

**COMPLÉMENT DE RÉPONSE DU DISTRIBUTEUR
AUX QUESTIONS 1.5, 1.11 À 1.13, 3.1 ET 4.1 À 4.5
DE LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2
DE LA FCEI**

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT 2020-2029

DOSSIER R-4110-2019

BESOINS EN ÉNERGIE

Question 1 :

Références:

- (i) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 13 à 17, section 2.2
- (ii) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 43, tableau 7.2
- (iii) B-0114, p. 3
- (iv) B-0007, p. 49, tableau 3.3
- (v) R-4057-2018, B-0012, p. 35, Annexe C
- (vi) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 45, tableau 7.6
- (vii) B-0007, p. 49, tableau 3.2
- (viii) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 13
- (ix) D-2021-007, pp. 49 et 50
- (x) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 21, tableau 3.1
- (xi) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 43, tableau 7.1
- (xii) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 44, tableau 7.4
- (xiii) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 17
- (xiv) R-4127, B-0011, onglet « Scénario réaliste »
- (xv) État d'avancement 2020 du Plan d'approvisionnement 2020-2029, p. 15
- (xvi) B-0007, p. 53, tableau 3.12
- (xvii) B-0007, p. 54, tableau 3.13
- (xviii) <https://www.lapresse.ca/affaires/entreprises/2021-02-20/les-grands-chantiers-d-hydro-quebec.php>
- (xix) <http://www.hydroquebec.com/data/centre-donnees/pdf/hq-centres-de-donnees-kpmg.pdf>

Préambule :

La référence (i) fait état de différents facteurs ayant affecté la prévision des ventes entre le Plan et l'État d'avancement. Notamment aux sous-sections 2.2.1 à 2.2.4, le Distributeur fait référence à la conversion à l'électricité, l'efficacité énergétique, l'impact de la crise sanitaire sur le marché du papier journal, la réinvention de l'industrie des pâtes et papiers, le développement de la filière de l'hydrogène, le développement de la biométhanisation, la révision à la baisse de l'intensité énergétique, l'électrification des transports, la baisse de la production photovoltaïque et le développement des marchés (chaîne de blocs, centres de données et serres).

La référence (ii) présente les écarts de prévision des besoins en énergie entre le plan d'approvisionnement 2020-2029 et l'état d'avancement 2020.

À la référence (iii), le Distributeur indique que les besoins en énergie sont inchangés depuis l'état d'avancement.

« Le Distributeur précise qu'aucun autre moyen d'approvisionnement ne fait l'objet de révision et qu'aucun changement n'est apporté à la prévision des besoins en énergie et en puissance. En conséquence, le bilan d'énergie présenté dans l'État d'avancement 2020 demeure inchangé. » (Nous soulignons)

Les références (iv) et (v) présentent la sensibilité des ventes aux principaux paramètres économiques dans le cadre du Plan et de la demande tarifaire 2019.

À partir des références (vi) et (vii), la FCEI compile les variations de paramètres économiques entre le plan d'approvisionnement et l'état d'avancement. On peut y constater que le niveau des paramètres économiques dans l'état d'avancement demeure sensiblement plus faible que dans le plan d'approvisionnement sur tout l'horizon du plan.

