

Mémoire

Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2015-2016
R -3905-2014



Préparé par
Viviane de Tilly

Analyste d'UC

6 novembre 2014

Table des matières

TABLE DES MATIERES	2
UNION DES CONSOMMATEURS, LA FORCE D'UN RESEAU	4
1 CONTEXTE	5
2 HAUSSES TARIFAIRES REELLE ET DEMANDEE	5
2.1 HAUSSE RÉELLE DES REVENUS REQUIS ET COMPTE DE <i>PASS ON</i>	5
2.2 NIVEAU DE LA HAUSSE PROPOSÉE PAR LE DISTRIBUTEUR	7
2.3 DÉCRET D-841-2014	8
2.3.1 <i>Décision D -2006-034</i>	8
2.3.2 <i>Question de la Régie au décret : structure du tarif D</i>	10
2.3.2.1 Prix des tranches en énergie	10
2.3.2.2 3 ^e tranche en énergie	12
2.3.2.3 Calendrier réglementaire	14
3 PGEÉ	14
3.1 COÛTS ÉVITÉS.....	14
3.2 PROGRAMMES AU NUNAVIK.....	15
4 STRATÉGIE TARIFAIRE	16
4.1 TARIF D : PRIX DE LA PUISSANCE AU-DELA DE 50 kW	16
4.2 TARIF DT	17
4.2.1 <i>Effritement du parc biénergie</i>	17
4.2.2 <i>Rentabilité</i>	19
4.2.3 <i>Exploitations agricoles</i>	21
4.3 DISPOSITIONS TARIFAIRES VISANT LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	22
4.3.1 <i>Impacts tarifaires pour les clients résidentiels</i>	22
4.3.2 <i>Simplification discutable d'un rabais uniforme</i>	23
4.3.3 <i>Précédents réglementaires</i>	24
4.3.3.1 Instrumentalisation politique des tarifs règlementés	24
4.3.3.2 Entorse au principe d'uniformité tarifaire	25
4.3.4 <i>En conclusion</i>	26
5 LITTERATIE ET EXCLUSION NUMERIQUE	26
ANNEXE : QUESTIONNAIRE SUR LA SENSIBILITE AUX HAUSSES TARIFAIRES	30

Liste des tableaux

Tableau 1 Sommaire des impacts tarifaires à revenus constants – Introduction en 2009 d'une 3 ^e tranche d'énergie	13
Tableau 2 Comparaison des prix des tranches en énergie et des coûts évités (¢/kWh) 2007-2008 et 2014-2015	13
Tableau 3 Évolution du nombre d'adhésions et de retraits au tarif DT	17
Tableau 4 Dispersion des abonnés au tarif DT en fonction du gain annuel réalisé par rapport au tarif D (2013)	20
Tableau 5 Rabais tarifaires octroyés selon le tarif (¢/kWh)	23

Liste des figures

Figure 1 Sensibilité prix (non-client résidentiel de Gaz Métro)	7
Figure 2 Dispersion des impacts de la hausse proposée	11
Figure 3 Distribution de l'économie sur la facture d'électricité des clients au tarif DT – 2012 et 2013	19
Figure 4 Extrait du Texte des tarifs	21
Figure 5 Foyers branchés à Internet selon le revenu	26
Figure 6 Factures avant et après disparation des informations sur le solde MVE	27

Union des consommateurs, la force d'un réseau

Union des consommateurs est un organisme à but non lucratif qui regroupe neuf Associations coopératives d'économie familiale (ACEF), l'Association des consommateurs pour la qualité dans la construction (ACQC) ainsi que des membres individuels. La mission d'UC est de représenter et défendre les consommateurs, en prenant en compte de façon particulière les intérêts des ménages à revenu modeste. Les interventions d'UC s'articulent autour des valeurs chères à ses membres : la solidarité, l'équité et la justice sociale, ainsi que l'amélioration des conditions de vie des consommateurs aux plans économique, social, politique et environnemental.

La structure d'UC lui permet de maintenir une vision large des enjeux de consommation tout en développant une expertise pointue dans certains secteurs d'intervention, notamment par ses travaux de recherche sur les nouvelles problématiques auxquelles les consommateurs doivent faire face; ses actions, de portée nationale, sont alimentées et légitimées par le travail terrain et l'enracinement des associations membres dans leur communauté.

Union des consommateurs agit principalement sur la scène nationale, en représentant les intérêts des consommateurs auprès de diverses instances politiques ou réglementaires, sur la place publique ou encore par des recours collectifs. Parmi ses dossiers privilégiés de recherche, d'action et de représentation, mentionnons le budget familial et l'endettement, l'énergie, les questions liées à la téléphonie, la radiodiffusion, la télédistribution et l'inforoute, la santé, l'agroalimentaire et les biotechnologies, les produits et services financiers ainsi que les politiques sociales et fiscales.

Finalement, dans le contexte de la mondialisation des marchés, UC travaille en collaboration avec plusieurs groupes de consommateurs du Canada anglais et de l'étranger. Elle est membre de l'*Organisation internationale des consommateurs* (CI), organisme reconnu notamment par les Nations Unies.

Depuis plus de 40 ans, les ACEF travaillent sans relâche au Québec auprès des personnes à faible revenu. Tout en revendiquant des améliorations aux politiques sociales et fiscales, les ACEF ont, depuis le début de leur existence, offert des services directs aux familles, dont des services de consultation budgétaire personnalisés.

1 Contexte

Le 1^{er} août 2014, Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité (le Distributeur) déposait à la Régie de l'énergie une demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année 2015-2016.

Le 6 août 2014, par sa décision procédurale D-2014-133, la Régie de l'énergie donnait aux parties intéressées les instructions relatives au dépôt des demandes d'intervention et des budgets de participation.

Dans cette même décision D-2014-133 du 6 août 2014, la Régie identifiait l'ensemble des sujets faisant partie du dossier dont

- suivi demandé par la Régie sur la pertinence et la rémunération des comptes d'écart
- modification des modalités de disposition des soldes 2013 et 2014 du compte de *pass on*;
- modifications proposées au texte des Conditions de service d'électricité (les Conditions de service),
- modifications proposées au texte des Tarifs et conditions du Distributeur (le Texte des tarifs) concernant exclusivement les tarifs généraux,
- prévision des ventes,
- coûts des approvisionnements,
- coûts de distribution et des services à la clientèle,
- investissements et base de tarification,
- budget 2015 du Plan global en efficacité énergétique.

En outre, dans sa demande d'intervention, UC a proposé à la Régie que soient abordés certains enjeux touchant plus spécifiquement la clientèle résidentielle.¹

2 Hausses tarifaires réelle et demandée

2.1 Hausse réelle des revenus requis et compte de *pass on*

La hausse tarifaire nécessaire pour rencontrer les revenus requis du Distributeur en 2015 est de 7,6 %² pour des revenus additionnels de 799 M\$³. Il s'agit de la hausse de tarif d'électricité la plus élevée demandée depuis les 30 dernières années malgré tous les aléas et vicissitudes qu'a connus le Québec au cours de cette période. UC soutient que cette hausse résulte directement du modèle réglementaire façonné d'abord sur mesure par le gouvernement puis distillé graduellement par de multiples décrets afin de continuer d'utiliser Hydro-Québec pour ses politiques économiques et fiscales.

Plus de 40 % de la hausse de 7,6 %⁴ est imputable aux achats réalisés au début de 2014 pour contrer l'hiver exceptionnellement froid et dont une part importante a vraisemblablement été

¹ C-UC-0002.

² HQD-15, document 2, page 25.

³ HQD-15, document 14.1, page 7.

⁴ Soit une partie des 325 M\$ versés au compte de *pass on* de 2014 (voir HQD-9, document 7, page 11).

réalisée auprès du Producteur et à haut prix⁵. UC a d'ailleurs voulu connaître précisément les volumes ainsi achetés, mais en vain puisque le Distributeur a refusé de répondre à sa question.

Pour chaque mois de l'hiver 2013-2014, veuillez identifier les volumes et les prix moyens des achats réalisés auprès du Producteur en vertu de la dispense de recourir à la procédure d'appel d'offres pour les contrats de court terme?

Réponse :

Voir la réponse à la question 26.1.

(réponse à la question 26.1)

Le niveau de détail demandé dépasse le cadre du présent dossier.

Voir également la réponse à la question 13.2 de la demande de renseignements n° 2 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1.2.⁶

La hausse demandée pourrait être de 3,9 % uniquement si la Régie accepte la proposition du Distributeur de ne disposer des soldes 2013 et 2014 du compte de *pass on* pour l'achat de l'électricité (totalisant 380 M\$, excluant les intérêts) sur une période de cinq ans à compter de 2016 plutôt que leur versement intégral dans le coût de service de 2015, comme l'exigerait la pratique reconnue.

On comprend donc que les clients du Distributeur non seulement paieront au Producteur une somme importante pour des achats réalisés en situation exceptionnelle, mais devront également rémunérer un compte d'écart, pendant cinq ans, où sont comptabilisés principalement des transactions entre filiales d'Hydro-Québec. Le Producteur fait donc un rendement démesuré sur les ventes faites au Distributeur qui, à son tour, demande un rendement pour un compte d'écart où sont inscrits ces achats. Au cumul, par la magie de la réglementation, le rendement qu'Hydro-Québec réalisera sur les ventes de janvier 2014 sera peut-être le plus élevé jamais enregistré pour une si grande quantité d'énergie.

C'est pourquoi UC propose que deux comptes de *pass on* soient désormais utilisés : l'un pour les achats réalisés auprès du Producteur, l'autre pour les achats réalisés auprès d'autres fournisseurs. UC propose également que la rémunération du compte de *pass on* pour les achats réalisés auprès du Producteur soit minimale (par exemple au taux prévu des acceptations bancaires 3 mois, plus 23 pb d'écart de crédit⁷), voire nulle.

⁵ Pour l'année de base 2014, le Distributeur a réalisé des achats de court terme de 2,7 TWh à 17,37 ¢/kWh pour un montant total de 473 M\$ (HQD-6, document 1, page 17).

