

RÉPONSE À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENT N° 1 DE LA RÉGIE

1. Référence : Pièce C-FCEI-0009, p. 8 et 11.

Préambule :

À la page 8, la FCEI écrit ceci :

« Limiter la croissance du besoin de puissance en augmentant les adhésions au tarif DT
Généralement, les nouvelles adhésions au tarif DT proviennent de clients au mazout qui se convertissent à la biénergie. Toutefois, certains clients mazout migrent directement au chauffage tout-électrique (tarif D). À l'instar de la migration d'un client au tarif DT vers le tarif D, la migration d'un client mazout vers le chauffage tout-électrique entraîne une augmentation du besoin de puissance. Tout comme pour les retraits, un tarif DT plus attrayant favoriserait les adhésions au tarif DT plutôt qu'au tarif D des clients se chauffant au mazout, et ce, au bénéfice de l'ensemble de la clientèle.

L'amélioration de l'attrait du tarif DT envers ces clients serait particulièrement pertinente considérant que la mise en place du programme Chauffez vert, lequel vise à inciter 60 000 clients à passer du mazout directement au TAE, de même que celle du crédit d'impôt ÉcoRénov menacent l'adhésion au tarif DT. »

À la page 11, la FCEI explique que la stratégie du Distributeur de ne pas affaiblir l'industrie du chauffage au mazout, en ne faisant pas une promotion trop active de la biénergie auprès de la clientèle qui se chauffe au mazout, n'a plus sa raison d'être dans le contexte de la mise en place du programme Chauffez vert, de même que celle du crédit d'impôt ÉcoRénov.

Demande :

1.1 Dans le contexte actuel, veuillez élaborer sur la possibilité pour le Distributeur d'engager plus d'efforts dans la promotion et l'attrait du tarif DT pour diminuer la croissance du besoin en puissance.

Réponse :

La FCEI est favorable à une promotion plus active du tarif DT afin de limiter la croissance du besoin en puissance. À cet égard, l'un des aspects importants à considérer est évidemment l'avantage économique du tarif DT sur le tarif D. La FCEI estime qu'une calibration procurant un plus grand bénéfice aux clients du tarif DT est souhaitable. Toutefois, un tel ajustement doit se faire sans compromettre la rentabilité du tarif DT du point de vue du Distributeur. Au vue des analyses effectuées au cours des dernières années, il se peut que la marge manœuvre du Distributeur à cet égard soit assez limitée. La proposition de la FCEI d'éliminer l'application du tarif en pointe la nuit et les fins de semaine, permet d'accroître le bénéfice net global de la biénergie et d'offrir un avantage économique accru aux clients sans compromettre la rentabilité du Distributeur.

Potentiellement, le Distributeur pourrait également accroître ses efforts de promotion non-tarifaires de la biénergie.

Outre la rentabilité du tarif DT du point de vue du Distributeur, la FCEI ne voit pas de contraintes quant aux possibilités pour le Distributeur d'engager plus d'efforts dans la promotion de la biénergie.

2. Référence : Pièce C-FCEI-0009, p. 9 à 11.

Préambule :

La FCEI expose les avantages de ne plus appliquer le tarif de pointe du tarif DT en dehors des heures de pointe, puis se questionne sur le potentiel de la biénergie pour les clients aux tarifs généraux en effectuant un lien avec l'option d'énergie interruptible. La FCEI en conclut que :

« [...] le Distributeur devrait mettre davantage d'emphase sur la biénergie aux tarifs généraux comme moyen de gestion de la puissance et des surplus d'énergie. Tout comme dans le cas du tarif DT, elle voit une complémentarité importante entre le tarif biénergie et les options offertes par les compteurs de nouvelle génération qui offrent des possibilités qui n'étaient pas envisageables jusqu'ici. »

Demandes :

2.1 Veuillez estimer les ventes supplémentaires d'électricité, tout en maintenant le même effacement à la pointe, que pourrait générer le recours aux compteurs de nouvelle génération pour éviter le fonctionnement des systèmes biénergie en dehors des heures de pointe.

Réponse :

Pour les fins de cette question, la FCEI pose les hypothèses suivantes :

- 1) Les modifications tarifaires n'entraîneraient pas de migrations additionnelles vers le tarif DT.**
- 2) Le client type de la région de Montréal est représentatif du client biénergie moyen, avec une consommation moyenne de 301 L de mazout par hiver.¹**
- 3) 63% du mazout est consommé durant les heures de nuit, les jours de fins de semaine, ou les jours fériés.²**
- 4) 1 L de mazout procure en chauffage effectif l'équivalent de 8 kWh d'électricité.**

Sur la base des ces hypothèses, les 124 000 clients du tarif DT consomment présentement 37 M de litres de mazout. Si 63% de cette consommation de mazout est remplacée par de

¹ <http://www.hydroquebec.com/residentiel/comprendre-la-facture/tarification/tarifs-residentiels-d-electricite/tarif-dt/#> (voir exemple).

