

***Demande relative à l'établissement des tarifs  
d'électricité pour l'année tarifaire 2014-2015  
R-3854-2013***

Jean-Pierre Finet, Analyste

ROEEÉ

13 décembre 2013

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3854-2013
DÉPOSÉE EN AUDIENCES
Date: 13 DÉCEMBRE 2013
Pièces n° C-ROEEÉ-0026

# CONTEXTE

- PGEÉ
  - Programme Produits économiseurs d'eau
  - Approche intégrée en nouvelle construction
- Stratégie tarifaire
  - Tarif volontaire pour énergie verte
  - Tarif DT
    - Conditions tarifaires
    - Stratégie de rétention de la clientèle

# PGEE

- **Appréciation globale**
  - Situation de surplus = strict minimum
  - Absence de consultation large au profit de consultations à la pièce = absents
  - Diminution constante des budgets du PGEE et de l'importance de l'efficacité énergétique dans l'appareil administratif

# Produits économiseurs d'eau

- Le coût évité
  - Le coût évité de la mesure omet de prendre en compte la valeur des économies d'eau potable et usées (0.73\$/m<sup>3</sup> à Montréal en 2003 selon la Coalition Eau Secours) (0.385\$/m<sup>3</sup> excluant les pertes du réseau)
  - Économie d'eau annuelles pour une famille de 4 personnes (2003): 32\$ 17\$ excluant les pertes du réseau
  - D'autres distributeurs tels qu'Enbridge Gas Distribution tiennent compte du coût évité de l'eau dans le calcul de rentabilité de leurs programmes d'économie d'énergie
  - Le coût évité de l'eau devrait être pris en compte dans le calcul du TCTR du programme

# Produits économiseurs d'eau

- **Stratégie de commercialisation**
  - Le Distributeur a choisi de promouvoir la vente de ces produits par Internet
  - Selon le Distributeur, l'installation est facile, ne requiert pas les services d'un professionnel, et serait trop coûteuse considérant les économies générées
  - D'autres distributeurs ont misé sur des stratégies de commercialisation plus ambitieuses (installation, gratuité, prix réduits)

# Produits économiseurs d'eau

- Stratégie de commercialisation (suite)
  - La Régie a autrefois exigé que Gazifère procède à l'installation des produits économiseurs d'eau
  - Gazifère a obtenu une contribution financière de 10 000 \$ de la Communauté urbaine de l'Outaouais
  - L'installation pourrait être rentable si le Distributeur tenait compte du coût évité de l'eau

# Produits économiseurs d'eau

- Les partenariats avec les municipalités
  - Le Distributeur indique qu'il pourrait conclure des ententes avec les municipalités
  - Plusieurs municipalités avaient déjà implanté un tel programme
  - Les mesures offertes par les municipalités sont moins chères
- Aucune municipalité n'est indiquée sur le site du mandataire

# Produits économiseurs d'eau

- L'objectif de participation
  - Paraît ambitieux compte tenu de la stratégie de commercialisation privilégiée
  - Le programme ne fait qu'effleurer le PTÉ de cette mesure
  - ≠ transformation du marché
- Les gains unitaires
  - Débits de référence divergents pour les pommeaux de douche PTÉ vs PGÉE: coquille
  - Respect des proportions des chauffe-eau électrique vs. autres



# Produits économiseurs d'eau

- Évaluation
  - Aucune évaluation planifiée: poids relativement faible du programme sur l'ensemble du PGEÉ
  - Selon le ROEÉ, la faiblesse du poids relatif du programme résulte du choix de la stratégie de commercialisation
- Évaluation nécessaire
  - Réévaluation de la stratégie de commercialisation
  - Évaluation de la robustesse de la mesure
  - Évaluation du nombre de participants nets

# Produits économiseurs d'eau

- **Recommandations**
  - Recalculer le TCTR en tenant compte du coût évité de l'eau potable et de l'eau usée
  - Collaborer avec les municipalités pour procéder à l'installation des mesures (ex: *Éco/eau*)