⁶ HQD-15, document 14.1, page 39.

⁷ Voir HQD-15, document 1, page 15.

2.2 Niveau de la hausse proposée par le Distributeur

Le Distributeur souhaite limiter l'ajustement tarifaire pour 2015 à 3,9 %. UC comprend que ce taux résulte uniquement de la proposition de modifier les modalités de disposition du compte de *pass on*. Il s'agit d'un « résultat » et non d'un « objectif » comme on peut le déduire de sa réponse à une question d'UC.

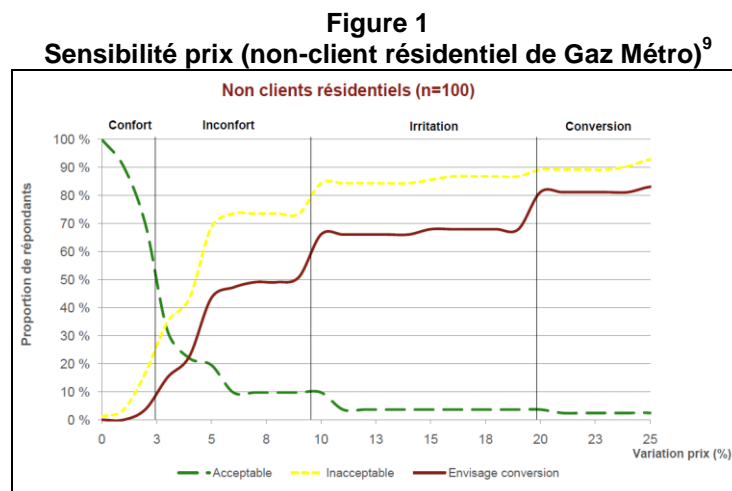
Quel est le niveau maximal de hausse tarifaire à partir duquel le Distributeur juge opportun d'envisager des mesures de mitigation afin de limiter ou reporter des hausses dans le temps?

Réponse :

Le Distributeur ne fixe pas de niveau absolu de hausse tarifaire à partir duquel il juge opportun d'envisager des mesures de mitigation. Il est d'avis que ces dernières doivent être déterminées à la lumière du contexte particulier et des circonstances propres à chacun des dossiers tarifaires.⁸

UC soumet que Distributeur fait à la Régie une proposition dont les coûts seront totalement supportés par les clients. Tant qu'à reporter la hausse sur 5 ans, il aurait été judicieux que le Distributeur étaye sa proposition après avoir consulté sa clientèle.

À titre illustratif, la Figure 1 présente les résultats d'une étude réalisée par Gaz Métro sur la sensibilité des clients aux hausses tarifaires, les données concernant des ménages qui ne sont pas clients du distributeur gazier (donc qui chauffent vraisemblablement à l'électricité). Sans juger de la validité des résultats compte tenu du faible échantillon, on constate que les hausses sont rapidement jugées inacceptables par les clients.



⁸ HQD-15, document 14.1, page 3.

⁹ R -3837-2013, Gaz Métro –6, document 2, annexe D, page 98. Voir les questions posées en Annexe 1 du présent document.

UC prétend qu'une telle analyse devrait être réalisée par le Distributeur afin d'encadrer les hausses tarifaires et l'ampleur des mesures de mitigation.

Rappelons que dans le cadre du dossier tarifaire 2014-2015, le Distributeur ne manifestait aucun inconfort à réclamer une hausse de 5,8 %¹⁰ alors que cette année, il trouve le moyen de faire passer la hausse de 7,6 % à 3,9 %. UC recommande donc à la Régie d'exiger du Distributeur qu'il procède à une étude de sensibilité de sa clientèle aux hausses des tarifs d'électricité qui serait déposée lors du prochain dossier tarifaire. De cette façon, les propositions d'étalement tarifaire ne seraient plus unilatéralement et arbitrairement entre les mains du Distributeur, mais devraient intégrer le point de vue des clients.

2.3 Décret D-841-2014

2.3.1 DÉCISION D -2006-034

UC a jugé a priori que la Régie aurait été peu encline à accepter la demande du Distributeur de réduire la hausse demandée compte tenu de la décision D-2006-034 alors que le Distributeur proposait un lissage des hausses tarifaires à venir.

La Régie considère que fausser le signal de prix en permettant de consommer l'électricité sous le prix coûtant – soit à un tarif moindre que ce qu'il en coûte pour la fournir, la transporter et la distribuer – est non souhaitable. Acquiescer à la demande du Distributeur reviendrait, en fait, à permettre aux clients du Distributeur de consommer de l'électricité à crédit.

Le compte d'étalement tarifaire demandé par le Distributeur tient compte d'une hausse tarifaire anticipée de 12,2 % pour 2007 et de prévisions de croissance de la demande et du revenu requis jusqu'en 2014. L'incertitude des prévisions sur une aussi longue période est un élément important à considérer dans l'analyse de la proposition. Néanmoins, dans la mesure où ces hypothèses se réalisent, sur la période de huit ans envisagée, ce compte d'étalement résulterait en un coût additionnel de financement pour les consommateurs de 868 M\$.

Plus spécifiquement, le coût de financement du solde de 203 M\$ encouru, mais non récupéré dans les tarifs de 2006 et étalé jusqu'en 2014, pourrait s'élever à 100 M\$. La Régie juge qu'une telle charge n'apporterait aucun avantage tangible aux consommateurs durant cette période.

Il est souhaitable que les consommateurs connaissent le coût réel de l'électricité qu'ils consomment, car cela leur permet d'effectuer des choix éclairés et les incite à adopter des comportements qui favorisent les économies d'énergie.¹¹

Le Distributeur indique que les raisons sous-jacentes à ses propositions, actuelle et de 2005, sont différentes.

[...] le contexte dans lequel s'inscrivait la décision de la Régie citée en préambule (ii) était différent de celui de la proposition actuelle du Distributeur. En effet, le compte d'étalement

¹⁰ R -3854-2013, HQD 1-document 4.1, page 7.

¹¹ D-2006-34, page 17.

tarifaire visait à lisser une série de hausses tarifaires sur un horizon de huit ans, les quatre premières années prévoyant respectivement des ajustements de 5,3 %, 12,2 %, 5,8 % et 4,6 %, suivies par quatre années de baisse (pièce HQD-15, document 3.2 (B-44), p.3 du dossier R -3579-2005).¹²

UC soumet que si les raisons sous-jacentes aux propositions, actuelle et de 2005, du Distributeur sont différentes, le résultat demeure le même : modifier ou diluer le signal de prix sur une période plus ou moins longue. C'est pourquoi UC anticipait un rejet de facto par la Régie de la proposition actuelle. Or, le 24 septembre 2014, le gouvernement émettait le Décret 841-2014 concernant ses préoccupations économiques, sociales et environnementales indiquées à la Régie de l'énergie se rapportant à l'évolution des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2015-2016.

[...]

IL EST ORDONNÉ, en conséquence, sur la recommandation du ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles :

QUE soit indiqué à la Régie de l'énergie qu'elle doit tenir compte, lors de la fixation des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2015-2016, des préoccupations économiques, sociales et environnementales suivantes se rapportant à l'évolution des tarifs :

- la capacité de payer des ménages à faible revenu qui éprouvent des difficultés à supporter les hausses de coût de l'énergie;

[...]¹³

UC présume donc que la proposition du Distributeur ne sera pas a priori rejetée par la Régie. Toutefois, compte tenu du décret par lequel le gouvernement démontre ses préoccupations relatives aux hausses tarifaires et de l'importance du solde du compte de *pass on*, composé en grande partie d'achats réalisés auprès du Producteur (dont le gouvernement est l'actionnaire) au début de l'année 2014, **UC invite la Régie à formuler un avis au gouvernement afin, minimalement, qu'il intervienne pour limiter le prix auquel des approvisionnements post-patrimoniaux sont fournis par le Producteur au Distributeur ou, au mieux, pour l'inviter à reconsidérer la réglementation des activités de production d'Hydro-Québec.¹⁴ UC soumet qu'il s'agirait là d'une mesure concrète et structurelle qui permettrait de limiter, entre autres, les hausses tarifaires dues aux aléas de températures.**

¹² HQD-15, document 14.1, page 11.

¹³ Décret 841-2014 concernant les préoccupations économiques, sociales et environnementales indiquées à la Régie de l'énergie se rapportant à l'évolution des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2015-2016.

¹⁴ Article 42 de la Loi sur la Régie de l'énergie : La Régie donne son avis au ministre sur toute question qu'il lui soumet en matière énergétique ou, de sa propre initiative, sur toute question qui relève de sa compétence.

2.3.2 QUESTION DE LA RÉGIE EN RÉACTION AU DÉCRET : STRUCTURE DU TARIF D

En réaction au décret D-841-2014, la Régie formulait la demande suivante au Distributeur.

Afin de tenir compte de la 1^{ère} préoccupation du gouvernement énoncée au Décret, veuillez indiquer si le Distributeur compte revoir la structure tarifaire du tarif D (niveau de la redevance, répartition des coûts entre les deux tranches actuelles, introduction d'une 3^{ème} tranche, réduction du niveau de la puissance à facturer...). Si non, veuillez expliquer.

Réponse :

Le Distributeur a démontré par le passé que la stratégie tarifaire consistant notamment à geler la redevance et à hausser deux fois plus le prix de la 2^e tranche d'énergie que celui de la 1^{re} permet d'améliorer le signal de prix et de favoriser ainsi les efforts en efficacité énergétique.

[...]

De plus, différentes modifications à la structure des tarifs domestiques ont été évaluées notamment le niveau de la redevance, l'introduction d'une 3^e tranche en énergie et la prime de puissance. Les analyses effectuées par le Distributeur dont les conclusions ont été présentées au fil des différents dossiers tarifaires démontrent que ces modifications ne sont pas justifiées.

[...]¹⁵

2.3.2.1 PRIX DES TRANCHES EN ÉNERGIE

UC soumet que le Distributeur évacue rapidement les propositions soumises par la Régie pour répondre aux préoccupations gouvernementales.