PIB total		2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Plan d'approvisionnement	variation		2.3	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2
	niveau	100	102.3	103.8	105.4	107.0	108.5	110.0	111.4	112.9	114.2	115.6
État d'avancement	variation		-6.5	5.5	2.8	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2
	niveau	100	93.5	98.6	101.4	102.9	104.4	105.8	107.2	108.6	109.9	111.2
Écart			-8.8	-5.2	-4.0	-4.0	-4.1	-4.2	-4.2	-4.3	-4.3	-4.4
PIB manufacturier		2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Plan d'approvisionnement	variation		1.5	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2
	niveau	100	101.5	103.0	104.6	106.1	107.6	109.1	110.5	112.0	113.3	114.7
État d'avancement	variation		-10.0	4.8	1.6	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	1.1	1.1
	niveau	100	90.0	94.3	95.8	97.1	98.2	99.4	100.5	101.6	102.7	103.9
Écart			-11.5	-8.7	-8.7	-9.1	-9.4	-9.7	-10.0	-10.4	-10.6	-10.8
PIB tertiaire		2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Plan d'approvisionnement	variation		1.6	1.6	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3
	niveau	100	101.6	103.2	104.8	106.3	107.9	109.5	111.0	112.4	113.9	115.4
État d'avancement	variation		-5.9	5.5	3.3	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2
	niveau	100	94.1	99.3	102.6	104.1	105.5	107.0	108.4	109.8	111.1	112.5
Écart			-7.5	-4.0	-2.2	-2.3	-2.4	-2.4	-2.6	-2.6	-2.7	-2.9
Emploi		2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Plan d'approvisionnement	variation		0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
	niveau	100	100.5	101.0	101.5	102.0	102.5	103.0	103.6	104.1	104.6	105.1
État d'avancement	variation		-7.6	4.1	3.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
	niveau	100	92.4	96.2	99.5	100.0	100.5	101.0	101.5	102.0	102.5	103.0
Écart			-8.1	-4.8	-2.0	-2.1	-2.1	-2.1	-2.1	-2.1	-2.1	-2.1
Rémunération des salariés		2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Plan d'approvisionnement	variation		1.2	1	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
	niveau	100	101.2	102.2	103.1	104.1	105.0	105.8	106.7	107.5	108.4	109.3
État d'avancement	variation		-3.8	2.8	2.1	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.8	0.8
	niveau	100	96.2	98.9	101.0	101.9	102.8	103.7	104.6	105.4	106.2	107.1
Écart			-5.0	-3.3	-2.2	-2.2	-2.2	-2.1	-2.1	-2.1	-2.2	-2.2

(viii)

« La prévision du Distributeur suppose que l'économie québécoise aura récupéré le terrain perdu à partir de 2022. »

(ix)

« [167] Compte tenu des résultats de l'Appel de propositions, la Régie est d'avis que la question portant sur la manière dont les mégawatts restants du Bloc dédié doivent être alloués doit être examinée dans le cadre d'une phase ultérieure. La Régie tient à préciser que la présente décision n'a pas pour effet de créer un nouveau bloc dédié pour cette clientèle, mais qu'elle vise à compléter l'encadrement de l'obligation de desservir du Distributeur à l'égard de cette clientèle, cette obligation ayant été limitée dans le cadre de l'étape 2 par la création du Bloc dédié en service non ferme. »

(xiii)

« Centres de données : À l'horizon 2029, le Distributeur prévoit un écart de plus de +2 TWh par rapport au Plan qui est attribuable à une plus forte contribution des efforts de développement de marchés pour ce secteur. » (Nous soulignons)

(xv)

« En lien avec les efforts de décarbonation dans la province, le Distributeur a revu son positionnement sur l'efficacité énergétique avec pour résultat d'atténuer l'augmentation des ventes. Ainsi, la prévision intègre des impacts plus importants en efficacité énergétique attribuables à la domotique et à l'intensification de ses interventions. »

(xviii)

« Entre 2013 et 2019, le Québec a économisé 10 térawattheures grâce aux mesures d'efficacité énergétique. C'est l'équivalent du contrat d'exportation avec le Massachusetts, le plus important conclu par Hydro-Québec. »

On peut faire plus, reconnaît Sophie Brochu, qui précise que l'objectif sera de doubler les cibles d'efficacité énergétique pour libérer de l'électricité pour les nouveaux usages et les exportations.

Questions :

[...]

