

Commentaires du GRAME sur la
Séance de travail relative à la stratégie tarifaire
en suivi des décisions D-2014-037 et D-2015-018 du 30 avril 2015
et proposition de scénarios alternatifs

Préparé par

Nicole Moreau
Analyste environnement et énergie
EnviroConstats

En collaboration avec

Mme Valentina Poch
Analyste interne pour le GRAME

Pour le Groupe de recherche appliquée en macroécologie (GRAME)

Le 14 mai 2015

Table des matières

1. Objectifs du GRAME liés aux intérêts qu’il représente.	3
2. Commentaires sur la présentation.....	4
Portrait de la clientèle	4
3. Bilan de la stratégie tarifaire	6
<i>Questions</i>	6
La redevance	9
4. Recherche de scénarios alternatifs pour rencontrer les objectifs énoncés	10

1. Objectifs du GRAME liés aux intérêts qu'il représente.

Recherche d'amélioration du signal de prix à la marge afin de réduire notamment l'impact sur la demande en puissance à la pointe du réseau:

1. Identifier le pourcentage (%) des clients qui reçoivent peu de signal de prix à la marge :

- déterminer notamment un ratio de consommation annuelle représentant la clientèle qui consomme en première tranche et peu en deuxième tranche, ou occasionnellement en deuxième tranche ;
- cibler un seuil de consommation de première tranche permettant d'augmenter le nombre de clients qui reçoivent un signal de prix à la marge ;
- faire le bilan de la réduction du signal de prix par rapport à l'inflation entre 2005 et 2015 pour la clientèle consommant uniquement en première tranche, ou peu en deuxième tranche ;
- identifier la consommation totale annuelle visée par l'ensemble de ces catégories de client qui consomment principalement en première tranche et peu en deuxième tranche, notamment en pourcentage de la consommation de l'ensemble des clients ;

2. Augmenter le nombre de clients, ou le pourcentage de clients, qui reçoit un signal de prix à la marge dans le but de réduire la demande en puissance notamment à la pointe du réseau, tout en minimisant l'impact sur la facture et en veillant à la stabilité des prix :

- Viser une augmentation du signal de prix de la clientèle qui ne consomme pas ou peu pour le chauffage des locaux, les NON-TAÉ, excluant la clientèle de la biénergie ;
- Viser une augmentation du signal de prix à la marge de la clientèle ayant des logements ou des propriétés (condominium) de peu de superficie ;
- Rechercher une solution permettant de réduire l'impact des hausses tarifaires sur la clientèle ne pouvant pas réagir au signal de prix, comme les MFR ;
- Déplacer le seuil de la première tranche, au lieu d'augmenter également le prix de l'énergie de la première tranche et de la deuxième tranche, permettrait à cette clientèle d'avoir un signal de prix à la marge, mais de réduire l'impact d'une modification de stratégie tarifaire comme une hausse égale des tranches ;

3. Recherche du juste prix notamment pour la clientèle ayant une consommation périodique et dans le but de récupérer les coûts fixes de distribution.

- Cet élément inclut la recherche d'équité entre les clientèles qui payent pour les frais de distribution ;
- La facture minimale peut être une solution ;

4. Améliorer le signal de prix à la marge et viser une réduction de la consommation à la marge des clients consommant en deuxième tranche ;

- Évaluer la possibilité de l'introduction d'une troisième tranche ;
- Identifier la consommation à viser pour une troisième tranche ;

5. Poursuivre la réalisation des programmes du PGEE et instaurer des moyens et des outils de gestion de la demande avec l'aide des CNG.

2. Commentaires sur la présentation

Portrait de la clientèle

Nous constatons que la consommation annuelle normalisée est majoritairement située dans la section Propriétaires-TAE (Maisons-Plex) avec 35 TWh pour 1,5 M de clients, quoique 0,6 M de clients s'inscrivent dans la catégorie *Autres que TAÉ*, avec 9,6 TWh de consommation annuelle normalisée. (Réf. : acétate 4) De fait, la stratégie du Distributeur entre 2005-2015 visait la catégorie de clients dont la consommation a le plus d'impact sur la demande en énergie, soit celle qui consomme en deuxième tranche, ce qui a été avisé de faire afin d'accroître à la marge le signal de prix, et ce sans créer de choc tarifaire, puisque l'augmentation du prix de la deuxième tranche a été graduelle.