En effet, en supposant que la Régie accepte la hausse demandée de 3,9 % et si le Distributeur poursuit au tarif D sa stratégie de hausser deux fois plus le prix de la 2^e tranche en énergie que celui de la 1^{re} tranche, le prix de cette 2^e tranche serait de 8,72 ¢/kWh au 1^{er} avril 2015.¹⁶ En guise de comparaison, le prix de la 2^e tranche en énergie du tarif D était de 6,33 ¢/kWh au 1^{er} avril 2005.¹⁷ Cela signifie, pour les ménages qui chauffent à l'électricité, une croissance de la facture du chauffage électrique de l'ordre de 38 % en 10 ans. Il s'agit d'une hausse considérable non seulement pour les ménages à faible revenu, mais également pour ceux de la classe moyenne.

Les arguments du Distributeur pour maintenir sa stratégie sont de deux ordres. D'abord, cette stratégie permettrait d'améliorer le signal de prix. UC précise que le coût évité pour le chauffage de locaux est de 6,45 ¢/kWh¹⁸. Le prix proposé de 8,72 ¢/kWh pour la 2^e tranche dépasse donc de 35 % le coût évité pour le chauffage. Le prix proposé dépasse également le coût évité pour tous les usages (voir le Tableau 2). L'objectif de refléter le signal de prix a déjà été amplement atteint.

D'autre part, à partir de la dispersion des impacts de la hausse proposée (voir la Figure 2), le Distributeur indique que sa stratégie de hausser davantage le prix de la 2^e tranche d'énergie

¹⁵ HQD-15, document 1.2, page 5.

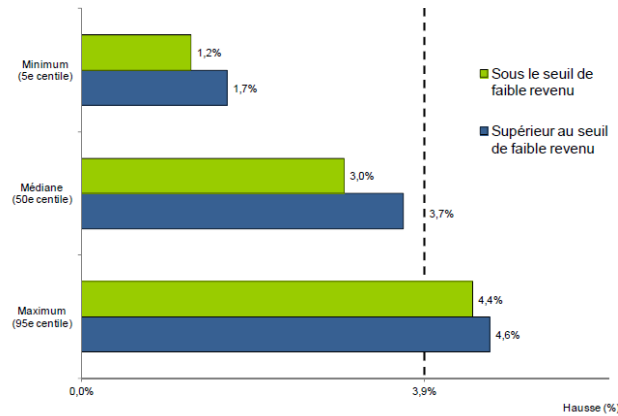
¹⁶ HQD-14, document 3, page 3.

¹⁷ R -3579-2005, HQD-13, document 3, page 3.

¹⁸ HQD-4, document 4, page 11. Annuité constante (10 ans), coût de fourniture et transport.

que celui de la 1^{re} tranche permet d'atténuer l'impact de la hausse tarifaire pour les ménages dont le revenu se trouve sous le seuil de faible revenu. Compte tenu de la dispersion des impacts tarifaires, certains ménages à faible revenu sont néanmoins susceptibles de connaître un impact tarifaire semblable au reste de la clientèle.¹⁹

Figure 2
Dispersion des impacts de la hausse proposée
en fonction du seuil de faible revenu²⁰



UC soumet toutefois que l'illustration du Distributeur, bien qu'elle desserve ses fins, demeure incomplète. D'une part, une illustration de la hausse tarifaire en valeur absolue (\$) est incontournable. Par exemple, à revenu égal et lorsque les ressources sont rares, une hausse de 4 % d'une facture d'électricité de 1 000 \$ fait 8 fois plus mal qu'une hausse de 1 % d'une facture de 500 \$. D'autre part, la répartition des ménages entre les catégories « sous le seuil de faible revenu » et « supérieur au seuil de faible revenu » est imprécise. UC a questionné le Distributeur à ce propos

En supposant que, selon les caractéristiques d'une famille (nombre de personnes dans le ménage et région de résidence), le seuil de faible revenu de Statistiques Canada est de 22 000 \$, comment ce ménage sera-t-il classé (MFR ou non MFR) si le répondant du ménage indique que son revenu familial se situe entre 20 000 \$ et 29 999 \$ (ou tout autre intervalle défini dans le sondage à l'intérieur duquel se situerait le revenu du ménage)

Réponse :

Comme le Distributeur utilise le revenu médian des intervalles, les répondants dont le revenu se situe dans l'intervalle entre 20 000 \$ et 29 000 \$ seraient considérés au-dessus du seuil de faible revenu de 22 000 \$ à condition de rencontrer les deux autres critères d'application du seuil de faible revenu mentionnés dans la question, soit le nombre de personnes dans le ménage et la taille de l'agglomération.²¹

UC considère que la méthode utilisée par le Distributeur mérite d'être améliorée, par exemple en calculant un impact absolu ou selon le mode de chauffage. UC soumet également que l'identification des ménages à faible revenu relève presque du hasard.

¹⁹ HQD-14, document 2, page 12.

²⁰ HQD-14, document 2, page 12.

²¹ HQD-15, document 14.1, page 35.

Finalement, UC soumet que l'illustration produite par le Distributeur à la Figure 2 ne peut, dans sa forme actuelle, justifier le maintien de la stratégie actuelle de hausser deux fois plus le prix de la 2^e tranche en énergie que celui de la 1^{re} tranche.

Lors du dernier dossier tarifaire du Distributeur, UC recommandait des ajustements à la stratégie du Distributeur compte tenu de ses impacts sur la facture des clients qui chauffent à l'électricité.²²

UC réitère, dans le contexte du Décret D-841-2014, sa recommandation formulée en 2013 à la Régie de ne pas reconduire « la stratégie tarifaire du Distributeur pour les tarifs D et DM qui consiste à hausser deux fois plus sur le prix de la 2^e tranche en énergie que le prix de la 1^{re} tranche mais de reconnaître plutôt une hausse uniforme des prix des deux tranches en énergie ».²³

UC invite la Régie à demander au Distributeur qu'il présente en audience l'impact d'une hausse uniforme des prix des deux tranches en énergie. UC considère qu'une telle mise à jour peut être réalisée rapidement par le Distributeur sans qu'il ait à y consentir un effort déraisonnable.

2.3.2.2 3^E TRANCHE EN ÉNERGIE

En ce qui concerne l'introduction d'une 3^e tranche, le Distributeur a signifié à la Régie que « différentes modifications à la structure des tarifs domestiques ont été évaluées notamment le niveau de la redevance, l'introduction d'une 3^e tranche en énergie et la prime de puissance. Les analyses effectuées par le Distributeur dont les conclusions ont été présentées au fil des différents dossiers tarifaires démontrent que ces modifications ne sont pas justifiées. »²⁴

UC suppose que la position du Distributeur est tirée principalement de la proposition de réforme des tarifs domestiques de 2007. À l'époque, l'objectif fondamental du Distributeur était d'améliorer le signal de prix des tarifs. Il concluait d'ailleurs à propos d'une 3^e tranche en énergie

*Compte tenu de l'objectif principal d'accroître le signal de prix, seule une 3^e tranche dont le seuil est suffisamment élevé pour ne viser qu'un faible pourcentage des kWh consommés au tarif D y parvient sans affecter le signal de prix pour les petits clients*²⁵ (notre souligné)

Or, comme l'indique le Tableau 1 tiré de la preuve de 2007, le Distributeur avait démontré qu'une 3^e tranche en énergie selon le seuil fixé permettait de réduire la facture pour bon nombre de clients.

²² R -3854-2013, Phase 1, C-UC-0017, pages 23 et 24.

²³ R -3854-2013, Phase 1, C-UC-0017, page 26.

²⁴ HQD-15, document 1.2, page 5.

²⁵ R -3644-2007, HQD 12, document 3, page 54.

Tableau 1
Sommaire des impacts tarifaires à revenus constants –
Introduction en 2009 d'une 3^e tranche d'énergie²⁶

Impact par rapport à la structure à 2 tranches	3 ^e tranche à 60 kWh/jour		3 ^e tranche à 100 kWh/jour		3 ^e tranche à 150 kWh/jour	
	Répartition des clients (%)	Moyenne des impacts (%)	Répartition des clients (%)	Moyenne des impacts (%)	Répartition des clients (%)	Moyenne des impacts (%)
Baisse de la facture	62,5	-0,15	70,6	-0,14	75,9	-0,08
Gel de la facture	4,6	0,00	4,8	0,00	5,1	0,00
Hausse de la facture	32,9	0,09	24,6	0,11	19,0	0,07
Total	100,0	-0,07	100,0	-0,07	100,0	-0,05

Depuis 2007, et comme le démontre le Tableau 2, les paramètres d'analyse ont changé. Les prix des tranches en énergie et les coûts évités ont varié de façon considérable. Alors qu'en 2007, une hausse de 39 % de la 2^e tranche en énergie était nécessaire pour atteindre le coût évité du tarif D, la situation s'est aujourd'hui radicalement renversée : le prix de la 2^e tranche devrait être diminué de 29 % pour refléter le coût évité.

Tableau 2
Comparaison des prix des tranches en énergie et des coûts évités (¢/kWh)
2007-2008 et 2014-2015

	1 ^{er} avril 2007	1 ^{er} avril 2008 (proposé)	1 ^{er} avril 2014	1 ^{er} avril 2015 (proposé)
(a) 1 ^{er} tranche	5,29	5,40	5,57	5,72
2 ^e tranche	7,03	7,33	8,26	8,72
(b) Coûts évités		9,79	5,84	
Écart de la 2 ^e tranche p/r au coût évité	39%	34%	-29%	-33%
(a) 2007 et 2008 :	R-3644-2007, HQD-12, document 8, page 3			
2014 et 2015 :	HQD-14, document 3, page 3			
(b) Annuité constante 10 ans pour tous les usages - Coût de fourniture- transport	R-3644-2007, HQD-14, document 3, Annexe B, page 12			
	HQD-4, document 4 page 11.			

UC soumet que le renversement de la situation donne une marge de manœuvre au Distributeur pour envisager l'instauration d'une 3^e tranche en énergie. Cette 3^e tranche n'aurait plus comme visée principale l'amélioration du signal de prix (puisque cet objectif est bien servi), mais bien d'alléger le fardeau financier des petits consommateurs.