# Approche intégrée dans la nouvelle construction résidentielle

- Origines du programme
  - Combinaison des programmes de géothermie, récupération de chaleur des eaux grises et chauffe-eau à 3 éléments
  - Ne compense pas l'absence d'intervention pour la géothermie dans le marché existant
    - Clientèle du Distributeur désavantagée vs. autres sources d'énergie (*Rénoclimat*)
      - Mazout ou propane: 5 365\$
      - Électricité: 2 115\$ (40% de l'aide)

# Approche intégrée dans la nouvelle construction résidentielle

- La stratégie de commercialisation
  - Sensibilisation seulement / aucune aide financière
  - Transformation de marché?
    - Aucun indicateur
    - Aucune perspective temporelle
    - Aucune perspective réglementaire
  - Mesures déjà prévues à *Novoclimat 2.0* (sauf chauffe-eau à 3 éléments)
    - Quelle complémentarité?

## Approche intégrée dans la nouvelle construction résidentielle

- **Objectif de participation**
  - 843 constructeurs de maisons participant la première année
  - Semble élevé considérant l'absence d'aide financière
- **Gain unitaire**
  - Basé sur les mesures et leur pondération (inconnu)
  - Complémentarité douteuse avec *Novoclimat 2.0*

# Approche intégrée dans la nouvelle construction résidentielle

- Budget
  - 1 M\$ = Nettement insuffisant
  - 9 fois moins que par le passé
    - Géothermie 2011 = 3 M\$
    - RCEG 2011 = 6 M\$
- Recommandation
  - Augmenter le budget substantiellement
    - Aides financières comparables aux années passées

# Stratégie tarifaire

- Proposition du ROEÉ de créer un tarif volontaire vert
- Tarif DT
  - Conditions d'éligibilité
  - Rétention de la clientèle

# Proposition d'un tarif vert volontaire

- DDI du ROEÉ : proposition de créer un tarif volontaire pour l'éolien
- La Régie demande au Distributeur et au ROEÉ d'en discuter
- ROEÉ contact le Distributeur
- Rencontre prévue début 2014
  - Permettre l'évaluation de l'intérêt de la clientèle
- Intégration du principe dans le Plan d'approvisionnement 2014-2023 du Distributeur
  - (Attributs environnementaux)



# Expérience américaine

- NREL:
  - 25% à 29% des clients = 5\$ à 20\$ de plus par mois
- NREL:
  - 70% des clients = au moins 5\$ par mois
  - 38% des clients = 10\$ de plus par mois
  - 21% des clients = 15\$ de plus par mois

# Expérience américaine

- Institute for Energy Research
  - Tarification offerte par 31 distributeurs d'énergie
  - Participation moyenne de 2% de la clientèle
  - Participation de moins de 1% pour 2/3 des distributeurs
  - Participation maximale de 11% pour un distributeur

# Le tarif DT

- 2 conditions nuisent à l'efficacité énergétique
  - Puissance installée minimum de 50% (secteur agricole)
  - Exigence de fournir toute la chaleur nécessaire en mode électrique
- La Régie demande au Distributeur d'étudier la question pour le prochain dossier tarifaire
- Considérant les conversions attendues à l'été et à l'automne 2014, le ROEÉ apprécierait que les conclusions du Distributeur soient déposées au Rapport annuel

# Le tarif DT

- **La rétention des abonnés**
  - La gestion de la consommation est une priorité pour le Distributeur en 2014 (Président HQD)
  - Le tarif gagne autant d'abonnés qu'il en perd: besoin d'améliorer la rétention de la clientèle
  - 1/3 des clients inscrits au tarif ont « hérité » du système lors de l'achat de leur maison
  - Le Rapport annuel du Distributeur ne fournit aucune information sur cette clientèle (acheteurs) suite à la campagne promotionnelle

# Le tarif DT

- **Recommandations**
  - Proposer une prime aux acheteurs de maisons équipées du système
    - Montant de la prime = impact de la demande de pointe évitée pour une année
  - Automatiser le système de gestion des abonnements (alerte lors de l'achat d'une maison équipée du système)
  - Promouvoir la technologie comme geste écoresponsable (comme pour les chauffe-eau à 3 éléments) en plus des avantages économiques

