

**MEMOIRE DE LA
FEDERATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDEPENDANTE (FCEI) RELATIVEMENT À LA
DEMANDE D'APPROBATION POUR LA MISE EN PLACE PAR LE DISTRIBUTEUR D'ÉLECTRICITÉ DE
MESURES D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE
DOSSIER R-3473-2001**

Montréal, le 4 février 2003

Introduction

La FCEI, section Québec, représente plus de 23 000 membres oeuvrant dans tous les secteurs d'activités économiques de la société québécoise. À ce titre, les membres de la FCEI consomment de l'électricité notamment aux tarifs G et M. Une partie de son membership consomme également au tarif D, principalement les travailleurs autonomes.

L'efficacité énergétique prise sous l'angle réglementaire, devient une donnée incontournable face aux différents développements socio-politiques et environnementaux de notre société. À cet égard, La FCEI considère que le Distributeur d'électricité, doit assumer un rôle actif afin de profiter des possibilités offertes par le potentiel inutilisé d'économie d'énergie, dans la mesure où les coûts engendrés par ces programmes sont inférieurs aux gains résultants des économies d'énergie.

Afin de maximiser les résultats des efforts du Distributeur, la FCEI croit cependant qu'il est nécessaire d'établir quel devrait être le rôle de ce dernier, l'ampleur du déploiement de ses activités, les coûts associés ainsi que les types de collaboration avec les acteurs du domaine.

La FCEI considère que les propositions faites par le Distributeur sont, somme toute, raisonnables même si certains ajustements devaient être faits afin de permettre un agencement optimal entre les différents acteurs du monde de l'efficacité énergétique.

L'efficacité énergétique dans la distribution de l'électricité au Québec

Le marché de l'efficacité énergétique québécois s'est développé au cours des dernières années. Les différentes crises et la volatilité des prix de l'énergie (pétrole, réduction de l'offre d'électricité, hausse drastique du prix du gaz naturel) ont favorisé une sensibilisation plus grande, quoique encore limitée de la population sur cette question. En effet, les gens isolent davantage leurs maisons aujourd'hui et ils s'informent de la consommation des appareils électroménagers avant de faire leur choix, etc. Ces faits démontrent un intérêt, mais nous sommes loin d'un réel engouement pour l'efficacité énergétique. En fait, les gens ont tendance à favoriser l'efficacité énergétique dans la mesure où les coûts et les efforts fournis sont minimaux.

Cette situation découle en partie des faibles prix de l'électricité et de leur stabilité au Québec, en plus du fait qu'une grande partie de la population (clients résidentiels) est au TAE (tout à l'électricité). La pratique dans le domaine du gaz naturel nous a d'ailleurs démontré l'incidence que le prix peut avoir sur les efforts de la population concernant l'efficacité énergétique. En effet, la hausse marquée du prix du gaz naturel en 2000-2001 a poussé les gens à optimiser leur consommation, menant à des réductions de livraison dans tous les secteurs de distribution de SCGM. Sans s'attarder

d'avantage aux détails, il est évident que le client est plus attentif lorsqu'il est directement interpellé et encore plus lorsque cette interpellation est monétaire.

Dans le cas qui nous préoccupe, le Distributeur électrique proposera des hausses tarifaires dans les prochaines années, lesquelles devront, le cas échéant, être acceptées par la Régie de l'énergie. Selon les différentes déclarations publiques à cet effet, que cela provienne du gouvernement ou encore de M. Fillion, président de HQD, la proposition d'augmentation tarifaire que devrait déposer HQD lors de la phase II de la cause R-3492-2002, ne devrait pas être supérieure au taux d'inflation. Ce qui veut dire que les clients, qui profitent déjà de tarifs bas lorsque comparés aux tarifs d'autres Distributeurs verront leur intérêt envers l'efficacité énergétique que très légèrement augmenté. De même, le fait que l'approvisionnement du Distributeur repose sur un contrat de 165 TWh à 2,79 ¢/kWh aura pour incidence future de limiter les variations tarifaires pouvant découler de ses approvisionnements aux prix du marché et cela tant et aussi longtemps que le 165 TWh représentera la majeure partie de l'approvisionnement du Distributeur.