Cependant, la consommation annuelle normalisée des propriétaires-TAÉ (Multi logement et Autres que TAÉ) additionnée de celle des locataires est de l'ordre de 26,2 TWh. (Réf. : acétate 4), d'où l'importance de transmettre un signal de prix à la clientèle ne consommant pas ou peu en deuxième tranche. De fait, en améliorant le signal de prix pour un plus grand nombre de clients, on réduirait aussi l'augmentation des tarifs pour l'ensemble de la clientèle en faisant porter celle-ci sur un plus grand nombre de clients, assurant plus de stabilité aux tarifs.

De plus, en réduisant le seuil de la première tranche (premier scénario), au lieu d'augmenter de manière égale le prix de l'énergie de la première et de la deuxième tranche (deuxième scénario), nous pensons que cela améliorerait le signal de prix à la marge de cette clientèle, sans augmenter significativement la facture des clients qui consomment peu, comme notamment les MFR, puisque d'une part l'augmentation tarifaire de la deuxième tranche serait répartie sur un plus grand nombre de clients et que d'autre part cela éviterait d'augmenter le prix de la première tranche au même niveau (hausse uniforme) que la deuxième et cela jusqu'à une consommation de 20 ou 25 kWh/jour, donc tout en continuant d'augmenter la deuxième tranche deux fois plus que la première. Donc, si on compare entre deux scénarios, nous pensons que le premier protège

d'avantage les petits clients et notamment les MFR que le second, qui pour ce dernier détériore significativement le signal de prix d'une partie importante de la clientèle du Distributeur. Evidemment ces scénarios doivent être testés et évalués avec les données du Distributeur, ce qui est le but de l'exercice en cours.

En parallèle il demeure important de déterminer quel serait le seuil idéal de la première tranche pour améliorer le signal de prix à la marge et d'autre part d'identifier le seuil des besoins de base considérant la réduction de la consommation des luminaires et des nouveaux appareils ménagers et d'une augmentation des nouveaux produits technologiques. Une telle réflexion doit nécessairement accompagner la mise à jour de la structure tarifaire du Distributeur.

Il faut aussi se poser la question, à savoir si les nouveaux appareils électroniques et nouveaux produits technologiques (IPad, ordinateur, etc.) doivent être considérés dans la catégorie des besoins de base pour lesquels la société souhaite prémunir l'augmentation des tarifs, même en deçà de l'inflation courante et maintenir en première tranche

Le GRAME soumet qu'il est opportun d'identifier plus clairement une liste des appareils identifiés dans les besoins de base et de déterminer à titre indicatif une moyenne de consommation les représentants pour identifier le seuil de la première tranche. Il est impératif de s'y pencher compte tenu du contexte évolutif des usages technologiques, de même que dans le contexte de l'amélioration de la consommation des appareils ménagers et des luminaires.

3. Bilan de la stratégie tarifaire

Questions

Quels sont les objectifs à prioriser compte tenu du contexte énergétique des prochaines années ?

Commentaires GRAME : Réduire la demande en puissance à la pointe du réseau, augmenter le nombre de clients recevant un signal de prix à la marge.

En quoi les CNG peuvent offrir de nouvelles opportunités en matière de stratégie tarifaire ?

Commentaires GRAME : Poursuivre la réalisation des programmes du PGEÉ en synergie avec les CNG et instaurer des moyens et des outils de gestion de la demande avec l'aide des CNG.

- La TDT : pour la pointe du réseau.
- Signaler aux clients qu'ils sont sur le seuil de changer de tranche de consommation
- L'appel au public ;
- Interruption chauffe-eau
- Etc. :

Devrait-on réduire la progression du prix de la 2^e tranche ?