C'est pourquoi UC soumet qu'une mise à jour des études sur l'introduction d'une 3^e tranche en énergie mérite d'être réalisée, particulièrement dans le contexte du Décret 841-2014, c'est-à-dire en mettant à l'avant-plan l'impact sur la facture.

UC invite donc la Régie à demander au Distributeur qu'il présente en audience l'impact de l'introduction d'une 3^e tranche en énergie au tarif D, selon divers scénarios. UC considère qu'une telle mise à jour peut être réalisée rapidement par le Distributeur sans qu'il ait à y consentir un effort déraisonnable. Cette mise à jour pourrait entre autres comporter une analyse spécifique pour les ménages à faible revenu.

²⁶ R -3644-2007, HQD 12, document 3, page 53.

2.3.2.3 CALENDRIER RÈGLEMENTAIRE

Dans sa décision D-2014-037, la Régie fixait un calendrier règlementaire relatif à la révision de la stratégie tarifaire du Distributeur. Elle indiquait,

[835] Pour ces raisons, la Régie initiera, au plus tard au printemps 2015, une séance de travail regroupant le Distributeur, les intervenants et des membres du personnel de la Régie. Lors de cette séance, les intervenants feront part au Distributeur de leurs points de vue et de leurs recommandations en ce qui a trait à la stratégie tarifaire que le Distributeur devrait proposer, pour application à compter du 1^{er} avril 2016, en vue de l'élaboration de la stratégie tarifaire à être intégrée au dossier tarifaire 2016-2017.

UC note que le calendrier établi au printemps dernier tardera à répondre aux préoccupations du gouvernement. Les propositions tarifaires qui pourraient être retenues ne seraient appliquées qu'en avril 2016, soit dans près de 18 mois. Compte tenu de l'urgence de la situation, UC recommande à la Régie d'exiger du Distributeur qu'il présente, lors des audiences sur le présent dossier, les résultats de ses analyses sur une hausse uniforme du prix des tranches en énergie et sur l'introduction du 3^e tranche en énergie au tarif D. Sur la base des informations alors fournies par le Distributeur, UC formulera ses recommandations à la Régie.

3 PGEÉ

3.1 Coûts évités

Le Distributeur propose que le signal de prix pour l'hiver soit fixé en fonction des achats sur les marchés de court terme.

Ainsi, pour la période d'hiver, le signal de prix reflète le coût des achats sur les marchés de court terme et pour la période d'été, il correspond au prix de l'électricité patrimoniale.

- *2015 à 2023 inclusivement :*
 - o *le signal de prix pour la période hivernale (décembre à mars) est de 4,8 ¢/kWh (\$ 2014), indexé à l'inflation*
 - o *le signal de prix pour la période estivale (avril à novembre) est de 2,7 ¢/kWh (\$ 2014), indexé à l'inflation.*
- *À compter de 2024 : le signal de prix est de 11,2 ¢/kWh (\$ 2014) indexé à l'inflation, soit le prix plafond du quatrième appel d'offres d'énergie éolienne A/O 2013-01, incluant les coûts de transport et d'équilibrage.²⁷*

UC rappelle sa position à l'égard des coûts évités présentée dans le dossier tarifaire 2014-2015 :

UC remet en question d'une part la valeur du coût évité en hiver (5,0 ¢/kWh) alors que le Distributeur doit renoncer pour au moins les 14 prochaines années à des volumes importants d'électricité patrimoniale [...]. Les surplus atteindraient plus de 10 TWh en 2017. Le Distributeur lui-même s'est positionné en contradiction avec cette valeur de

²⁷ HQD-4, document 4, page 5.

coûts évités lorsqu'il a présenté en audience les mesures proposées pour les exploitations agricoles²⁸.

*Essentiellement, ce n'est pas compliqué, en termes d'énergie... de ventes additionnelles, on sait qu'on a du patrimonial inutilisé présentement. Le patrimonial inutilisé c'est deux cents quatre-vingt-deux (2,82 ¢). Chaque fois que je vais vendre un kilowattheure de plus à quelqu'un de nouveau, pas à quelqu'un qui est déjà client, mais à de nouvelles consommations, ce gain-là est à l'avantage de l'ensemble de la clientèle.*²⁹ (Nous soulignons)

*UC recommande donc à la Régie de fixer, pour l'horizon sur lequel les surplus du Distributeur sont importants, le coût évité en énergie du Distributeur pour ses approvisionnements au prix de l'énergie patrimoniale et ce, autant en hiver qu'en été.*³⁰

Les surplus du Distributeur étant encore manifestes, UC réitère sa position relative aux coûts évités. UC est confortée dans sa position alors que le Distributeur propose une nouvelle façon de fixer le prix de l'énergie additionnelle censée représenter le coût moyen de ses approvisionnements à la marge.

*Pour la période d'hiver, le prix de l'OÉA³¹ serait égal à la moyenne du coût évité en énergie de la période hivernale et du coût moyen de l'électricité patrimoniale, pondérée selon le nombre d'heures où le Distributeur planifie procéder à des achats de court terme sur les marchés. À titre illustratif, si le Distributeur planifiait procéder à des achats de court terme sur les marchés d'énergie durant 500 heures au cours de la période de décembre 2014 à mars 2015, le prix de l'OÉA pour la période d'hiver serait de 3,16 ¢/kWh, soit (500 heures x 4,8 ¢/kWh + 2 403 heures x 2,82 ¢/kWh)/2 903 heures.*³²

UC recommande à la Régie une évaluation du coût évité du Distributeur qui sera cohérente avec la proposition relative à l'OÉA.

3.2 Programmes au Nunavik

Par ailleurs, le Distributeur déploiera au début de l'année 2015, dans chaque village du Nunavik, une trousse éducative pour sensibiliser les élèves des 5^e et 6^e années du primaire aux gestes permettant d'économiser de l'énergie.³³ UC salue l'initiative du Distributeur de produire une trousse qui comporte une volonté d'adaptation à la réalité du Nunavik.

20.1 S'agit-il d'une trousse conçue spécifiquement pour les élèves du Nunavik? Que contient cette trousse éducative?

[...]

*Les troussees seront disponibles en français et en anglais avec des mots clés en inuktitut. Le Distributeur a convenu avec la Commission scolaire Kativik que les troussees seront envoyées directement à chacune des écoles du Nunavik. Les activités de promotion de la trousse pédagogique doivent être convenues avec la commission scolaire.*³⁴

²⁸ HQD-13, document 2.

²⁹ R -3854-2013, notes sténographiques de l'audience du 27 septembre 2013.

³⁰ R -3854-2013, C0UC-0017, section 7.

³¹ Notre note : option d'électricité additionnelle.

³² HQD-14, document 2, page 13.

³³ HQD-10, document 1, page 17

³⁴ HQD-15, document 14.1, page 33.

UC comprend que les activités de promotion de la trousse pédagogique ne sont pas encore définies. Est-ce que ce sont les enseignants qui devront se familiariser avec la trousse et inclure les activités qui lui sont associées dans leur horaire régulier ou des représentants du Distributeur qui iront en classe réaliser les activités appropriées? UC soumet que l'efficacité de la campagne de sensibilisation pourrait varier selon la solution retenue.

UC recommande à la Régie que soit réalisé et présenté lors du prochain dossier tarifaire un suivi de la campagne de sensibilisation auprès des élèves du Nunavik afin de s'assurer de l'impact des efforts consentis.

4 Stratégie tarifaire

4.1 Tarif D : Prix de la puissance au-delà de 50 kW

La stratégie du Distributeur qui consiste à hausser chaque année la prime de puissance d'été de 0,63 \$/kW³⁵ devait perdurer en principe jusqu'à ce que la prime d'été atteigne la prime d'hiver, soit un prix mensuel de 6,21 \$/kW. Or, la prime de puissance en été devrait atteindre 3,15 \$/kW à partir du 1^{er} avril 2015³⁶. À ce rythme, ce n'est que dans 5 ans soit autour de 2019-2020 que le Distributeur commencerait à hausser le prix de la puissance au-delà de 6,21 \$/kW. Or, bien avant cette échéance, soit à compter de l'hiver 2017-2018, le prix de la puissance en hiver aura explosé et sera passé à 45 \$/kW-hiver (\$ 2014).

Le bilan offre demande du Distributeur présente des déficits en puissance sur l'ensemble de l'horizon de planification. Le besoin de nouveaux approvisionnements en puissance au-delà de la contribution des marchés de court terme survient dès l'hiver 2017-2018.

- *Pour les hivers 2014-2015 à 2016-2017 : le signal de prix est de 20 \$/kW-hiver (\$ 2014), indexé à l'inflation, soit le prix des approvisionnements de court terme du Distributeur.*
- *À compter de l'hiver 2017-2018 : le signal de prix est de 45 \$/kW-hiver (\$ 2014), indexé à l'inflation, ce qui correspond à 40 \$/kW-hiver en \$ de 2008.³⁷*

UC s'interroge grandement sur le maintien de la stratégie actuelle du Distributeur à l'égard de la prime de puissance dans un contexte où un signal de prix plus important s'impose et où les besoins en puissance d'hiver sont manifestes³⁸. **UC recommande à la Régie d'exiger du Distributeur qu'il ajuste dès cette année sa stratégie relative à la prime de puissance en hiver au tarif D afin de refléter la hausse importante du coût de la puissance.**

³⁵ HQD-14, document 2, page 7.

³⁶ HQD-14, document 3, page 3.

³⁷ HQD-4, document 4, page 5.

³⁸ Voir R -3864-2013, HQD-8, document 1. UC rappelle également que le Distributeur devancera, à l'hiver 2015-2016, le lancement d'un nouveau programme volontaire de chauffe-eau interruptibles, avec incitatif financier auprès de la clientèle résidentielle (HQD-15, document 1.2, page 83).

