

**PROGRAMME COMMERCIAL
« SERVICES À L'IMPLANTATION DES
ÉLECTROTECHNOLOGIES (SIE) »**

Table des matières

1. INTRODUCTION	4
2. CONTEXTE	4
3. BILAN CUMULATIF AU 31 DÉCEMBRE 2004.....	5
3.1. RÉSULTATS DES VENTES ADDITIONNELLES	5
3.2. DÉPENSES D'IMMOBILISATIONS AU QUÉBEC	6
3.3. PERFORMANCE DU PROGRAMME.....	6
3.4. VOLUME DES ACTIVITÉS	7
3.5. ACTION COMMERCIALE DU DISTRIBUTEUR DANS LE MARCHÉ INDUSTRIEL.....	8
3.6. GARANTIES DE PRÊT	8
4. RÉSULTATS POUR L'ENSEMBLE DU PROGRAMME	9
4.1. GARANTIES DE PRÊT AU 31 DÉCEMBRE 2005	10

1. INTRODUCTION

1 Conformément à la décision D-2001-65 concernant l'approbation pour la
2 reconduction du programme commercial « Services à l'implantation des
3 électrotechnologies (SIE) », le Distributeur dépose à la Régie de l'énergie, une
4 fois par année, un rapport d'avancement du programme concernant la réalisation
5 des objectifs fixés.

6 Le Distributeur a, jusqu'à présent, déposé à la Régie quatre (4) rapports de suivi.
7 Le premier, en date du 18 mars 2002, portait sur les résultats préliminaires du
8 programme en 2001. Celui du 23 octobre 2002 contenait les résultats finaux de
9 2001 et une révision de l'objectif global de 255 à 180 GWh. Le troisième, déposé
10 le 15 avril 2003, faisait état des résultats obtenus en 2002 et du maintien de
11 l'objectif à 180 GWh. Le quatrième suivi, déposé le 20 juillet 2004, montrait les
12 résultats au 31 décembre 2003 et une révision de l'objectif global du programme
13 à 120 GWh.

14 Le programme SIE s'étant terminé au 31 décembre 2004, Hydro-Québec
15 Distribution dépose le dernier suivi annuel des résultats de SIE et fait un bilan
16 des résultats cumulés depuis le début du programme jusqu'au 31 décembre
17 2005. Le Distributeur présentera le suivi des garanties de prêt du programme
18 SIE 2 dans le cadre de son rapport annuel déposé à la Régie.

2. CONTEXTE

19 Le 6 mars 2001, la Régie approuve la reconduction du programme commercial
20 SIE pour une durée de 24 mois. Cette prolongation correspond à la deuxième
21 phase du programme. Les nouveaux dossiers étaient acceptés jusqu'au 5 mars
22 2003 et les dernières propositions d'affaires étaient déposées le 30 juin 2003. La
23 date limite d'implantation était le 31 décembre 2004.

3. BILAN CUMULATIF AU 31 DÉCEMBRE 2004

3.1. Résultats des ventes additionnelles

1 Les ventes additionnelles réalisées au 31 décembre 2004 s'élèvent à 134,5 GWh
2 installés par la mise en opération des équipements dans 87 projets. Par
3 conséquent, la moyenne des ventes réalisées par dossier conclu est de
4 1,5 GWh.

5 Les résultats dans les différents secteurs d'activités du marché industriel figurent
6 au tableau 1. L'industrie du « plastique et caoutchouc » domine les autres sous-
7 secteurs avec une part des ventes de 14 %, alors que ce secteur représentait
8 seulement 8 % des résultats de la première phase du programme (SIE 1, 1998-
9 2001). Inversement, alors que le « bois » représentait 28 % des ventes réalisées
10 à la première phase, il totalise 13 % des ventes de la seconde phase. L'industrie
11 du bois d'œuvre a été perturbée, entre autres, par le conflit commercial avec les
12 États-Unis. Cette décroissance dans un sous-secteur aussi important n'a pu être
13 compensée par des opportunités dans les autres sous-secteurs.

14 **TABLEAU 1**
15 **COMPARAISON DES VENTES ADDITIONNELLES PAR SOUS-SECTEUR D'ACTIVITÉ**
16 **SELON LES PHASES 1 ET 2**

Phases	Aliments et boissons	Caoutchouc et plastique	Bois	Papier	Imprimerie et édition	Industrie métallique primaire	Produits métalliques	Autres	Total
SIE 1 1998-2001	16 %	8 %	28 %	7 %	3 %	10 %	9 %	19 %	100 %
SIE 2 2001-2004	12 %	14 %	13 %	1 %	10 %	10 %	11 %	30 %	100 %

17
18 Note : Les totaux et la somme des totaux peuvent être différents en raison des arrondis.