² Les données produites à la pièce B-0064 suggèrent que plus de 63% de l'effacement de consommation de la clientèle DT survient soit les jours fériés (24, 25, 26 et 31 décembre et 1 et 2 janvier), soit les autres jours entre 22h et 6h le lendemain. Ce pourcentage passe à 68% si l'on considère 20h à 6h le lendemain plutôt que 22h à 6h.

l'électricité, les ventes annuelles additionnelles d'électricité seraient d'environ 0,2 TWh (2 TWh sur l'horizon du plan).

On peut penser que cette évaluation est conservatrice puisque le cas type utilisé par Distributeur présente une consommation de 25 058 kWh alors que, selon le dossier tarifaire 2014, les clients biénergie consomment en moyenne près de 24 500 kWh excluant la consommation de mazout.

Par ailleurs, le Distributeur évaluait en 2011 qu'entre 150 000 et 170 000 ménages québécois utilisaient le mazout comme source de chauffage principal. Il indiquait que, de ce nombre, 16% à 34 % considéraient la conversion au chauffage tout électrique (TAE).³ Il a aussi indiqué que :

- « Selon les estimations du sondage 5 de 2012, le nombre de clients utilisant le mazout aurait en effet diminué depuis 2009 et se situerait à 4 % en 2012, comparativement à 6 % en 2009. »⁴

Ces résultats suggèrent un taux de déclin du nombre de clients se chauffant au mazout se situant entre 10% et 15% par année.⁵ On peut donc supposer qu'autour de 15 000 clients abandonnent le chauffage au mazout annuellement, dont 3 000 en moyenne passent à la biénergie.⁶ Tous les autres (12 000) passent au TAE en font augmenter le besoin en puissance. Si les modifications proposées influençaient ces clients à se convertir à la biénergie plutôt qu'au TAE, des ventes additionnelles non négligeables pourraient être réalisées sans que cela n'augmente le besoin de puissance. Par exemple, 3 000 clients de plus se convertissant à la biénergie annuellement représenteraient 0,04 TWh de plus de consommation d'énergie à chaque année sans ajout de besoin de puissance (2 TWh sur l'horizon du plan). À l'heure actuelle ces ventes sont réalisées, mais s'accompagnent d'un accroissement du besoin en puissance. En plus de préserver des ventes de mazout, cela représenterait 0,4 TWh en 2023 qui viendraient s'ajouter aux 0,2 TWh des clients DT actuels.

Parallèlement, au cours des 2009 à 2012, près de 13 000 clients ont quitté le tarif DT pour le tarif D.⁷ Puisqu'ils sont déjà au tarif DT, les modifications proposées ne permettraient pas d'augmenter les ventes à ces clients. Toutefois, elles pourraient permettre d'éviter en partie que ceux-ci ne fassent augmenter le besoin de puissance en migrant au tarif D.

2.2 Veuillez estimer les ventes supplémentaires d'énergie et d'effacement de puissance à la pointe que pourrait représenter sa proposition d'élargissement de la biénergie aux tarifs généraux,

³ Présentation du 11 mai 2011 en suivi de la décision D-2011-028.

⁴ Rapport annuel 2012, HQD-7, doc 3, p. 18, lignes 4 à 6.

⁵ Il est à noter qu'avec un déclin annuel de 13%, 75% de la clientèle au mazout aura migré à un autre mode de chauffage d'ici la fin de l'horizon du plan 2014-2023.

⁶ Rapport annuel 2012, HQD-7, doc 3, p. 17.

⁷ Idem.

ou à défaut, fournir un objectif qui lui paraîtrait réaliste avec sa proposition.

Réponse :

L'impact que pourrait avoir une offre biénergie sur les ventes d'énergie et l'effacement de puissance à la pointe est évidemment dépendant de l'offre tarifaire que serait faite. Puisqu'il n'existe pas de telle offre présentement, il est beaucoup plus difficile pour la FCEI de produire une estimation que dans le cas du tarif DT.

Cela étant dit, la capacité pour le Distributeur d'offrir un tarif biénergie rentable de son point de vue tout en étant attrayant pour la clientèle dépend de l'avantage économique global qui pouvant être dégagé par l'implantation de la biénergie chez les clients.

Dans le cas du mazout, celui-ci étant largement plus coûteux que l'énergie hors pointe, un tel bénéfice pourrait certainement être dégagé et, selon toute vraisemblance, serait croissant avec le niveau de consommation du client. Par exemple, si un client consommant 10 000 L de mazout en substituait 50% par de l'électricité hors pointe, le bénéfice économique annuel serait de l'ordre de 3000\$.

Le chauffage Commercial en institutionnel contribue à hauteur de 3500 MW au besoin en puissance à la pointe d'hiver.⁸ Au secteur résidentiel, la biénergie contribue à réduire de 5,6% le besoin de puissance.⁹ Un impact proportionnel donnerait une réduction d'environ 200 MW.

Un tel niveau représenterait environ 15% du potentiel technico-économique identifié par le Distributeur pour la biénergie au secteur Commercial et institutionnel qui est de 1300 MW.

⁸ B-0007, tableau 2A-6

⁹ 2012-2013: 630 MW / 11 231 MW = 5,6%.