique que le client moyen obtiendrait une facture annuelle de 1 395 \$.**  
 3           **L'équivalent de cette facture moyenne, calculé à la TDT est de 1 381 \$. L'écart**  
 4           **est réputé neutre selon les conventions utilisées par le passé.**

- b) pour l'échantillon, le cas échéant, que le Distributeur a utilisé pour calibrer la nouvelle TDT.

### Réponse :

5           **L'échantillon utilisé par le Distributeur isole aussi les clients au tarif D qui sont**  
 6           **réputés avoir un chauffage entièrement à l'électricité. La facture moyenne de**  
 7           **cet échantillon est de 1 458 \$, toujours selon le plus récent profil normalisé,**  
 8           **soit celui de 2023. L'équivalent de cette facture moyenne, calculé à la TDT est**  
 9           **de 1 447 \$. L'écart est réputé neutre selon les conventions utilisées par le**  
 10          **passé.**

1.2 Veuillez préciser à partir de quelle année le coût de la puissance en l'été justifiera un signal de prix de pointe en été.

Réponse :

1           **Cette structure incitative en période estivale n'est pas basée sur le coût de la**  
2           **puissance. La TDT a pour objectif d'encourager la clientèle à modifier ses**  
3           **comportements de façon durable tout au long de l'année. Pour encourager les**  
4           **clients à conserver leurs habitudes de consommation, le maintien d'un ratio**  
5           **fort entre les périodes de pointe et hors pointe doit être maintenu dans la**  
6           **structure de prix.**

1.3 Selon le Distributeur, la nouvelle TDT contribuerait à réduire le gaspillage. Veuillez fournir les références démontrant qu'une TDT diminue la consommation d'électricité.

Réponse :

7           **Le prix élevé de la TDT en période de pointe encourage les clients à être**  
8           **vigilants et à réduire leur consommation par la mise en place de mesures**  
9           **permanentes.**

## 2           Nouvelle offre de TDT : consommation estivale

---

Référence

(i)       HQD-2, Document 2.1 (Annexe B), page 80.

Préambule

(i) La possibilité de réaliser des économies durant l'été suscite un intérêt chez les propriétaires de climatiseur, de piscine ou de spa, ayant une consommation plus élevée lors de cette période. Ces appareils sont généralement munis d'un minuteur ou d'options pouvant être contrôlées automatiquement, ce qui facilite la gestion de leur consommation.

2.1 Veuillez produire le rapport de la consultation dont il est question à la référence i).

Réponse :

10           **Le rapport de la consultation est présenté à l'annexe A de la présente pièce.**

2.2 Comment le Distributeur s'assurera-t-il que la nouvelle TDT ne favorise pas une surconsommation chez les propriétaires de climatiseur, de piscine ou de spa ?

**Réponse :**

1 **De l'avis du Distributeur, la TDT pourrait convenir davantage aux clients**  
2 **domestiques ayant une plus grande consommation, puisque ceux-ci sont plus**  
3 **enclins à avoir des usages plus facilement déplaçables sur une base régulière,**  
4 **tels entre autres la climatisation, le chauffe-piscine ou le spa. L'ajout d'une TDT**  
5 **au portefeuille existant du Distributeur représente donc un outil additionnel**  
6 **pour réduire ses besoins durant les heures où le réseau est le plus fortement**  
7 **sollicité. Ainsi, puisque les périodes de pointe sont associées aux heures de**  
8 **plus forte demande auxquelles est appliqué un prix plus élevé, et que les**  
9 **périodes hors pointe sont associées à des heures de plus faible demande**  
10 **auxquelles un prix plus faible est attribué, la structure prévisible de la TDT**  
11 **encouragera la clientèle à modifier ses comportements de façon durable et à**  
12 **consommer moins et au bon moment.**

13 **Le Distributeur tient également à rappeler que la TDT est calibrée neutre par**  
14 **rapport au tarif D et souligne que seul le prix de nuit proposé à la TDT offre un**  
15 **avantage par rapport au tarif D.**

2.3 La nouvelle TDT pourrait-elle intéresser les clients au tarif DT dont le système de chauffage arrive en fin de vie ?

**Réponse :**

16 **Un client au tarif DT dont le système de chauffage arrive en fin de vie aurait**  
17 **différentes options, dont le remplacement de son système de chauffage**  
18 **biénergie (sauf si son système actuel utilise le mazout), la transition au tarif de**  
19 **base (tarif D) et l'adhésion à l'une des options de TD, soit le crédit hivernal,**  
20 **le tarif Flex D ou la TDT.**

### **3 Tarif DT : économies pour usages estivaux**

---

#### **Référence**

(i) HQD-2, Document 2.1 (Annexe D), page 89.

#### **Préambule**

(i) Les usages estivaux génèrent des économies. Néanmoins, le Distributeur ne propose pas de recalibrer le tarif DT afin de les éliminer, puisque les clients au tarif DT qui n'ont pas d'usages estivaux en seraient pénalisés en raison d'un surcoût avant effacement. Le Distributeur s'engage néanmoins à s'assurer que les économies générées par les usages estivaux demeurent dans des proportions qui ne nuisent pas à la rentabilité de la biénergie.

3.1 Veuillez préciser comment le Distributeur compte s'assurer que les économies générées par les usages estivaux demeurent dans des proportions qui ne nuisent pas à la rentabilité de la biénergie.

Réponse :

1 **Le Distributeur valide les économies générées par les usages estivaux sur la**  
 2 **base d'un cas type. Les résultats sont disponibles sur son site internet à la**  
 3 **section *Présentation Tarif DT - Biénergie*<sup>1</sup>.**

3.2 Veuillez fournir la distribution de la consommation annuelle des clients au tarif DT en isolant, le cas échéant, les clients agricoles des clients résidentiels.

Réponse :

4 **Le tableau R-3.2 présente l'information demandée.**

**Tableau R-3.2**  
**Distribution de la consommation annuelle des clients au tarif DT**

Strates de consommation	Clientèle résidentielle	Clientèle agricole
[ 0; 10 000[	7%	0,02%
[ 10 000; 20 000[	35%	0,15%
[ 20 000; 30 000[	34%	0,14%
[ 30 000; 40 000[	15%	0,11%
[ 40 000; 50 000[	6%	0,05%
[ 50 000; 60 000[	2%	0,01%
[ 60 000; 70 000[	1%	0,01%
[ 70 000; Max[	1%	0,02%

Données au 31 décembre 2023

3.3 Veuillez fournir la distribution des gains sur leur facture d'électricité réalisés en 2023 par les clients au tarif DT par rapport à la facture qu'ils auraient eu au tarif D.

Réponse :

5 **Le Distributeur estime les gains monétaires du tarif DT, comparativement au**  
 6 **tarif D, sur la base d'un cas type d'une maison unifamiliale de taille moyenne**  
 7 **située à Montréal. En effet, les profils réels de la clientèle au tarif DT ne**  
 8 **permettent pas au Distributeur de calculer les gains entre les tarifs DT et D, car**  
 9 **il ne dispose pas de la consommation que les clients au tarif DT auraient eu**  
 10 **s'ils avaient été au tarif D durant les périodes de pointe alors que la température**  
 11 **est sous -12 C ou -15 C, selon le cas.**

<sup>1</sup> <https://www.hydroquebec.com/residentiel/espace-clients/tarifs/tarif-dt.html>

---

## 4 Tarif DT : manque à gagner

---

### Référence

- (i) HQD-2, Document 2.1 (Annexe D), page 88.

### Préambule

- (i) En effet, à l'horizon 2032, malgré l'arrivée de nouveaux abonnements en lien avec l'Offre biénergie, il est prévu que le nombre d'abonnements net au tarif DT ne croisse que très légèrement, faisant en sorte que le manque à gagner à récupérer auprès des autres clients domestiques serait comparable au manque à gagner actuel.

- 4.1 Veuillez présenter une prévision du manque à gagner à récupérer auprès des autres clients résidentiels pour l'année 2025.

### Réponse :

- 1 **Le Distributeur n'est pas en mesure de répondre précisément à la question de**  
2 **l'intervenant, puisqu'il ne peut supposer l'évolution du tarif DT si la Régie**  
3 **n'avait pas approuvé la stratégie tarifaire appliquée de 2017 à 2019. Le**  
4 **Distributeur peut toutefois estimer que l'écart de revenu avant effacement au**  
5 **tarif DT par rapport au tarif D serait de 256 \$ aux tarifs proposés au**  
6 **1<sup>er</sup> avril 2025.**

---

## 5 Crédit hivernal : résultats 2023-2024

---

### Référence

- (i) <https://www.hydroquebec.com/residentiel/mieux-consommer/economiser-en-periode-de-pointe/bilan-contribution-collective/> (consulté le 11 septembre 2024)  
(ii) <https://www.hydroquebec.com/residentiel/mieux-consommer/economiser-en-periode-de-pointe/bilan-contribution-collective/> (consulté le 11 septembre 2024)

### Préambule

- (i) Le Distributeur présente le bilan de l'hiver 2023-2024 des options de tarifications dynamiques. Il indique que le crédit moyen par client participant au Crédit hivernal a été de 25 \$.

**Option de crédit hivernal - Tarification dynamique**

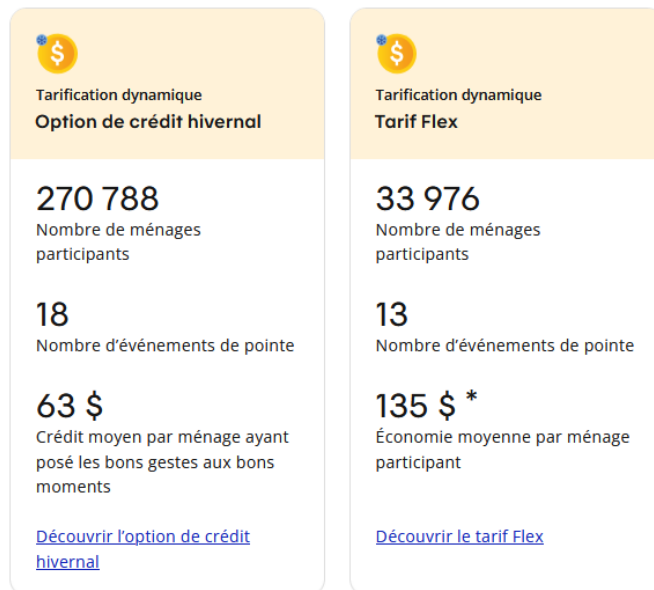
Nombre de clients participants	Environ 271 000
Nombre d'événements de pointe	18
Crédit global remis aux clients	Environ 6,7 M \$
Crédit moyen par client	25 \$

**Tarif Flex - Tarification dynamique**

Nombre de clients participants	Environ 34 000
Nombre d'événements de pointe	13
Économie globale	Environ 4,1 M \$
Économie moyenne par client	135 \$ *

\* Avec taxes

- (ii) Le Distributeur présente différemment le bilan de l'hiver 2023-2024 des options de tarification dynamique. Il indique que le crédit moyen par ménage participant au Crédit hivernal ayant posé les bons gestes a été de 63 \$.



5.1 Veuillez préciser quelle est la différence entre le crédit moyen par client participant au Crédit hivernal de 25 \$ qui apparaît en i) et que le crédit moyen de 63 \$ par ménages participants au Crédit hivernal qui ont posé les bons gestes qui apparaît en ii).

**Réponse :**

1 **Le crédit de 25 \$ indiqué au préambule (i) est la moyenne des économies pour**  
2 **tous les clients, tandis que le crédit de 63 \$ indiqué au préambule (ii) n'inclut**  
3 **que les économies des clients considérés comme ayant posé les bons gestes**  
4 **aux bons moments. La différence entre les deux valeurs est essentiellement**  
5 **attribuable au fait que certains clients se sont inscrits à l'option de crédit**  
6 **hivernal, mais n'ont participé à aucun événement. Le montant de 63 \$ permet**  
7 **de donner une idée plus juste des économies possibles si un client s'intéressait**  
8 **à participer activement.**

5.2 Qu'est-ce que le Distributeur entend par « bons gestes »?

**Réponse :**

9 **Le Distributeur réfère l'intervenant à la section « Conseils » de la page internet**  
10 **d'Hydro-Québec, pour l'option de crédit hivernal<sup>2</sup>, qui énumère tous les bons**  
11 **gestes que les clients doivent adopter pour maximiser leur économie en**  
12 **période de pointe.**

5.3 Veuillez indiquer comment le Distributeur a évalué le crédit moyen de 63 \$ par ménages participants au Crédit hivernal qui ont posé les bons gestes. Veuillez spécifier si les participants dont le Distributeur pourrait soupçonner un comportement malveillant ont été pris en compte dans le calcul.

**Réponse :**

13 **Le crédit de 63 \$ est une moyenne du crédit sur les factures pour tous les clients**  
14 **qui rencontraient les critères suivants :**

- 15 • **Le pourcentage de participation aux événements est de plus de 27,1 % ;**
- 16 • **Le pourcentage d'effacement est de plus de 26,6 %.**

17 **Ces pourcentages ont été établis en fonction des valeurs médianes durant le**  
18 **premier hiver (2019-2020) et servent d'indicateur pour comparer les résultats des**  
19 **hivers entre eux.**

20 **Le pourcentage de participation est défini comme le nombre d'heures avec un**  
21 **effacement crédité sur le nombre total d'heures d'inscription à l'option durant**  
22 **l'hiver.**

---

<sup>2</sup> <https://www.hydroquebec.com/residentiel/espace-clients/tarifs/option-credit-hivernal-conseils.html>.

1 Le pourcentage d'effacement est la somme de l'énergie effacée sur la somme de  
 2 l'énergie de référence pour tous les événements durant lesquels le client est  
 3 considéré comme ayant participé (effacement de plus de 2 kWh).

4 Les participants qui sont soupçonnés d'avoir un comportement malveillant n'ont  
 5 pas été exclus du calcul.

## 6 Crédit hivernal : seuil minimal d'effacement

### Références

- (i) HQD-2, Document 2.1, page 28.
- (ii) Suivi administratif de la décision D-2020-055 (Déploiement des options de tarification dynamique: bilan de l'hiver 2022-2023), page 10.
- (iii) Suivi administratif de la décision D-2020-055 (Déploiement des options de tarification dynamique: bilan de l'hiver 2022-2023), page 12.
- (iv) R-4057-2018, HQD-13, document 1, page 26.
- (v) Capture d'écran de l'espace client d'un client inscrit au crédit hivernal.