Commentaires GRAME : En comparant la progression du prix de la première tranche, on constate qu'en terme relatif, les clients consommant en première tranche ont vu leur tarif réduit entre 2005-2015 par rapport à l'inflation, détériorant le signal de prix de la consommation en première tranche. Il est peut-être temps de simplement conserver la différenciation actuelle entre les deux tranches, au lieu de l'augmenter, et, en parallèle, de réduire le seuil de la première tranche pour qu'à la marge ces clients soient également visé par le signal de prix.

Devrait-on accélérer la progression du prix de la 2^e tranche ?

Commentaires GRAME : Si l'on dispose d'une autre solution à la marge, soit une troisième tranche et si on est en mesure de toucher une plus grande partie de la clientèle en ajustant le seuil de la première tranche, on pourra atteindre des objectifs d'amélioration du signal de prix de l'énergie à la marge pour une plus grande partie de la clientèle, et cela au lieu d'augmenter l'écart entre la première tranche et la deuxième.

Dans le cas contraire, cela va créer des inégalités entre les TAÉ et les NON-TAÉ et également entre les clientèles ayant des superficies inférieures à chauffer, et celles consommant toujours en deuxième tranche.

Hausse en totalité en 3e tranche (au-delà de 80 kWh/jour) ?

Commentaires GRAME : Bien que nous pensons que la création d'une troisième tranche tarifaire serait souhaitable, troisième tranche dont le prix est supérieur à la deuxième, nous sommes d'avis qu'il faut tenter de rechercher une solution qui maintient un signal de prix à la marge pour un nombre plus grand de clients, sans faire passer toutes les hausses tarifaires sur une seule catégorie de consommateur, principalement dans ce cas-ci, les propriétaires TAE, Maisons-Plex. L'ajout d'une troisième tranche peut certainement faire partie de la solution.

Par exemple, on note que la consommation moyenne par jour par client en hiver pour le segment propriétaire –TAE-maisons et plex est de 110 kWh, ce qui représentent 40 % de la clientèle et 55 % de la consommation (Réponse engagement 3.1 et 3.2), alors que cette consommation moyenne se situe entre 51 et 58 kWh pour les autres segments de consommateurs, soit 60 % de la clientèle. Bien que pour ces dernières, de telles moyennes impliquent la possibilité pour ces clients de consommer de manière exceptionnelle au-delà de 80 kWh/jour. Ainsi, il est certes utile d'introduire une troisième tranche, puisqu'elle permettra de toucher une partie significative de la clientèle.

Hausse uniforme des prix de l'énergie ?

Commentaires GRAME : Améliore le signal de prix de la première tranche par rapport à la deuxième, et réduit l'écart de la stratégie du Distributeur depuis 2005 par rapport au ratio à l'inflation pour la première tranche, comparativement à la deuxième tranche. Bien que cela constitue une amélioration à court terme, cette stratégie n'est pas suffisante pour inciter des changements de long terme dans les comportements pour la clientèle qui consomme toujours en deuxième tranche, ni de celle qui ne consomme jamais ou presque en deuxième tranche.

Hausse en totalité en 2e tranche

Commentaires GRAME : Perte progressive du signal de prix pour une partie significative de la clientèle du Distributeur qui consomme peu ou pas en deuxième tranche et principalement en première tranche.

Hausse en totalité en 3e tranche

Commentaires GRAME :

- Perte progressive du signal de prix pour une partie significative de la clientèle du Distributeur qui consomme en première et en deuxième tranche uniquement.
- Améliore le signal de prix pour uniquement 16 % de la consommation, bien que cette mesure peut toucher jusqu'à 45,8 % de la clientèle (Réf. Engagement 16, Tableau E-16)

Analyse de solution parallèle avec les données fournies par engagement

À titre de solution parallèle, nous pensons qu'il faut regarder également du côté de la consommation des tranches entre 21 à 30 kWh/jour, puisque l'on constate que 14,9 % de la facturation se fait dans ces tranches. On constate aussi que 0,532 M de clients sont toujours facturés sous la barre des 30 kWh/jour, soit 15,59 % de la clientèle (Tableau E-15-C). On remarque aussi que la différence est substantielle entre le TAÉ (Tableau E-15-B) et la consommation totale incluant les NON-TAÉ (Tableau E-15-C), puisque pour les TAÉ, seulement 7,8 % (Tableau E-15-B) des clients sont facturés uniquement sous la barre des 30 kWh/jour, au lieu de 15,6 % lorsqu'on inclut les TAÉ.