4.2 Tarif DT

4.2.1 EFFRITEMENT DU PARC BIÉNERGIE

Dans le cadre de la demande d'approbation du plan d'approvisionnement 2011-2020 du Distributeur, l'effacement associé au parc biénergie s'élevait à 870 MW³⁹ alors que cet effacement passait à seulement 640 MW dans la demande d'approbation du plan d'approvisionnement 2014-2023⁴⁰. L'écart constaté entre les deux valeurs s'explique selon le Distributeur par un raffinement de l'estimation de l'effacement en puissance à la pointe de la biénergie résidentielle puisque l'impact de l'effacement en puissance à la pointe est désormais établi sur la base d'une comparaison entre le profil de chauffage mesuré d'un échantillon de clients représentatifs au tarif DT et celui d'un échantillon de clients comparables au tarif D. Selon le Distributeur toujours, il ne s'agissait pas d'une réduction attribuable à l'évolution du parc biénergie résidentielle.⁴¹

Or, la prévision des ventes au tarif DT continue de présenter un effritement notable. Au net, le nombre prévu d'abonnements est passé de 124 322 en 2013⁴² à 123 842 en 2014⁴³, ce qui constitue une diminution de l'ordre de 3 000 abonnements depuis 2009 (voir le Tableau 3), bien que le nombre d'abonnements est supérieur aux quelque 119 000 que comptait le parc biénergie en 2004⁴⁴. Les ventes prévues pour 2015 au tarif DT connaissent un recul de 44 GWh par rapport à 2014, recul essentiellement dû à la baisse de la clientèle.⁴⁵

Tableau 3
Évolution du nombre d'adhésions et de retraits au tarif DT⁴⁶

	2009	2010	2011	2012
Nb d'abonnés DT en fin d'année	126 969	127 034	126 635	125 738
Demandes d'adhésion DT	4 742	2 419	2 943	3 116
Retraits du tarif DT	(3 156)	(2 354)	(3 342)	(4 013)
Solde	1 586	65	(399)	(897)

Depuis 2010 pourtant, la Régie s'inquiète de l'effritement du parc biénergie —particulièrement en ce qui concerne la gestion de la demande en pointe— et réclame du Distributeur une stratégie visant à en limiter l'effritement.

[455] Dans l'analyse des enjeux reliés à la bi-énergie, la Régie considère essentiel de prendre en compte les besoins de puissance à long terme du Distributeur. En effet, celui-ci devra ultimement faire face à des nouveaux besoins de puissance en hiver, vu l'augmentation du taux de pénétration du chauffage électrique.

³⁹ R -3748-2010, HQD-1, document 1, page 14.

⁴⁰ R -3864-2013, HQD-1, document 1, page 18.

⁴¹ R -3864-2013, HQD-3, document 1, pages 36 et 37.

⁴² R -3854-2013, HQD-1, document 4, page 9.

⁴³ HQD-1, document 4, page 8.

⁴⁴ R -3492-2002 – Phase 3, HQD-2, Document 1, page 38.

⁴⁵ HQD-15, document 14.1, page 12.

⁴⁶ Rapport annuel 2012 d'Hydro-Québec Distribution, HQD-7, document 3, page 17.

[456] La Régie estime que le Distributeur doit intervenir plus activement en faveur de la bi-énergie. La perte annuelle de 1 000 à 3 000 clients bi-énergie représente un potentiel d'effacement à la pointe de plusieurs dizaines de MW. Selon la Régie, un programme qui encourage la clientèle existante à la bi-énergie à ne pas passer au chauffage TAÉ ne peut pas nuire à l'industrie du chauffage au mazout. En ce qui a trait à la marge de manœuvre financière présentée par le Distributeur, la preuve est à l'effet qu'elle pourrait être considérée plus élevée selon l'horizon temporel choisi.

[457] La Régie demande au Distributeur de présenter, dans le cadre du prochain dossier tarifaire, un programme commercial visant à réduire l'effritement de sa clientèle existante à la bi-énergie, sans affecter le nombre de clients actuels de l'industrie du chauffage au mazout.⁴⁷ (notre souligné)

Lors du dossier tarifaire suivant, la Régie approuvait la suggestion du Distributeur de contrer l'effritement du parc bi-énergie grâce à des activités promotionnelles.

[533] La Régie accepte la proposition du Distributeur de ne pas créer un programme commercial visant uniquement à fidéliser la clientèle existante du Distributeur, déjà à la bi-énergie. Elle considère cependant qu'une promotion plus active de la bi-énergie et du tarif DT est nécessaire.⁴⁸(notre souligné)

En 2012, la Régie reconfirmait l'approche préconisée par le Distributeur et lui demandait de présenter un suivi de ses activités.⁴⁹ En réponse, le Distributeur présentait sa stratégie commerciale.

Le Distributeur a fait une mise à jour importante de son site Web sur la bi-énergie et le tarif DT. En 2012, un dépliant a été envoyé aux abonnés du tarif afin d'expliquer les avantages financiers de cette option de chauffage et ainsi réduire leurs appréhensions face à l'évolution du coût du chauffage au mazout. Les anciens clients DT ont aussi reçu un dépliant leur expliquant l'intérêt d'opter de nouveau pour ce tarif et la démarche à suivre pour le faire.

Un dépliant à l'intention des clients se chauffant au mazout qui manifestent l'intention d'une conversion pour le chauffage à l'électricité a été mis à la disposition des fournisseurs d'équipements de chauffage afin de renverser cette tendance du marché.

[...]

Un important sondage visant la mise à jour de l'étude de marché sur la bi-énergie et le tarif DT, de même que l'évaluation d'impact de la campagne de promotion, a été effectué en mai et juin 2012.

*Le Distributeur est en attente du rapport sur l'évaluation d'impact de cette campagne de promotion.*⁵⁰

⁴⁷ D-2010-022, pages 108-109.

⁴⁸ D-2011-028, page 128.

⁴⁹ D-2012-024, page 133.

⁵⁰ R -3814-2012, HQD-8, document 8, pages 53 et 54.

Le Distributeur présente finalement le suivi de sa stratégie commerciale à l'égard de la biénergie résidentiel dans son Rapport annuel 2012 et se montre plutôt pessimiste quant à sa capacité de contrer l'effritement du parc.

Le Distributeur a réalisé une campagne de promotion qui avait pour objectif le maintien du nombre de clients actuellement au tarif DT et la sensibilisation des clients potentiels aux avantages rattachés à cette option tarifaire. Toutefois, malgré ces efforts, les raisons invoquées par les clients pour se retirer du tarif DT demeurent hors du contrôle du Distributeur. En effet, les principaux motifs mentionnés sont le coût du combustible, les réparations et l'entretien requis ou le remplacement d'équipement, et les aspects liés à l'environnement (odeurs et espace requis).

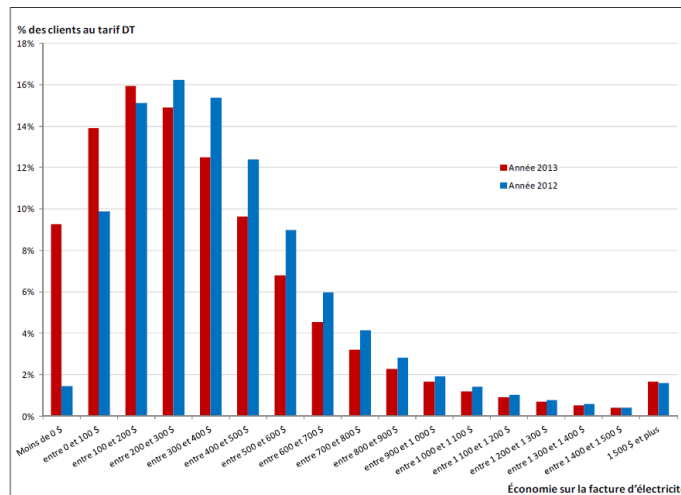
Le Distributeur poursuivra son activité de promotion en cours d'année 2013 pour maintenir l'intérêt des clients et préserver la stabilité du parc d'abonnés à la biénergie.⁵¹

En conclusion, malgré tous les efforts commerciaux que le Distributeur a consacrés au maintien du parc biénergie résidentielle, tout porte à croire donc que la stratégie commerciale demandée en 2010 par la Régie puis approuvée en 2011 et 2012 ne rencontre pas ses objectifs bien qu'il est difficile de savoir quel aurait été l'effritement du parc biénergie sans campagne promotionnelle. UC soumet toutefois qu'une partie de l'explication de l'effritement du parc biénergie se retrouve vraisemblablement dans la rentabilité du tarif DT pour certains clients.

4.2.2 RENTABILITÉ

Le tarif DT n'est pas rentable en tout temps pour tous les clients comme le démontre la Figure 3 qui présente une distribution de l'économie sur la facture des clients par rapport au tarif D. On constate qu'en 2013, près de 9 % des abonnés auraient eu avantage, uniquement sur la base de leur facture d'électricité, à être facturés au tarif D.

Figure 3
Distribution de l'économie sur la facture d'électricité des clients au tarif DT – 2012 et 2013⁵²



⁵¹ Rapport annuel 2012 d'Hydro-Québec Distribution, HQD-7, document 3, page 19.

⁵² HQD-15, document 14.1, page 22.

Évidemment, pour l'ensemble des clients, on ne peut présumer sur une base annuelle des gains ou des pertes réalisés, puisque les clients au tarif DT doivent en sus payer pour le mazout utilisé en période de haut tarif, les assurances supplémentaires, les frais d'entretien de la cheminée...

Selon les données calculées par le Distributeur, au cours d'un hiver normal, la facture de mazout d'un cas moyen de client biénergie est de l'ordre de 300 \$.⁵³ On ne peut conclure que tous les clients qui ont fait un gain inférieur à 300 \$ en 2012 ou 2013 ont perdu de l'argent au tarif DT tout comme on ne peut conclure que cette perte serait responsable de l'effritement du parc biénergie. Toutefois, à titre illustratif, le Tableau 4 présente d'une façon différente l'information tirée de la Figure 3. Les données sont approximatives, mais les conclusions méritent une attention. En effet, pour l'année 2013, qui fut une année froide, près de 55 % des abonnés au tarif DT ont réalisé un gain inférieur à 300 \$.