1.5 Selon la référence (xiv), des ventes additionnelles de 400 GWh interruptibles à un client engendraient une perte nette de 20,3 M\$ en 2029 qui se creusait par la suite. La FCEI a évalué, dans le cadre du dossier R-4127-2020, que pour un client en service ferme à 100% de CU, la perte nette en 2029 est plutôt de 29 M\$. Considérant la croissance prévue de consommation des centres de données, on peut estimer que le développement anticipé de cette industrie sur l'horizon du plan entrainera un impact tarifaire récurrent d'environ 325 M\$. Veuillez justifier de faire des efforts particuliers pour développer ce marché (xiii) dans de telles circonstances.

Réponse :

- 1 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
2 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement.~~

Réponse révisée :

1 Le développement de marchés fait partie intégrante des activités du
2 Distributeur dont les impacts sont considérés dans l'établissement des besoins
3 en énergie et en puissance. Lorsqu'il développe des stratégies de démarchage,
4 le Distributeur s'assure que ses efforts sont cohérents avec les objectifs fixés
5 par le gouvernement du Québec, dont ceux contenus dans le *Plan pour une*
6 *économie verte*, et que les secteurs visés ont une valeur ajoutée pour
7 l'économie québécoise.

8 À cet égard, le Distributeur souligne que le secteur des centres de données est
9 un secteur qui demeure porteur pour l'économie du Québec. L'étude de KPMG
10 citée à la référence (xix) indiquait que, selon les scénarios prévus, près de
11 14 000 emplois pourraient être soutenus par ce secteur à l'horizon 2025.

12 Le Distributeur effectue en tout temps une gestion prudente de ses ressources
13 notamment lorsqu'il fait du développement de marchés. Il entend intensifier ses
14 efforts en matière d'efficacité énergétique et accompagner ses clients dans le
15 développement de stratégies énergétiques efficaces dans les prochaines
16 années, ce qui permettra d'atténuer les impacts tarifaires causés par des ventes
17 additionnelles.

18 Finalement, en ce qui a trait à l'analyse produite dans le cadre du dossier
19 R-4127-2020, le Distributeur tient à préciser qu'elle ne peut être utilisée pour
20 estimer l'impact des ventes additionnelles des centres de données puisque le
21 profil de consommation ainsi que le tarif associé à ces centres de données sont
22 très différents de ceux des serres.

[...]

1.11 Veuillez indiquer quelle proportion des ventes aux centres de données bénéficie du tarif de développement économique.

Réponse :

23 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
24 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement.~~

Réponse révisée :

25 La proportion des ventes aux centres de données qui bénéficie du tarif de
26 développement économique est d'environ 65 %.

1.12 Veuillez indiquer si le Distributeur fait la promotion d'autres industries qui ont un impact tarifaire à la hausse en l'absence de décret du gouvernement l'enjoignant à le faire.

Réponse :

1 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
2 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement.~~

Réponse révisée :

3 Voir la réponse à la question 1.5.

1.13 Relativement à la référence (xiii), veuillez indiquer quelle serait la croissance des besoins relatifs aux centres de données en l'absence d'efforts de développement du Distributeur.

Réponse :

4 Le Distributeur est d'avis que les constats d'une analyse a posteriori sur ce que
5 la croissance du secteur aurait été sans ses interventions seraient spéculatifs.

Complément de réponse :

6 Le secteur des centres de données est émergent et en constante évolution. Le
7 Distributeur précise que l'avantage concurrentiel du Québec pour ce secteur
8 était et demeure présent, et ce, même sans les diverses initiatives mises en
9 place, notamment en raison de son climat froid, de ses tarifs d'électricité
10 compétitifs et de son électricité produite à partir de sources d'énergie
11 renouvelable. Outre les efforts déployés par le Distributeur, des initiatives de
12 certaines institutions peuvent aussi avoir un impact sur l'attractivité du Québec
13 pour les centres de données telles l'annonce de l'impartition de l'hébergement
14 des données informatiques du gouvernement du Québec et la mise en place de
15 programmes de soutien en intelligence artificielle. Pour ces raisons, le
16 Distributeur n'est pas en mesure d'évaluer ce que la croissance des ventes
17 pourrait être s'il n'avait déployé aucun effort de développement de marchés ou
18 s'il mettait un terme à ceux-ci.

