

RAPPORT D'ÉTAPE - CONCLUSION DE LA PHASE II-B

Compte-rendu des rencontres de la phase II-B

Trois rencontres ont été nécessaires pour couvrir les cinq premiers sujets présentés dans le plan de travail de la phase III. Les rencontres ont eu lieu aux dates suivantes :

- Le 5 septembre 2002 : Présentation et discussions sur l'allocation du coût de service
Le 18 octobre 2002 : Examen de l'expérience chez d'autres distributeurs
Le 31 octobre 2002 : Réévaluation et priorisation des problématiques

La quatrième rencontre a été remplacée par un échange de correspondance entre les intervenants et SCGM.

Le nom des participants à chacune des rencontres ainsi que le détail des sujets traités sont indiqués dans les comptes-rendus présentés en annexe.

Liste des problématiques retenues et leur priorisation

Dans sa décision D-2002-155, la Régie demandait que lui soit présentée une liste « priorisée » des problématiques retenues par le groupe de travail ainsi que les modifications les plus prometteuses envisagées à la structure tarifaire pour les corriger.

Les rencontres de la phase II-B ont permis au groupe de procéder à la réévaluation et à la classification des problématiques à approfondir. Pour chacune de ces problématiques, les pistes de solution les plus intéressantes identifiées par le groupe dans le document sur la planification des activités de la phase III ont été conservées et certaines pistes ont été ajoutées. Voici les résultats présentés selon l'ordre de priorité déterminé par le groupe :

Problématique	Pistes de solution
1. Un client qui fait de l'efficacité énergétique peut aujourd'hui se voir privé d'un tarif avantageux (D ₃ , D ₄ , D ₅ , D _M) parce qu'il ne rencontre plus le seuil d'accès à ce tarif.	<ul style="list-style-type: none">▪ SCGM pourrait garantir, avec ou sans limite de temps, le maintien de l'accès au tarif actuel même si la consommation du client est réduite (jusqu'à concurrence des mesures prises dans le cadre du PGEÉ)▪ Adoucir la transition entre les tarifs
2. La tarification ne récompense pas l'utilisation d'équipements énergétiquement efficaces et ne privilégie pas des mesures favorisant l'efficacité énergétique.	<ul style="list-style-type: none">▪ Implantation d'un système de rabais (sur le tarif de distribution) en fonction d'une réduction de consommation par rapport à un standard de référence

Société en commandite Gaz Métropolitain
Révision de la structure tarifaire pour favoriser l'efficacité énergétique, R-3481-2002

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implantation d'un système de rabais (sur le tarif de distribution) en fonction d'une réduction de consommation par rapport à la consommation du client pour un même mois ou une même période ▪ Implantation d'un système de rabais (sur le tarif de distribution) ou de ristourne en fonction du pourcentage d'efficacité des appareils du client par rapport à une grille de référence
<p>3. Les clients sont amenés à s'opposer à l'augmentation des budgets d'efficacité énergétique parce que les clients non participants sont appelés à interfinancer les clients participants.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Créer un tarif plus élevé et personnalisé pour financer l'efficacité énergétique, surtout pour les gros consommateurs, conformément d'ailleurs au dernier alinéa de l'article 49 de la loi sur la Régie de l'énergie
<p>4. L'obligation minimale quotidienne prévue aux tarifs D_1 et D_M:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Réduit le taux unitaire au volume consommé, réduisant ainsi le signal de prix à l'efficacité énergétique; ▪ Peut laisser croire au client qu'elle lui donne le droit de consommer sans frais un certain nombre de m^3. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réduire ou éliminer l'OMQ et augmenter le taux unitaire au volume retiré en : <ul style="list-style-type: none"> - Augmentant le taux unitaire au volume retiré sur les premiers paliers pour éviter de trop modifier l'interfinancement - Augmentant surtout les plus gros paliers ▪ Modifier l'appellation de l'OMQ
<p>5. Le nombre de paliers atténue le signal de prix (le client peut être sous l'impression que le prix applicable au volume retiré est celui du dernier palier pour l'ensemble de la consommation).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fusionner des paliers des tarifs D_1 et D_M ▪ Informer le client du taux unitaire moyen avec la facture en dollars ▪ Changer l'appellation des paliers de la grille
<p>6. La structure décroissante des taux aux tarifs D_1 et D_M.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aplanir la pente des tarifs en augmentant les grands paliers et réduisant les petits ▪ Pour augmenter l'impact chez les clients, avoir deux ou plusieurs tarifs (avec une courbe plus aplanie pour différentes grosseurs de clients). Les tarifs pourraient être définis selon la grosseur et/ou selon le type de clientèle ▪ Fusionner des paliers des tarifs D_1 et D_M

Les problématiques ainsi que les pistes de solution sont présentées sous forme de fiches descriptives annexées au présent document. Tel que demandé par la Régie, les fiches sont numérotées par ordre de priorité et, pour chacune des pistes de solution, des informations sont fournies, lorsque disponibles, sur :

- L'applicabilité de la mesure
- Les impacts sur l'efficacité énergétique
- Les impacts sur la clientèle
- Les impacts environnementaux
- Les impacts économiques
- La faisabilité technique de la mesure
- Le délai d'implantation.