Tableau 4
Dispersion des abonnés au tarif DT en fonction du gain annuel
réalisé par rapport au tarif D (2013)

	Proportion des abonnés DT (%)		
	Par tranche	Cumulative	
Moins de 0 \$	9,5	9,5	
Entre 0 à 100 \$	14,0	23,5	Moins de 100\$
Entre 100 et 200 \$	16,0	39,5	Moins de 200\$
Entre 200 et 300 \$	15,0	54,5	Moins de 300\$
Entre 300 et 400 \$	12,5	67,0	Moins de 400\$
Entre 400 et 500 \$	9,5	76,5	Moins de 500\$
Entre 500 et 600 \$	6,5	83,0	Moins de 600\$
Entre 600 et 700 \$	4,5	87,5	Moins de 700\$
Entre 700 et 800 \$	3,0	90,5	Moins de 800\$
Entre 800 et 900 \$	2,0	92,5	Moins de 900\$
Entre 900 et 1 000 \$	1,5	94,0	Moins de 1 000\$
1 000 \$ et plus	6,0	100,0	Plus de 1 000\$

Le Distributeur précise que la décision pour un abonné de demeurer au tarif DT se prend sur la base d'une analyse pluriannuelle. Il démontre, à partir d'un cas type, que la tendance des gains par rapport au tarif D, sur plusieurs années semble aller à l'avantage du client.⁵⁴

La distribution des écarts par rapport au tarif D, telle qu'elle apparaît à la Figure 3, indique plutôt qu'un cas type n'est pas suffisant pour démontrer la rentabilité du tarif DT. Il s'agit d'une analyse réductrice qui gomme une réalité tout autre : des clients ont perdu, perdent et continueront de perdre de l'argent au tarif DT. Il est vraisemblable que ces pertes amènent des clients à abandonner le tarif DT, particulièrement ceux dont le profil de consommation n'est pas avantageux ce qui peut être une explication de l'effritement constatée.

Toutefois, il est également possible que des clients ne soient pas suffisamment outillés pour prendre une décision éclairée.

UC recommande donc à la Régie d'exiger du Distributeur qu'il fournisse aux abonnés au tarif DT sur une base annuelle une comparaison entre la facture qu'ils auraient payée au tarif D et leur facture au tarif DT.

⁵³ HQD-15, document 14.1, réponse 18.1, onglet AC_eff.moyen, ligne 12.

⁵⁴ HQD-15, document 14.1, page 23.

4.2.3 EXPLOITATIONS AGRICOLES

Le Distributeur propose une modification à l'article 2.36 du Texte des tarifs (voir Figure 4) afin de préciser l'application du tarif DT lorsque plusieurs branchements desservent une exploitation agricole abonnée au tarif DT.⁵⁵ Cette modification permettra à une exploitation agricole de tirer profit du tarif DT même si ce branchement n'est associé qu'à une seule charge de chauffage et même si l'exploitation agricole n'est pas admissible aux tarifs domestiques parce qu'un autre de ses branchements est associé à des activités commerciales ou industrielles.⁵⁶

Figure 4
Extrait du Texte des tarifs⁵⁷

<p>2.36 Exploitation agricole Lorsqu'un seul branchement du Distributeur dessert une exploitation agricole ou à la fois une exploitation agricole et un logement, le tarif DT s'applique si les conditions suivantes sont satisfaites :</p>	<p>Élimination du terme « seul » puisque le tarif DT peut s'appliquer même si l'exploitation agricole n'est pas desservie par un seul branchement. Toutefois, il est précisé que seul le branchement alimentant le système biénergie est admissible au tarif DT s'il respecte les conditions énoncées.</p>
<p>a) ce branchement distributeur doit alimenter au moins un système biénergie ;</p>	
<p>ab) chaque système biénergie doit satisfaire à toutes les conditions énoncées à l'article 2.27 ;</p>	
<p>bc) la puissance installée de chaque système biénergie doit correspondre à au moins 50 % de la puissance installée</p>	

Le Distributeur propose cette modification pour répondre à un seul cas. Le Distributeur indique que le nombre de cas n'est pas important étant donné son objectif initial d'étendre le tarif DT aux exploitations agricoles.⁵⁸

UC s'étonne de ce raisonnement puisqu'il crée une iniquité entre les différents clients au tarif DT : il y a ceux qui paient le gros prix pour les consommations de base en période froide et qui contribuent à rendre le tarif DT rentable pour le Distributeur et il y a ceux qui ne profitent que du bas tarif. Le Distributeur semble faire peu de cas de cette situation, l'objectif étant de vendre des kWh additionnels.⁵⁹

UC s'inquiète de cette demande de modification au Texte des tarifs pour codifier des cas d'exception d'autant plus qu'un risque existe que des exploitations agricoles en profitent pour isoler leur charge de chauffage sur un seul branchement. Le Distributeur n'a d'ailleurs, à ce propos, aucune idée précise.

⁵⁵ HQD-14, document 2, page 20.

⁵⁶ UC note que l'avantage d'un tarif domestique est donc désormais consenti à un abonnement qui autrement n'y est pas admissible.

⁵⁷ HQD-14, document 4, page 27.

⁵⁸ HQD-15, document 14.1, page 45.

⁵⁹ HQD-15, document 14.1, page 46.

Certaines exploitations agricoles auraient-elles un avantage financier à modifier leur branchement électrique pour isoler sur un compteur seulement leur charge de chauffage?

Réponse :

À priori, il n'y aurait pas d'avantage à modifier le branchement électrique pour isoler sur un compteur seulement la charge de chauffage. Comme les coûts de modification de branchement électrique diffèrent selon les installations électriques des clients, le Distributeur ne peut se prononcer sur l'avantage financier pour ceux-ci d'isoler certaines de leurs charges.⁶⁰

UC considère que le Texte des tarifs ne doit pas avoir pour fonction de codifier les cas d'exceptions. UC considère également que la démonstration n'est pas faite à long terme que la modification proposée est rentable pour la clientèle du Distributeur alors que la rentabilité du tarif DT pour les exploitations agricoles n'a pas encore été réalisée.⁶¹

UC recommande à la Régie de ne pas accepter la modification de l'article 2.36 du Texte des tarifs proposée par le Distributeur tant qu'une démonstration de la rentabilité du tarif DT pour les exploitations agricoles (incluant une analyse sur l'application du tarif DT sur des charges de chauffage seulement) n'a pas été déposée à la Régie et fait l'objet de discussion.

4.3 Dispositions tarifaires visant le développement économique

Le Distributeur propose une offre tarifaire visant le développement économique. Selon le Distributeur, « cette offre tarifaire compétitive de moyen terme, combinée aux initiatives gouvernementales en faveur des nouvelles industries, permettra de favoriser la croissance des ventes d'électricité, générant ainsi des revenus additionnels au bénéfice de l'ensemble des clients du Distributeur, et des retombées économiques pour le Québec. »⁶²

4.3.1 IMPACTS TARIFAIRES POUR LES CLIENTS RÉSIDENTIELS

UC s'inquiète des effets de l'impact tarifaire pour les clients résidentiels de l'offre tarifaire proposée par le Distributeur. Questionné à ce propos par la Régie, le Distributeur n'affirme pas catégoriquement l'absence d'impact.

Veillez indiquer si le rabais tarifaire de 20 % a un impact sur les indices d'interfinancement. Si oui, veuillez déposer la mise à jour du tableau 1 de la pièce B-0049, page 6. Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

Voir la réponse à la question 6.3 pour l'impact sur le dossier tarifaire 2015-2016. Quant aux prochains dossiers tarifaires, le Distributeur appliquera les méthodes de répartition des coûts approuvées par la Régie à l'ensemble des catégories de consommateurs. L'ajout de nouveaux clients ne devrait pas avoir d'impact significatif sur les coûts unitaires moyens des catégories concernées. Cependant, l'application d'une réduction tarifaire viendra temporairement modifier les indices d'interfinancement.

⁶⁰ R -3854-2013, HQD-14, document 5, page 10.

⁶¹ HQD-15, document 14.1, page 45.

⁶² HQD-14, document 6, page 5.

Une réduction tarifaire de 20 % appliquée sur une période de 7 ans, suivie de 3 années de transition vers le tarif régulier, correspond à une réduction sur la durée de l'engagement de l'ordre de 17 %, ce qui équivaut plus ou moins au niveau actuel d'interfinancement du tarif L. Au terme de l'entente, les clients seront assujettis aux tarifs réguliers et contribueront à l'interfinancement au même titre que les autres clients.⁶³ (nos soulignés)

À la lumière de la réponse fournie par le Distributeur, UC pourrait croire que le tarif proposé n'aura pas d'impact tarifaire pour les clients résidentiels. Toutefois, malgré les questions d'UC à cet effet, le Distributeur n'a pas fourni d'exemple chiffré des impacts possibles du tarif visant le développement économique sur les autres clientèles ni des bénéfices annoncés.⁶⁴

4.3.2 SIMPLIFICATION DISCUTABLE D'UN RABAIS UNIFORME

Le rabais tarifaire de 20 % proposé par le Distributeur est uniforme pour tous les clients admissibles, qu'ils soient aux tarifs L, LG et M, bien que les clients des tarifs M et LG profiteront d'un plus grand rabais que les clients du tarif L.

À titre illustratif, l'analyse présentée au tableau R-6.1 montre qu'en valeur actualisée, le coût à la marge du Distributeur correspond sensiblement (écart de -0,3 ¢/kWh) au tarif de développement économique pour un client au tarif L (annuité constante). Dans le cas d'un client au tarif M ou LG, cet écart sera plus grand compte tenu que le tarif après réduction sera supérieur.⁶⁵

Le Distributeur justifie cette uniformité par des objectifs de simplicité et d'équité.

9.2 Si non, veuillez justifier le fait d'offrir une réduction de 20 % de la facture d'électricité, soit une valeur qui serait différente selon le tarif du client.