Lorsqu'on regarde la situation de la consommation en hivers pour des NON-TAÉ, on peut constater que 44,8% de la facturation se fait sous la barre des 30 kWh/jour, comparativement à 14 % pour les TAÉ (Tableau E-15-H). Puis en examinant les strates de 21-25 et 26-30, on se retrouve avec 10,7 % de la facturation total de ces clients. (Tableau E-15-G).

Concernant la consommation en deuxième tranche, qui nous intéresse pour la question du seuil de la première tranche, on constate que c'est à partir de la tranche de consommation annuelle de 15 000 kWh que l'impact du signal de prix est significatif puisque 42,3 % de la facturation de la consommation en kWh est faite en deuxième tranche (Tableau E-3.4), alors que la proportion est de 25,8 % pour la tranche de consommation entre 10 000 et 15 000.

Au Tableau E-15-C nous avons une information sur laquelle nous pouvons bâtir une hypothèse pour cibler la consommation des tranches de consommation entre 21 et 35 kW/jour et afin de capter la clientèle ayant peu de signal de prix. En effet, le tableau E-15-C indique le nombre de factures dont le dernier kWh est compris dans la strate, de même que la répartition de la consommation totale par strate et le nombre de clients facturé dans la strate.

Facturation (Tableau E-15-C)

En utilisant la colonne % par strate de facturation, nous constatons que 48,7 % des factures émises sur une base annuelle se situe sous la barre des 35 kWh/jour. Ce qui signifie que ces factures n'ont pas ou peu de signal de prix à la marge.

Clientèle (Tableau E-15-C)

En utilisant la colonne % par strate de nombre de clients, nous constatons que 19,5 % des clients ont une consommation maximale située sous la barre des 35 kWh/jour.

Si on analyse ce même tableau sur la base du nombre de clients, on constate que les clients dont la facturation maximale est facturée dans la strate entre 20-35 est de 9,5 % et que ceux facturés entre 0-20 est de 9,8 %. Nous utilisons cette information (entre 20-35kWh/jour) puisqu'il s'agit de la consommation maximale facturée, donc la strate 20-35 inclut la facturation qui est non-récurrente et qui pourrait n'arriver que peu de fois sur une base annuelle. Ces clients reçoivent donc peu de signal de prix à la marge, puisque cette colonne représente le nombre de clients dont la consommation maximale est facturée dans la strate, donc ne la dépasse pas.

Par exemple, si on analyse ce même tableau (Tableau E-15.A) pour le chauffage NON-TAÉ, on constate que cette proportion s'accroît significativement pour ce type de clientèle. On constate que les clients, dont la facturation maximale est effectuée dans la strate entre 20-35 est de 14,2 %, et que celle facturée entre 0-20 est de 26,9 %.

La redevance

Concernant la redevance, nous sommes d'avis a priori qu'elle devrait être maintenue au niveau actuel, puisqu'une baisse de celle-ci favoriserait certains clients, dont ceux qui ne consomment pas régulièrement toute l'année, ou les clients qui disposent d'une autre source de chauffage et qui consomment peu en deuxième tranche.

Bien que suite à la venue des CNG, les coûts relatifs à la relève des compteurs doivent s'être améliorés, l'ensemble des revenus requis pour les coûts d'abonnement aux tarifs domestiques, donc les coûts excluant la fourniture d'énergie, se situait à 67,78 cents/jour au dossier R-3644-2007. Cependant les coûts de la relève ne représentaient pas le service à la clientèle le plus important avec 6,29c/jour, étant plutôt le coût relatif aux réponses téléphoniques et le recouvrement.

