

Montréal, le 26 juin 2015

Par courriel

À :

François G. Hébert, Direction Affaires règlementaires et tarifaires, HQD
Véronique Dubois, secrétaire de la Régie de l'Énergie

Objet : Suivi de la séance de travail relative à la stratégie tarifaire du 12 juin 2015
(Décisions D-2014-037, D-2015-018)

Monsieur
Madame,

Pour faire suite à la séance de travail citée en rubrique, nous souhaitons réagir de façon générale aux commentaires du Distributeur sur les propositions de structure tarifaire pour le tarif D des intervenants. Dans un second temps, nous proposons et justifierons 2 scénarios relatifs à la structure du tarif DT. UC produira de façon beaucoup plus soutenue ses analyses et recommandations à la Régie dans le cadre du dossier tarifaire 2016-2017.

Retour sur les séances de travail

L'importance de regarder vers l'avant

Le Distributeur a amplement fait référence lors de la rencontre du 12 juin, mais également lors de la rencontre du 30 avril, aux principes tarifaires de James C. Bonbright (équité, efficacité, simplicité, stabilité, continuité) publiés au début des années 60. Or, UC constate dans la littérature une tendance à vouloir dépoussiérer en profondeur ces principes qui datent d'une époque révolue, ne serait-ce qu'à cause de l'usage accru de l'électricité par les consommateurs résidentiels, des bouleversements de la structure industrielle, des changements technologiques. Il est d'ailleurs ironique de constater que la *New York Public Service Commission* – qui pourrait être la première entité règlementaire à remettre ouvertement en question, dans le cadre du *REV*¹, les principes tarifaires utilisés de façon conventionnelle par les utilités publiques – ait été présidée pendant une dizaine d'années par nul autre que James C. Bronbright.

¹ Reforming the Energy Vision Together, vaste chantier visant à redéfinir l'industrie électrique de l'état de New York.

La force d'un réseau

Nos membres associatifs

ACEF APPALACHES – BEAUCE – ETCHEMINS
ACEF DE L'EST DE MONTRÉAL
ACEF DE L'ÎLE-JÉSUS

ACEF DU GRAND-PORTAGE
ACEF DU NORD DE MONTRÉAL
ACEF ESTRIE

ACEF LANAUDIÈRE
ACEF MONTRÉCIE-EST
ACEF RIVE-SUD DE QUÉBEC
ACQC

6226, rue Saint-Hubert, Montréal (Québec) Canada H2S 2M2

T : 514 521 6820 | Sans frais : 1 888 521 6820 | F : 514 521 0736

info@uniondesconsommateurs.ca | www.uniondesconsommateurs.ca

Selon la *New York Public Service Commission*, le *REV* permettra la transition vers un système électrique plus vert, plus efficace et plus abordable alors que la question des factures d'électricité des ménages vulnérables fait partie des principaux enjeux qui seront traités. À l'origine de ce chantier se retrouve le fait que les clients de l'État de New York paient des tarifs d'électricité anormalement élevés, voire aberrants. Il est d'ailleurs étonnant que les tarifs de la *Consolidated Edison* de New York figurent au balisage du Distributeur et servent ultimement dans les médias à cautionner les hausses tarifaires reconnues par la Régie. Un balisage, particulièrement lorsqu'il ne ratisse pas large, doit refléter une norme et non donner de l'importance à un cas extrême qu'on essaie par ailleurs de corriger.

UC remet en question du reste la pertinence du balisage utilisé par le Distributeur à la séance du 30 avril, balisage qui reprend essentiellement les mêmes exemples depuis des lustres même s'il y a eu depuis transformation majeure de l'industrie électrique. Comment se justifie le choix des compagnies qui y figurent? Pourquoi n'y apparaissent que des compagnies nord-américaines? Qu'en est-il des distributeurs européens? Quel est le statut de la tarification progressive à travers le monde? Pourquoi, sur les 18 juridictions auxquelles se réfère le balisage, 4 proviennent-elles du Nord-ouest américain?

Finalement, UC note que le Distributeur n'a pas réalisé de balisage sur les tarifs biénergie alors que de nombreux distributeurs offrent ailleurs aux clients domestiques des options tarifaires qui impliquent le délestage à distance de charge (dont le chauffage des locaux avec relève) pendant un certain nombre d'heures par hiver.