GDP AFFAIRES

Question 3

Références :

- (i) B-0114, p. 4
- (ii) B-0009, p. 18, tableau 3.2
- (iii) B-0024, p.19, tableau R-7.3
- (iv) B-0114, p. 5, tableau 2.1

Préambule :

(i)

« Par mesure de prudence, le Distributeur retient pour le moment une contribution conservatrice de l'option dans son bilan de puissance, en attendant notamment la décision de la Régie dans le dossier R-4041-2018 phase 2 (voir le tableau 2.1). »

Questions:

- 3.1** Relativement à la référence (i), veuillez présenter, sur l'horizon du plan, la contribution qui serait retenue par le Distributeur si la Régie acceptait sa proposition au dossier R-4041-2018. Comment cette contribution se compare-t-elle à la contribution prévue au Plan (ii), globalement et par type de clientèle?

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 11.3 de la demande de renseignements n° 2 de**
2 **l'AHQ-ARQ à la pièce HQD-5, document 2.3.**

Complément de réponse :

3 **La contribution attendue de l'option tarifaire de gestion de la demande de**
4 **puissance dans le bilan de puissance (GDP Affaires), présentée au tableau 2.1**
5 **de la pièce HQD-4, document 7 (B-0114), correspond à une planification**
6 **centrée, et ce, même si le Distributeur l'a qualifiée de conservatrice dans son**
7 **complément de preuve. Ce qualificatif a été utilisé du fait que sa planification**
8 **est plus faible que celle du Plan d'approvisionnement 2020-2029, et non pas**
9 **parce qu'elle a été retenue parmi des scénarios plus faibles ou plus forts. Le**
10 **Distributeur ne dispose pas d'autre scénario de contribution attendue pour**
11 **l'option tarifaire.**

12 **Lorsque la décision finale de la Régie sera rendue dans le dossier R-4041-2018**
13 **– Phase 2 et que l'ensemble des modalités de l'option tarifaire seront**
14 **déterminées, le Distributeur sera en mesure de mettre à jour la contribution**
15 **attendue de l'option tarifaire.**

[...]

TARIFICATION DYNAMIQUE

Question 4 :

Références:

- (i) Tarification dynamique : Bilan de l'hiver 2019-2020, p. 22
- (ii) Tarification dynamique : Bilan de l'hiver 2019-2020, p. 9
- (iii) Tarification dynamique : Bilan de l'hiver 2019-2020, p. 24
- (iv) Tarification dynamique : Bilan de l'hiver 2019-2020, p. 26, note 27
- (v) B-0005, p. 12

Préambule :

(i)

« Pour les clients ayant décliné l'offre d'adhésion à la tarification dynamique, les principales raisons de leur non-adhésion sont le manque de compréhension des offres, les économies potentielles négligeables et un horaire de travail non compatible. »

(ii)

« Au terme de la période de recrutement qui a permis d'atteindre la cible de 20 000 adhérents, le Distributeur constate que le taux d'adhésion a été de 5 % auprès de la clientèle domestique et de 1 % auprès de la clientèle de petite puissance. Il est à noter que le Distributeur a testé l'impact de l'envoi d'un courriel de relance ; un meilleur taux d'adhésion auprès de la clientèle domestique a été constaté, soit 8 %, pour les clients ayant reçu cette relance. »

(iii)

Toutefois, les faibles économies obtenues ont également été ciblées comme une source d'insatisfaction chez plusieurs clients domestiques, de même que les efforts requis pour réaliser ces économies, la difficulté à participer à certains événements de pointe et l'incompréhension de la méthode de calcul des économies.