Dans ce contexte, la discussion soulevée par la FCEI quant à la question de l'interfinancement et le mauvais signal de prix envoyé au secteur résidentiel prend toute son importance. Il nous apparaît indéniable que le Distributeur ne saurait être contraint à devoir faire plus d'efficacité énergétique sans que la clientèle soit directement incitée à le faire par la vérité des coûts de fourniture à chaque classe tarifaire.

Enfin, l'accroissement de la qualité des équipements et appareils utilisant l'électricité limite et gruge peu à peu les potentiels individuels d'efficacité énergétique, que ce soit l'isolation supérieure des fenêtres ou des maisons ou encore les électroménagers.

Par conséquent, bien que chaque kWh économisé pour un client représente une économie directe pour lui, l'aspect marginal de cette économie limite la ferveur de la population envers l'efficacité énergétique, bien qu'elle possède un intérêt général à cet égard.

L'efficacité énergétique et Hydro-Québec Distribution

Le distributeur doit prendre les moyens qui sont à sa disposition pour sensibiliser davantage la population. En effet, pour atteindre des objectifs ambitieux, le Distributeur doit mettre en place un plan de communication qui agira de manière significative sur l'intérêt de la population pour les actions en efficacité énergétique, étant donné l'intérêt limité découlant du seul aspect monétaire.

Si certains programmes du Distributeur avaient certainement un impact direct sur l'efficacité énergétique, une grande partie des actions possibles reste des mesures comportementales ou encore des choix lors des achats d'équipements. Ces actions ne peuvent être entièrement comptabilisées ou favorisées par le Distributeur. Il doit

cependant prendre un rôle de communicateur et de catalyseur pour les consommateurs.

Ce rôle de communicateur et de catalyseur aura des incidences sur l'ensemble de la population et sur tous les types de clients. En effet, il est de notoriété publique qu'un comportement acquis à la maison est souvent transféré à l'entreprise. Ainsi, une campagne de sensibilisation générale concernant l'efficacité énergétique aura un effet sur l'ensemble des clients du Distributeur.

À cet égard, la FCEI est satisfaite du plan proposé par le Distributeur. En effet, à chacune des stratégies spécifiques par classe de client, le Distributeur inclut cette affirmation :

« La réalisation des programmes sera appuyée par une campagne de communication globale et par un plan de communication propre à chaque programme. »¹

Le rôle du Distributeur en efficacité énergétique

Hydro-Québec Distribution, de par la Loi², possède un privilège important dans notre société, soit celui de posséder une franchise monopolistique de distribution de l'énergie électrique sur presque l'ensemble du territoire québécois. Ce privilège vient cependant avec des obligations, dont entre autres, le fait d'être soumis à la réglementation économique de la Régie de l'énergie.

Le Distributeur s'est vu octroyer ce privilège pour différentes raisons. Notamment, le secteur de la distribution de l'électricité a peu de substituts (particulièrement pour l'éclairage) et nécessite des niveaux de capitalisation importants qui se transforment en barrières à l'entrée limitant ainsi la capacité du marché d'autoréguler ce secteur. Cependant, tel n'est pas le cas dans le secteur de l'efficacité énergétique. Bien que directement liée au secteur, l'efficacité énergétique est un marché qui fonctionne, qui nécessite un niveau de capitalisation relativement restreint (comparé à la distribution de l'électricité) et pour lequel aucune franchise monopolistique a été octroyée au Québec.

En effet, ce marché se compose de plusieurs acteurs, que ce soit des firmes d'ingénieurs, des groupes conseils, d'ESCO, etc. À cet égard, mentionnons Négawatts inc. qui est un acteur présent dans cette cause, où encore la firme La Société de

¹ HQD-2, document 5, page 3 de 19; HQD-2, document 6, page 3 de 14; HQD-7, document 1, page 3 de 8 et HQD-8, document 1, page 3 de 10.

² Article 62 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* L.R.Q., c. R-6.01.