Le danger de regarder derrière

Alors qu'en 2006, le Distributeur indiquait adopter une approche résolument marginaliste dans sa conception tarifaire², force est de constater que ces temps sont révolus. Ce n'est qu'à la fin de la rencontre du 12 juin que les intervenants ont pu apercevoir l'ombre du paradigme de tarification au coût moyen, qu'on croyait pourtant disparu³. Ce n'est en effet qu'à ce tout dernier moment que le Distributeur a spécifié que la stratégie actuelle de hausser deux fois plus le prix de la 2^e tranche en énergie que le prix de la 1^{re} tranche « avait atteint sa limite ». Questionné par UC sur la signification de cette conclusion, le Distributeur a précisé que cette stratégie « avait atteint sa limite » parce que certains clients du domestique, les plus gros consommateurs en l'occurrence, payaient trop cher par rapport à leurs coûts. Bien que le signal des coûts évités n'est pas la priorité dans un contexte de surplus énergétique, UC invite la Régie à faire preuve de la plus grande prudence lorsqu'elle évaluera les propositions de stratégie tarifaire du Distributeur qui pourraient avoir comme objectif principal de soulager la facture des très gros consommateurs du domestique.

² R-3610-2006, HQD-12, document 1, page 15.

³ Comme si l'équité « comptable » devenait le nouvel objectif du Distributeur.

Le refus catégorique du Distributeur de fournir des données permettant des simulations tarifaires

UC écrivait au Distributeur dans sa correspondance du 14 mai dernier relative à la première séance de travail sur les structures tarifaires :

À la connaissance d'UC, le calibrage d'un tarif est une opération qui allie l'art et la science et nécessite de multiples itérations. Conséquemment, une seule et unique rétroaction présentée lors d'une rencontre ultérieure ne rendra pas nécessairement justice aux propositions que soumettront les intervenants. Un heureux résultat pourrait n'être que le fruit du hasard tandis que des propositions potentiellement intéressantes, qui mériteraient quelques peaufinages et raffinements, pourraient être écartées d'emblée. Il est dommage que les intervenants n'aient pas eu accès, comme UC l'a recommandé à la Régie dans le dossier R-3905-2014, à des outils permettant de tester sommairement leurs propositions avant de les remettre au Distributeur. C'est d'ailleurs ce qu'a fait Gaz Métro lorsqu'elle a spontanément et courtoisement fourni aux intervenants un simulateur de méthodes de répartition de coûts sur chiffrier Excel dans le cadre des rencontres techniques associées à la demande R-3867-2013.

Nous avons réitéré, lors de la séance de travail du 12 juin 2015, notre volonté d'obtenir des données réelles permettant de réaliser nos propres simulations tarifaires. Le Distributeur a exprimé un non catégorique et étonnant faisant référence « aux données des clients », comme si ces données pouvaient révéler quoi que ce soit de confidentiel ou qu'UC souhaitait obtenir l'adresse personnelle, le numéro de téléphone ou le NAS des clients! UC comprend mal le Distributeur qui refuse de fournir un chiffrier contenant les données de facturation d'un échantillon de clients. En supposant une facture tous les deux mois, il s'agirait, pour chaque client de l'échantillon, de fournir 12 chiffres seulement (12 colonnes d'un chiffrier) soit, pour chacune des 6 factures d'une année, la consommation d'énergie et le nombre de jours compris dans la période de facturation. Ces données devraient être fournies dans un format le plus convivial possible afin que les intervenants et la Régie puissent les utiliser facilement.

L'accès à ces données permettrait à chacun de progresser de façon autonome dans ses analyses des structures tarifaires au lieu d'être à la remorque du Distributeur et de ne jamais aller jusqu'au bout de sa réflexion.

Si la Régie décidait de ne pas statuer, dans le cadre du dossier tarifaire 2016-2017, sur la stratégie tarifaire à retenir pour les tarifs domestiques, UC l'invite à ordonner au Distributeur de rendre disponibles aux intervenants des données réelles de consommation qui leur permettraient de réaliser des simulations tarifaires de façon autonome.

Propositions à l'égard du tarif DT

Les activités commerciales

UC s'inquiète pour les abonnés au tarif DT qui, avant même de songer à payer une facture de mazout ou d'entretien de leur système de chauffage au combustible, paient plus cher au tarif DT qu'au tarif D et a fait part de ses inquiétudes à la Régie dans le dernier dossier tarifaire du Distributeur.⁴

Le calcul du gain par rapport au tarif D, pour la période de facturation, apparaît sur la facture des clients. Dans le cas d'une perte, cette information n'apparaît pas.