Réponse :

Dans une optique de simplicité et d'équité, le Distributeur a choisi d'appliquer la même réduction à tous les clients bénéficiant du tarif de développement économique.⁶⁶

Le Tableau 5 présente les rabais qui seraient octroyés aux clients en fonction de leur tarif. Le rabais qui serait associé au tarif M est 60 % plus important que le rabais au tarif L; en revanche, chaque kWh additionnel vendu à la marge pourrait être beaucoup plus rentable.

Tableau 5
Rabais tarifaires octroyés selon le tarif (¢/kWh)⁶⁷

	Revenu moyen	Rabais 20 %
Tarif L	4,90	1,0
Tarif LG	5,72	1,1
Tarif M	7,95	1,6

⁶³ HQD-15, document 1.4, page 13.

⁶⁴ HQD-15, document 14.3, page 3.

⁶⁵ HQD-15, document 1.4, page 12.

⁶⁶ HQD-15, document 2.1, page 9.

⁶⁷ HQD-1, document 4, page 8 (revenu après la hausse au 1^{er} avril 2015/Ventes 2015).

UC laisse aux clients industriels la responsabilité de débattre de l'équité d'une telle mesure. En revanche, alors que le Distributeur propose de modifier le règlement tarifaire pour traiter de cas d'exception (voir la section 4.2.3), **UC soumet à la Régie que l'argument de la simplicité ne devrait pas peser lourd dans sa décision à l'égard du tarif de développement économique.**

4.3.3 PRÉCÉDENTS RÉGLEMENTAIRES

4.3.3.1 INSTRUMENTALISATION POLITIQUE DES TARIFS RÉGLEMENTÉS

UC considère que les modalités entourant le tarif visant le développement économique constituent une intrusion gouvernementale dans la sphère des activités réglementées d'Hydro-Québec.

Par exemple, c'est le gouvernement qui établira les critères de forte valeur ajoutée.

Il reviendra au gouvernement d'établir les critères de forte valeur ajoutée et d'évaluer la contribution réelle d'un projet particulier.⁶⁸

Le gouvernement sera également partie prenante dans le processus d'évaluation et d'acceptation d'un projet.

Veillez préciser à quel moment, dans le processus d'évaluation et d'acceptation d'un projet, le Distributeur entend mettre à profit les connaissances et l'expertise des instances gouvernementales. Veuillez développer.

Réponse :

De façon générale, une société multinationale qui fait des démarches pour implanter une installation au Québec communique d'abord avec les instances gouvernementales pertinentes, comme Investissement Québec dont le mandat est de faire de la prospection, afin d'attirer des investissements étrangers au Québec. L'offre du tarif, le cas échéant, sera combinée à d'autres mesures offertes par le gouvernement dans le cadre de la prospection industrielle. L'évaluation de l'admissibilité du client au tarif sera faite par Hydro-Québec conjointement avec les instances gouvernementales.⁶⁹

UC se demande si les modalités entourant le tarif visant le développement économique qui implique une intervention des instances gouvernementales entrent en contradiction avec l'article 31 de la Loi.

Par exemple, la Régie pourra-t-elle encore, dans le contexte du tarif visant le développement économique, « examiner toute plainte d'un consommateur portant sur l'application d'un tarif ou d'une condition de transport d'électricité par le transporteur d'électricité, de distribution d'électricité par le distributeur d'électricité, les réseaux municipaux ou privés d'électricité ou par la Coopérative régionale d'électricité de Saint-Jean-Baptiste de Rouville et voir à ce que le consommateur paie le tarif qui lui est applicable et soit assujéti aux conditions qui lui sont applicables »?

⁶⁸ HQD-15, document 1.4, page 5.

⁶⁹ HQD-15, document 1.4, page 10.

UC soumet à la Régie qu'une barrière doit exister entre les activités réglementées du Distributeur et les instances gouvernementales; les modalités d'applications du tarif visant le développement économique, telles que proposées par le Distributeur, créent une brèche inquiétante dans cette barrière.

4.3.3.2 ENTORSE AU PRINCIPE D'UNIFORMITÉ TARIFAIRE

Le tarif proposé par le Distributeur comporte des critères d'admissibilité arbitraires comme « les coûts d'électricité de l'installation visée doivent représenter au moins 10 % des dépenses d'exploitation. Dans le cas d'une installation d'hébergement de données, celle-ci doit également présenter une forte valeur ajoutée pour l'économie québécoise » ou « l'installation visée doit présenter un potentiel notable d'ajout net de nouvelles charges au Québec ». ⁷⁰

De point de vue réglementaire, il s'agit d'un précédent important. En effet, tous les cas d'exclusion explicite d'un tarif, basée sur une activité économique, ont été mis en place entre 1984 et 1996.

Veillez indiquer, sur une base historique, tous les cas d'exclusion explicite d'un tarif, basée sur une activité économique, appliqués par le Distributeur dans l'admissibilité à un tarif ou une option tarifaire.

Réponse :

Outre des tarifs avantageux pour des usages particuliers, tels que le tarif de transition pour la fabrication de neige, offert de 1996 à 2014, ou le tarif pour stations d'épuration des eaux usées, offert de 1984 à 1991, le Distributeur a déjà offert aux clients industriels des tarifs visant une réduction tarifaire :

- *« Rabais tarifaire aux clients industriels », offert de 1984 à 1991, où le client bénéficiait d'un rabais sur la consommation additionnelle associée à un agrandissement;*
- *« Programme de stabilisation tarifaire », offert de 1984 à 1994, permettant une protection face à des augmentations tarifaires au-delà de l'inflation;*
- *« Option d'assurance tarifaire », offerte de 1996 à 2006, pour répondre au même objectif que le programme de stabilisation tarifaire;*
- *Tarif de transition pour contrats particuliers, offert de 1993 à 2012.*

Enfin, le tarif de maintien de la charge, offert depuis 1993 aux clients industriels éprouvant des difficultés financières, propose un rabais tarifaire proportionnel aux réductions que ces clients obtiennent de leurs fournisseurs. ⁷¹ (nos soulignés)

Depuis l'instauration de la Régie de l'énergie, la proposition du Distributeur d'offrir un rabais tarifaire pour certains clients seulement triés sur le volet et offert sur des bases arbitraires sous la supervision du gouvernement est une première.

⁷⁰ HQD-14, document 6, page 12.

⁷¹ HQD-15, document 14.3, pages 8 et 9.

4.3.4 EN CONCLUSION

Parce que la démonstration de l'absence d'impact tarifaire pour les clients résidentiels du tarif visant le développement économique n'a pas été faite, parce que ses conditions d'admissibilité laissent une large part à l'arbitraire et parce que les instances gouvernementales seront partie prenante dans le processus de sélection et d'admissibilité du tarif UC recommande à la Régie de rejeter la proposition du Distributeur telle que soumise. De l'avis d'UC, il s'agit d'une proposition qui implique une intrusion explicite du gouvernement dans les activités réglementées du Distributeur et qui entre en contradiction avec l'article 31 de la Loi.

5 Littératie et exclusion numérique

Lors des audiences portant sur la Phase 2 du projet LAD, le témoin du Distributeur a fait une déclaration surprenante concernant la diffusion d'Internet dans les réseaux autonomes.

Q[52] Avez-vous vérifié, dans vos réseaux autonomes, le pourcentage d'habitations, ou de clients d'Hydro-Québec, qui, de fait, sont connectés au web et ont des ordinateurs?

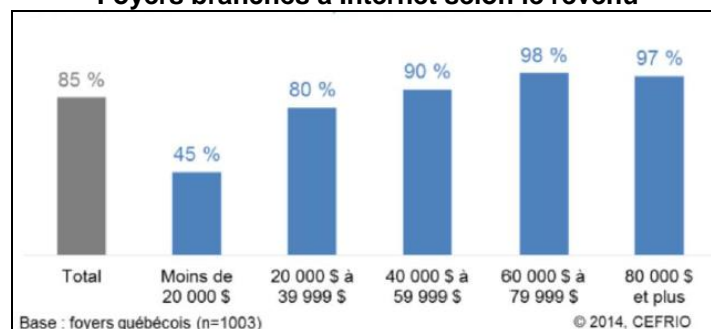
R. Non, on ne l'a pas fait, mais comme on peut le constater aujourd'hui, là, c'est, et si ce n'est pas aujourd'hui, ça va être dans, ça va être proche, je veux dire...

Q. [53] « Proche », qu'est-ce qui va être proche?

R. Bien, proche, que le temps proche que tout le monde va en avoir, je veux dire, c'est...⁷²

Cette affirmation avait fait bondir les représentants d'UC. Si le Distributeur a cette vision de la diffusion d'Internet hors des grands centres, on peut déduire qu'il envisage que bientôt, dans un avenir rapproché, tous les ménages québécois seront branchés à Internet. Or, comme le démontre la Figure 5, 55 % des foyers dont le revenu est inférieur à 20 000 \$⁷³ ne sont pas branchés à Internet. Cette proportion est de 20 % pour les ménages dont le revenu se situe entre 20 000 et 39 999 \$. UC est donc inquiète du sort qui est réservé par le Distributeur aux ménages à faible revenu qui n'ont pas accès à Internet.

Figure 5
Foyers branchés à Internet selon le revenu



En outre, même si un ménage est branché à Internet, cela ne garantit pas que les membres du ménage maîtrisent l'outil informatique. C'est le cas particulièrement des ménages où les

⁷² R -3863-2013, A-0023, pages 37 et 38.

⁷³ <http://www.cefric.gc.ca/netendances/equipement-branchement-foyers-quebecois/branchement-internet-1/#foyers-branches-a-internet>

membres présentent des problèmes de littératie. UC rappelle que 49 % des Québécois, âgés de 16 à 65 ans, ont des difficultés de lecture. Parmi ceux-ci, 800 000 adultes sont analphabètes.⁷⁴

Une étude réalisée au Québec en 2012 sur l'utilisation d'Internet par des personnes à faible littératie est, à ce propos, révélatrice.