### Préambule

- (i) Le Distributeur propose le retrait du seuil minimal d'effacement (de 2 kWh à 0 kWh), afin de valoriser tous les efforts faits par les clients participants.
- (ii)

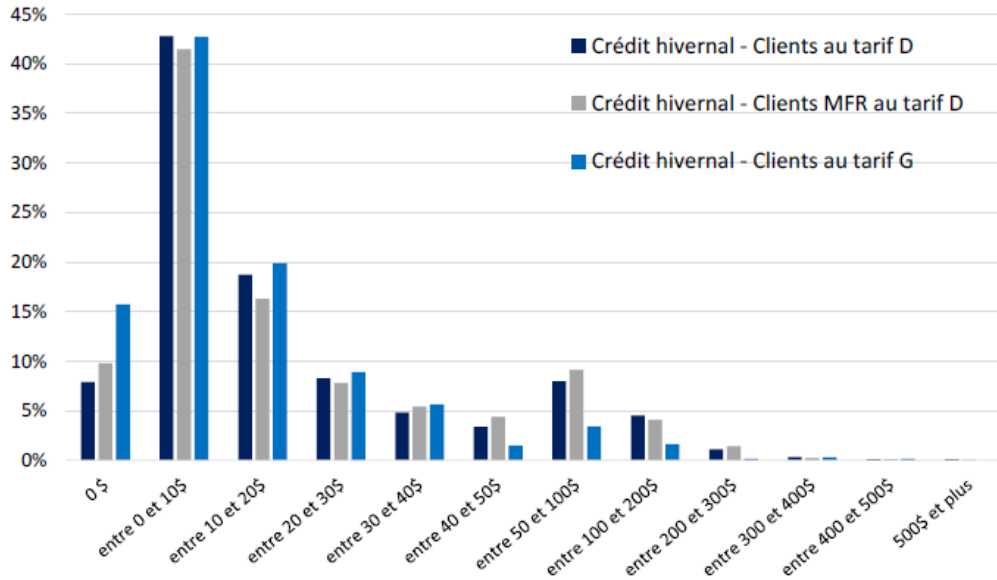
**TABLEAU 5 :**  
**RÉSULTATS DES CLIENTS DOMESTIQUES ADHÉRANT À L'OPTION DE CRÉDIT HIVERNAL -**  
**HIVER 2022-2023**

	Consommation annuelle moyenne (kWh)	Facture moyenne au tarif D (\$)	Economie (\$) Moyenne	Economie (\$) Minimum	Economie (\$) Maximum	Effacement moyen (kW)
<b>Ensemble des clients</b>	19 553	1 647 \$	27 \$	0 \$	1 789 \$	0,9
<b>Strates de consommation annuelle</b>						
[ -; 5000[	3 629	377 \$	4 \$	0 \$	486 \$	0,1
[ 5000;10000[	7 792	649 \$	9 \$	0 \$	653 \$	0,3
[10000;15000[	12 537	1 007 \$	17 \$	0 \$	1 264 \$	0,6
[15000;20000[	17 561	1 434 \$	26 \$	0 \$	1 067 \$	0,9
[20000;25000[	22 376	1 866 \$	32 \$	0 \$	1 177 \$	1,1
[25000;30000[	27 265	2 325 \$	37 \$	0 \$	1 103 \$	1,3
[30000;35000[	32 206	2 799 \$	43 \$	0 \$	1 789 \$	1,5
[35000;40000[	37 194	3 283 \$	50 \$	0 \$	1 568 \$	1,8
[40000;45000[	42 179	3 768 \$	54 \$	0 \$	1 465 \$	1,9
[45000;50000[	47 176	4 254 \$	55 \$	0 \$	1 683 \$	1,9
[50000;55000[	52 240	4 748 \$	66 \$	0 \$	881 \$	2,3
[55000;60000[	57 291	5 240 \$	69 \$	0 \$	934 \$	2,4
[60000; Max.]	72 248	6 698 \$	61 \$	0 \$	1 013 \$	2,2
<b>Type de clients</b>						
Client résidentiel	19 528	1 645 \$	27 \$	0 \$	1 789 \$	0,9
Exploitation agricole	26 358	2 278 \$	31 \$	0 \$	1 024 \$	1,1
<b>Segments d'habitation</b>						
Logement dans un Immeuble 4 logements +	9 316	775 \$	10 \$	0 \$	408 \$	0,4
Logement dans un duplex ou triplex	13 941	1 159 \$	18 \$	0 \$	806 \$	0,6
Maison Individuelle	22 520	1 900 \$	32 \$	0 \$	1 789 \$	1,1
<b>Statut du ménage</b>						
Client non MFR	20 062	1 686 \$	46 \$	0 \$	1 465 \$	1,6
Client MFR	15 074	1 256 \$	27 \$	0 \$	790 \$	0,9
<b>Source d'énergie pour le chauffage</b>						
TAE	19 839	1 673 \$	28 \$	0 \$	1 789 \$	1,0
autre que TAE	17 577	1 453 \$	16 \$	0 \$	956 \$	0,6

Note : les différentes catégories ne sont pas mutuellement exclusives. Seule l'identification du statut du ménage est basée sur la réponse à une question posée dans le cadre d'un sondage.

(iii)

**FIGURE 1 :**  
**DISTRIBUTION DES ÉCONOMIES RÉALISÉES À L'OPTION DE CRÉDIT HIVERNAL -**  
**HIVER 2022-2023**



(iv) Comme le calcul du crédit repose sur une estimation de ce que le client aurait consommé si l'événement de pointe critique n'avait pas eu lieu, une marge d'erreur doit être considérée afin de ne pas accorder indûment un crédit à un client qui ne se serait pas réellement effacé. À cette fin, un seuil minimal de 2 kWh d'énergie effacée par événement de pointe critique est requis, en-deçà duquel aucun crédit n'est versé.

(v)

Événements de pointe [Légende](#) Vue détaillée

Dates et heures	Énergie de référence	Énergie réelle	Énergie effacée	Crédit
6 janv. 2025, de 16 h à 20 h	5,08 kWh	3,31 kWh	Insuffisante ?	0,00 \$
6 janv. 2025, de 6 h à 9 h	2,27 kWh	1,87 kWh	Insuffisante ?	0,00 \$
5 janv. 2025, de 16 h à 20 h	3,62 kWh	3,50 kWh	Insuffisante ?	0,00 \$
23 déc. 2024, de 6 h à 9 h	2,08 kWh	1,35 kWh	Insuffisante ?	0,00 \$

6.1 Quel volume total d'énergie a été rémunéré au crédit hivernal en 2022-2023 ?

Réponse :

1 **La somme des effacements (différence entre l'énergie de référence et la**  
2 **consommation réelle) des clients à l'option de crédit hivernal au tarif D durant**  
3 **l'hiver 2022-2023 est de 10,8 GWh.**

6.2 Quel volume total d'énergie aurait eu droit au crédit hivernal en 2022-2023 s'il n'y avait pas eu de seuil minimal ?

Réponse :

4 **Si le seuil était fixé à 0 kWh par événement, l'effacement équivalent serait**  
5 **d'environ 11,6 GWh.**

6.3 Veuillez présenter les résultats du tableau 5 du document en référence ii) en supposant que tous les kWh effacés ont été valorisés. Veuillez également ajouter une colonne au tableau 5 présentant le nombre de participants par strates de consommation ainsi qu'une colonne présentant le nombre d'abonnés au tarif D pour les mêmes strates de consommation.

Réponse :

6 **Le tableau R-6.3 présente l'information demandée avec l'hypothèse que tous**  
7 **les kWh effacés ont été valorisés. Le tableau regroupe les trois sections, soit**  
8 **les strates de consommation annuelle, le type de client ainsi que le statut du**  
9 **ménage.**

**Tableau R-6.3**  
**Résultat des clients domestiques adhérant à l'option de crédit hivernal –**  
**Hiver 2022-2023**

	Nombre de clients identifiés	Nombre de clients au tarif D	Consommation annuelle moyenne (kWh)	Facture moyenne au tarif D (\$)	Économie (\$) Moyenne	Économie (\$) Minimum	Économie (\$) Maximum	Effacement moyen (kW)
<b>Ensemble des clients</b>	199 157	3 844 437	19 553	1 647 \$	29 \$	0 \$	1 859 \$	1
<b>Strates de consommation annuelle</b>								
[ -; 5000[	5 228	441 869	3 629	377 \$	7 \$	0 \$	506 \$	0,2
[ 5000;10000[	25 844	796 947	7 792	649 \$	12 \$	0 \$	678 \$	0,4
[10000;15000[	36 525	729 676	12 537	1 007 \$	19 \$	0 \$	1 314 \$	0,7
[15000;20000[	42 943	603 162	17 561	1 434 \$	28 \$	0 \$	1 109 \$	1,0
[20000;25000[	39 166	512 691	22 376	1 866 \$	34 \$	0 \$	1 221 \$	1,2
[25000;30000[	24 855	346 821	27 265	2 325 \$	40 \$	0 \$	1 147 \$	1,4
[30000;35000[	12 994	193 537	32 206	2 799 \$	45 \$	0 \$	1 859 \$	1,6
[35000;40000[	6 109	99 080	37 194	3 283 \$	52 \$	0 \$	1 630 \$	1,8
[40000;45000[	2 837	50 129	42 179	3 768 \$	56 \$	0 \$	1 522 \$	1,9
[45000;50000[	1 322	26 187	47 176	4 254 \$	57 \$	0 \$	1 750 \$	2,0
[50000;55000[	607	14 546	52 240	4 748 \$	69 \$	1 \$	916 \$	2,3
[55000;60000[	286	8 535	57 291	5 240 \$	72 \$	0 \$	970 \$	2,5
[60000; Max.]	441	21 257	72 248	6 698 \$	63 \$	0 \$	1 053 \$	2,2
<b>Type de clients</b>								
Client résidentiel	198 423	-	19 528	1 645 \$	29 \$	0 \$	1 859 \$	1,0
Exploitation agricole	734	-	26 358	2 278 \$	33 \$	0 \$	1 067 \$	1,1
<b>Statut du ménage<sup>1</sup></b>								
Client non MFR	41 909	-	20 062	1 686 \$	49 \$	0 \$	1 522 \$	1,6
Client MFR	3 899	-	15 074	1 256 \$	30 \$	0 \$	822 \$	1,0

Note : les différentes catégories ne sont pas mutuellement exclusives. Seule l'identification du statut du ménage est basé sur la réponse à une question posée dans le cadre d'un sondage.

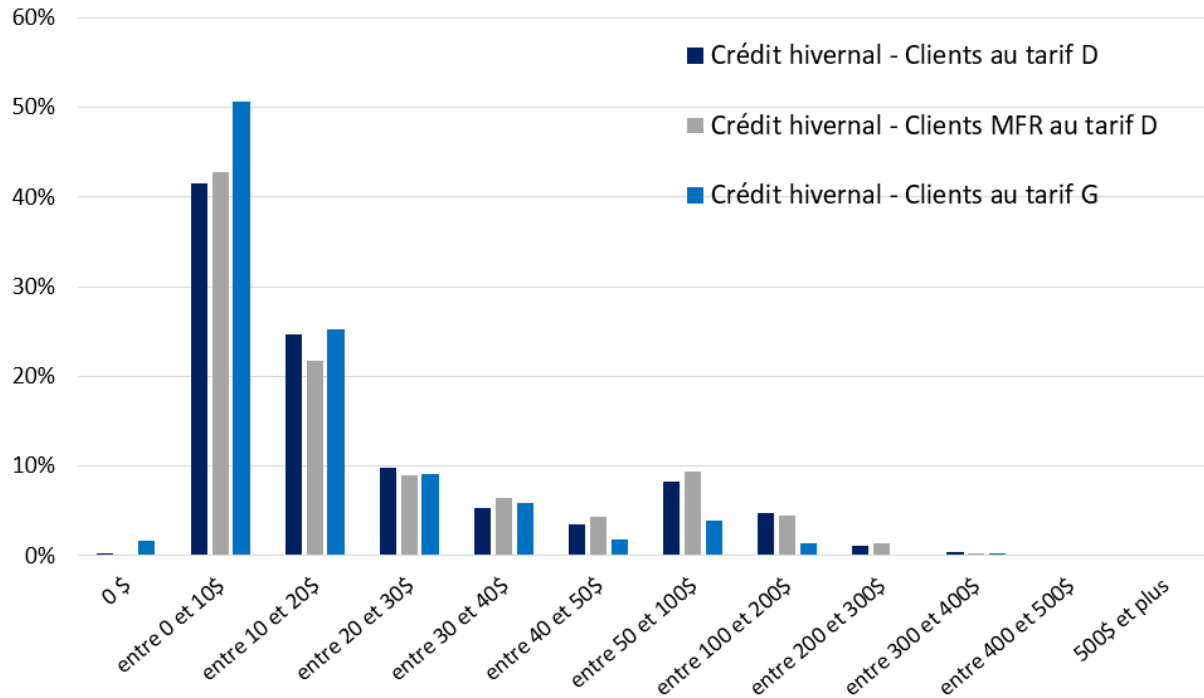
<sup>1</sup> La catégorie statut du ménage provient des résultats du sondage expérience client.

6.4 Veuillez présenter le graphique qui apparaît à la référence iii) en supposant que tous les kWh effacés ont été valorisés.

**Réponse :**

1 **La figure R-6.4 présente l'information demandée.**

**Figure R-6.4**  
**Distribution des économies réalisées à l'option de crédit hivernal –**  
**Hiver 2022-2023**



6.5 Alors qu'en référence iv) le Distributeur considérait une marge d'erreur afin de ne pas accorder indûment un crédit à un client qui ne serait pas effacé, la proposition du Distributeur de rémunérer tous les effacements signifie-t-elle que le Distributeur renonce à sa marge de manœuvre ?

**Réponse :**

1

**Oui, le Distributeur le confirme.**

6.6 La référence v présente l'énergie de référence et l'énergie consommée d'un client qui n'a aucune charge de chauffage électrique des espaces. En outre, ce client n'a posé aucun geste au cours des 3 événements de janvier pour réduire sa consommation, alors que pour l'évènement de décembre, il a fait le maximum pour réduire sa consommation. Puisque le calcul du crédit repose sur une estimation de ce que le client aurait consommé si l'évènement de pointe critique n'avait pas eu lieu, et sans discuter du cas présenté en préambule, veuillez indiquer le niveau de robustesse du modèle de prévision de l'énergie de référence utilisé pour les usages de base des petits

consommateurs et discuter des probabilités que l'énergie de référence soit surestimée ou sous-estimée

**Réponse :**

- 1            **La précision de la méthode de calcul a été discutée dans le cadre du dossier**  
2            **R-4057-2018<sup>3</sup>. Voir aussi un article publié par les chercheurs de l'IREQ<sup>4</sup>.**
- 3            **Le Distributeur précise que la méthode de calcul surestime l'énergie de**  
4            **référence (de l'ordre de + 1 % en moyenne) à l'avantage du client.**

---

**7        Crédit hivernal : plafond proportionnel pour les effacements de 40 kWh**

---

**Références**

- (i)        HQD-2, Document 2.1, page 28.
- (ii)       Suivi administratif de la décision D-2020-055 (Déploiement des options de tarification dynamique: bilan de l'hiver 2022-2023), page 10.

**Préambule**

- (i) Le Distributeur propose l'application d'un plafond proportionnel pour les effacements de 40 kWh et plus par événement, afin de limiter les gains indus au crédit hivernal par la méthode dite « 3 de 5 ». La méthode d'estimation des effacements est maintenue pour les effacements inférieurs à 40 kWh par événement. Pour les effacements de 40 kWh et plus par événement, un plafond sur l'ajustement de température associé à la méthode « 3 de 5 » est désormais appliqué. L'ajustement apporté à la méthode « 3 de 5 » vise à limiter l'optimisation malveillante en considérant le profil de consommation du participant.

---

<sup>3</sup> Voir notamment la réponse à la question 8.2 de la demande de renseignements n° 3 de la Régie, à la pièce HQD-14, document 1.3 ([B-0100](#)).

<sup>4</sup> [Statistical Analysis of Baseline Load Models for Residential Buildings in the Context of Winter Demand Response](#).

(ii)

**TABLEAU 5 :**  
**RÉSULTATS DES CLIENTS DOMESTIQUES ADHÉRANT À L'OPTION DE CRÉDIT HIVERNAL -**  
**HIVER 2022-2023**

	Consommation annuelle moyenne (kWh)	Facture moyenne au tarif D (\$)	Economie (\$) Moyenne	Economie (\$) Minimum	Economie (\$) Maximum	Effacement moyen (kW)
<b>Ensemble des clients</b>	19 553	1 647 \$	27 \$	0 \$	1 789 \$	0,9
<b>Strates de consommation annuelle</b>						
[ < 5000]	3 629	377 \$	4 \$	0 \$	486 \$	0,1
[ 5000;10000]	7 792	649 \$	9 \$	0 \$	653 \$	0,3
[10000;15000]	12 537	1 007 \$	17 \$	0 \$	1 264 \$	0,6
[15000;20000]	17 561	1 434 \$	26 \$	0 \$	1 067 \$	0,9
[20000;25000]	22 376	1 866 \$	32 \$	0 \$	1 177 \$	1,1
[25000;30000]	27 265	2 325 \$	37 \$	0 \$	1 103 \$	1,3
[30000;35000]	32 206	2 799 \$	43 \$	0 \$	1 789 \$	1,5
[35000;40000]	37 194	3 283 \$	50 \$	0 \$	1 568 \$	1,8
[40000;45000]	42 179	3 768 \$	54 \$	0 \$	1 465 \$	1,9
[45000;50000]	47 176	4 254 \$	55 \$	0 \$	1 683 \$	1,9
[50000;55000]	52 240	4 748 \$	66 \$	0 \$	881 \$	2,3
[55000;60000]	57 291	5 240 \$	69 \$	0 \$	934 \$	2,4
[60000; Max.]	72 248	6 698 \$	61 \$	0 \$	1 013 \$	2,2
<b>Type de clients</b>						
Client résidentiel	19 528	1 645 \$	27 \$	0 \$	1 789 \$	0,9
Exploitation agricole	26 356	2 278 \$	31 \$	0 \$	1 024 \$	1,1
<b>Segments d'habitation</b>						
Logement dans un immeuble 4 logements +	9 316	775 \$	10 \$	0 \$	408 \$	0,4
Logement dans un duplex ou triplex	13 941	1 159 \$	18 \$	0 \$	806 \$	0,6
Maison individuelle	22 520	1 900 \$	32 \$	0 \$	1 789 \$	1,1
<b>Statut du ménage</b>						
Client non MFR	20 062	1 686 \$	46 \$	0 \$	1 465 \$	1,6
Client MFR	15 074	1 256 \$	27 \$	0 \$	790 \$	0,9
<b>Source d'énergie pour le chauffage</b>						
TAE	19 639	1 673 \$	28 \$	0 \$	1 789 \$	1,0
autre que TAE	17 577	1 453 \$	16 \$	0 \$	956 \$	0,6

Note : les différentes catégories ne sont pas mutuellement exclusives. Seule l'identification du statut du ménage est basée sur la réponse à une question posée dans le cadre d'un sondage.

