

Régie de l'énergie

DOSSIER: R-3510-2003

DÉPOSÉE EN AUDIENCE

Date: 20 août 2003

Pièces n°: ACIG-1

Dissidence de l'ACIG concernant le PGEEÉ eu égard aux VGE

Présenté par
Jean-Benoit Trahan, Économiste

Plan de l'exposé

1. Introduction
 - 1.1 Évolution du marché du gaz naturel
 - 1.2 Évolution chez SCGM
2. Efficacité énergétique dans le processus décisionnel des grands consommateurs de gaz naturel
 - 2.1 Le mythe de l'indifférence
 - 2.2 Des travaux communs déjà en cours...
3. Réplique et argumentation sur certains points avancés par le groupe de travail
4. Le MAPR
 - 4.1 Quelques précisions et définitions
 - 4.2 Quelques questions
 - 4.3 Un peu d'histoire
 - 4.4 Protection contre de véritables pertes de revenus ?
 - 4.5 Conclusion
5. Le PGEEÉ pour les VGE

1. Introduction

1.1 L'évolution du marché du gaz naturel

- Tourmente de la fin des années 90 provoquée par l'ouverture avec le marché américain et par l'intérêt du gaz pour la production d'électricité
 - Hausse de la capacité pipelinière pour l'exportation
 - Retournement de situation : maintenant surplus de demande plutôt que surplus d'offres
- Aujourd'hui, marché continental, allant vers le marché international (méthanier)
 - Le prix passe de 2 \$ à 3 \$/Gj à un prix moyen de 4 \$ à 6 \$, avec des pointes allant jusqu'à 18 \$/Gj
- Impact important sur les choix énergétiques des grands clients industriels

1. Introduction

1.2 Évolution chez SCGM

- Réduction importante de la consommation de la clientèle interruptible D₅
- Délaissement du gaz naturel par plusieurs clients pour utilisation d'autres sources d'énergie moins dispendieuses, principalement le mazout # 6
- Reste clientèle davantage captive, principalement résidentielle et petit commercial
 - Certaines grandes entreprises réfléchissent actuellement à diversifier leurs sources d'énergie
- Impact : hausse du tarif interruptible, impact sur la concurrence du gaz naturel au Québec pour les grands industriels
 - Consommation du mazout plus important que tout au niveau des GES

2. Efficacité énergétique dans le processus décisionnel des grands consommateurs de gaz naturel

2.1 Le mythe de l'indifférence

- Les grands industriels font de l'efficacité énergétique depuis des lustres
 - Entre autres, SCGM a, dans ses causes tarifaires, toujours une provision dans le secteur VGE
- Les décisions économiques sont principalement responsables des décisions des entreprises
 - Retour sur investissement
 - Les avancées en efficacité énergétique sont principalement liées à des avancées technologiques
 - La vraie efficacité énergétique est de nature complète et non pas à la marge
 - Exemple d'Alcan ou de la pâte désancrée
- La hausse récente des prix de l'énergie ont amené les projets d'efficacité énergétique davantage rentables

Jean-Benoit Trahan

Eneconsult inc.

5

2. Efficacité énergétique dans le processus décisionnel des grands consommateurs de gaz naturel

2.2 Des travaux communs déjà en cours...

- Les travaux de recherche et de mise en place de projets d'efficacité énergétique sont en cours au Canada via différents processus
 - Programme d'économie d'énergie dans l'industrie canadienne
 - Participation équivalent à 85 % de la consommation énergétique industrielle au Canada
 - Autres actions : Plan du Canada sur les changements climatiques
 - **des cibles de réduction des émissions pour les gros émetteurs industriels, déterminées par l'entremise d'engagements contractuels assortis de renforts réglementaires ou financiers, qui les inciteraient à adopter des technologies et des sources d'énergie à plus faible intensité d'émissions tout en leur offrant une marge de manœuvre grâce à l'échange de droits d'émission et à un accès à des compensations Intérieures et aux permis internationaux;**
 - voir : http://www.climatechange.gc.ca/plan_du_canada/summary/index.html

Jean-Benoit Trahan

Eneconsult inc.

6

3. Réplique et argumentation sur certains points avancés par le groupe de travail

- Recherche de l'amélioration constante du ratio \$/m³ économisé d'un PGEE à l'autre
 - S'il doit y avoir cet objectif, il doit être par classe tarifaire
 - Autrement, cet indicateur n'en est pas un valide pour évaluer le PGEE
- Sondage
 - Information insuffisante qui ne permet pas d'utiliser les résultats comme étant de qualité suffisante
 - Principalement, le client ne connaissait pas les impacts qu'il subirait en indiquant qu'il serait favorable à recevoir des subventions

Jean-Benoît Trahan,

Eneconsult Inc.

7

4. Le MAPR

4.1 Quelques précisions et définitions

- MAPR : protéger le distributeur contre des pertes de revenus découlant de politiques établies par ce dernier, habituellement allant à l'encontre de son objectif principal : la maximisation de ses profits
 - Efficacité énergétique représente un exemple pour certaines classes tarifaires
- Le MAPR fait partie des exclusions dans le mécanisme incitatif, donc le protège complètement contre les variations de volume découlant du PGEE
- Il y a également un boni qui s'ajoute si le Distributeur atteint certains résultats
- La philosophie se veut donc la suivante :
 - Indifférence totale du Distributeur à faire de l'efficacité énergétique

Jean-Benoît Trahan

Eneconsult inc.