Description des travaux de la phase III

Dans le cadre de la phase III, chacune des problématiques sera étudiée de façon plus approfondie. Les points à couvrir peuvent être séparés en 6 catégories distinctes :

- i) Impacts sur l'efficacité énergétique
 - Évaluer l'effet de la mesure sur la consommation des clients
- ii) Impacts chez la clientèle visée
 - S'assurer de la facilité de compréhension de la mesure à l'aide d'analyses, de sondages, de groupes de discussions ou autres.
 - Vérifier la capacité du client à réagir (ses ressources financières, sa capacité d'agir, la disponibilité des technologies)
 - Vérifier la capacité du client à prévoir et gérer le coût de l'énergie (ex. : facture hiver vs été)
 - Possibilité de contourner la mesure?
 - Étudier le niveau de satisfaction ou la perception négative des clients face aux mesures
 - La mesure aurait-elle un impact sur des catégories précises de clients? (personne âgées, gens démunis, familles, etc.)
- iii) Impacts chez les autres clients
 - Évaluer l'équité de la mesure (interfinancement, anciens vs nouveaux participants, etc.)
 - Y aurait-il possibilité de migration entre les tarifs?
- iv) Impacts législatifs et réglementaires
- v) Impacts environnementaux
 - Étudier l'effet de la mesure sur la réduction des gaz à effet de serre, le déplacement de la consommation dans le temps et la substitution d'énergie
- vi) Impacts sur SCGM et faisabilité technique
 - Impact sur les systèmes (nature, coûts et délais de développement)
 - Impact sur les revenus (stabilité, fonds de roulement, prévisibilité, etc.)

- Impact sur les opérations (déménagements, appels, mauvaises créances, etc.)
- Impact sur la situation concurrentielle
- Impact sur le développement de marchés
- S'assurer que toute l'information requise est disponible
- Analyser les coûts évités à l'aide de la mesure

Il est à noter que plusieurs pistes de réponse à ces questions sont fournies à l'intérieur des fiches descriptives. Les points n'ayant pas encore été traités le seront à l'intérieur des travaux de la phase III.

Assistance technique externe

Le recours à une expertise externe n'est pas exclu, mais devra être évalué selon les besoins.

Nombre de rencontres et temps requis pour la phase III

SCGM fera une analyse approfondie de chacune des pistes de solution identifiées et présentera ensuite les résultats de son analyse au groupe de travail. Il est prévu qu'entre 4 et 6 rencontres seront nécessaires pour conclure les travaux de la phase III. Six rencontres sont donc proposées aux dates suivantes :

Le vendredi 21 mars 2003
Le vendredi 4 avril 2003
Le jeudi 10 avril 2003
Le mercredi 16 avril 2003
Le vendredi 2 mai 2003
Le jeudi 8 mai 2003

Proposition quant à la forme et à l'ordonnancement de la communication à la Régie de l'avancement des travaux et des résultats obtenus au cours de la phase III

Biens livrables du groupe de travail

- Rapport final à la fin des travaux du groupe de travail
- Preuves détaillées déposées, s'il y a lieu, dans les dossiers tarifaires annuels

Contenu et échéance du rapport final

Le rapport final sera produit à la fin de la phase III, lorsque chacune des problématiques aura été analysée. Il comprendra :

- la date des rencontres
- le nom des participants

- une fiche descriptive par piste de solution évaluée couvrant les six catégories mentionnées précédemment
- un sommaire mettant en perspective la balance des avantages et inconvénients des modifications proposées
- une recommandation

Proposition quant à l'ordonnancement du paiement des frais des intervenants

Une demande de remboursement de frais sera effectuée au terme de la phase III.

Modalité de remboursement des frais

- 4 à 6 jours de réunions à raison de 8 heures par jour
- 2 jours de préparation (8 heures) par journée de réunion

Les frais remboursés comprendront les dépenses afférentes (de 5 ou 6 % selon le cas). Les montants incluront ou non les taxes (en partie ou en totalité) selon le statut fiscal de l'intervenant et seront en sus, le cas échéant, des frais de déplacement et de séjour encourus.

Les honoraires seront remboursés à la fin de la phase III, après le rapport final, sur présentation des pièces justificatives et sur la base des taux horaires de chacun, conformément aux exigences du *Guide de remboursement des frais des intervenants* (annexé à la décision D-99-124), le tout à la suite, évidemment, d'une décision de la Régie.