19 Plus de la moitié des ventes additionnelles, soit 57 %, sont reliées aux
20 technologies dites innovatrices, les autres ventes sont reliées à des technologies
21 conventionnelles définies comme étant la force motrice et les résistances
22 électriques.

1 Par ailleurs, 80 % des ventes de la deuxième phase proviennent de projets
2 associés à des abonnements au tarif M (moyenne puissance).

3.2. Dépenses d'immobilisations au Québec

3 La conjoncture économique au Québec, et particulièrement celle dans les
4 secteurs industriels propices aux électrotechnologies, est un élément explicatif
5 prépondérant dans la performance du programme SIE 2. Il est donc pertinent
6 d'examiner les données concernant les dépenses en immobilisations par secteur
7 industriel au Québec¹, afin de faire le parallèle avec la performance du
8 programme SIE 2.

9 Les dépenses en immobilisations ont connu une croissance globale observée de
10 36 % pour la période de 2000 à 2004, attribuable à l'industrie tertiaire et à la
11 construction de logements. Cependant, les statistiques 2001-2004 sur le secteur
12 « Fabrication », secteur auquel le programme SIE 2 s'adresse, indiquent une
13 régression de 30 % des dépenses d'immobilisations comparativement à l'année
14 2000. Plus spécifiquement, le sous-secteur « produits en bois », l'une des
15 composantes les plus ciblées du programme SIE 2, et celui du « papier »
16 affichent une décroissance respective de l'ordre de 39 % et de 61 %. Pour la
17 même période, les données du sous-secteur « caoutchouc et plastique »
18 indiquent une diminution moins accentuée des dépenses de 22 %.

3.3. Performance du programme

19 Lors de son évaluation de performance, Hydro-Québec Distribution ne
20 considérait que les projets pour lesquels son intervention était l'élément
21 déclencheur dans le choix du client pour l'implantation d'une technologie
22 électrique efficace.

¹ Source des statistiques : Institut de la statistique du Québec. Dépenses en immobilisation et en réparation des secteurs privés et public par secteur industriel, Québec.

1 Ainsi, pour certains dossiers, les ventes additionnelles n'ont pas été attribuées au
2 programme, alors que les coûts des études préliminaires et du support technique
3 y ont été imputés. Le support technique donné aux clients a surtout contribué à
4 les rassurer quant à leur choix technologique. Le support technique pouvait
5 consister à un simple calcul de consommation électrique ou à des conseils en
6 compatibilité électromagnétique. Ce type de dossiers représente 28,1 GWh.

7 Il a été également décidé d'exclure les cas où les clients ont décidé, après
8 examen des choix technologiques, de procéder à l'investissement sans se
9 prévaloir de l'offre de garantie de prêt. L'intention du Distributeur d'offrir une
10 garantie de financement de l'équipement a cependant été un incitatif pour
11 influencer positivement les décisions d'investissements. Ces dossiers
12 représentent un total de 32,6 GWh.

3.4. Volume des activités

13 Tel qu'illustré au tableau 2, 726 dossiers avaient été ouverts au 31 décembre
14 2004. À la fin du programme, 12 % d'entre eux ont été conclus avec succès,
15 27 % étaient encore à l'étape de préparation des offres faites aux clients et 42 %
16 avaient été fermés suite à l'abandon du projet par le client.

1
2

TABLEAU 2
VOLUME DES ACTIVITÉS AU 31 DÉCEMBRE 2004

	Nombre de dossiers	Répartition des dossiers
Qualification - Demandes de services en évaluation ¹	107	15 %
Préparation des offres aux clients ¹	197	27 %
Présentation de l'offre aux clients ¹	28	4 %
Fermeture de dossiers :		
- Mise en opération des équipements	87	12 %
- Dossiers non concluants ²	307	42 %
TOTAL	726	100 %

3
4
5

Note 1 : Dossiers actifs

Note 2 : Dossiers abandonnés par les clients.

3.5. Action commerciale du Distributeur dans le marché industriel

6 Plusieurs projets rendus à différents stades d'analyse n'étaient pas réalisés à la
7 fin du programme au 31 décembre 2004. Hydro-Québec Distribution continue à
8 supporter ses clients dans l'utilisation efficace de l'électricité lors de la réalisation
9 de ces projets dans le cadre des activités normales de sa force de vente. Pour se
10 faire, le Distributeur offre, au besoin, des services de base tels que du support,
11 des conseils et de l'assistance technique. Du point de vue énergétique, l'impact
12 du programme se fera donc sentir sur quelques années encore.