Contrôle Johnson (Johnson Controls) qui est une firme américaine présente dans le domaine de l'efficacité énergétique depuis plus de 75 ans.³

De plus, les firmes qui agissent dans le secteur commercial de l'efficacité énergétique ne se compartimentent pas, mais répondent plutôt aux demandes et attentes de leurs clients. Ainsi, les entreprises privées auront tendance à favoriser une gestion intégrée des ressources énergétiques dans une entreprise et ne se limiteront pas qu'à une seule source d'énergie. De même, ils utiliseront des approches innovatrices et ciblées au client. Par exemple, en ce qui concerne les mesures comportementales, il y aura des programmes destinés aux élèves dans les écoles alors que d'autres viseront les employés dans les usines avec des présentations et incitatifs adaptés.

Certaines entreprises qui oeuvrent dans le domaine de l'efficacité énergétique iront même plus loin que le seul marché de l'efficacité énergétique et intégreront d'autres secteurs, comme la récupération, afin de rendre l'ensemble des mesures et programmes mis en place plus rentable ou encore mieux adapté à un client.

La FCEI et la vision d'Hydro-Québec en efficacité énergétique

Il ressort de cette brève analyse que le marché de l'efficacité énergétique est vivant et diversifié. Par conséquent, la FCEI considère que le rôle du Distributeur ne doit pas en être un qui monopolise l'exécution des travaux ou programmes d'efficacité énergétique. Au contraire, il doit jouer un rôle de catalyseur et de promoteur mais non d'exécuteur. À cet égard, le Distributeur conforte la FCEI dans l'une de ses réponses :

« Il est à noter que l'approche d'Hydro-Québec Distribution dans tous les programmes proposés se veut peu interventionniste i.e. qu'Hydro-Québec Distribution se voit plutôt comme agent d'influence que comme agent de réalisation. Conséquemment, Hydro-Québec Distribution prévoit exécuter ou faire exécuter sous sa responsabilité, seulement les actions qui lui permettront d'exercer ce rôle d'influenceur en laissant ce qui peut l'être aux forces du marché. Ce positionnement est cohérent avec le principe directeur consistant à favoriser la transformation du marché à long terme.

Cela étant précisé, Hydro-Québec Distribution ne compte pas impartir la gestion de ses programmes et activités. Elle considère toutefois la possibilité de sous-traiter certaines

³ Le Canada Français, mercredi 8 janvier 2003, page A-24, voir également le site internet au www.johnsoncontrols.com.

tâches et c'est au cours de la phase de développement que sera fait le choix d'avoir recours ou non à la sous-traitance. »⁴

Partenariats

Selon la FCEI, la mise en place de partenariats doit être favorisée de manière notable. À cet égard, HQD indique avoir des ententes avec l'Agence de la l'efficacité énergétique ainsi que l'Office de l'efficacité énergétique. La FCEI est satisfaite de voir le Distributeur agir en collaboration avec ces deux entités gouvernementales. Toutefois, à certaines questions de la FCEI, le Distributeur semble ne pas vouloir créer ou travailler de paire avec les autres acteurs majeurs du secteur énergie que sont les distributeurs gaziers ou de mazout. À cet égard, la FCEI réfère la Régie à différentes questions qu'elle a posées ainsi qu'aux réponses du Distributeur :

HQD-3, document 3, page 4 de 16

« b. Dans les partenariats, le Distributeur n'inclut pas les distributeurs gaziers québécois, soit Société en commandite Gaz Métropolitain ou Gazifère inc. Veuillez indiquer pourquoi ?

Réponse : Les programmes proposés ne sont pas pertinents à la mission des distributeurs gaziers. »

HQD-3, document 3, page 11 et 12 de 16

« a. Veuillez indiquer si le Distributeur a pris contact avec les Distributeurs gaziers afin de partager les coûts de programmes d'efficacité énergétique. Veuillez indiquer quels sont les résultats des rencontres et discussions s'il y a lieu.