8

4. Le MAPR

4.2 Quelques questions

- Il n'est pas contre nature pour le Distributeur de faire de l'efficacité énergétique pour les VGE
- Il est préjudiciable de compenser le Distributeur pour toutes ses actions étant donné la réponse précédente

4. Le MAPR

4.2 Quelques questions

- Coût indu = un coût qui serait trop important versus les gains que nous rapporte le projet
 - Projet d'extension de réseau = rentabilité
 - Projet philosophique = ?
- Nous croyons que les coûts du MAPR pour les VGE seraient indus

4. Le MAPR

4.3 Un peu d'histoire

- À la mise en place du mécanisme incitatif : laisser-aller envers la clientèle résidentielle
- Développement des années 90 autour des grands industriels
- Marché industriel mature, croissance à la marge
- Début des années 2000, retour en force dans le marché résidentiel
 - Stratégie de niche et non pas mur à mur
 - Au début elle intégrait le volet économique, aujourd'hui proposé comme un produit de luxe : confort, cuisson, etc.
 - Volonté de rentabiliser le réseau, donc ajout de clients sur réseau
 - Intérêt pour cette clientèle qui a les tarifs les plus élevés, donc qui permet d'aller chercher des bénéfices dans le mécanisme incitatif le plus rapidement possible, surtout s'ils ont une consommation importante (intérêt du Distributeur à ce qu'ils consomment le plus possible)
- Efficacité énergétique dans ce secteur est contre nature

4. Le MAPR

4.3 Un peu d'histoire

- Marché CII
 - Un peu d'intérêt dès l'arrivée de la ressource
 - Plusieurs préfèrent attendre la fin de vie utile de leurs équipements
 - Nature de cette clientèle a permis une croissance importante dans les dernières années (commerce à proximité des nouveaux développements résidentiels de luxe, changement d'administration et d'orientation, croissance économique, etc.)
 - Secteur à fort degré de compétition entre les sources d'énergie (nez à nez au niveau compétitif)
 - Marketing, avantages comparatifs et nouvelles technologies deviennent beaucoup plus importants
 - Avant le PGEÉ, le Distributeur offrait des produits commerciaux : PCAF
 - Ainsi, nous croyons que le Distributeur avait dès lors un intérêt à trouver des solutions afin de s'assurer la présence et la croissance de cette clientèle

4. Le MAPR

4.3 Un peu d'histoire

- Pour la clientèle VGE, le Distributeur a un intérêt commercial à faire de l'efficacité énergétique
 - CTGN
 - PRC et PRRC
- Objectif du Distributeur : rendre le gaz naturel attrayant au niveau économique pour le client
 - Donc toute réduction de coût, incluant la réduction de la consommation via des projets d'efficacité énergétique, permet à SCGM d'augmenter, pour le client participant, la concurrence du gaz naturel
 - Voir les textes des PRC et PRRC

4. Le MAPR

4.4 Protection contre de véritables pertes de revenus ?

- L'intérêt du Distributeur a toujours été là (intensité énergétique)
 - Ainsi, le PGEÉ avec MAPR = protéger le Distributeur contre des pertes de revenus qu'il subirait autrement
 - Par ses actions
 - Par les actions des clients sans aucune aide
 - Par les actions des clients en lien avec les différents programmes auxquels ils participent (PEEIC) ou devront participer (Plan du Canada)
- Donc toute protection devient indue
 - Seulement pour le PE211, le MAPR représentera plus de 1,6 M\$ par année, ou 2,7 % des tarifs de Distribution

Le MAPR

4.5 Conclusion

- Déraisonnable de protéger plus de 3 % des revenus du Distributeur pour des actions qui se feraient de toute façon
- Le Distributeur a un intérêt commercial de réduire la consommation des grands clients industriels s'il veut rester concurrentiel
- La hausse des tarifs liés au MAPR réduira la compétitivité du gaz naturel face aux autres sources d'énergie, ce qui amènera de plus en plus de clients à utiliser des sources dégageant davantage de GES tels que le mazout

5. Le PGEÉ pour les VGE

- Situation concurrentielle difficile pour SCGM dans le secteur VGE
 - Hausse du prix de la molécule, du transport et de l'entreposage
- Amène les clients à consommer du mazout
 - Objectif, retenir davantage les clients VGE
- Volonté forte des industriels de faire de l'efficacité énergétique (70 % selon le sondage)
- Hausse de l'intensité énergétique dans tous les secteurs industriels au Canada depuis plusieurs années
- Objectif du PGEÉ pour le Distributeur est commercial et non pas environnemental

5. Le PGEÉ pour les VGE

- PRC et PRRC ont des incidences négatives sur le rendement des actionnaires (mécanisme incitatif)
 - Obligation de rentabilité
- PGEÉ
 - Possibilité d'obtenir plusieurs subventions
 - Aucune obligation de consommation ou de durée exigée
- Donc programmes commerciaux sans obligation de consommation ni rentabilité, protection de revenus dans le mécanisme incitatif et même possibilité d'atteinte d'un boni
 - Objectif contraire aux objectifs du mécanisme incitatif
 - Permission de dépenser sans compter dans des objectifs commerciaux

5. Le PGEÉ pour les VGE

- Effet sur les tarifs et sur la concurrence du gaz naturel
 - Plus de 2 % des revenus de Distribution dès la première année
- Encourager l'efficacité énergétique sans impact négatif sur les tarifs
 - Rendre plus attrayant les programmes PRC et PRRC
 - Utiliser le concept de l'utilisateur-payeur pour les programmes du PGEÉ, soit
 - Prêt repayé via une hausse tarifaire individuelle d'une durée maximale de 5 ans ou moindre
 - Coûts généraux, raisonnable de les faire supporter par la classe tarifaire appropriée