Le Distributeur ne tient pas à indiquer s'il y a perte, parce que la rentabilité du tarif DT doit être considérée sur une base annuelle. UC comprend donc que :

- un gain sur une période de facturation, c'est bien à souligner et on peut le mentionner parce qu'on suppose que le client est assez allumé pour comprendre que c'est un gain pour cette « période-là seulement » qui doit être vu dans un contexte annuel
- une perte sur une période de facturation, c'est mauvais à souligner et on ne peut pas le mentionner, parce qu'on suppose que le client n'est assez allumé pour comprendre que c'est une perte pour « cette période-là seulement » qui doit être vue dans un contexte annuel (et tant pis d'ailleurs s'il perd de l'argent sur une base annuelle).

UC soumet que ces justifications ne tiennent pas la route sinon pour maintenir au tarif DT le plus grand nombre de clients même (surtout?) ceux qui perdent de l'argent : ne surtout rien leur dire, ne surtout pas les alarmer, ne surtout pas leur donner la moindre information qui leur permettrait de douter qu'ils puissent perdre de l'argent. Cela est d'autant plus troublant que selon les résultats du sondage que le Distributeur a réalisé auprès de clients au tarif DT, 12 % des clients qui pensent faire des économies au tarif DT comparativement au tarif D perdent plutôt de l'argent⁵, ce qui traduit en partie la difficulté pour les clients d'estimer leur rentabilité d'être au tarif DT.

Il y a peut-être 10 000 clients qui auraient intérêt à passer au tarif D et parmi eux peut-être des clients vulnérables. Et pourquoi ne le font-ils pas? Difficile d'imaginer qu'ils restent au tarif DT en toute connaissance de cause.⁶

⁴ R-3905-2014, C-UC-0011, page 17 et suivantes.

⁵ Hydro-Québec Distribution, Réponses aux questions des intervenants – Séance de travail Phase 1 - Tarifs domestiques, 2^e rencontre : 12 juin 2015, réponse à la question 1.

⁶ Il n'est pas facile de transposer une facture au tarif DT vers le tarif D. Il n'est pas facile non plus de procéder à une analyse de rentabilité sur le long terme qui prend en compte tous les paramètres (progression des tarifs d'électricité, progression du coût du mazout, coûts du système, entretien, assurances, etc.).

Comment se fait-il alors que ni le Distributeur ni, avec respect, la Régie (puisque UC a fait en vain des recommandations sur le sujet dans le cadre du dernier dossier tarifaire) ne se préoccupent des perdants, comme s'il s'agissait d'un mal nécessaire, d'un dommage collatéral pour que le parc biénergie survive? UC juge la situation inquiétante et réitère que des interventions précises auprès des clients qui ont tout intérêt à passer au tarif D doivent être faites impérativement et de manière urgente.

D'autre part, les acquéreurs de maison où un système biénergie est en place sont de facto abonnés au tarif DT à moins d'aviser le Distributeur qu'ils souhaitent être facturés au tarif D. Les clients doivent donc poser une action pour se retirer du tarif DT (*opting out*) au lieu de poser une action pour y adhérer (*opting in*). À la lecture des plaintes déposées à la Régie, une réflexion mérite d'être faite ou refaite quant au caractère judicieux de cette stratégie d'autant plus que l'abandon du tarif DT par les nouveaux propriétaires serait souvent l'option privilégiée.⁷

Les propositions de structure tarifaire

- A. Le tarif DT est calibré à partir du cas d'une maison unifamiliale de 158 m² située à Montréal. Afin de vérifier si ce choix peut influencer sur la distribution de l'économie sur la facture d'électricité des clients au tarif DT par rapport au tarif D, UC demande au Distributeur de calibrer le tarif DT à partir d'une maison unifamiliale de 158 m² située à Québec. UC demande au Distributeur de retirer de sa simulation tous les clients au tarif DT qui ont un profil de consommation annuel similaire à celui d'un client au tarif D tout à l'électricité tout en indiquant combien de clients auront été ainsi retirés.⁸

UC souhaite également obtenir l'indice d'interfinancement global des clients au tarif DT une fois qu'auront été élagués tous les clients au tarif DT qui ont un profil de consommation annuel similaire à celui d'un client au tarif D tout à l'électricité

- B. À la page 62 de sa présentation du 12 juin, le Distributeur indique la rentabilité économique du tarif DT selon 3 segments de clientèle sur un horizon de 20 ans.