Réponse : Les programmes d'Hydro-Québec Distribution destinés à la PMI favorisent l'implantation de mesures d'efficacité en regard de leur consommation d'électricité. Les autres distributeurs d'énergie utilisent la même approche dans leur domaine d'activités encadrée par un plan également analysé par la Régie. Globalement, les consommateurs bénéficient de la concurrence entre les sources d'énergie. En conséquence, aucune discussion n'a été entreprise avec les autres distributeurs.

a. Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur ne propose pas de programme avec les Distributeurs gaziers afin de permettre des études complètes pour les entreprises utilisant les deux sources d'énergies, par exemple le gaz naturel pour la chauffe et l'électricité pour les moteurs et l'éclairage.

⁴ HQD-3, document 3, page 15 de 16.

Réponse : Hydro-Québec Distribution compte mettre à la disposition de ses clients certains outils leur permettant de diagnostiquer non seulement leur consommation d'électricité mais l'ensemble de leurs usages énergétiques lorsque le développement ou l'adaptation de ces outils n'encourent pas de coûts additionnels significatifs. Il n'est pas dans l'intention d'Hydro-Québec Distribution de favoriser des approches conjointes avec les autres distributeurs d'énergie dans un contexte de concurrence.

b. Dans la mesure où aucune discussion n'a été enclenchée entre les Distributeurs, veuillez indiquer si HQD compte débiter des pourparlers et approches au cours des prochains mois afin d'offrir des programmes conjoints dans le futur.

Réponse : Non. Hydro-Québec Distribution confirme également qu'elle n'a pas été approchée par les distributeurs gaziers ou pétroliers pour harmoniser leurs programmes. »

Programmes commerciaux ou programmes en efficacité énergétique?

Tout d'abord, la FCEI considère qu'il est important de faire la différence entre les programmes commerciaux et les programmes d'efficacité énergétique.

En effet, selon les réponses du Distributeur, la FCEI note que le Distributeur voit d'un œil commercial certains de ses programmes. À cet égard, la FCEI fait référence aux discussions qui ont été tenues lors de la rencontre technique où le Distributeur indiquait qu'il envisageait intégrer le programme des électrotechnologies dans les programmes d'efficacité énergétique à la fin de la durée réglementaire de ce programme⁵. Cette réponse surprend la FCEI. En effet, le programme d'électrotechnologies a deux objectifs, soit l'optimisation de la consommation de l'électricité pour différents procédés et le déplacement d'autres sources d'énergies pour des procédés utilisant les électrotechnologies. Dans le premier cas, il s'agit réellement d'efficacité énergétique et la FCEI n'y voit aucun inconvénient à permettre ce genre de projet.

Cependant, dans le second, il y a un mélange qui semble dangereux aux yeux de la FCEI. En effet, la volonté d'un Distributeur d'intégrer des projets commerciaux dans les projets d'efficacité énergétique pourrait avoir des implications tarifaires importantes. De même, selon la FCEI, les programmes d'efficacité énergétique doivent avoir pour objectif la réduction de la consommation énergétique pour accomplir une tâche donnée.

⁵ Bien que cette affirmation ne faisait pas partie de la preuve du Distributeur au moment de produire ce mémoire, la FCEI s'assurera lors de la comparution des témoins de ce dernier de faire cette précision. Dans la mesure où les représentants du Distributeur décideraient de faire marche arrière, cela ne ferait que faire disparaître l'exemple, mais pas l'idée.

Les programmes commerciaux ont pour objectif principal de concurrencer d'autres sources d'énergie en vue d'amener des clients à consommer, par exemple dans le cas qui nous préoccupe, de l'électricité au lieu d'une autre source d'énergie. Pour ce faire, une analyse coût / bénéfice est faite afin de déterminer l'à propos du programme. Les retombées, positives usuellement, seront par la suite intégrées aux résultats généraux de l'entreprise.

Les programmes d'efficacité énergétique sont tout autre. En effet, ils ne visent pas l'ajout de charge, mais plutôt l'optimisation de l'utilisation de la ressource. Par incidence, lorsqu'un nouveau client décide de transformer ses installations pour utiliser l'électricité, il est possible de s'entendre avec lui pour qu'il décide d'utiliser un procédé qui soit davantage éconergétique. Si tel est le cas, le Distributeur peut, si un processus de protection du revenu est en place, être compensé pour « ses » pertes de revenus entre le produit éconergétique et le produit traditionnel. Cette façon de faire assure alors le Distributeur de revenus qu'il n'aurait pas obtenu sous un programme commercial puisque ces derniers n'incluent pas de mécanismes de protection du revenu.