7.1 Veuillez illustrer par un exemple chiffré et détaillé l'impact des changements proposés au préambule en utilisant un cas d'optimisation malveillante.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 3.1 de la demande de renseignements n°1 de**  
 2 **l'AHQ-ARQ à la pièce HQD-13, Document 3.1.**

7.2 Veuillez préciser concrètement ce que le Distributeur entend par « optimisation malveillante » en donnant un aperçu quantitatif de ces optimisations (par exemple, nombre de clients optimisant de façon malveillante/nombre d'effacements malveillants détectés/kWh totaux effacés de façon malveillante et valeur totale de la rémunération des kWh effacés de façon malveillante).

Réponse :

3 **Par « optimisation malveillante », le Distributeur désigne toute manipulation**  
 4 **volontaire de la consommation afin d'augmenter artificiellement l'énergie de**  
 5 **référence calculée telle que décrite dans le texte des Tarifs. Une telle**  
 6 **manipulation, généralement dans le but d'augmenter les gains monétaires, va**  
 7 **à l'encontre de l'esprit de l'option tarifaire et réduit la fiabilité du moyen de**  
 8 **gestion.**

9 **La quantification de ce type de comportement est impossible à établir avec**  
 10 **certitude en raison du nombre important d'abonnements, de la variabilité des**

1            **profils de consommation et de circonstances qui peuvent entraîner une**  
 2            **augmentation artificielle sans qu'elle ne soit volontaire. Pour l'hiver 2022-2023,**  
 3            **le Distributeur estime, de façon conservatrice, que 715 clients avaient ce type**  
 4            **de comportement de façon régulière.**

7.3        Veuillez présenter les résultats du tableau 5 du document en référence en supposant les changements aux modalités proposés au préambule.

**Réponse :**

5            **Le tableau R-7.3 présente l'information demandée avec l'hypothèse du plafond**  
 6            **proportionnel pour les effacements de 40 kWh et plus par événement.**  
 7            **Le tableau regroupe les trois sections, soit les strates de consommation**  
 8            **annuelle, le type de client ainsi que le statut du ménage.**

**Tableau R-7.3**  
**Résultat des clients domestiques adhérant à l'option de crédit hivernal –**  
**Hiver 2022-2023**

	Consommation annuelle moyenne (kWh)	Facture moyenne au tarif D (\$)	Économie (\$) Moyenne	Économie (\$) Minimum	Économie (\$) Maximum	Effacement moyen (kW)
<b>Ensemble des clients</b>	19 553	1 647 \$	26 \$	0 \$	959 \$	0,9
<b>Strates de consommation annuelle</b>						
[ -; 5000[	3 629	377 \$	4 \$	0 \$	395 \$	0,1
[ 5000;10000[	7 792	649 \$	10 \$	0 \$	248 \$	0,3
[10000;15000[	12 537	1 007 \$	16 \$	0 \$	323 \$	0,6
[15000;20000[	17 561	1 434 \$	25 \$	0 \$	410 \$	0,9
[20000;25000[	22 376	1 866 \$	31 \$	0 \$	579 \$	1,1
[25000;30000[	27 265	2 325 \$	36 \$	0 \$	574 \$	1,2
[30000;35000[	32 206	2 799 \$	42 \$	0 \$	689 \$	1,4
[35000;40000[	37 194	3 283 \$	48 \$	0 \$	656 \$	1,6
[40000;45000[	42 179	3 768 \$	52 \$	0 \$	707 \$	1,8
[45000;50000[	47 176	4 254 \$	53 \$	0 \$	959 \$	1,8
[50000;55000[	52 240	4 748 \$	64 \$	0 \$	787 \$	2,2
[55000;60000[	57 291	5 240 \$	67 \$	0 \$	731 \$	2,3
[60000; Max.]	72 248	6 698 \$	61 \$	0 \$	738 \$	2,1
<b>Type de clients</b>						
Client résidentiel	19 528	1 645 \$	26 \$	0 \$	959 \$	0,9
Exploitation agricole	26 358	2 278 \$	29 \$	0 \$	691 \$	1,0
<b>Statut du ménage<sup>1</sup></b>						
Client non MFR	20 062	1 686 \$	44 \$	0 \$	787 \$	1,5
Client MFR	15 074	1 256 \$	27 \$	0 \$	367 \$	0,9

Note : les différentes catégories ne sont pas mutuellement exclusives. Seule l'identification du statut du ménage est basé sur la réponse à une question posée dans le cadre d'un sondage.

<sup>1</sup> La catégorie statut du ménage provient des résultats du sondage expérience client.

**8 Crédit hivernal : estimation des économies possibles**

**Références**

- (i) Capture d'écran de l'espace client d'un client non inscrit au crédit hivernal (8 janvier 2025)

**Préambule**

- (i)

Êtes-vous prêt à réduire votre consommation d'électricité pendant les événements de pointe ?  
Noter un clic, puis vérifier les données personnelles, et les conseils pour les réduire.



8.1 Sans aborder le cas précis présenté en préambule, veuillez préciser les principaux paramètres ou principales hypothèses qui permettent d'établir l'économie possible de 41\$ pour une réduction de consommation de 54 % pendant les évènements de pointe.

**Réponse :**

- 1 **Le calcul de la simulation tarifaire est une estimation clairement présentée**
- 2 **comme un outil pour aider le client dans sa décision de participer ou non à une**
- 3 **offre de TD.**
- 4 **Le calcul est basé sur les consommations réelles du client durant les**
- 5 **événements de pointe du dernier hiver, en appliquant un déplacement de**
- 6 **charge, et non pas un effacement, selon un pourcentage calculé par ménage.**
- 7 **Ce pourcentage est établi en fonction de la consommation moyenne du client**
- 8 **durant les heures de pointe versus la consommation normale journalière. Plus**

1            **le ratio de la consommation en période de pointe sur celle hors pointe est élevé,**  
2            **plus le pourcentage d'effacement potentiel est estimé haut.**

3            **Un ajustement est fait pour estimer un nombre d'heures réaliste et présenter un**  
4            **portrait le plus représentatif possible.**

8.2        En supposant que le client adopte déjà et en tout temps un comportement efficace en  
              matière de consommation d'électricité, est-il réaliste, voire éthique, que le Distributeur  
              lui propose de réduire sa consommation de 54% ?

**Réponse :**

5            **Le Distributeur ne demande pas aux clients de réduire leur consommation de**  
6            **façon générale, mais de la déplacer hors des heures de pointe lors des**  
7            **événements de pointe. Même si le comportement d'un client est déjà efficace,**  
8            **le Distributeur juge qu'il est réaliste de lui demander de modifier son**  
9            **comportement dans ces circonstances.**

10           **Le Distributeur rappelle que l'adhésion à cette option se fait sur une base**  
11           **volontaire, et que le client obtiendra un crédit à la hauteur de ses efforts.**

8.3        La suggestion de réduire le point de consigne de 3°C en période de pointe prend-elle  
              en compte le point de consigne usuel des thermostats chez les participants?

**Réponse :**

12           **Non.**

8.4        En supposant que le point de consigne normal est de 15°C le jour chez ce client, le  
              Distributeur suggère-t-il de réduire la température à 12°C pendant les périodes de  
              pointe?

**Réponse :**

13           **Une consigne de 15 °C est une température plus basse que celle qui prévaut**  
14           **dans la majorité des ménages. La réduction de 3°C demeure une suggestion.**  
15           **Ainsi, c'est au client de juger s'il souhaite cet abaissement de température**  
16           **durant les événements de pointe hivernale.**

17           **Le Distributeur souligne que la simulation tarifaire se veut un outil d'aide à la**  
18           **décision. De plus, des conseils en lien avec la préchauffe pour maintenir le**  
19           **niveau de confort durant les événements de pointe sont disponibles sur son**  
20           **site web.**

8.5 En supposant que le point de consigne normal est de 15°C le jour chez ce client, lui est-il tout de même possible de réduire sa consommation de 54 % en pointe?

**Réponse :**

- 1 **Si le client préchauffe son habitation, il devrait être en mesure d'éviter que ses**  
2 **équipements de chauffage démarrent pendant une bonne partie de l'événement**  
3 **de pointe et ainsi atteindre la réduction mentionnée.**  
4 **Voir également la réponse à la question 8.2.**

---

## 9 Modalités au tarif FLEX

---

### Références

- (i) HQD-2, Document 2.1, page 29.
- (ii) HQD-2, Document 2.1, page 30.
- (iii) HQD-2, Document 2.1, page 30.
- (iv) Suivi administratif de la décision D-2020-055 (Déploiement des options de tarification dynamique: bilan de l'hiver 2022-2023), Tableau 7, page 13.
- (v) Demande R-3740-2010, HQD-12, Document 6, Tableau 6, page 49.

### Préambule

- (i) Le Distributeur ajoute aux modalités du tarif Flex la possibilité de s'y inscrire en tout temps
- (ii) Le Distributeur a calibré le tarif proposé en fonction de 110 heures d'appel, plutôt que le maximum de 120 heures, intégrant ainsi une solution avancée par la Régie dans sa décision D-2019-027.
- (iii) Le tarif Flex est neutre par rapport au tarif D applicable au 1<sup>er</sup> avril 2025.

(iv)

**RÉSULTATS DES CLIENTS DOMESTIQUES ADHÉRANT AU TARIF FLEX D -  
 HIVER 2022-2023**

	Consommation annuelle moyenne (kWh)	Facture moyenne au tarif D (\$)	Economie (\$) Moyenne	Economie (\$) Minimum	Economie (\$) Maximum	Efficacement moyen (kW)
<b>Ensemble des clients</b>	19 375	1 637 \$	101 \$	-42 \$	1 055 \$	0,8
<b>Strates de consommation annuelle</b>						
[ - ; 5000[	3 360	364 \$	13 \$	-6 \$	66 \$	0,1
[ 5000; 10000[	7 782	650 \$	36 \$	-15 \$	147 \$	0,3
[10000; 15000[	12 532	1 009 \$	63 \$	-27 \$	202 \$	0,5
[15000; 20000[	17 545	1 437 \$	94 \$	-42 \$	288 \$	0,8
[20000; 25000[	22 383	1 869 \$	121 \$	-3 \$	344 \$	1,0
[25000; 30000[	27 311	2 332 \$	145 \$	-34 \$	400 \$	1,2
[30000; 35000[	32 227	2 804 \$	169 \$	29 \$	427 \$	1,5
[35000; 40000[	37 262	3 291 \$	191 \$	12 \$	433 \$	1,7
[40000; 45000[	42 183	3 769 \$	211 \$	39 \$	497 \$	1,9
[45000; 50000[	47 284	4 266 \$	230 \$	66 \$	554 \$	1,8
[50000; 55000[	52 112	4 736 \$	274 \$	77 \$	688 \$	2,4
[55000; 60000[	57 293	5 243 \$	294 \$	95 \$	663 \$	2,9
[60000; Max.]	75 136	6 980 \$	365 \$	76 \$	1 055 \$	3,6
<b>Type de clients</b>						
Client résidentiel	19 366	1 636 \$	101 \$	-42 \$	1 055 \$	0,8
Exploitation agricole	21 356	1 831 \$	113 \$	0 \$	457 \$	0,7
<b>Segments d'habitation</b>						
Logement dans un immeuble 4 logements +	9 187	772 \$	44 \$	-8 \$	436 \$	0,3
Logement dans un duplex ou triplex	14 115	1 179 \$	77 \$	-27 \$	688 \$	0,5
Maison individuelle	22 328	1 889 \$	116 \$	-42 \$	1 055 \$	1,0
<b>Statut du ménage</b>						
Client non MFR	19 786	1 667 \$	114 \$	-3 \$	663 \$	1,3
Client MFR	15 800	1 325 \$	90 \$	3 \$	422 \$	0,8
<b>Source d'énergie pour le chauffage</b>						
TAE	19 928	1 685 \$	105 \$	-42 \$	1 055 \$	0,9
autre que TAE	16 803	1 398 \$	76 \$	-1 \$	465 \$	0,5

Note : les différentes catégories ne sont pas mutuellement exclusives. Seule l'identification du statut du ménage est basée sur la réponse à une question posée dans le cadre d'un sondage.

(v)

**RÉSUMÉ DES EFFETS SUR LA FACTURE ANNUELLE DES PARTICIPANTS  
 1<sup>ER</sup> DÉCEMBRE 2008 AU 30 NOVEMBRE 2009**

	Facture	Réso+	Réso
(a)	Facture annuelle au tarif expérimental	1 436,42	1 363,49
(b)	Facture annuelle simulée au tarif D	1 467,16	1 365,59
(c) = (a)-(b)	Écart	(30,75)	(2,11)
(d)	Effet neutralité tarifaire	(11,82)	3,53
(e)	Effet heures critiques manquantes	(5,64)	-
(f) = (c)-(d)-(e)	Effet comportement	(13,29)	(5,64)
(g) = (f) / (b)	Effet comportement en % de la facture au tarif D	-0,9%	-0,4%

9.1 Veuillez indiquer si la possibilité de s'inscrire en tout temps au tarif Flex peut avoir un impact sur la neutralité tarifaire de certains clients.

Réponse :

1 Voir la réponse à la question 4.1 de la demande de renseignements n° 1 de  
 2 l'AHQ-ARQ à la pièce HQD-13, Document 3.1.

9.2 Pour avoir une idée de la robustesse de la neutralité tarifaire, veuillez présenter, en utilisant les profils de consommation les plus récents, la distribution des écarts entre ce que serait la facture réelle des clients au tarif D (2025) et a) le tarif Flex projeté pour 2025

**Réponse :**

1 **Sur l'ensemble des clients au tarif D, le profil normalisé le plus récent, soit celui**  
2 **de 2023, indique une facture moyenne de 1 395 \$. L'équivalent de cette facture**  
3 **moyenne, calculée selon le tarif Flex projeté est de 1 387 \$ et de 1 384 \$ selon**  
4 **le tarif Flex proposé. Les écarts sont réputés neutres selon les conventions**  
5 **utilisées par le passé.**

b) le tarif Flex proposé pour 2025

**Réponse :**

6 **Voir la réponse à la question 9.2 a).**

9.3 Veuillez fournir le tableau dont il est question en iv) en excluant les clients agricoles et ajoutant une colonne présentant le nombre de participants par strate de consommation ainsi qu'une colonne présentant le nombre d'abonnés au tarif D pour les mêmes strates de consommation.