⁷ Hydro-Québec Distribution, Réponses aux questions des intervenants – Séance de travail Phase 1 - Tarifs domestiques, 2^e rencontre : 12 juin 2015, réponse à la question 2.

⁸ UC prend pour acquis que les actions commerciales du Distributeur, si elles visent réellement à inciter les clients qui auraient avantage à quitter le tarif DT et si des ressources suffisantes y sont consacrées, amèneraient à tout le moins les clients qui ne passent jamais en mode combustible à se retirer du tarif DT.

Tableau 1
Rentabilité économique du tarif DT – Horizon de 20 ans

COÛTS ACTUALISÉS (\$2014) - HORIZON 20 ANS	Type de système biénergie			Ensemble du parc
	Air chaud	Air chaud avec climatisation	Air chaud avec climatisation et piscine chauffée	
Rentabilité du client biénergie - effacement complet	3 457 \$	3 974 \$	6 893 \$	3 965 \$
Rentabilité du Distributeur - effacement complet	3 888 \$	3 437 \$	899 \$	3 446 \$
Proportion	30%	65%	5%	

On constate que moins le client consomme, moins le tarif DT lui est rentable. Le cas type biénergie à Montréal qui n'a pas d'usage estival constaterait sur 20 ans un avantage économique de 3 457 \$ tandis que le cas type biénergie à Montréal qui climatise et chauffe sa piscine à bas prix réaliserait un gain deux fois plus élevé de 6 893 \$. Ce serait donc vraisemblablement les plus petits clients, ceux qui n'ont pas d'usage estival, qui seraient susceptibles de perdre de l'argent au tarif DT par rapport au tarif D.

Comme l'ensemble des clients au tarif DT bénéficie globalement d'un interfinancement de 77 %, ⁹ on peut supposer que les très gros clients avec usages estivaux profitent d'un très gros avantage d'être abonnés au tarif DT. UC propose une correction de ce bénéfice en faveur des clients qui n'ont pas d'usage estival. Pour ce faire, il est proposé dans un premier scénario d'ajouter une 2^e tranche en énergie l'été ¹⁰ pour les consommations au-delà de 30 kWh par jour au prix de la 1^{re} tranche du tarif D (5,68 ¢/kWh) et d'utiliser les revenus générés pour diminuer le prix en pointe d'hiver (voir le Tableau 2)

Dans un scénario alternatif (Scénario 2), il est proposé d'ajouter au Scénario 1, de façon similaire à ce que le Distributeur, une première tranche à prix plus bas en pointe pour réduire les impacts des hivers froids.

⁹ Hydro-Québec Distribution, Réponses aux questions des intervenants – Séance de travail Phase 1 - Tarifs domestiques, 2^e rencontre : 12 juin 2015, réponse à la question 5.

¹⁰ 1^{er} juin au 1^{er} septembre.

Tableau 2
Scénarios proposés pour le tarif DT

	Scénario 1			Scénario 2		
	¢/jour	kWh / 60 jours	¢/kWh	¢/jour	kWh / 60 jours	¢/kWh
Redevance	40,64			40,64		
Hors-pointe		été : jusqu'à 900 été : au-delà de 900 hiver :	4,57 5,68 4,57		été : jusqu'à 900 été : au-delà de 900 hiver :	4,57 5,68 4,57
Pointe			à déterminer		jusqu'à 600 kWh au-delà de 600 kWh	8,60 à déterminer

Pour chacun de ces scénarios, UC demande au Distributeur de calibrer d'abord le tarif DT à partir d'une maison unifamiliale de 158 m² située à Montréal et de fournir la distribution de l'économie sur la facture d'électricité des clients au tarif DT par rapport au tarif D pour un hiver normal et pour un hiver froid. UC demande au Distributeur de réaliser le même exercice, mais en calibrant cette fois le tarif DT à partir d'une maison unifamiliale de 158 m² située à Québec.

UC souhaite que le Distributeur retire de toutes ses simulations les clients au tarif DT qui ont un profil de consommation annuel similaire à celui d'un client au tarif D tout à l'électricité.

Marc-Olivier Moisan-Plante
Viviane de Tilly
Analystes internes