Bien qu'actuellement le Distributeur ne demande pas de mécanisme d'ajustement pour pertes de revenus, il est, selon la FCEI, important de bien distinguer les objectifs des programmes et d'appeler un programme commercial un programme commercial et de le traiter de cette façon au niveau réglementaire et idem pour les programmes d'efficacité énergétique.

Deux monopoles de distribution d'énergie pour le même client

Dans les différentes questions formulées par la FCEI concernant les partenariats entre distributeurs et autres acteurs du secteur énergétique, le Distributeur indique qu'il n'a aucune intention de participer à quoi que ce soit en collaboration. Il indique que cela découle des forces du marché, puisque étant en concurrence avec les autres distributeurs, tant gaziers que pétroliers, il n'est pas de son intérêt de faire des travaux en collaboration.

La FCEI considère que le Distributeur n'agit pas dans le meilleur intérêt de ses clients en ne tentant pas de voir les complémentarités qui existent entre les différents programmes d'efficacité énergétique.

Tout d'abord, il faut se mettre dans la peau de l'entreprise qui possède 8 employés, dont le patron travaille 10 à 12 heures par jour. Ce dernier, en plus de devoir œuvrer au sein de son entreprise, est pris au piège des consultations et de la paperasse administrative. En effet, dès que des projets, programmes ou consultations ont lieu, l'entrepreneur doit répondre, prendre des décisions, chercher à augmenter sa rentabilité, à développer de nouveaux marchés ou créneaux, etc.

Lorsqu'une entreprise le contacte une énième fois pour lui offrir des services d'efficacité énergétique, il peut finir par se laisser tenter. Cependant, cet entrepreneur utilise deux

sources d'énergies, soit le gaz naturel pour la chauffe (eau et espace) et l'électricité pour les moteurs, éclairage et autres. L'entreprise de services d'efficacité énergétique entre donc chez l'entrepreneur, regarde l'équipement et propose des solutions que sur les aspects électriques, puisqu'il est limité à l'électricité. Par conséquent, la semaine suivante, un second représentant se retrouve à l'usine pour vérifier les équipements au gaz naturel. Est-ce normal ?

La FCEI prétend que non. Elle considère que lorsqu'un individu entre dans une entreprise pour faire de l'efficacité énergétique, cela devrait se faire sur l'ensemble des sources d'énergies qui sont utilisées par l'entreprise afin, d'une part, de maximiser les retombées pour l'entreprise et d'autre part, de limiter les dérangements et les pertes de temps des entrepreneurs.

Les réponses qui ont été offertes à la FCEI étaient donc très décevantes à cet égard, puisqu'il semblait n'y avoir aucune porte ouverte pour tout type de collaboration. La rencontre technique aura peut-être permis de conforter en partie la FCEI. En effet, lors de cette réunion, la FCEI posait la question suivante :

- Dans la mesure où une entreprise serait aidée par une firme en efficacité énergétique pour effectuer l'analyse et les travaux permettant des économies d'énergie et que cette entreprise utiliserait deux sortes d'énergies, soit le gaz naturel et l'électricité, est-ce que HQD s'objecterait à subventionner, via les programmes d'initiatives énergétiques, la partie électricité du travail?
- Réponse de HQD : Non, dans la mesure où la subvention de HQD n'impliquerait que la partie électricité.⁶

En conséquence et étant donné le type de programme offert par le Distributeur (principalement les programmes d'initiatives énergétiques), la FCEI considère que le Distributeur offre une opportunité de collaboration entre les acteurs énergétiques.