**Réponse :**

7 **Le tableau R-9.3 présente l'information demandée.**

**Tableau R-9.3**  
**Résultat des clients domestiques adhérant au tarif Flex D**  
**excluant les clients agricoles – Hiver 2022-2023**

	Nombre de clients identifiés	Nombre de clients au tarif D	Consommation annuelle moyenne (kWh)	Facture moyenne au tarif D (\$)	Économie - Flex D (\$) Moyenne	Économie - Flex D (\$) Minimum	Économie - Flex D (\$) Maximum	Effacement moyen (kW)
<b>Ensemble des clients - Flex D</b>	<b>24 986</b>	<b>3 844 437</b>	<b>19 366</b>	<b>1 636 \$</b>	<b>101 \$</b>	<b>(42 \$)</b>	<b>1 055 \$</b>	<b>1</b>
<b>Strates de consommation annuelle</b>								
[ -; 5000[	969	441 869	3 365	365 \$	13 \$	(6 \$)	66 \$	0,1
[ 5000;10000[	3 208	796 947	7 783	650 \$	36 \$	(15 \$)	147 \$	0,3
[10000;15000[	4 517	729 676	12 531	1 009 \$	63 \$	(27 \$)	202 \$	0,5
[15000;20000[	5 408	603 162	17 546	1 437 \$	94 \$	(42 \$)	288 \$	0,8
[20000;25000[	4 827	512 691	22 384	1 869 \$	121 \$	(3 \$)	344 \$	1,0
[25000;30000[	2 946	346 821	27 313	2 333 \$	145 \$	(34 \$)	400 \$	1,2
[30000;35000[	1 601	193 537	32 230	2 804 \$	169 \$	29 \$	427 \$	1,5
[35000;40000[	789	99 080	37 263	3 291 \$	191 \$	12 \$	433 \$	1,7
[40000;45000[	359	50 129	42 182	3 769 \$	211 \$	39 \$	497 \$	1,9
[45000;50000[	184	26 187	47 283	4 265 \$	230 \$	66 \$	554 \$	1,8
[50000;55000[	77	14 546	52 084	4 733 \$	274 \$	77 \$	688 \$	2,5
[55000;60000[	43	8 535	57 293	5 243 \$	294 \$	95 \$	663 \$	2,9
[60000; Max.]	58	21 257	74 599	6 927 \$	363 \$	76 \$	1 055 \$	3,6
<b>Type de clients</b>								
Client résidentiel	24 986	-	19 366	1 636 \$	101 \$	-42 \$	1 055 \$	0,8
Exploitation agricole	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Segments d'habitation</b>								
Logement dans un immeuble 4 logements +	3 581	-	9 187	772 \$	44 \$	-8 \$	436 \$	0,3
Logement dans un duplex ou triplex	2 493	-	14 112	1 179 \$	77 \$	-27 \$	688 \$	0,5
Maison individuelle	16 733	-	22 330	1 889 \$	116 \$	-42 \$	1 055 \$	1,0
<b>Statut du ménage</b>								
Client non MFR	6 182	-	19 786	1 667 \$	114 \$	-3 \$	663 \$	1,3
Client MFR	848	-	15 800	1 325 \$	90 \$	3 \$	422 \$	0,8
<b>Source d'énergie pour le chauffage</b>								
TAE	22 046	-	19 919	1 684 \$	105 \$	-42 \$	1 055 \$	1 \$
autre que TAE	997	-	16 692	1 388 \$	75 \$	-1 \$	465 \$	1 \$

Note : les différentes catégories ne sont pas mutuellement exclusives.

9.4 Veuillez indiquer comment le Distributeur évalue l'effacement des abonnés au tarif Flex. Le cas échéant, veuillez indiquer les caractéristiques du groupe contrôle utilisé.

**Réponse :**

1 **Le Distributeur utilise la méthode mid3de5 qui a été approuvée par la Régie<sup>5</sup>.**  
 2 **L'énergie de référence n'est simplement pas utilisée dans le calcul de**  
 3 **facturation.**

9.5 Veuillez réaliser pour chacun des hivers 2021-2022 et 2022-2023, une analyse similaire à celle qui apparaît à la référence v) pour tous les clients domestiques au tarif Flex.

**Réponse :**

4 **Le Distributeur ne dispose pas de l'ensemble des informations demandées par**  
 5 **l'intervenant et estime que celles-ci excèdent le cadre d'examen de la fixation**  
 6 **des modalités du tarif Flex D. Le Distributeur précise que plusieurs**  
 7 **informations sur les résultats des clients domestiques adhérant au tarif Flex D**

<sup>5</sup> [D-2019-027](#), dossier R-4057-2018 Phase 1, paragraphes 795 à 801.

1            **sont présentées dans les suivis du déploiement des options de tarification**  
2            **dynamique pour les hivers 2021-2022 et 2022-2023<sup>6</sup>.**

9.6        Veuillez réaliser pour le tarif Flex et pour chacun des hivers 2021-2022 et 2022-2023, une analyse similaire à celle qui apparaît à la référence v) pour les clients domestiques au tarif Flex dont la consommation annuelle était inférieure à 25 000 kWh.

**Réponse :**

3            **Voir la réponse à la question 9.5.**

9.7        Veuillez réaliser pour chacun des hivers 2021-2022 et 2022-2023, une analyse similaire à celle qui apparaît à la référence v) pour les clients domestiques au tarif Flex dont la consommation annuelle était supérieure à 25 000 kWh.

**Réponse :**

4            **Voir la réponse à la question 9.5.**

9.8        **Comment le Distributeur identifie-t-il les MFR parmi les participants aux options de tarification dynamique (crédit hivernal et tarif Flex) ?**

**Réponse :**

5            **Le Distributeur identifie les clients MFR sur la base des réponses des**  
6            **participants au sondage « Expérience client de la tarification dynamique » qui**  
7            **est fait à la fin de chaque hiver.**

---

## 10        **Nouveau tarif pour les clients au tarif D qui consomment plus de 50 000 kWh par année**

---

### Référence

(i)        HQD-2, Document 2.1, page 33

### Préambule

(i)        Ce tarif aurait pour objectif d'envoyer un signal de prix suffisamment incitatif pour amener les clients qui consomment de gros volumes à revoir leur façon de consommer l'électricité, à consommer moins et au bon moment.

...

Le tarif serait appliqué aux clients admissibles au tarif D qui consomment 50 000 kWh et plus annuellement, ce qui représente près de trois fois la consommation moyenne des

---

<sup>6</sup> Voir [Bilan de l'hiver 2021-2022](#) et [Bilan de l'hiver 2022-2023](#) en suivi de la décision D-2020-055.

clients domestiques actuels. Un tel niveau de consommation peut notamment être associé, en tout ou en partie, et à titre illustratif, à :

- une très grande superficie de maison ;
- un spa ;
- une piscine chauffée ;
- une entrée de garage chauffante ;
- une température de consigne élevée fixée en continu durant la période de chauffage, et ce, dans toutes les pièces.

De plus, l'ensemble des clients facturés au tarif DP, soit ceux facturés pour leurs appels de puissance excédant 50 kW, seraient également transférés à ce nouveau tarif.

À la première année d'application, le tarif pour les surconsommateurs s'appliquerait à 1 % des clients qui consomment le plus, soit environ 50 000 clients.

- 10.1 Veuillez déposer les études qui démontrent l'existence d'une élasticité-prix chez les consommateurs d'électricité, particulièrement chez les consommateurs qui consomment plusieurs fois la moyenne de consommation annuelle des autres clients.

**Réponse :**

1 **Le Distributeur est tout à fait conscient que bon nombre de surconsommateurs**  
2 **ne constituent probablement pas le segment de clients les plus sensibles au**  
3 **prix. Néanmoins, le Distributeur juge essentiel d'envoyer un message clair à sa**  
4 **clientèle au sujet de l'importance de consommer moins et au bon moment dans**  
5 **le contexte de la transition énergétique. Si les clients directement visés par ce**  
6 **signal ne réagissent pas, ils devront en assumer les conséquences, soit une**  
7 **hausse plus élevée et récurrente de leur facture d'électricité.**

- 10.2 Veuillez confirmer que certains événements, par exemple des aléas de température ou des absences prolongées de la résidence, pourraient causer un aller-retour chez certains clients, entre le tarif destiné à ceux qui consomment plus de 50 000 kWh par année et le tarif D. Veuillez également confirmer que ce phénomène se produirait, peu importe le seuil de consommation qui serait utilisé.

**Réponse :**

8 **La demande de l'intervenant, portant sur les modalités du tarif pour les**  
9 **surconsommateurs, dépasse le cadre d'intervention établi par la Régie dans sa**  
10 **décision procédurale [D-2024-104](#), paragraphe 24, dans lequel la Régie limite**  
11 **l'intervention aux orientations proposées par le Distributeur pour ce tarif.**

10.3 Quelle proportion des clients au tarif D qui consomment plus de 50 000 kWh par année sont des clients agricoles et quelle est leur consommation moyenne ?

Réponse :

1 **Pour l'année 2023, 13 % des clients au tarif D qui consommaient plus de**  
2 **50 000 kWh étaient des clients agricoles et leur consommation moyenne était**  
3 **de 97 940 kWh.**

10.4 Quelle proportion des clients au tarif D qui consomment plus de 50 000 kWh par année sont des clients domestiques et quelle est leur consommation moyenne ?

Réponse :

4 **Pour l'année 2023, 87 % des clients au tarif D qui consommaient plus de**  
5 **50 000 kWh étaient des clients domestiques et leur consommation moyenne**  
6 **était de 64 894 kWh.**

10.5 Veuillez indiquer, à titre illustratif, quels sont les usages qui peuvent être associés à la consommation supérieure à 50 000 kWh par année des exploitations agricoles.

Réponse :

7 **En respect des conditions d'admissibilité au tarif D, les usages d'une**  
8 **exploitation agricole consommant 50 000 kWh ou plus sont nécessairement**  
9 **liés à la culture des végétaux ou à l'élevage des animaux.**

10.6 Veuillez fournir, en distinguant la clientèle domestique de la clientèle agricole, la distribution de la consommation annuelle des clients au tarif D.

Réponse :

10 **Le tableau R-10.6 présente l'information demandée pour l'année 2023.**

**Tableau R-10.6**  
**Distribution de la consommation annuelle des clients au tarif D (en kWh)**

Strates de consommation	Clientèle résidentielle	Clientèle agricole
[ 0; 10 000[	31,9%	0,3%
[ 10 000; 20 000[	34,4%	0,3%
[ 20 000; 30 000[	22,2%	0,2%
[ 30 000; 40 000[	7,5%	0,1%
[ 40 000; 50 000[	1,9%	0,1%
[ 50 000; 60 000[	0,6%	0,03%
[ 60 000; 70 000[	0,2%	0,02%
[ 70 000; 80 000[	0,1%	0,02%
[ 80 000; 90 000[	0,05%	0,01%
[ 90 000; Max[	0,1%	0,1%

Données au 31 décembre 2023

10.7 Veuillez fournir les quartiles de la distribution de la consommation annuelle de la clientèle résidentielle au tarif D.

**Réponse :**

1 **Le tableau R-10.7 présente l'information demandée pour l'année 2023.**

**Tableau R-10.7**  
**Quartiles de la consommation annuelle de la clientèle résidentielle**

	Consommation
Quartile 1	moins de 8 363 kWh
Quartile 2	entre 8 363 kWh et 14 584 kWh
Quartile 3	entre 14 584 kWh et 22 788 kWh
Quartile 4	plus de 22 788 kWh

10.8 Veuillez fournir les quartiles de la distribution de la consommation annuelle de la clientèle agricole au tarif D.

**Réponse :**

2 **Le tableau R-10.8 présente l'information demandée pour l'année 2023.**

**Tableau R-10.8**  
**Quartiles de la consommation annuelle de la clientèle agricole**

	Consommation
Quartile 1	moins de 7 594 kWh
Quartile 2	entre 7 594 kWh et 17 235 kWh
Quartile 3	entre 17 235 kWh et 31 714 kWh
Quartile 4	plus de 31 714 kWh

10.9 Veuillez fournir, en distinguant la clientèle domestique de la clientèle agricole, le nombre de clients au tarif D qui consomment annuellement plus de

- 40 000 kWh
- 45 000 kWh

**Réponse :**

1 **Le Distributeur dénombre, au 31 décembre 2023, 112 947 clients résidentiels et**  
 2 **7 627 clients agricoles qui consomment annuellement plus de 40 000 kWh.**  
 3 **Parmi ceux-ci, 63 988 clients résidentiels et 6 478 clients agricoles consomment**  
 4 **annuellement plus de 45 000 kWh.**

10.10 Veuillez fournir, en distinguant la clientèle domestique de la clientèle agricole, la consommation annuelle totale des clients qui consomment annuellement plus de

- 40 000 kWh
- 45 000 kWh
- 50 000 kWh

**Réponse :**

5 **Le tableau R-10.10 présente l'information demandée sur la base des dernières**  
 6 **données disponibles, soit au 31 décembre 2023.**

**Tableau R-10.10**  
**Consommation annuelle totale des clientèles résidentielle et agricole (en GWh)**

Consommation	Clientèle résidentielle	Clientèle agricole
Plus de 40 000 kWh	5 772	615
Plus de 45 000 kWh	3 705	567
Plus de 50 000 kWh	2 508	527

10.11 Les clients au tarif D qui consomment plus de 50 000 kWh par année occasionnent-ils des frais fixes particuliers pour le Distributeur qui ne sont pas couverts par les frais et prix liés au service d'électricité ?

Réponse :

1 **Comme mentionné à la pièce révisée HQD-2, Document 2.1 ([B-0191](#)), la**  
2 **surconsommation contribue à l'accroissement des besoins en**  
3 **approvisionnement du Distributeur. Tout nouvel approvisionnement coûte plus**  
4 **cher et a un impact à la hausse sur le prix moyen de l'électricité. Le Distributeur**  
5 **estime essentiel d'envoyer un signal clair aux surconsommateurs qu'ils**  
6 **devront payer plus cher leur électricité s'ils ne modifient pas leurs habitudes**  
7 **de consommation.**

8 **Voir également la réponse à la question 10.1.**

10.12 Veuillez confirmer que les usages identifiés par le Distributeur et qui expliqueraient en partie la consommation supérieure à 50 000 kWh par année chez des clients au tarif D sont également des usages qui peuvent être constatés aux autres tarifs domestiques.

Réponse :

9 **Le Distributeur le confirme. Cela dit, il rappelle que le tarif pour les**  
10 **surconsommateurs ne vise pas des usages spécifiques, mais un niveau de**  
11 **consommation d'énergie.**

10.13 Veuillez déposer tout balisage que le Distributeur a pu réaliser, dans le domaine électrique ou gazier, démontrant l'utilisation d'un tarif particulier pour les clients domestiques qui consomment par exemple plus de 50 000 kWh (éq) par année.

Réponse :

12 **Le Distributeur ne dispose pas de balisage sur le sujet. Dans le contexte**  
13 **énergétique actuel, le Distributeur est amené à innover pour envoyer un signal**  
14 **fort aux clients qui surconsomment et imposent une pression plus élevée sur**  
15 **les tarifs.**

16 **Voir aussi la réponse à la question 10.11.**

10.14 Selon les données commerciales du Distributeur, quelle proportion des clients pour chacun des tarifs D, DM et DT possèdent-ils un spa?

Réponse :

1           **Le Distributeur rappelle que l'énumération des facteurs pouvant contribuer à**  
2           **une surconsommation a été fournie à titre illustratif ; ce ne sont pas les usages**  
3           **qui sont visés, mais un niveau de consommation d'énergie.**

10.15 Selon les données commerciales du Distributeur, quelle proportion des clients pour chacun des tarifs D, DM et DT possèdent-ils une piscine chauffée à l'électricité?

Réponse :

4           **Voir la réponse à la question 10.14.**

10.16 Selon les données commerciales du Distributeur, quelle proportion des clients pour chacun des tarifs D, DM et DT possèdent-ils une entrée de garage chauffante?

Réponse :

5           **Voir la réponse à la question 10.14.**

10.17 Veuillez préciser ce que le Distributeur entend par une très grande superficie de maison.

Réponse :

6           **Le Distributeur précise qu'il ne dispose pas d'informations quant à la superficie**  
7           **des habitations, ni des appareils énergétiques qu'il alimente. C'est d'ailleurs**  
8           **pour cette raison que le critère d'admissibilité au tarif pour les**  
9           **surconsommateurs est basé sur une donnée énergétique, soit la**  
10          **consommation d'énergie. Voir aussi la réponse à la question 10.14.**

10.18 Est-ce que les clients au tarif D qui consomment plus de 50 000 kWh par année resteront admissibles aux tarifs Flex et Crédit hivernal ? Dans l'éventualité où ils ne seraient plus admissibles, le Distributeur prévoit-il pour eux un tarif de transition pour prévenir un choc tarifaire ?

Réponse :

11          **Les clients visés par le tarif pour les surconsommateurs ne seront plus**  
12          **admissibles aux options de tarification dynamique parce que la structure**  
13          **tarifaire proposée pour ce tarif en est une de prix différenciés dans le temps**  
14          **avec une facturation de la puissance appelée. Le Distributeur ne propose pas**

1            **de tarif de transition puisque les surconsommateurs auront toujours la**  
2            **possibilité d'adopter de bons comportements pour mitiger les impacts sur leur**  
3            **facture d'électricité et, ultimement, retourner au tarif D s'ils abaissent leur**  
4            **consommation annuelle sous le seuil prescrit.**

10.19 En supposant des hausses tarifaires de 3 % pour la clientèle domestique en 2025 et 2026 et aucun changement de comportement des clients aux tarifs D et DP qui consomment plus de 50 000 kWh par année en 2027, quels revenus supplémentaires le Distributeur compte-t-il tirer de ce nouveau tarif la première année de son application ? Veuillez ventiler cette prévision par clientèle domestique et agricole et par tarif D et DP.