(iv)

« Étant donné le peu d'intérêt des clients de petite puissance, le recrutement pour l'hiver 2020-2021 vise surtout les clients domestiques. Les clients au tarif G qui le souhaitent peuvent toutefois adhérer à l'une ou l'autre des deux options offertes. »

(v)

« De plus, des modifications sont prévues au programme GDP Affaires et à l'option d'électricité interruptible offerte aux clients industriels, afin de maximiser la contribution de ces mesures au bilan de puissance. »

Questions :

- 4.1** Considérant les réserves exprimées aux références (i) et (iii), veuillez indiquer l'impact qu'aurait un doublement des crédits et une réduction des interruptions non justifiées sur le niveau d'adhésion au crédit hivernal.

Réponse révisée :

1 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
2 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement.~~ Dans
3 sa décision D-2020-055 [paragr. 130-131], la Régie a convenu que des
4 modifications à court terme aux options de tarification dynamique étaient
5 difficilement envisageables dans le nouveau contexte réglementaire. Une
6 séance de travail sur les options de tarification dynamique aura lieu
7 préalablement au dossier tarifaire 2025-2026 et pourrait déboucher sur des
8 modifications de modalités.

Complément de réponse :

9 Comme mentionné dans sa lettre du 9 avril 2021 (B-0128, page 2), le
10 Distributeur rappelle de nouveau que le déploiement des options de tarification
11 dynamique est progressif afin d'assurer un accompagnement optimal de la
12 clientèle et de tirer profit d'une rétroaction de sa part en vue d'un déploiement
13 à plus grande échelle.

14 Le Distributeur avait un objectif d'environ 20 000 clients participants à ses
15 options de tarification dynamique pour l'hiver 2019-2020 et a poursuivi son
16 déploiement progressif pour un objectif de 60 000 clients participants à l'hiver
17 2020-2021. À terme, tous les clients aux tarifs D et G seront admissibles à ces
18 options. Ainsi, le Distributeur tient à rappeler que les objectifs relatifs à
19 l'adhésion aux options de tarification dynamique ont été atteints et ce, avec les
20 modalités actuelles. Il soutient également qu'il est prématuré, nonobstant le
21 contexte réglementaire actuel, d'envisager des modifications à court terme des
22 options de tarification dynamique, considérant le déploiement progressif en
23 cours.

24 Au-delà de son objectif global en termes de participation à la tarification
25 dynamique, le Distributeur n'avait pas fixé de cibles par offre et par clientèle,
26 préférant se donner une marge de manœuvre pour en maximiser l'adhésion¹.
27 Cela dit, bien qu'il aurait souhaité un taux d'adhésion plus élevé de la part des

¹ Dossier R-4057-2018, pièce HQD-14, document 1.1 (B-0062), réponse à la question 47.1 de la demande de renseignements n° 1 de la Régie.

1 clients au tarif G, le Distributeur n'en a pas été surpris pour autant. Dans le
2 dossier R-4057-2018², le Distributeur avait d'ailleurs énuméré les arguments
3 évoqués par les clients au tarif G pour ne pas participer aux options de
4 tarification dynamique. Il les reprend ici :

- 5 • options généralement plus appropriées pour la clientèle résidentielle ;
- 6 • flexibilité limitée en raison de la présence de clients et d'employés ;
- 7 • difficulté à sensibiliser les employés à participer à chaque appel ;
- 8 • questionnement quant à la méthode utilisée pour le calcul du crédit ;
- 9 • importance des efforts à fournir pressentie par les clients qui
10 connaissent des pointes de consommation lors des événements de
11 pointe critique.

12 Contrairement à ce que laisse sous-entendre les questions de la FCEI, le
13 manque d'intérêt de cette clientèle n'est certainement pas exclusivement
14 attribuable à un niveau de rémunération insuffisant. Bien qu'un certain nombre
15 de clients au tarif G ait adopté l'une ou l'autre des options de tarification
16 dynamique, le Distributeur attribue plutôt ce manque d'intérêt aux contraintes
17 et inconforts que certains d'entre eux doivent supporter.