Afin de s'assurer de cet aspect, **la FCEI propose que ce concept soit inscrit dans la présentation des programmes. De même, le Distributeur devrait proposer aux clients qui consomment plusieurs sources d'énergies de requérir l'aide des autres distributeurs d'énergie.** Cela pourrait devenir un fait porteur, principalement envers les entreprises qui ne sont pas réglementées et qui ne sont pas obligées par le régulateur d'offrir de tels programmes. La FCEI croit d'ailleurs que la Régie de l'énergie doit, pour donner un impact réel au concept d'efficacité énergétique, avoir une vision globale à cet effet.

Enfin, la FCEI propose une autre modification. Dans les deux programmes d'initiatives énergétiques, le Distributeur limite l'entrée en mettant une barrière minimale de

⁶ Encore une fois, la FCEI s'assurera de faire confirmer ces assertions en contre-interrogatoire.

réduction d'énergie électrique de 10 000 kWh par année⁷ pour le commercial et institutionnel et de 25 000 kWh par année⁸ pour le petit industriel. La FCEI n'est pas satisfaite de cette barrière à l'entrée.

L'idée de limiter à ceux qui ont le plus de capacité d'économies d'énergies est louable en soit et principalement lorsque nous analysons le programme d'efficacité énergétique seulement sur le côté de l'électricité. Cependant, lorsque nous analysons les coopérations entre les programmes des différents distributeurs d'énergie, nous devons prendre en considération d'autres aspects. En effet, certains clients utilisent les énergies fossiles de manière importante pour leurs procédés, par exemple pour un séchoir de bois ou encore dans une fonderie. L'électricité est utilisée que pour certains petits moteurs, de l'éclairage, l'équipement de bureau, etc. En conséquence, les économies totales de ce client peuvent être importantes en combinant les deux sources d'énergie utilisées, mais limitées lorsque l'on regarde seulement par la loupe de l'électricité.

Le client qui décide de faire son diagnostic énergétique et de faire des modifications afin de faire des économies d'énergies se positionnerait facilement pour les programmes des distributeurs gaziers, mais ne pourrait pas combiner les programmes du distributeur d'électricité puisque ses économies d'électricité seraient trop limitées pour atteindre le seuil requis. À titre illustratif, une maison unifamiliale avec 3 enfants consomme environ 25 000 kWh par année. Le seuil pour le secteur commercial et institutionnel de 10 000 kWh représente donc l'équivalent de la consommation d'une maison unifamiliale pour environ 5 mois (sur une base annualisée).

La FCEI considère que chaque kWh a la même valeur et qu'il serait inéquitable de limiter certains clients d'un secteur d'avoir droit à l'aide que leurs concurrents auront droit. La FCEI préférerait retirer totalement le seuil limite que le Distributeur veut imposer. Cependant, la FCEI comprend qu'il peut y avoir certainement des problèmes de gestion des demandes et considère **qu'une limite de 5 000 kWh et 12 500 kWh pour les secteurs commercial et institutionnel et petit industriel respectivement serait acceptable pour le lancement de ces programmes. Dans les suivis à venir, le Distributeur devrait produire une analyse de l'état de gestion de ces deux programmes, afin de déterminer s'il était à propos de réduire davantage les seuils limites.**

Ainsi, en favorisant l'arrimage des différents programmes (électricité et gaz naturel), la FCEI considère qu'il y aura des gains pour le client, qui sera moins importuné (une fois au lieu de deux). De plus, le Distributeur pourra bénéficier de la complémentarité des programmes pour favoriser davantage les économies d'énergie. Enfin, les entreprises oeuvrant dans le secteur de l'efficacité énergétique pourront réduire les coûts de leurs

⁷ HQD-2, document 6, page 5 de 14.

⁸ HQD-2, document 7, page 5 de 8.

recommandations via les aides fournies par les Distributeurs, rendant ainsi plus alléchant pour le consommateur d'effectuer les changements recommandés. En somme, complémentarité et optimisation sont les termes qui guident la FCEI dans cette cause.