**Réponse :**

5            **La demande de l'intervenant, portant sur l'impact du tarif pour les**  
6            **surconsommateurs sur les revenus du Distributeur, dépasse le cadre**  
7            **d'intervention établi par la Régie dans sa décision procédurale [D-2024-104](#),**  
8            **paragraphe 24, dans lequel la Régie limite l'intervention aux orientations**  
9            **proposées par le Distributeur pour ce tarif.**

10           **Voir également la réponse à la question 10.1.**

10.20 Veuillez indiquer si les revenus tirés de l'application de nouveau tarif pour les clients aux tarifs D et DP qui consomment plus de 50 000 kWh par année à partir de 2027 serviront à réduire les tarifs des autres clients aux tarifs domestiques.

**Réponse :**

11           **Voir la réponse à la question 10.1.**

12           **Cela dit, le Distributeur confirme que les revenus additionnels générés par le**  
13           **tarif pour les surconsommateurs serviront à réduire les revenus à récupérer**  
14           **associés aux autres tarifs domestiques.**

---

## 11      Tarification dynamique et MFR

---

### Références

- (i)      HQD-2, Document 2.3, page 8
- (ii)     Suivi administratif de la décision D-2020-055 pour l'hiver 2022-2023, page 12

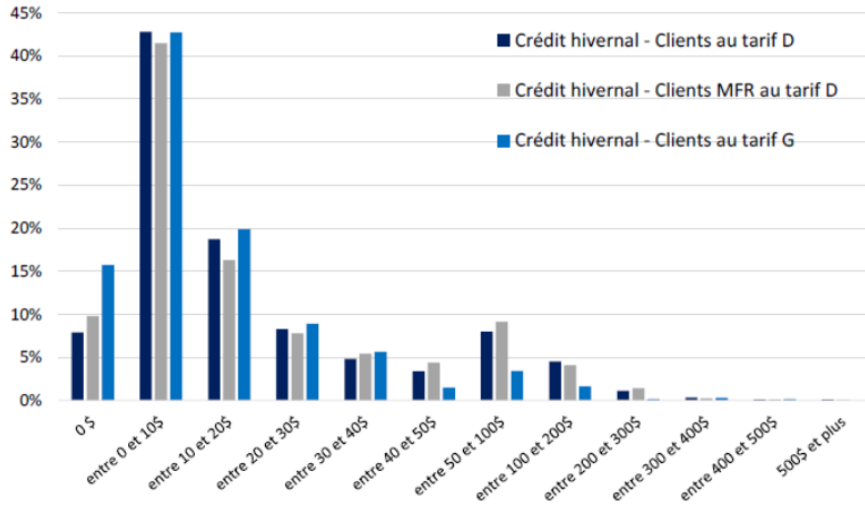
### Préambule

- (i) De plus, en 2019, le Distributeur a introduit des options de TD, soit l'option de crédit hivernal et le tarif Flex D. Ces options permettent à la clientèle domestique y adhérant de réduire sa consommation d'électricité à la demande du Distributeur lors d'événements de pointe, et ainsi de bénéficier d'une réduction de sa facture d'électricité. L'option de crédit

hivernal ne comporte aucun risque pour le client. Dans le cadre de la refonte des offres de TD, le Distributeur entend aussi étendre cette garantie sans risque au tarif Flex D. L'option de crédit hivernal et le tarif Flex D sont toutes deux disponibles aux clients MFR.

(ii)

**FIGURE 1 :**  
**DISTRIBUTION DES ÉCONOMIES RÉALISÉES À L'OPTION DE CRÉDIT HIVERNAL -**  
**HIVER 2022-2023**



11.1 Veuillez confirmer notre compréhension selon laquelle la structure proposée du tarif Flex au 1er avril 2025 ainsi que ses nouvelles modalités feront en sorte qu'absolument aucun participant au tarif Flex ne verra sa facture d'électricité plus élevée au tarif Flex que s'il avait été facturé au tarif D s'il ne modifie pas son profil de consommation.

Réponse :

1 **Le calibrage du tarif Flex est fait sur la base de profils de consommation**  
 2 **représentatifs de la population permettant d'assurer que la facture au tarif Flex**  
 3 **en l'absence d'effacement est équivalente, en moyenne, à celle au tarif régulier.**

4 **Le Distributeur rappelle que le tarif Flex n'est pas un tarif sans risque. Il peut**  
 5 **donc y avoir des écarts, individuellement, entre la facture annuelle au tarif**  
 6 **régulier et celle au tarif Flex avant effacement.**

11.2 Veuillez indiquer quelle proportion des clients MFR abonnés au crédit hivernal aurait réalisé moins de 10 \$ d'économie en hiver 2022-2023 si tous les kWh effacés avaient été valorisés.

**Réponse :**

1 **Si tous les kWh effacés avaient été valorisés, la proportion des clients MFR à**  
2 **l'option de crédit hivernal réalisant moins de 10 \$ d'économie aurait été de**  
3 **43 %.**

---

**12 Clientèle vulnérable : tarif pour les consommateurs au tarif D qui  
consomment plus de 50 000 kWh par année**

---

**Référence**

(i) HQD-2, Document 2.1, page 34.

**Préambule**

(i) Le Distributeur entend être proactif et travailler avec les associations spécialisées pour s'assurer que la clientèle plus vulnérable ne soit pas affectée par cette mesure.  
De plus, le Distributeur désire améliorer le niveau d'accompagnement des programmes déjà établis afin de mieux supporter la clientèle vulnérable qui serait concernée par la surconsommation.

12.1 Veuillez indiquer ce que le Distributeur entend par associations spécialisées.

**Réponse :**

4 **Le terme « associations spécialisées » se veut très inclusif et peut référer à tout**  
5 **regroupement représentant la clientèle vulnérable, offrant actuellement ou**  
6 **pouvant offrir potentiellement des services pour les aider.**

12.2 Le Distributeur utilise l'expression « clientèle vulnérable ». Veuillez expliquer la distinction qu'il fait entre un client MFR et un client vulnérable.

**Réponse :**

7 **Le terme « client vulnérable » inclut la notion de ménage à faible revenu mais**  
8 **ne s'y limite pas.**

12.3 Veuillez indiquer de quelle manière le Distributeur entend améliorer le niveau d'accompagnement des programmes déjà établis afin de mieux supporter la clientèle vulnérable qui serait concernée par la surconsommation.

**Réponse :**

1            **Le Distributeur entend notamment travailler conjointement avec les**  
2            **associations spécialisées pour déterminer le support à mettre en place et mieux**  
3            **identifier la clientèle vulnérable.**

12.4 Veuillez indiquer si le Distributeur entend améliorer le niveau d'accompagnement des programmes déjà établis en efficacité énergétique afin de mieux supporter la clientèle vulnérable qui ne se qualifie pas comme MFR.

**Réponse :**

4            **Voir la réponse à la question 12.3.**

**Annexe A – Rapport sur les groupes de discussion sur la TDT**



Groupes de discussion portant sur l'intérêt  
des clients résidentiels et commerciaux à l'égard de la  
tarification différenciée dans le temps

Rapport final – mai 2023

## La table des matières

<b>LE CONTEXTE, LES OBJECTIFS ET LA MÉTHODOLOGIE</b>	<b>3</b>
<b>LES RÉSULTATS DÉTAILLÉS</b>	<b>8</b>
Les habitudes de consommation d'électricité	9
Les préoccupations quant à la consommation d'électricité et le déplacement de cette dernière	14
Les réactions au concept général de tarification différenciée dans le temps et envers certaines déclinaisons	21



## **LE CONTEXTE, LES OBJECTIFS ET LA MÉTHODOLOGIE**

## Le contexte, les objectifs et la méthodologie

### Contexte



Afin de mieux gérer la demande en électricité lors des périodes de pointe hivernales, Hydro-Québec a développé des offres de tarification dynamique permettant aux adhérents de faire des économies sur leur facture d'électricité en échange d'une réduction ou du déplacement de leur consommation d'électricité en dehors de ces périodes de pointe. En plus de ces offres, Hydro-Québec réfléchit présentement à la possibilité d'offrir à sa clientèle une nouvelle offre de tarification dite différenciée dans le temps (TDT).

Avec la TDT, par exemple, en hiver, le prix de l'électricité serait systématiquement, plus élevé que le tarif de base (régulier), le matin et en fin d'après-midi, tous les jours de semaine et, il serait plus économique lors des autres périodes. Hydro-Québec cherche à jauger l'intérêt de ses clients résidentiels ainsi que de ses clients commerciaux (petites entreprises au tarif G) à l'égard de la TDT et à identifier des pistes permettant de bonifier son concept.

### Objectifs



Plus précisément, les objectifs de cette étude visent à :

- Sonder la compréhension à l'égard de la TDT et de ses différentes déclinaisons;
- Valider l'intérêt de la clientèle à l'égard de la TDT et de ses différentes déclinaisons;
- Identifier les préférences des participants parmi les différentes déclinaisons présentées et les motifs justifiant ce choix;
- Documenter les motivations et les freins des participants à l'égard de ces déclinaisons;
- Comprendre dans quelle mesure la déclinaison préférée de la TDT se compare aux options actuelles de tarification dynamique (TD);
- Jauger si les clients actuels de la TD ont l'intention de changer pour la TDT et, s'il y a lieu, identifier les motivations derrière ce choix.



*En raison de la nature qualitative de cette étude, les résultats obtenus **ne peuvent être généralisés**, de manière statistique, aux différentes cibles. Cependant, il est possible de tirer des **conclusions fermes** sur un grand nombre de thèmes abordés lors des discussions lorsque les opinions **convergent**.*



## Le contexte, les objectifs et la méthodologie (suite)

### Méthodologie



- **Groupes de discussion :** Huit (8) groupes
- **Lieu :** Groupes virtuels, sur la plateforme Zoom
- **Nombre de participants :** 53 personnes au total (6 ou 7 par groupe)
- **Durée des discussions :** 1 h 45 minutes
- **Animation :** Anne Marie David, Vice-présidente chez Ad hoc recherche
- **Recrutement :** Par questionnaire Web à partir de listes de clients fournies par Hydro-Québec

### Profil des participants :

- Tous sont francophones;
- Tous sont responsables du compte Hydro-Québec de leur domicile ou de leur entreprise;
- Tous ont un système de chauffage principalement de source électrique;
- Tous portent un intérêt envers l'offre potentielle de tarification différenciée dans le temps (TDT).
- Six groupes sont composés de clients résidentiels (41 participants)
  - **Non inscrits** à la tarification dynamique
    - Deux groupes sont composés de parents d'enfants de moins de 18 ans;
    - Deux groupes sont composés d'adultes ne vivant pas avec des enfants de moins de 18 ans.
  - Un groupe est composé de clients inscrits au **crédit hivernal**;
  - Un groupe est composé de clients inscrits au tarif **Flex D**.
- Deux groupes sont composés de clients commerciaux représentant leur entreprise (12 participants)

### Note au lecteur

- Les symboles suivants sont utilisés tout au long de ce rapport.



Mise en  
contexte



À interpréter  
avec prudence

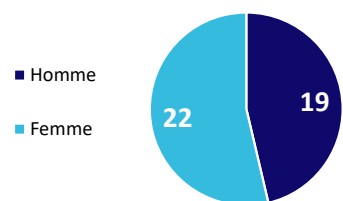


Citations des  
participants

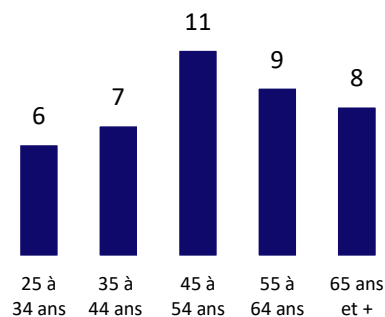


## Le profil des participants résidentiels

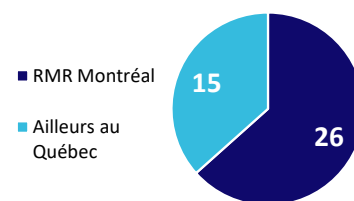
### SEXE



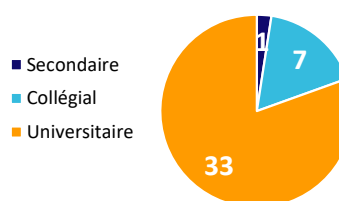
### ÂGE



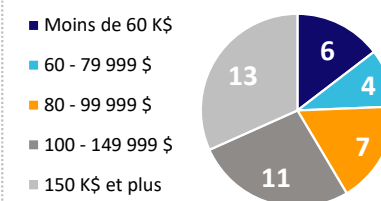
### RÉGION



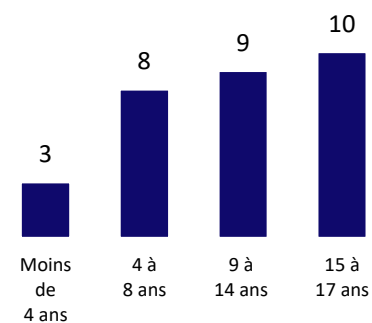
### SCOLARITÉ



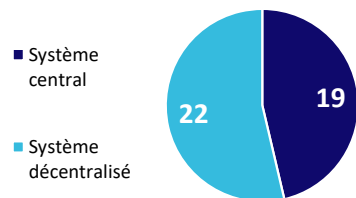
### REVENU DU MÉNAGE



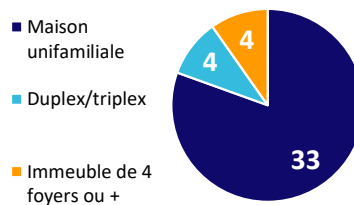
### ÂGE DES ENFANTS DES FOYERS AVEC ENFANT\*



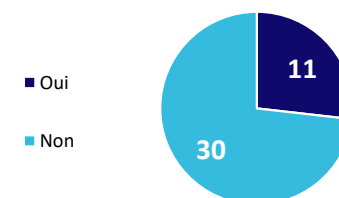
### SYSTÈME DE CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE PRINCIPAL



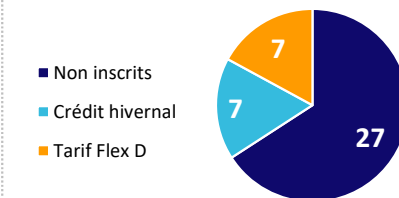
### TYPE D'HABITATION



### UTILISENT UN VÉHICULE ÉLECTRIQUE



### INSCRIPTION À LA TARIFICATION DYNAMIQUE

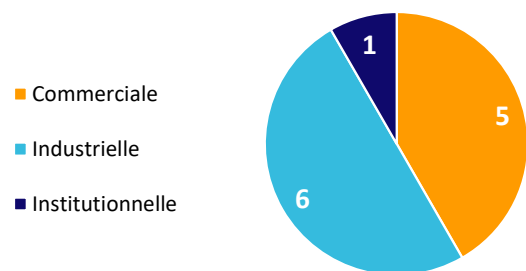


Base : ensemble des participants des six groupes résidentiels (n = 41).

\* Plusieurs mentions possibles car plusieurs foyers avec enfants comptent plus d'un enfant.