Le bilan général laisse apparaître des pratiques surprenantes et plus contrastées que ce qu'il est généralement admis de penser. D'un côté, certaines pratiques sont très réduites et vont souvent de pair avec l'absence de connexion Internet. Il s'agit d'allumer l'ordinateur sans faire d'erreur et de s'orienter vers une activité unique et simple, le plus souvent, un jeu fourni avec l'ordinateur. Dans ce cas, la lecture est réduite au strict minimum. Ces personnes procèdent souvent par tâtonnement pour accéder aux programmes connus et ne s'aventurent pas au-delà. Les autres activités possibles sont peu ou mal connues. La notion d'Internet ou de site web, par exemple, est relativement abstraite.

[...]

D'un autre côté, la grande majorité des personnes rencontrées possèdent une connexion Internet à la maison et de nombreuses personnes ont accès à un ou plusieurs ordinateurs. Il n'est pas rare de constater dans les familles que chacun possède son propre appareil. Cependant, il s'agit généralement de matériel vieillissant et de seconde main, dans la plupart des cas offert par un proche qui n'en avait plus besoin.⁷⁵ (nos soulignés)

UC s'inquiète du sort qui est réservé par le Distributeur non seulement aux personnes qui ne sont pas branchées à Internet, mais également aux personnes aux prises avec une faible littératie.

UC craint que le Distributeur, pour des considérations de rentabilité, ne mette tous ses œufs dans le même panier en misant sur la technologie et délaisse au passage des pans entiers de sa clientèle qui n'ont pas accès à Internet ou sont équipés d'appareils qui fonctionnent mal. Les exemples sont nombreux.

Au cours de l'année 2014, sans préavis, les informations sur le suivi du solde MVE sont subitement disparues des factures émises par le Distributeur. La Figure 6 présente la facture d'un client pour les mois de mai et de juin 2014.

Figure 6
Factures avant et après
disparition des informations sur le solde MVE

⁷⁴ http://www.fondationalphabetisation.org/adultes/analphabetisme_alphabetisation/

⁷⁵ <http://www.communautique.qc.ca/media/INTEGRA.versionPDF.pdf>, page 8.

À titre d'information

Solde MVE	
Solde MVE précédent	84,50 \$
Coût de votre consommation	165,79 \$
Sous-total	250,29 \$
Mensualité (taxes comprises)	-83,64\$
Nouveau solde MVE	166,65 \$

La Régie de l'énergie a approuvé un ajustement tarifaire moyen de 4,3 % qui a pris effet le 1er avril. Pour votre contrat MVE, votre mensualité ne sera ajustée qu'au moment de la révision annuelle.

État de votre compte au 20 mai 2014

Paiement effectué le 18 avril 2014. Merci. - 83,64\$

Facture courante

N° TPS : 11944 9775 RT0001	Mensualité (avant taxes)	72,74 \$
N° TVQ : 1000042605 TQ0020	TPS (5,0 %)	3,64 \$
	TVQ (9,975 %)	7,26 \$
Montant à payer au plus tard le 10 juin 2014		83,64 \$

Détail de votre consommation (à titre d'information seulement)

Pour la période du 2014-03-14 au 2014-05-07 au tarif domestique D pour 55 jour(s)

Redevance d'abonnement (voir la définition au verso)	55 jour(s) x 0,4064 \$	22,36 \$
Consommation	2 030 kWh	
Les 30 premiers kWh par jour		
Du 2014-03-14 au 2014-03-31	540 kWh x 0,0541 \$	29,21 \$
Du 2014-04-01 au 2014-05-07	1 110 kWh x 0,0557 \$	61,83 \$
Le reste de la consommation		
Du 2014-03-14 au 2014-03-31	124 kWh x 0,0778 \$	9,65 \$
Du 2014-04-01 au 2014-05-07	256 kWh x 0,0826 \$	21,15 \$
Sous-total (avant taxes)		144,20 \$
	TPS (5,0 %)	7,21 \$
	TVQ (9,975 %)	14,38 \$
Total (Ne pas payer ce montant; il est présenté à titre d'information seulement)		165,79 \$

À titre d'information

Suivi MVE

Vous voulez vérifier si vos mensualités correspondent toujours à vos habitudes de consommation ?
Rendez-vous dans votre Espace client : www.hydroquebec.com/mve.

État de votre compte au 17 juin 2014

Paiement effectué le 21 mai 2014. Merci. - 83,64\$

Facture courante

N° TPS : 11944 9775 RT0001	Mensualité (avant taxes)	72,74 \$
N° TVQ : 1000042605 TQ0020	TPS (5,0 %)	3,64 \$
	TVQ (9,975 %)	7,26 \$
Montant à payer au plus tard le 8 juillet 2014		83,64 \$

Pour obtenir de l'information sur son solde MVE, le client doit aller sur son site Espace client du Distributeur (s'il en a un) ou, s'il n'a pas accès à Internet, communiquer par téléphone avec le service à la clientèle (et envisager d'attendre longtemps pour avoir l'information souhaitée). UC soumet qu'un client MVE qui n'a pas accès à Internet ou se débrouille difficilement avec un ordinateur se trouve privé d'une information essentielle à sa gestion financière. Dans ce contexte, ce client est marginalisé et ne reçoit pas le service auquel il a droit.

Selon le Distributeur, 1 465 274 clients un Espace client sur le site Internet d'Hydro-Québec⁷⁶, soit environ 40 % de la clientèle. Le Distributeur souhaite peut-être, d'une façon qui semble coercitive, inciter fortement ses clients à s'inscrire à l'Espace client. Or, UC rappelle que 49 % des adultes québécois ont des problèmes de littératie.

Le Distributeur prévoit un bel avenir pour l'Espace client.

L'Espace client offrira un nouvel outil de suivi et d'analyse afin d'aider les clients à mieux comprendre et gérer leur consommation d'électricité grâce à un affichage personnalisé, une répartition par usages de la consommation, des plans d'action, des conseils adaptés au profil de consommation réel et des audits énergétiques⁷⁷.

Le Distributeur entend également sensibiliser et renseigner la population en général ou certains segments spécifiques, tels que les jeunes, à l'ensemble des gestes à poser en matière d'efficacité énergétique pour favoriser des changements de comportement durables via entre autres son site Web

Les stratégies développées seront davantage dynamiques, interactives et ludiques (contenu selon la saison, jeux, concours, reconnaissance, etc.) et elles seront déployées

⁷⁶ HQD-15, document 14.1, page 15.

⁷⁷ HQD-10, document 1, page 9

*via différents canaux de communication tels que le site Web d'Hydro-Québec, le réseau de partenaires et plusieurs médias.*⁷⁸

Le Distributeur a également utilisé Internet pour sensibiliser ses clients à la pointe hivernale.

L'info-courriel a été envoyé graduellement aux 1,2 million de clients résidentiels, entre le 16 et le 19 décembre 2013, pour lesquels le Distributeur possède une adresse courriel.

L'info-courriel contenait :

- *des informations visant à sensibiliser les clients à l'importance de consommer judicieusement l'électricité en période de grand froid, aux heures de pointes et aux principaux gestes recommandés;*
- *un hyperlien vers la section consacrée à la « consommation hivernale » sur le site Internet d'Hydro-Québec;*
- *une section proposant aux clients de s'inscrire à une alerte texto (SMS) en période de grand froid, soit en utilisant un formulaire Web ou en textant le mot FROID (COLD en anglais) au 500500.*⁷⁹ (notre souligné)

Le Distributeur entreprend également un projet pilote qui a pour objectif de mesurer l'effet d'offrir un crédit de 15 \$ aux clients qui adhéreront à la facture Internet lors d'un emménagement.⁸⁰

Dans tous ces cas, et la liste n'est pas exhaustive, UC s'inquiète du sort réservé aux clients qui n'ont pas accès à Internet. UC demande à la Régie de s'assurer que le Distributeur continue de déployer les efforts commerciaux justes et nécessaires pour répondre à leurs besoins en exigeant du Distributeur qu'il présente à chaque dossier tarifaire une confirmation, grâce à un sondage ou encore à un indicateur de performance à définir, que ces clients ne sont pas marginalisés par le Distributeur et qu'ils ont accès facilement à tous volets du service à la clientèle.

⁷⁸ HQD-10, document 1, page 9

⁷⁹ HQD-15, document 14.1, pages 25-26.

⁸⁰ http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/Suivis/SuiviD-2013-037/HQD_LtrSuiviD-2013-037_10oct2014.pdf

Annexe : Questionnaire sur la sensibilité aux hausses tarifaires

R -3837-2013, Gaz Métro - 6, Document 2, Annexe 2 de l'annexe D (page 9 de 15)

Section 3x : test de sensibilité prix (objectif #7) (POSER SI Q1A2 = 02; non clients)
--

J'aimerais maintenant connaître votre perception face au coût de votre source d'énergie actuelle pour votre système de chauffage principal pour le « adresse de service ».

Q3xa. Donc en supposant que votre consommation, que la température et le coût des autres sources d'énergie demeurent constants d'une année à l'autre, selon votre expérience comme consommateur, quelle augmentation **EN POURCENTAGE** estimez-vous être une augmentation annuelle ACCEPTABLE du prix global de votre facture pour votre source d'énergie actuelle?

Inscrire : _____ (BORNES 0 ET 100 %)
999. Ne sait pas / Refus

Q3xb. Toujours en supposant que votre consommation, que la température et que le coût des autres sources d'énergie demeurent constants d'une année à l'autre, quelle augmentation **EN POURCENTAGE** estimez-vous être une augmentation annuelle INACCEPTABLE du prix global de votre facture pour votre source d'énergie actuelle?

Inscrire : _____ (BORNES 0 ET 100 %) (RÉPONSE DOIT ÊTRE SUPÉRIEURE A Q3XA)
999. Ne sait pas / Refus

Q3xc. Finalement, toujours en supposant que votre consommation, que la température et que le coût des autres sources d'énergie demeurent constants d'une année à l'autre, à partir de quel montant d'augmentation annuelle total de votre facture d'énergie **EN POURCENTAGE** vous envisageriez modifier vos équipements actuels pour utiliser une autre source d'énergie?

Inscrire : _____ (BORNES 0 ET 100 %) (RÉPONSE DOIT ÊTRE SUPÉRIEURE A Q3XA)
999. Ne sait pas / Refus