Coûts des programmes d'efficacité énergétique

Les programmes proposés par le Distributeur seraient tous rentables, c'est-à-dire qu'ils auraient des coûts inférieurs aux bénéfices qu'ils génèrent. La FCEI considère que ce principe doit être respecté. En effet, avant de prendre position sur tout projet qui aurait des coûts à faire supporter pour l'ensemble de la clientèle, la FCEI considère qu'il est primordial d'utiliser les potentiels inutilisés d'économies d'énergies qui sont rentables avant tout. Dans les programmes futurs et au vu des résultats des programmes proposés dans cette cause, la FCEI pourra réévaluer cette position. Mais à l'heure actuelle, il serait prématuré, de l'avis de la FCEI, d'aller au-delà des programmes qui couvrent eux-mêmes leurs coûts.

De même, **la demande du Distributeur de dépenser un million de dollars en recherche et développement apparaît raisonnable à la FCEI.** En effet, la R&D est un maillon important du développement de toute entreprise et de tout secteur, cependant, elle n'est pas le fer de lance du Distributeur. D'autres instances sont déjà présentes dans ce domaine. Le fait d'offrir plus dans ce secteur permettra de catalyser davantage d'efforts au Québec, entre autres, via les chaires de recherche universitaires. Comme ces coûts font également partie du PGEÉ et que ce dernier est globalement sans impact tarifaire, la FCEI considère ce montant raisonnable.

La FCEI demande aussi à ce que les dépenses de R&D soient identifiées par catégories tarifaires afin de permettre une allocation directe lorsque le temps sera venu de procéder au partage des coûts du PGEÉ.

Enfin, **la FCEI considère que l'ensemble des dépenses réglementaires liées à l'établissement du PGEÉ ne devrait pas être supporté via le PGEÉ, mais par les dépenses générales du Distributeur, allouées aux classes tarifaires appropriées.** Dans sa décision D-2002-25, la Régie écrivait :

« La Régie considère approprié l'utilisation d'un compte de frais reportés si elle permet d'attribuer des charges aux clients qui profitent des bénéfices de la mise en place d'un programme réglementé. La Régie est donc favorable à l'établissement d'un compte de frais reportés pour l'étude du plan global en efficacité énergétique.

Étant donné que, dans le cadre du régime réglementaire actuel, l'instauration d'un plan global en efficacité énergétique inclut nécessairement la participation d'intervenants, la Régie permet

au distributeur d'inclure les frais d'intervenants dans le compte de frais reportés. La Régie ajoute également que la nature des charges incluses dans un compte sera précisée lors de sa décision finale.

Toutefois, la Régie refuse que la création d'un compte de frais reportés serve à diminuer les charges pendant une période de gel tarifaire reportant ainsi, à une période ultérieure, des charges profitant à la présente génération de clients. En conséquence, la Régie ordonne au distributeur d'amortir le solde de ce compte selon la méthode linéaire et sur une période de 5 ans à partir de la date d'implantation du programme qui, à la suite de la preuve du distributeur, sera déterminée dans la décision finale du présent dossier.⁹ »

Conséquemment, la FCEI ne remet pas en cause l'établissement d'un compte de frais reportés et l'étalement sur 5 ans de manière linéaire, puisque la Régie a déjà décidé à cet égard.

De façon usuelle, la Régie a toujours séparé les coûts réglementaires, des coûts d'un projet. Nous considérons que ce principe doit également s'appliquer ici. De même, selon la FCEI, la Régie aurait dû amortir ces dépenses sur une durée d'un an tel que cela se fait pour les coûts réglementaires usuellement. Autrement, la FCEI considère qu'il y a là dépenses d'intérêts inutiles.

Enfin, étant donné la décision de la Régie, **la FCEI considère que les coûts réglementaires devraient faire partie du compte de frais reportés et amorti sur une période de 5 ans, mais ne devraient pas faire partie des dépenses du PGEÉ d'Hydro-Québec Distribution et affecter le rendement de ces projets. Les dépenses réglementaires devraient être allouées directement aux classes de clients concernés, sans affecter le rendement des projets et être comptabilisées dans les dépenses générales du Distributeur. Ainsi, les programmes seront évalués selon leurs coûts de production, incluant les dépenses du Distributeur, mais exemptes des frais réglementaires.**

Le tout soumis respectueusement.

⁹ Dossier R-3473-2001, décision D-2002-25 rendue le 8 février 2002, p. 11.