# Le profil des participants commerciaux

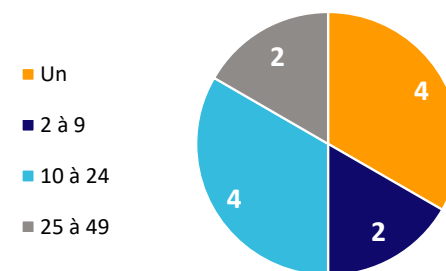
## ACTIVITÉ PRINCIPALE DE L'ENTREPRISE



## SECTEUR D'ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE

Commerces / Services	3
Fabrication / Usinage	3
Agro alimentaire	2
Alimentation	2
Bureaux	1
Établissement religieux	1

## NOMBRE D'EMPLOYÉS DANS L'ENTREPRISE



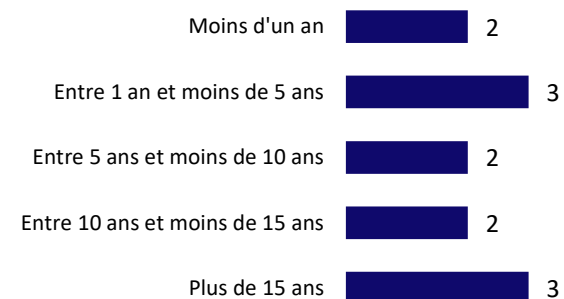
## CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ENTREPRISE

Commerciale	Moins de 500 k\$	3
	Entre 500 k\$ et 1 M \$	2
Industrielle / Institutionnelle	Moins de 1 M \$	5
	Entre 1 et 5 M \$	2

## RÔLE DANS L'ENTREPRISE

Propriétaire	6
Président(e)	2
Directeur(rice) des opérations	2
Vice-président(e)	1
Administrateur(trice)	1

## ANNÉES D'EXPERIENCE DANS LE RÔLE ACTUEL





## LES RÉSULTATS DÉTAILLÉS



## LES HABITUDES DE CONSOMMATION D'ÉLECTRICITÉ



La section suivante présente les habitudes de consommation d'électricité et les moments où celle-ci est la plus élevée dans les foyers ou les entreprises.

## Les habitudes de consommation d'électricité des clients résidentiels

### Des profils de consommation qui diffèrent selon le tarif auquel les participants sont inscrits...

- Les habitudes de consommation d'électricité des clients résidentiels non inscrits à la TD sont similaires à celles observées lors de groupes de discussion réalisés en 2018 (avec des clients au tarif D). Les clients inscrits à la TD sont quant à eux plus conscients des périodes de pointe. Toutefois, les habitudes de consommation sont différentes selon le tarif sélectionné : sans surprise, compte tenu du prix durant les périodes de pointe, les clients **inscrits au tarif Flex D** sont naturellement **plus engagés** et **plus soucieux de leur consommation** comparativement aux clients inscrits à l'option du crédit hivernal.

#### Les clients inscrits au tarif D (non inscrits à la TD)

« Nous, c'est surtout entre 16h00 et 20h00, quand on arrive c'est le souper, le lave-vaisselle, les douches des enfants, etc. On consomme surtout en soirée chez nous. » Client résidentiel  
– Non inscrit avec enfants

« On utilise surtout les appareils ménagers entre 17h00 et 20h00, au retour de l'école! »  
Client résidentiel – Non inscrit, avec enfants

« Notre consommation est surtout le matin et le soir avec les douches et le souper. Ma voiture électrique, je la branche lors de mon retour du travail. »  
Client résidentiel – Non inscrit, sans enfants

- **Une consommation bien réelle durant les heures de pointe** : la consommation actuelle de la majorité des clients au tarif D se trouve surtout **durant les périodes de pointe**.
- **Des comportements ancrés, difficilement modifiables** : la plupart de ces participants affirment que leur **consommation en soirée** ou **le matin**, avant d'aller travailler, est **plus élevée** et **difficilement déplaçable** dans leur quotidien, en raison de l'utilisation de la cuisinière, des bains, des douches, **surtout** auprès des clients **avec des enfants**.
- **Des comportements adéquats non intentionnels** : certains mentionnent faire leur **lavage** la **fin de semaine**, notamment car ils disposent de plus de temps libre et non par souci d'éviter les périodes de pointe.
- **L'impact du télétravail** : les clients en télétravail consomment de façon **plus étalée**, mais consomment tout de même pendant les heures de pointe, en raison de la routine de semaine principalement.
- **La recharge de véhicules électriques (VÉ)** : les utilisateurs de VÉ branchent principalement leur véhicule en **arrivant à la maison**, en début de soirée (pendant l'heure de pointe de 16h00 à 21h00). Ils estiment souvent que le coût de recharger leur VÉ représente une proportion relativement faible de leur consommation totale. Un petit nombre possèdent une borne avec minuterie mais semblent ne pas s'en servir.
- **De la bonne volonté** : bon nombre de participants se disent prêts à faire leur part pour aider Hydro-Québec.



## Les habitudes de consommation d'électricité des clients résidentiels

### Des profils de consommation qui diffèrent selon le tarif auquel les participants sont inscrits (suite)

#### Les clients inscrits au tarif Flex D

« Avant la pandémie, on était tous à l'extérieur, maintenant il y a toujours quelqu'un à la maison, pour le chauffage. L'heure du souper demeure tout de même une période de pointe. »

« Moi, je travaille à l'extérieur (jour, soir, nuit). Ma consommation n'est pas stable du tout, elle est variée. Il n'y a pas de période plus occupée que d'autres. »

- **Un profil atypique** : les clients inscrits au tarif Flex D semblent différents des autres participants. Ils se **montrent plus analytiques** et plus **engagés à diminuer leurs coûts d'électricité**. Plusieurs d'entre eux démontrent de plus grandes préoccupations quant à leur consommation d'électricité : ils sont d'ailleurs naturellement **plus économes** et ont pour la plupart **déjà adopté des comportements souhaitables** avant même d'être inscrits à ce tarif.
- **Une flexibilité supérieure à la moyenne** : certains d'entre eux mentionnent avoir **beaucoup de flexibilité** dans leur mode de vie, leur permettant facilement le déplacement d'usages électriques (retraite, télétravail, travail hors 9h00 à 17h00).
- **Une limite dans les gestes pouvant être posés** : certains admettent ne pas être en mesure d'éviter l'utilisation de tous leurs appareils électriques **lors des heures de souper**. Par contre, ils déplacent ou limitent l'utilisation d'autres usages énergivores tels que le chauffage, les douches ou les bains.

#### LES IMPRESSIONS À L'ÉGARD DU TARIF FLEX D

- **Un bon niveau de satisfaction** : de manière générale, les participants semblent **plutôt satisfaits** de leur tarif actuel. **Aucun n'évoque les pénalités monétaires** de ce tarif, leur consommation se situant principalement en dehors des heures de pointe.



# Les habitudes de consommation d'électricité des clients résidentiels

## Des profils de consommation qui diffèrent selon le tarif auquel les participants sont inscrits (suite)

### Les clients inscrits au tarif D avec l'option de crédit hivernal

« Nous, c'est vraiment entre 17h00 et 19h00, le souper, les bains et comme on a beaucoup d'enfants, c'est beaucoup d'eau chaude. Ensuite c'est le lavage, le lave-vaisselle lorsque les enfants sont couchés! »

« Nous, c'est partagé, on est seulement des adultes donc la consommation est répartie. On a pas vraiment de pointe, on fait attention, on ne mange pas tous à la même heure, les lavages c'est le soir tard et je n'utilise pas la sècheuse. »

- **Conscience plus élevée des périodes de pointe, mais comportements similaires à ceux des clients au tarif D**
  - On observe plusieurs similarités entre les clients inscrits à l'option de crédit hivernal et ceux inscrits au tarif D. Néanmoins, les clients au crédit hivernal démontrent une **plus grande conscience** des **heures de pointe** que ceux inscrits au tarif D.
  - La plupart des clients inscrits à cette option se montrent **moins engagés que ceux inscrits au tarif Flex D**, leur **préoccupation** à limiter leur consommation d'électricité est également **moins grande**, par conséquent leurs efforts au sein de leur foyer le sont également.
- **Quelques petites percées**
  - Certains ont toutefois **modifié certaines habitudes** étant **plus conscients des heures de pointe** pendant lesquelles ils doivent limiter leur consommation : **déplacer** l'utilisation de la **laveuse**, déplacer les **douches** le soir au lieu du matin, **limiter l'utilisation de la sècheuse**.
  - Néanmoins, un élément les caractérise comparativement aux clients au tarif D : ils **démontrent une plus grande ouverture** pour réduire leurs coûts d'électricité.

### LES IMPRESSIONS À L'ÉGARD DU TARIF D AVEC L'OPTION DE CRÉDIT HIVERNAL

- **Un bon niveau de satisfaction** : globalement, les participants n'ont pas d'attitudes négatives ou de mauvaises expériences par rapport à leur inscription à ce tarif. Compte tenu du risque inexistant avec ce tarif, il n'est pas étonnant que les impressions soient plutôt neutres.



## Les habitudes de consommation d'électricité des clients commerciaux

### Trois grands profils de consommation se dessinent parmi les clients commerciaux

- La consommation d'électricité dans les entreprises repose sur le type d'entreprise et ses heures d'activités, en plus des types de produits ou services offerts par celles-ci. Voici les trois profils de consommation observés parmi les participants sondés :

#### Les entreprises préconisant le confort de leurs clients et de leurs employés

- Le **confort de la clientèle** des bureaux, commerces, entreprises de villégiature, restaurants, etc. représente un élément important dans la consommation d'électricité de ces entreprises. Elles doivent **chauffer leur bâtiment à des températures confortables** lors des **heures d'ouverture**.
- Certains mentionnent également le **confort de leurs employés** et se voient mal **abaisser la température lors de leur quart de travail** qui se situe en pleine pointe (le matin ou en fin d'après-midi).

#### Les entreprises ayant des heures d'activités limitées

- Quelques entreprises ont des **heures d'activités limitées** ou qui se situent **hors des heures de pointe (les fins de semaine par exemple)**. Elles peuvent donc se permettre d'abaisser le chauffage lorsqu'elles sont fermées, fermer l'ensemble de l'éclairage, ne pas utiliser les appareils électriques, etc.
- Sans surprise, ces entreprises **peuvent plus facilement déplacer ou effacer leur consommation** lors des **pointes**.

#### Les entreprises limitées par leurs activités de production, mais qui peuvent tout de même agir sur certains usages

- Les entreprises du secteur industriel se montrent quant à elles plus **dépendantes de leurs appareils électriques** (fabrication, transformation de produits). Certains **procédés sont longs** (utilisation de plus de sept heures par exemple) et **empiètent obligatoirement sur au moins une des deux périodes de pointe**. Ces usages peuvent être difficilement effacés ou déplacés pour limiter les coûts d'électricité.
- À l'opposé, certaines de ces entreprises mentionnent avoir des appareils avec des **procédés plus rapides** (une ou deux heures seulement). Ces usages pourraient être **déplacés plus facilement pour éviter d'empiéter** sur une période de pointe.





## LES PRÉOCCUPATIONS QUANT À LA CONSOMMATION D'ÉLECTRICITÉ ET LE DÉPLACEMENT DE CETTE DERNIÈRE



*La section suivante présente les préoccupations à l'égard de la consommation d'électricité et la capacité des participants à déplacer ou à effacer cette dernière en dehors des périodes de pointe.*

## Les préoccupations concernant la consommation d'électricité des clients résidentiels

### Des clients résidentiels modérément préoccupés par leur consommation d'électricité, à l'exception des clients au Flex D qui le sont plus

- **De bonnes intentions** : la plupart des participants se soucient de leur consommation d'électricité; la **quasi-totalité pose effectivement quelques gestes concrets** contribuant à la diminution de leur consommation au quotidien et démontre une **ouverture** à toutes économies potentielles.
- **Une grande sensibilité au coût** : certains semblent même **très concernés** par la **réduction du coût de leur facture** et posent des gestes plus **importants** (ex. : réduire le chauffage la nuit, diminuer la durée des douches, améliorer l'isolation de leur maison, investir dans des automatisations, etc.). Et même si la sensibilité environnementale semble se développer au fil du temps, la sensibilité au prix semble toujours primer.
- **Les réalités de la vie moderne** : toutefois, **certains assument** que ces **gestes ne sont pas toujours faciles à appliquer**, surtout les parents de jeunes enfants et d'adolescents.
- **L'importance du confort** : quelques-uns, surtout en vieillissant, **apprécient également leur confort personnel** et ne sont pas prêts à faire de compromis pour celui-ci (ex. : chauffage du foyer, chauffage de la piscine l'été, climatisation l'été).

Gestes posés par plusieurs	Gestes posés par certains	Gestes posés par une minorité
<ul style="list-style-type: none"><li>• Utiliser des thermostats programmables;</li><li>• Éteindre les lumières en sortant d'une pièce.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Limiter le nombre de brassées de lave-vaisselle ou de la laveuse;</li><li>• Laver le linge à l'eau froide;</li><li>• Réduire le chauffage la nuit;</li><li>• Réduire la durée des douches.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Améliorer l'isolation de leur foyer;</li><li>• Investir dans des automatisations pour programmer leur consommation d'électricité;</li><li>• Brancher le VÉ la nuit;</li><li>• Installer une thermopompe.</li></ul>





## Les préoccupations concernant la consommation d'électricité des clients résidentiels

*« C'est une grande préoccupation pour moi, je baisse beaucoup le chauffage et je monte pas trop le chauffage le soir, je vis seule et le coût de la vie coûte cher. J'ai un foyer au gaz et je l'allume souvent »*

Client résidentiel – Non inscrit sans enfants

*« Ma préoccupation varie. J'essaie quand je prends ma douche, je ferme le robinet entre-temps et j'essaie d'utiliser l'eau froide pour rincer. Mais ma maison est bien isolée et j'ai une thermopompe. »*

Client résidentiel – Non inscrit sans enfants

*« Nous, on s'est ramassé dans une vieille maison (coûts élevés en électricité). On a essayé tous les programmes, améliorer l'isolation etc. On a toujours fait attention de base, thermostat programmable, etc. mais on cherche des solutions pour économiser plus. »*

Client résidentiel – Inscrit au tarif Flex D

*« C'est une grande préoccupation, on fait des brassées de lavage en dehors des heures de pointe, on travaille de la maison alors on a plus de flexibilité! »*

Client résidentiel – Inscrit à l'option de crédit hivernal

*« Ça me préoccupe plus que les autres années, car je suis seule et la vie me coûte cher! »*

Client résidentiel – Inscrit au tarif Flex D

*« Moi, je fais des efforts, la sècheuse je l'utilise très peu, je prépare ma nourriture la fin de semaine tout en même temps pour utiliser le four une seule fois. »*

Client résidentiel – Non-inscrit avec enfants



## Les préoccupations concernant la consommation d'électricité des clients commerciaux

### Une grande préoccupation de la consommation d'électricité chez la plupart des clients commerciaux...

- **Un poste budgétaire relativement important** : soucieux de **limiter leurs coûts** d'électricité, la vaste majorité des clients commerciaux affichent une grande préoccupation quant à leur consommation d'électricité et souhaitent faire diminuer leur facture.
- **Quelques gestes pouvant être posés** par certains clients commerciaux :
  - **Abaissement du chauffage** lors des **heures d'inactivité** ou dans **certaines pièces** du lieu.
  - **Conservation d'une température de chauffage plus basse** de manière générale, surtout auprès des clients œuvrant dans le secteur **industriel**.
  - **Conscientisation et éducation** auprès des **employés** pour limiter la consommation d'appareils ou de machines plus énergivores dans le domaine industriel plus particulièrement.

« C'est une grande préoccupation, mais je ne peux pas faire de modifications sur le chauffage pour ma clientèle et mes employés lors des heures d'activité...Je n'ai pas de contrôle sur les appareils électriques tels que les ordinateurs et les outils de travail. »

Client commercial

« C'est une grande préoccupation : j'ai plus de de 10 comptes d'électricité, ça représente 12 % de nos dépenses. Nos bâtiments sont mal isolés, on baisse le chauffage lorsque les clients partent, mais on doit conserver une température minimum pour leur confort. »

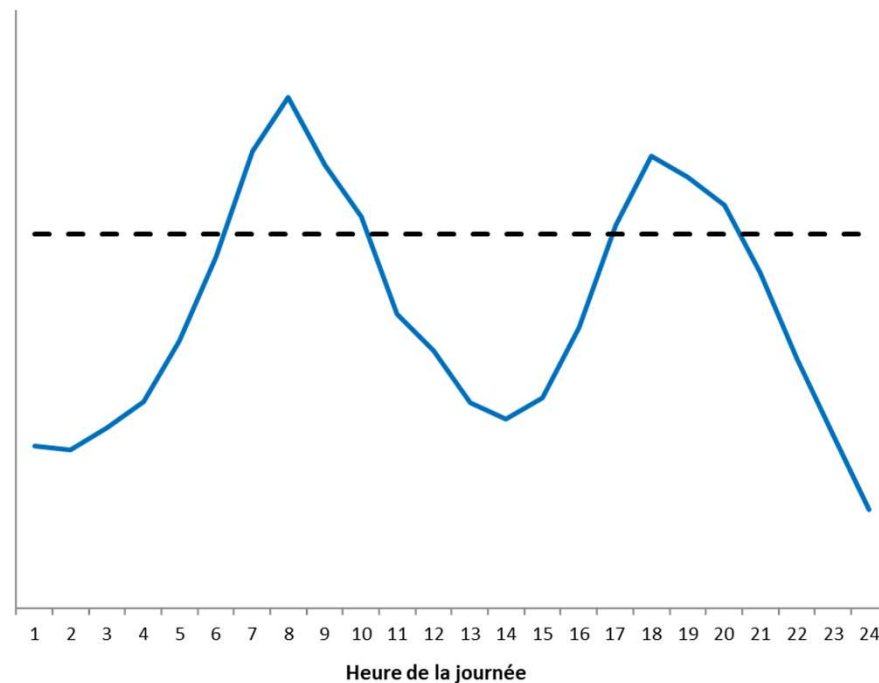
Client commercial



## La compréhension de la gestion de la pointe

- **Une meilleure connaissance de l'existence de l'enjeu de pointe que lors de groupes de discussion réalisés en 2018** : les participants semblent être plus au courant en 2023 qu'en 2018 qu'Hydro-Québec éprouve certains défis à livrer son service à l'ensemble des clients de la province durant les grands froids. Cependant, les détails demeurent peu connus :
  - les plages horaires concernées;
  - les raisons expliquant cette situation;
  - les solutions potentielles à l'enjeu.
- Les **clients non inscrits à la tarification dynamique** : plusieurs mentionnent en avoir entendu parler dans le cadre des nouvelles à la télévision ou dans les journaux lors des grands froids.
- Les **clients inscrits** à la tarification dynamique connaissent évidemment les plages horaires des heures de pointe puisqu'ils adhèrent à l'une des deux options actuellement offertes et reçoivent des notifications ou des courriels pour les aviser des pointes hivernales.