13 Par ailleurs, le Distributeur continuera à faire la promotion des technologies
14 électriques efficaces et à aider les clients dans l'identification et dans la
15 réalisation de nouveaux projets par un support technique en plus d'un support
16 financier dans le cadre de son Plan global en efficacité énergétique.

3.6. Garanties de prêt

17 Au 31 décembre 2004, vingt-cinq (25) prêts d'une valeur totale de 15 729 835 \$
18 étaient soutenus par Hydro-Québec Distribution. Le montant octroyé en garanties

1 de prêt s'élevait à 11 508 144 \$. Le solde des garanties de prêt se chiffrait à
2 9 286 901 \$.

3 En ce qui à trait aux mauvaises créances, le Distributeur a dû rembourser un
4 solde de prêt d'une valeur de 172 491 \$ à l'institution financière prêteuse au
5 cours de 2004. En tenant compte du solde résiduel des valeurs des garanties
6 des vingt-quatre (24) autres prêts et de leur durée résiduelle, le Distributeur
7 provisionne une somme additionnelle de 1 266 050 \$ au titre de mauvaises
8 créances. Le montant total établi au titre de mauvaises créances est de
9 1 438 541 \$ au 31 décembre 2004.

4. RÉSULTATS POUR L'ENSEMBLE DU PROGRAMME

10 Au 31 décembre 2005, les résultats finaux pour les fins du programme étaient de
11 134,5 GWh. L'objectif révisé de 120 GWh, annoncé dans le quatrième suivi au
12 31 décembre 2003, est dépassé de 12 %.

13 **TABLEAU 3**
14 **REVENUS ET COÛTS**
15 **(EN MILLIONS DE DOLLARS SAUF INDICATION CONTRAIRE)**

	Approbation du 6 mars 2001	Prévision du 15 août 2002	Prévision du 31 déc. 2003	Réalisé au 31 déc. 2004	Réalisé au 31 déc. 2005 ¹
GWh installés	255	180	120	129,3	134,5
Revenus	90,5	60,4	42,3	44,5	45,7
Coûts du programme	6,6	5,2	5,6	5,5	5,5
Mauvaises créances anticipées ²	6,2	3,8	1,3	1,4	1,5
Taux de rendement interne	27,0 %	21,0 %	13,0 %	15,0 %	15,6 %

16
17 Note 1 : Un projet installé et opérationnel en juillet 2005 est comptabilisé dans les résultats compte tenu de
18 l'émission d'un certificat de garantie de prêt en faveur de ce client en 2003.

19 Note 2 : Basé sur les hypothèses de la preuve déposée à la Régie, soit 4 % de mauvaises créances
20 calculées sur le solde non amorti des garanties de prêt.

21 Malgré que les objectifs initiaux de 255 GWh installés n'aient pas été atteints, le
22 programme SIE demeure rentable. En effet, la diminution des ventes

1 additionnelles prévues est accompagnée de la réduction des garanties de prêt
2 offertes et par conséquence des mauvaises créances anticipées.

4.1. Garanties de prêt au 31 décembre 2005

3 Au 31 décembre 2005, vingt-six (26) prêts² d'une valeur totale de 15 958 835 \$
4 avaient été soutenus par Hydro-Québec Distribution depuis le début du
5 programme. Le montant octroyé en garanties de prêt s'élevait à 11 643 254 \$. Le
6 solde des garanties de prêt se chiffrait à 7 162 807 \$.

7 Les prêts actifs sont au nombre de vingt (20). Au 31 décembre 2005, quatre (4)
8 prêts avaient été entièrement remboursés et deux (2) prêts étaient versés aux
9 mauvaises créances.

10 En ce qui à trait aux mauvaises créances de 2005, un montant en litige de
11 277 038 \$ est réclamé à Hydro-Québec Distribution par l'institution financière
12 prêteuse pour un seul dossier. En tenant compte du solde résiduel des valeurs
13 des garanties des vingt (20) prêts encore actifs et de leur durée résiduelle, le
14 Distributeur provisionne en 2005 une somme de 996 704 \$ au titre de mauvaises
15 créances. Le montant cumulatif au titre de mauvaises créances est de
16 1 446 233 \$³ au 31 décembre 2005.

17 La période de remboursement sous garantie n'excédant pas sept (7) ans, la date
18 d'échéance de la dernière garantie de prêt est en 2011. Le Distributeur
19 présentera le suivi des garanties de prêt du programme SIE 2 dans le cadre de
20 son rapport annuel déposé à la Régie.

² Incluant le prêt additionnel relié à un certificat émis en 2003.

³ Montant incluant le prêt remboursé par le Distributeur à une institution financière en 2004 et le montant en litige de 2005.