Il serait probablement utile pour les fins de la discussion de faire le portrait de la composition actuelle des coûts non liés à la puissance ou à l'énergie et de s'assurer d'une bonne compréhension des éléments qui la compose.

4. Recherche de scénarios alternatifs pour rencontrer les objectifs énoncés

1. Scénario sur les prix d'énergie avec réduction du seuil supérieur de la première tranche à 25 kWh/jour, exemple avec une hausse de 2 % des tarifs :

- Ajustement de la première tranche à 25 kWh par jour.
- Hausse deux fois plus en deuxième tranche qu'en première,
- Facture minimale.
- Création d'une troisième tranche supérieure à celle de la deuxième tranche et hausse égale des deuxièmes et troisièmes tranches ;

Note :

Nous suggérons dans ce scénario que le Distributeur choisisse un tarif de troisième tranche qui soit supérieur celui de la deuxième tranche au 1^{er} avril 2015, puis que la hausse de 2 % soit appliquée selon le scénario ci-dessus.

Dans les scénarios proposés par le Distributeur, le prix de la troisième tranche est déterminé en appliquant la totalité de la hausse tarifaire sur la deuxième tranche pour un résultat de 9,6 cents le kWh/jour pour la consommation au-delà de 80 kWh/jour. Nous comprenons cependant que la première année d'instauration d'une troisième tranche, une bonne partie de la hausse de l'année courante se retrouvera à même cette troisième tranche, si on ne veut pas baisser les tarifs des autres tranches d'énergie.

Objectif :

Comme discuté précédemment, le GRAME est préoccupé par la détermination d'un seuil de première tranche qui peut se justifier compte tenu du contexte énergétique actuel et des améliorations constatées à la performance énergétique des appareils ménagers, des luminaires ainsi que de l'introduction des nouveaux usages technologiques et souhaite qu'une telle réflexion soit amorcée.

Maintenant pour les fins d'analyse de scénarios alternatifs, notre objectif est l'amélioration du signal de prix pour un plus grand nombre de clients. Nous proposons donc d'examiner la possibilité de réduire le seuil supérieur de la première tranche, tout en créant une troisième tranche dont le tarif serait supérieur à celui de la deuxième tranche. Nous pensons que cette combinaison permettrait à la fois de réduire l'impact des hausses tarifaires éventuelles sur les petits clients, en transférant une partie des coûts de distribution et d'acquisition d'énergie sur cette troisième tranche, mais également

permettrait de transmettre un signal de prix, à la marge, aux petits clients, notamment les propriétaires autres que TAÉ.

Toutefois, nous conseillons d'éviter de surenchérir la troisième tranche par rapport à la deuxième tranche, pour éviter que la deuxième tranche voit son signal de prix affaibli.

L'idée est d'établir des classes de tarifs incitatives et distinctes les unes des autres, transmettant chacune un signal de prix, et de maintenir ce signal de prix pour toutes les catégories de clients, puisqu'en réduisant l'augmentation tarifaire de la première tranche ou éventuellement de la deuxième tranche, au fil des années, le signal de prix d'origine se perd pour ces tranches de tarifs.

En ajoutant la facture minimale, on réduira aussi l'impact des hausses tarifaires sur l'ensemble de la clientèle, permettant aussi un juste prix et une amélioration de l'équité entre client pour défrayer les coûts fixes des installations de distribution.

2. Scénario sur les prix d'énergie avec réduction du seuil supérieur de la première tranche à 20 kWh/jour, exemple avec hausse de 2 % des tarifs :

- Ajustement de la première tranche à 20 kWh par jour ;
- Idem au scénario 1

Objectif :

Transmettre un signal de prix à un plus grand nombre de clients tout en réduisant le seuil de la deuxième tranche. Variation du seuil de la première tranche afin d'évaluer l'impact sur la croissance de la tarification de deuxième tranche et de la troisième tranche lors de la hausse des tarifs.