Besoins en électricité au Québec en hiver



Note : ce graphique est présenté à titre indicatif seulement, il n'a pas été présenté lors de tous les groupes de discussion. Une explication verbale a toutefois été donnée dans tous les groupes, à l'exception des groupes des clients inscrits à la tarification dynamique.

## La capacité des foyers à déplacer ou effacer leur consommation d'électricité

- Après leur avoir expliqué l'enjeu de pointes hivernales, la plupart des participants au tarif D se montrent ouverts à faire des efforts pour déplacer certains de leurs usages d'électricité en dehors des heures de pointe. Néanmoins, certains **enjeux les empêchent de pouvoir déplacer** ou **effacer leur consommation d'électricité**. À l'opposé, certains éléments facilitent ces déplacements pendant les heures de pointe. Les **principaux éléments mentionnés** sont détaillés ci-dessous :

PRINCIPAUX <u>ENJEUX</u>	ÉLÉMENTS FACILITANTS
<ul style="list-style-type: none"> <li>La routine <b>familiale</b> (repas, douches et bains, lessive);</li> <li>Le fait de <b>travailler</b> à l'extérieur du foyer;</li> <li>La <b>présence d'enfants</b> ou de <b>jeunes adultes</b> rend la tâche de conscientisation et d'éducation plus difficile.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le <b>télétravail</b> (que ce soit des foyers avec ou sans enfants);</li> <li>Les <b>horaires atypiques</b> (le travail de nuit, de soir, les retraités);</li> <li>Les <b>automatisations</b> (pour le chauffage ou pour la recharge de véhicules électriques);</li> <li>Le fait de <b>vivre seul</b> (le contrôle total de la consommation).</li> </ul>
LES USAGES <u>DIFFICILES</u> À DÉPLACER	LES USAGES <u>FACILEMENT</u> DÉPLAÇABLES
<p>Ces éléments sont davantage mentionnés par les foyers avec des enfants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les <b>bains</b> et les <b>douches</b>;</li> <li>L'utilisation de la <b>cuisinière</b> aux <b>heures des repas</b>;</li> <li>Le <b>chauffage</b> auprès des clients qui apprécient leur confort.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le <b>lavage</b> et le <b>séchage</b>;</li> <li>L'utilisation du <b>lave-vaisselle</b>;</li> <li>Le <b>branchement des VÉ</b> pour les utilisateurs concernés;</li> <li>Le <b>chauffage</b>, chez de rares clients ayant des <b>appareils de domotique</b> facilitant l'automatisation de sa programmation ou chez des <b>clients inscrits au tarif Flex D</b> ayant déjà l'<b>habitude</b>.</li> </ul>



« Pour le chauffage, si on se lève vers 7h/7h15 et qu'il faut que la maison soit chaude à 5h30 pour être certain que ça ne chauffe pas entre 7h et 10h, on aura de l'inconfort à la dernière heure de nuit et on va commencer à geler à 8h30! » Client résidentiel – Non inscrit avec enfants

« Ma consommation est facile à gérer. Maison récente, je ne suis jamais chez moi. Mais je fais tout de même attention : baisser chauffage, partir le lave-vaisselle lorsqu'il est plein. Je baisse le chauffage lors des heures de pointe. » Client résidentiel – Inscrit au Flex D

« L'utilisation de l'eau chaude comme les douches ou le lave-vaisselle, c'est un peu plus facile à déplacer que le chauffage. » Client résidentiel – Non inscrit avec enfants



# La capacité des entreprises à déplacer ou effacer leur consommation d'électricité

## Déplacer ou effacer la consommation d'électricité d'une entreprise s'avère plus complexe que dans les foyers

- La vaste majorité des entreprises citent **plusieurs contraintes importantes** en lien avec la **possibilité de déplacer leur consommation**. Quelques éléments facilitants sont toutefois mentionnés par certains. Voici quelques exemples nommés par les participants :

PRINCIPAUX ENJEUX	ÉLÉMENTS FACILITANTS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Les <b>heures d'activité</b> de l'entreprise, plus particulièrement lorsqu'il s'agit du secteur commercial;</li><li>• La <b>durée de production</b> de certains appareils (8 heures consécutives et plus par exemple);</li><li>• Le <b>confort des clients</b> et des <b>employés</b> lors des heures d'activité (restauration, hébergement, bureaux).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les <b>heures d'activité limitées</b> (les fins de semaines seulement);</li><li>• L'<b>automatisation</b>/la programmation de certains <b>processus</b> dans les usines;</li><li>• La mise en place d'<b>automatisations</b> pour le <b>chauffage</b>;</li><li>• La <b>conscience écologique</b> des <b>propriétaires</b> et des <b>employés</b>.</li></ul>
LES USAGES DIFFICILES À DÉPLACER	LES USAGES FACILEMENT DÉPLAÇABLES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Le <b>chauffage</b> lors des heures d'ouverture des <b>commerces</b> et des <b>bureaux</b>;</li><li>• Les <b>appareils de production</b> ou de <b>transformation</b> ayant de <b>longues durées</b> empiétant obligatoirement sur une période de pointe;</li><li>• Les <b>appareils nécessaires</b> aux <b>activités des commerces</b> tels que les électroménagers dans les restaurants/les ordinateurs et autres appareils de bureaux.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les <b>procédés courts</b>, pouvant être déplacés tôt le matin ou en début d'après-midi.</li></ul>



« Je ne peux pas faire de modifications sur le chauffage pour ma clientèle et mes employés. Je n'ai pas de contrôle sur les appareils électriques lors des heures de bureaux (ordinateurs, outils de travail, réfrigérateur, etc.) » Client commercial

« Je ne sais pas comment je pourrais déplacer ma consommation en dehors des heures de pointe, c'est un café! Je dois pouvoir servir mes clients aux moments d'achalandage tel que le matin! » Client commercial

« C'est difficile de déplacer nos heures de production lorsque ça prend 8 heures par exemple! » Client commercial





# LES RÉACTIONS AU CONCEPT GÉNÉRAL DE TARIFICATION DIFFÉRENCIÉE DANS LE TEMPS ET ENVERS CERTAINES DÉCLINAISONS



*Les prochaines pages présentent l'évaluation détaillée des trois scénarios de tarification différenciée dans le temps, l'évaluation de chacun, le scénario préféré ainsi que la comparaison de ce dernier avec les offres de tarification dynamique.*

## La mise en contexte

### Explications fournies par l'animatrice

- Hydro-Québec réfléchit actuellement à la possibilité d'offrir aux consommateurs un nouveau tarif d'électricité. Pour l'instant, il ne s'agit que d'un projet à l'étude. Ce nouveau tarif serait offert en parallèle au tarif ordinaire que vous connaissez. Il serait optionnel; le tarif ordinaire demeurerait donc.

### Présentation du tarif actuel

- Le tarif présentement offert par HQ pour les résidences est très simple : le prix de l'énergie est d'environ 8 ¢/kWh, et ce, peu importe le moment de la journée, de la semaine ou de l'année, où vous habitez, etc.

### Présentation de la nouvelle tarification

- L'option tarifaire TDT, tarification différenciée dans le temps, s'applique en hiver, du 1<sup>er</sup> décembre au 31 mars. Le reste de l'année, le tarif ordinaire s'applique.
- La TDT propose des prix de l'électricité qui varient selon la période de la journée.
- C'est-à-dire, qu'au cours de chaque journée de la semaine, on retrouve deux plages horaires pendant lesquelles le tarif est plus élevé que le tarif « ordinaire » : de 6 h à 10 h et de 16 h à 20 h.
- À l'inverse, il existe des plages horaires durant les journées de semaine pendant lesquelles le tarif est moins élevé (entre 20h et 6 h et entre 10h et 16h). Ainsi, si vous changez vos habitudes et faites l'effort de réduire votre consommation d'électricité pendant les périodes de pointe ou encore de déplacer votre consommation d'électricité à l'extérieur des périodes de pointe, vous pourriez bénéficier d'économies par rapport au tarif ordinaire.
- En bout de ligne, avec ce tarif, votre consommation d'électricité demeurerait la même, mais l'électricité serait consommée, du moins en partie, à des moments différents que si vous n'aviez pas adhéré à ce tarif.



# La mise en contexte

## Documentation présentée (exemple pour les clients résidentiels)

### Tarif ordinaire – Tarif D

Au cours d'une journée



Au cours d'une semaine



**Description du tarif D :** le tarif présentement offert par HQ pour les résidences est très simple : le coût est d'environ 8 c/kWh et ce, peu importe le moment de la journée, de la semaine ou de l'année, où vous habitez, etc.

- Le **prix moyen ne varie pas** selon le moment de la journée
- **Prix moyen:** 8¢ par kWh

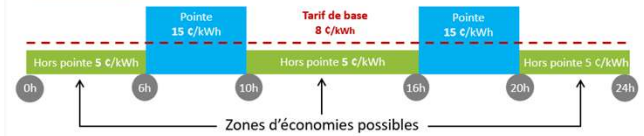
### Tarif différencié dans le temps (TDT) en hiver – Scénario 1 (Base)

- Du lundi au vendredi, il y a **deux périodes de pointe** :
  - Entre 6 h AM et 10 h AM;
  - Entre 16 h et 20 h.
- Durant ces deux périodes, le prix est de : **15 c/kWh**
- En dehors des deux périodes, le prix est plus bas : **5 c/kWh**
- Inciter à **déplacer** votre consommation durant des heures dans des créneaux hors pointes pour **économiser**.
- Si vous maintenez le même comportement, ça revient au Tarif D.
- Si vous faites des efforts, vous pouvez faire des économies (en limitant ou en déplaçant).
- Si vous consommez **plus** durant les pointes, vous pourriez payer plus que maintenant.

- En **été**, le prix est au tarif ordinaire de **8¢/kWh** en tout temps

☀ Du 1<sup>er</sup> décembre au 31 mars

Au cours d'une journée de semaine



Au cours d'une journée de fin de semaine



En tout temps

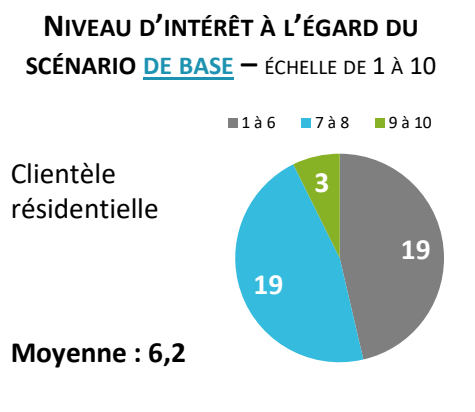
☀ Du 1<sup>er</sup> avril au 30 novembre



## Évaluation du scénario de base

### La majorité des clients résidentiels démontrent une certaine ouverture à l'égard du scénario de base de la tarification différenciée dans le temps

- **Faible risque perçu<sup>1</sup> par rapport au tarif D** : l'intérêt est fortement influencé par la **stabilité** de la facture, laquelle devrait demeurer **similaire** à celle du **tarif D** si aucun geste particulier n'est posé.
  - En effet, plusieurs participants se montrent ouverts à essayer ce tarif afin de vérifier s'il serait avantageux pour eux. Certains souhaiteraient néanmoins obtenir **une estimation personnalisée** des économies potentielles, possiblement avec **un visuel** (tableau de bord, graphiques, etc.). Ceci leur permettrait de connaître les **équipements électriques consommant le plus et à quel moment dans la journée, ces derniers sont utilisés**. De plus, un **accompagnement d'Hydro-Québec leur serait bénéfique** pour savoir si un tarif est avantageux pour leur réalité de consommation : des simulations personnalisées avec des chiffres à l'appui par exemple .
- **L'écart du simple au double surprend toutefois les clients résidentiels** : l'amplitude entre le **tarif D ordinaire** (8 ¢) et le tarif de **pointe** (15 ¢) représente le **principal frein** pour la majorité des participants.
  - De manière perceptuelle, plusieurs ressentent qu'ils sont **perdants au niveau de l'échange** avec Hydro-Québec, à payer « du simple au double » (dans les mots de certains) en période de pointe, **même** s'ils économisent en période hors pointe.
  - Même s'ils reconnaissent que le nombre d'heures hors pointe dépasse largement le nombre d'heures de pointe, durant la période hivernale dans son ensemble, les chiffres de 8 ¢ et de 15 ¢ frappent l'imaginaire.
  - Plusieurs foyers n'étant pas en mesure de réduire ou de déplacer certains usages d'électricité, ils se montrent **plus craintifs** quant à l'augmentation potentielle de leur facture.
- **Une discipline à réapprendre chaque année, pour une minorité** : Même s'il est moins prépondérant comparativement au côté commercial, **un réapprentissage annuel** est également observé chez les clients résidentiels. En effet, certains envisagent qu'ils sera difficile d'encadrer les adolescents et d'aider les jeunes enfants à se réappropriier des comportements visés année après année.



« Je trouve que c'est bien considérant que si je fais aucun effort, on paiera la même chose. Moi quand j'arrive avec l'auto je la branche par habitude, mais je pourrais essayer de la brancher à un autre moment. Malgré qu'avec mes enfants c'est parfois dur de faire l'effort, je tenterais ce tarif! » Client résidentiel – Non inscrit avec enfants

<sup>1</sup> Rappel : lorsque le principe de la TDT a été présenté aux participants, les points suivants ont été communiqués (voir la page 27) :

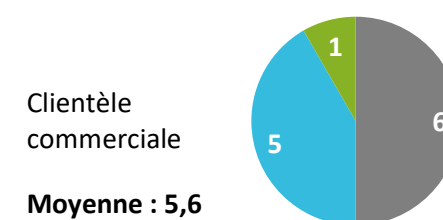
- Si vous maintenez le même comportement, ça revient au Tarif D.
- Si vous faites des efforts, vous pouvez faire des économies (en limitant ou en déplaçant la consommation).
- Si vous consommez plus durant les pointes, vous pourriez payer plus que maintenant.

## Évaluation du scénario de base (suite)

### Les clients commerciaux sont moins enthousiastes

- **Une discipline à réapprendre chaque année, particulièrement du côté commercial** : plusieurs clients commerciaux se disent peu intéressés à ce tarif en raison de la nature **temporaire** du changement des **habitudes de consommation d'électricité** à adopter pour les quatre mois d'hiver seulement. De plus, le déplacement de leurs usages représente un défi majeur pour certains. Ils se questionnent donc sur les **bénéfices potentiels** par rapport aux **efforts investis**, surtout s'il faut implanter à nouveau les consignes relatives à la TDT à chaque 1<sup>er</sup> décembre.
  - En effet, la **tâche récurrente d'encadrer les employés** à propos des comportements à adopter et de **s'habituer à nouveau à l'impact de l'effacement/du déplacement sur les activités de l'entreprise** semble avoir un effet dissuasif.