18 Comme il est prématuré d'envisager des modifications à ses offres de
19 tarification dynamique, le Distributeur n'a pas réalisé d'analyse d'impact d'une
20 bonification des crédits sur le niveau d'adhésion au crédit hivernal et au
21 tarif Flex. Toutefois, considérant les contraintes vécues par certains clients, un
22 hypothétique doublement des crédits n'aurait assurément pas un effet direct
23 sur le nombre d'adhésions. De plus, comme mentionné dans le dossier
24 R-4057-2018³, le Distributeur a volontairement élaboré ses deux offres de
25 tarification dynamique à partir du même signal de prix (50 ¢/kWh) afin de ne pas
26 favoriser une offre au détriment de l'autre. Considérant la contrainte
27 d'acceptabilité commerciale relative au prix facturé pour l'électricité
28 consommée durant les événements de pointe, il n'était pas envisagé de bonifier
29 le signal de prix.

30 Le Distributeur veut constituer un portefeuille de moyens de gestion diversifiés
31 et complémentaires afin de répondre à ses besoins en puissance à moindre
32 coût par rapport à un contrat de long terme. Cette stratégie permet d'assurer la
33 fiabilité des approvisionnements et d'équilibrer le bilan de puissance. La
34 contribution de chacun des moyens et de chacun des marchés (grande
35 entreprise, marché affaires et clientèle résidentielle), comme celle des clients

² Dossier R-4057-2018, pièce HQD-13, document 1 révisée (B-0045), pages 24 et suivantes.

³ Dossier R-4057-2018, pièce HQD-14, document 1.1 (B-0062), réponse à la question 44.1 de la demande de renseignements n° 1 de la Régie, pièce HQD-14, document 2 (B-0066), réponse à la question 8.2 de l'ACEF de Québec et pièce HQD-14, document 6 (B-0072), réponse à la question 13.1 de la FCEI.

1 au tarif G aux options de tarification dynamique, fait partie de cette stratégie
2 globale.

3 Finalement, le Distributeur tient à mentionner que la clientèle de petite
4 puissance est plus difficile à rejoindre que la clientèle résidentielle, mais qu'il
5 continue d'évaluer divers moyens afin de le faire plus efficacement. D'ailleurs,
6 le Distributeur a sollicité la collaboration de la FCEI à l'automne 2020 afin
7 d'accroître la visibilité des options de tarification dynamique auprès de ses
8 membres. Le Distributeur n'exclut pas la possibilité de recruter les clients au
9 tarif G au moyen de courriels d'invitation dans l'avenir, bien que ce canal n'ait
10 pas été utilisé pour cette clientèle à l'automne 2020.

4.2 Veuillez indiquer si le taux d'adhésion (iii) correspond aux anticipations du Distributeur.

Réponse révisée :

11 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
12 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement. Voir la~~
13 ~~réponse à la question 4.1.~~

4.3 Veuillez indiquer l'impact qu'aurait un doublement des crédits sur le niveau d'adhésion au crédit hivernal et au tarif Flex.

Réponse révisée :

14 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
15 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement. Voir la~~
16 ~~réponse à la question 4.1.~~

4.4 Veuillez justifier de ne pas considérer une bonification du crédit hivernal et des tarifs Flex comme moyen additionnel de gestion de la demande en puissance alors que la bonification de l'OÉI est, elle, considérée (v).

Réponse révisée :

17 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
18 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement. Voir la~~
19 ~~réponse à la question 4.1.~~

4.5 Doit-on comprendre que le Distributeur ne sollicitera plus la clientèle du tarif G pour participer au crédit hivernal et au tarif Flex G? Dans l'affirmative, veuillez justifier de

favoriser cette approche plutôt que la bonification de l'offre. Quel est l'impact de cet abandon sur la contribution en puissance de ce moyen?

Réponse :

1 ~~La demande de l'intervenant, qui est de nature tarifaire, dépasse le cadre d'une~~
2 ~~demande de renseignements portant sur un plan d'approvisionnement. Voir la~~
3 ~~réponse à la question 4.1.~~

Réponse révisée :

4 **Non. Voir la réponse à la question 4.1.**