#### NIVEAU D'INTÉRÊT À L'ÉGARD DU SCÉNARIO DE BASE — ÉCHELLE DE 1 À 10



« Par rapport à notre usine, c'est difficile de déplacer nos heures de production (lorsque ça commence, ça dure 8 heures). On serait prêts à déplacer notre production la nuit, mais pas pour 4 mois seulement par année. Modifier les habitudes pour 4 mois, est-ce que ça vaut la peine? » Client commercial

# La mise en contexte – Scénario de nuit

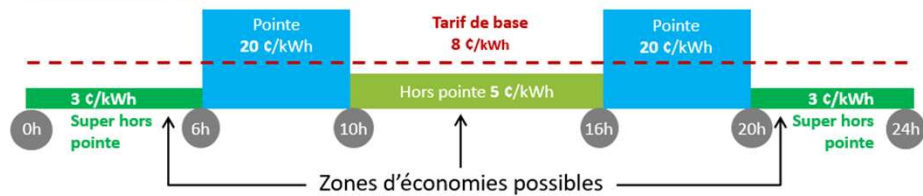
## Documentation présentée (exemple pour les clients résidentiels)

### Tarif différencié dans le temps (TDT) en hiver – Scénario 2 (Nuit)

- Du lundi au vendredi, il y a **deux périodes de pointe** :
    - Entre 6 h AM et 10 h AM;
    - Entre 16 h et 20 h.
  - Durant ces deux périodes, le prix est de : **20 €/kWh**
  - En dehors des deux périodes, le prix est plus bas, mais **diffère** selon l'**heure de la journée** :
    - Entre 10h et 16h00 : **5 €/kWh**
    - Entre 20h et 6h00 AM : **3 €/kWh**
  - Inciter à **déplacer** votre consommation durant des heures dans des créneaux hors pointes pour **économiser**.
  - Si vous ne changez pas vos habitudes, il pourrait y avoir un impact sur votre facture annuelle d'électricité.
- 
- En **été**, le prix est au tarif ordinaire de **8€/kWh** en tout temps

☁ Du 1<sup>er</sup> décembre au 31 mars

Au cours d'une journée de **semaine**



Au cours d'une journée de **fin de semaine**



En tout temps

☀ Du 1<sup>er</sup> avril au 30 novembre



## L'évaluation du scénario de nuit

### Un faible intérêt envers le scénario de nuit

#### • Le scénario le moins intéressant pour les clients résidentiels

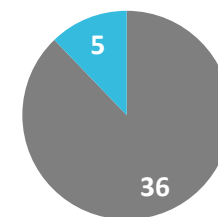
- **Correspond peu aux habitudes** : la plupart consommant peu la nuit et davantage pendant les heures de pointe, le tarif de 20 ¢ pendant la pointe semble trop élevé par rapport au risque potentiel important d'augmenter leur facture.
- **Ce scénario est perçu plus pénalisant...**
  - **Que le scénario TDT de base** : ce tarif leur paraît d'ailleurs plus contraignant et semble demander plus d'efforts quant à la gestion de leur consommation d'électricité en raison de la plus grande pénalité perçue.
  - **Que les options de tarification dynamique** : le fait que ce tarif soit en vigueur tous les jours de la semaine, tout au long de l'hiver, comparativement aux tarifs Flex D ou Tarif D avec l'option de crédit hivernal le rend moins intéressant pour les clients déjà inscrits, car il est plus contraignant sur une longue période.

- **Le scénario demeure peu attrayant du côté commercial** : d'entrée de jeu, quelques clients commerciaux démontrent un peu plus de curiosité à l'égard de ce tarif, en raison du tarif de 6 ¢<sup>1</sup> durant la période super hors pointe. Malgré cela, les économies potentielles en lien avec ce bas tarif ne semblent pas faire le poids par rapport aux investissements monétaires et aux efforts liés aux changements d'habitudes de consommation de l'électricité quand les participants y réfléchissent plus longuement.

#### NIVEAU D'INTÉRÊT À L'ÉGARD DU SCÉNARIO DE NUIT — ÉCHELLE DE 1 À 10

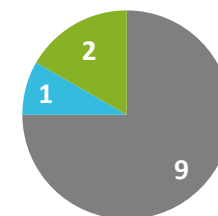
■ 1 à 6 ■ 7 à 8 ■ 9 à 10

Clientèle résidentielle



Moyenne : 3,4

Clientèle commerciale



Moyenne : 5,3

« Les pointes sont trop élevées comparativement à l'autre scénario (Base). Arrêter le chauffage durant les périodes de pointe permet de plus économiser que de charger mon véhicule électrique la nuit, ce pourquoi le scénario ne m'intéresse pas vraiment. » Client résidentiel – Inscrit Flex D

« La fin de semaine c'est une bonne chose, mais changer les habitudes pour 4 mois seulement...je ne suis pas certain que ça vaut la peine. » Client commercial

« Ça demande plus d'efforts que le scénario de base, la pénalité est plus grande si je ne suis pas disciplinée! La pénalité fait peur contrairement au bénéfice potentiel de la nuit je trouve. » Client résidentiel – Non inscrit avec enfants

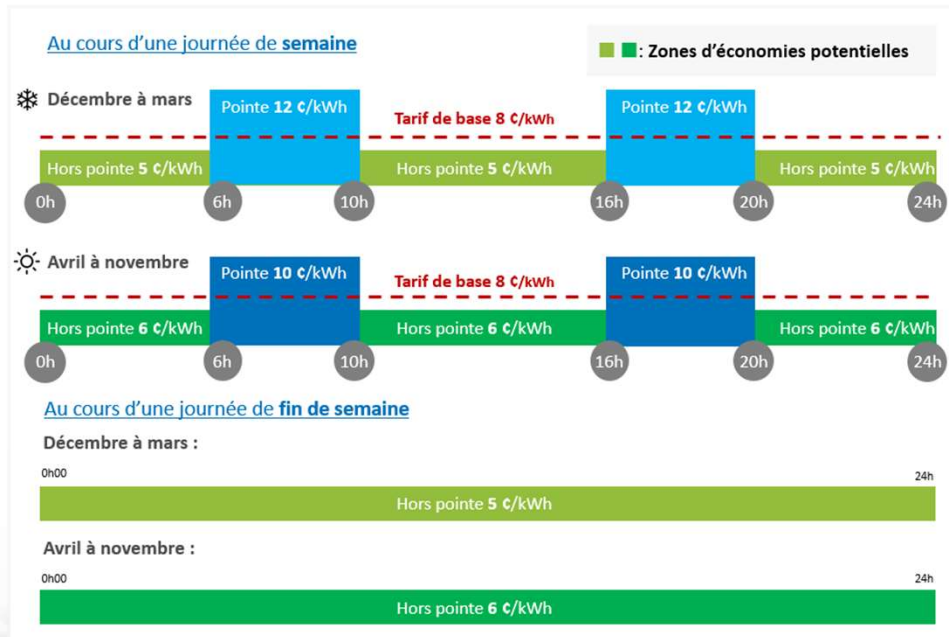
<sup>1</sup> Tarif commercial non présenté à la page précédente.

# La mise en contexte – Scénario annuel

## Documentation présentée (exemple pour les clients résidentiels)

### Tarif différencié dans le temps (TDT) toute l'année – Scénario 3 (Annuel)

- **Tout au long de l'année**, du lundi au vendredi, il y a deux périodes de pointe :
  - Entre 6 h AM et 10 h AM;
  - Entre 16 h et 20 h.
- Durant ces deux périodes, les prix sont les suivants **selon les saisons** :
  - ❄ **Décembre à mars**
    - **Heure de pointe : 12 c/kWh**
    - **Hors pointe : 5 c/kWh**
  - ☀ **Avril à novembre**
    - **Heure de pointe : 10 c/kWh**
    - **Hors pointe : 6 c/kWh**
- Inciter à **déplacer** votre consommation durant des heures dans des créneaux hors pointes pour **économiser**.
- Si vous ne changez pas vos habitudes, il pourrait y avoir un impact sur votre facture annuelle d'électricité.



## L'évaluation du scénario annuel

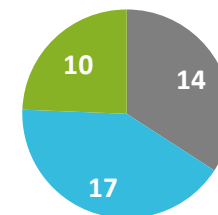
### Le scénario annuel affiche le plus grand potentiel parmi les scénarios évalués!

- Dans tous les groupes sondés, ce scénario représente l'option la plus intéressante, particulièrement pour les clients résidentiels.
  - **Un engagement permanent, tout au long de l'année** : le principal attrait de ce scénario est la **stabilité du tarif tout au long de l'année**. La modification des habitudes de consommation d'électricité étant difficile pour plusieurs, ce scénario offre l'**opportunité de faire des changements définitifs** qui seront **bénéfiques à long terme**. Le bénéfice perçu est donc plus avantageux pour eux.
    - Certains parlent d'ailleurs d'**investir dans les technologies** facilitant la **gestion de leur consommation d'électricité** telle que l'automatisation de leur chauffage ou de certains processus de fabrication pour les clients commerciaux. Avec la possibilité de faire des économies **toute l'année**, l'investissement devient pertinent pour leur foyer ou leur entreprise.
  - **Un écart psychologiquement plus facile à accepter** : dans tous les scénarios évalués, les participants ont souvent tendance à examiner de très près le tarif en période de pointe. Le prix de 12 ¢ du scénario annuel est donc perçu comme étant plus juste envers le client que le prix de 15 ¢ du scénario de base et le 20 ¢ du scénario de nuit.
  - **Profiter des fins de semaine** : le déplacement **définitif** de la consommation **la fin de semaine** figure parmi les avantages importants pour certains également, qui peuvent **facilement déplacer** des usages tels que le **lavage**, les **préparations de repas** pour la semaine ou certains processus de fabrication pour les clients commerciaux.
  - **Profiter de l'été** : les **économies potentielles durant l'été** évoquent un intérêt chez les **propriétaires de climatiseur, de piscine ou de spa**, ayant une consommation plus élevée lors de cette période. Ces appareils sont souvent munis de minuteurs ou d'options pouvant être contrôlées automatiquement, cela facilite la gestion de leur consommation. Certains mentionnent toutefois le besoin d'avoir plus d'information.
- Le **principal et unique frein** de ce scénario est l'opposé de l'avantage principal, c'est-à-dire le fait de devoir déplacer leur consommation toute l'année, une minorité de clients sondés perçoivent un grand désavantage de devoir modifier leurs habitudes en tout temps et ne désirent ou se voient dans l'impossibilité de le faire.

### NIVEAU D'INTÉRÊT À L'ÉGARD DU SCÉNARIO ANNUEL — ÉCHELLE DE 1 À 10

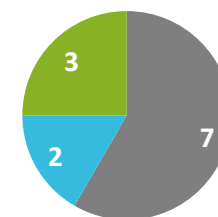
■ 1 à 6 ■ 7 à 8 ■ 9 à 10

Clientèle résidentielle



Moyenne : 7,2

Clientèle commerciale



Moyenne : 5,7



« Le risque de la période de pointe est moins élevé. Ça vaut plus la peine de l'essayer. Même si ce n'est pas les mêmes coûts toute l'année, la gestion de l'horaire est identique! » Client commercial

« On doit maintenir nos bonnes habitudes à longueur d'année, c'est bien plus facile à gérer! » Client résidentiel inscrit à l'option de crédit hivernal



## La comparaison entre les scénarios de tarification différenciée dans le temps

### Les participants affichent une forte préférence pour le scénario annuel

La **quasi-totalité** des participants résidentiels et commerciaux **préfèrent** le **scénario annuel** aux deux autres. Il s'agit du scénario récoltant le plus fort niveau d'intérêt pour la clientèle résidentielle alors que l'intérêt est plus nuancé du côté commercial. La plupart affirment sans hésiter qu'il s'agit de leur préférence et **démontrent** une **ouverture à l'essayer**. Plusieurs d'entre eux affirment néanmoins qu'ils préféreraient obtenir une **estimation personnalisée des économies potentielles** ou avoir la possibilité de suivre leur consommation détaillée plus facilement **avant de se lancer dans un tel programme**.

		SCÉNARIO DE BASE	SCÉNARIO NUIT	SCÉNARIO ANNUEL
<b>NIVEAU D'INTÉRÊT/10</b>	Clients Rés. (n = 41)	<b>6,2</b>	<b>3,4</b>	<b>7,2</b>
	Clients Comm. (n = 12)	<b>5,6</b>	<b>5,3</b>	<b>5,7</b>
<b>SCÉNARIO PRÉFÉRÉ</b>	Clients Rés. (n = 41)	<b>4 / 41</b>	<b>0 / 41</b>	<b>37 / 41</b>
	Clients Comm. (n = 12)	<b>1 / 12</b>	<b>0 / 12</b>	<b>11 / 12</b>
<b>BÉNÉFICES PERÇUS</b>	<b>S'APPLIQUANT AUX 3 SCÉNARIOS</b>	La stabilité des frais d'électricité, peu importe les efforts investis et les économies potentielles.		
	<b>S'APPLIQUANT À 1 SEUL SCÉNARIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aucun</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Certains clients commerciaux pourraient déplacer l'utilisation de certains appareils la nuit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le tarif de pointe est moins élevé c. celui des deux autres scénarios;</li> <li>La prise d'habitudes sur le long terme;</li> <li>La possibilité d'économiser toute l'année et à toutes les fins de semaines comparativement à l'hiver seulement.</li> </ul>
<b>FREINS PERÇUS</b>	<b>S'APPLIQUANT AUX 3 SCÉNARIOS</b>	La crainte de voir leur facture augmenter, car le déplacement de certains usages demeure impossible pour certains.		
	<b>S'APPLIQUANT À 1 SEUL SCÉNARIO</b>	L'écart entre les tarifs de pointe c. hors pointe fait craindre une facture plus élevée.	Le tarif pendant la pointe semble beaucoup trop élevé compte tenu de la consommation pendant ces moments.	Selon une minorité, faire des efforts en continu représente un frein et ils préfèrent que ce soit l'hiver seulement.

## La comparaison entre la tarification dynamique actuelle et la tarification différenciée dans le temps

Le fort intérêt à l'égard du scénario annuel de TDT présage une forte cannibalisation par rapport à la tarification dynamique actuelle...

- C'est **unanime**, tous les participants inscrits à la tarification dynamique (Option du crédit hivernal ou tarif Flex D) affirment qu'ils **opteraient pour le scénario annuel de la tarification différenciée dans le temps** (TDT) s'il était offert. On dénote toutefois quelques différences au niveau des motivations.
- Selon les clients inscrits à l'un ou l'autre des tarifs TD actuels, la tarification différenciée dans le temps (TDT) offre plusieurs avantages tels que :
  - 1. Un plus grand potentiel d'économies** en raison du **plus grand nombre d'heures de pointe**.
    - Plusieurs clients inscrits à la tarification dynamique précisent que l'offre TDT donne l'opportunité d'économiser plus souvent, même s'il n'y a pas de grands froids.
    - L'option du crédit hivernal ne donne pas l'impression de pouvoir faire de grandes économies. Par contre, certains clients n'osent pas s'inscrire au tarif Flex D car il semble trop risqué en raison du tarif très élevé lors des pointes. Le tarif TDT représente donc une meilleure option selon eux.
  - 2. L'adoption d'habitudes sur le long terme**, et non seulement lors des périodes de pointe annoncées par Hydro-Québec de façon sporadique.
  - 3. La TDT incite davantage à implanter des automatisations** afin de gérer la consommation lors des pointes quotidiennes, que ce soit durant tout l'hiver ou durant toute l'année.

« Le crédit hivernal, il n'y a pas eu de gros froids...pas beaucoup de possibilité d'économiser et pour si peu! Le TDT donne la chance d'économiser plus souvent, c'est beaucoup plus intéressant! »

Client résidentiel inscrit à l'option de crédit hivernal

« Investir dans des appareils pour contrôler ma consommation à long terme m'intéresse plus avec la TDT, là ça vaut la peine de dépenser le temps et l'argent pour des économies intéressantes! »

Client résidentiel inscrit au tarif Flex D

« Le plus adapté selon moi, les heures de pointe sont les mêmes. Si les habitudes sont prises, ça devient facile à intégrer. Ça peut faire une bonne différence sur la facture. »

Client résidentiel inscrit au tarif Flex D

« Avec le TDT, ce sont des bonnes habitudes à adopter, mais pas seulement pour 100 heures par hiver! »

Client résidentiel inscrit à l'option de crédit hivernal

