

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION À LA  
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS DE LA FCEI**



**Demande no 1**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 7 de 65

**Préambule :** « Les impacts énergétiques prévus s'élèvent à 750 GWh implantés à la fin de 2006, ce qui représente près de 9 % des potentiels technico-économiques évalués pour une période de 5 ans. Cet objectif est réaliste bien qu'ambitieux. »

**Questions :**

- a. Veuillez préciser ce qui amène le Distributeur à indiquer que cet objectif est ambitieux. Veuillez expliciter votre réponse.

**Réponse:**

**Pour atteindre l'objectif, Hydro-Québec Distribution doit compléter le développement de 16 programmes, pour un lancement dans moins d'un an. Le développement d'un programme comporte plusieurs activités pour que les clients puissent avoir accès à l'information, aux outils ou l'aide financière, que la communication soit efficace, que les contrôles soient en place, etc.**

**La plupart des programmes ont des objectifs de participation ambitieux, comme celui de 750 000 ménages et de 1800 entreprises pour le service de diagnostic énergétique.**

**Au total, c'est 112M\$ que les clients doivent investir sur la période du plan en mesures d'économies d'énergie au-delà du 108,8M\$ d'Hydro-Québec Distribution.**

- b. Veuillez indiquer à quel niveau en pourcentage des potentiels technico-économique le plan ne serait plus ambitieux.

**Réponse:**

**Le mot ambitieux ne se qualifie pas sur la base d'un taux de réalisation du potentiel mais sur un niveau de participation attendu des clients sur la période de 3 ans à chacun des divers programmes.**

- c. Veuillez indiquer à quel niveau en pourcentage des potentiels technico-économique le plan serait ambitieux mais non réalisable.

**Réponse:**

Voir la réponse à la question 1b.

**Demande no 2**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 20 de 65

**Préambule :** Section sur « Les acteurs en efficacité énergétique »

**Questions :**

- a. Dans l'analyse de marché, HQD ne fait pas référence aux entreprises qui offrent des services de gestion communautaire d'efficacité énergétique. Veuillez indiquer pourquoi.

**Réponse:**

**L'approche communautaire est privilégiée pour le programme visant les ménages à budget modeste, offert par l'AEÉ, et supporté par Hydro-Québec Distribution.**

- 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.**

- c. Dans les partenariats, le Distributeur n'inclut pas les municipalités. Veuillez indiquer pourquoi.

**Réponse:**

**Dans le cadre de son PGEÉ, Hydro-Québec Distribution considère les municipalités comme étant d'abord des clients propriétaires d'un parc de bâtiments.**

**Toutefois, il est possible que certains partenariats soient développés avec des municipalités lors des phases de développement et de déploiement des programmes " Initiatives énergétiques – Marché CI " et " Éclairage public ".**

**Par ailleurs, soulignons qu'Hydro-Québec Distribution participe au comité des municipalités (AQME), lequel a pour but premier de promouvoir l'efficacité énergétique dans le secteur municipal.**

**Ce comité favorise l'adoption de politiques d'efficacité énergétique, assiste les municipalités dans la mise en place d'outils permanents de gestion optimale de la consommation énergétique sur leur territoire et sert de carrefour d'échange d'informations et de catalyseur de projets innovateurs dans les municipalités et chez leurs partenaires.**

**Demande no 3**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 26 de 65

**Préambule :** Section sur « les principes directeurs », plus particulièrement sur la phrase suivante : « Favoriser la transformation du marché (long terme) ».

**Questions:**

- a. Veuillez préciser ce qu'entend le Distributeur par « Favoriser la transformation à long terme ».

**Réponse:**

**Par favoriser la transformation à long terme, Hydro-Québec Distribution signifie : encourager le marché à se transformer et à se structurer en faveur de l'efficacité énergétique, afin qu'il devienne de plus en plus autonome et indépendant des actions du Distributeur en la matière.**

**Du point de vue d'Hydro-Québec Distribution, les activités favorisant la transformation de marché à long terme sont celles dont les effets perdurent dans le temps, après la fin des interventions du Distributeur. Ces activités visent à :**

- **stimuler la demande des consommateurs pour les mesures d'efficacité énergétique en induisant des changements de comportements à long terme ;**
- **stimuler le développement de l'offre de telles mesures par les intervenants de marché.**

- i. Veuillez indiquer quels sont les programmes qui favorisent la transformation de marché à long terme

**Réponse:**

Hydro-Québec Distribution est d'avis que tous les programmes favorisent jusqu'à un certain point la transformation de marché à long terme, mais que certains le font plus que d'autres. Parmi les programmes et activités proposés dans le PGEÉ, ceux qui sont le plus susceptibles de favoriser la transformation de marché sont les suivants :

- Les programmes ou activités d'information, de sensibilisation, de diagnostic énergétique, d'aide à la décision (diagnostic énergétique au marché résidentiel et pour les petits bâtiments au tarif G, aide à la décision pour les PMI, programmes pour les ménages à budget modeste, activités de communication);
  - les programmes d'initiatives énergétiques (CI, PMI et grandes industries);
  - les programmes ou activités de démonstration et expérimentation (RDDE et Démonstration et sensibilisation en grandes industries);
  - les programmes touchant l'enveloppe du bâtiment dans le marché résidentiel (Novoclimat, Inspection énergétique Plus).
- ii. Veuillez préciser quels sont les partenariats que le Distributeur entend faire pour les transformations de marché à long terme

**Réponse:**

Hydro-Québec Distribution a déjà annoncé son partenariat avec l'Agence de l'efficacité énergétique pour la réalisation des programmes Novoclimat, Inspection énergétique Plus et Budget modeste qui sont des programmes favorisant la transformation de marché.

Les autres partenariats éventuels demeurent à définir et à développer.

**Demande no 4**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 28 de 65

**Préambule :** « Un portefeuille de programmes par marché a ainsi été constitué, que l'on a tenté ensuite d'optimiser en recherchant les synergies possibles inter-

programmes de même que les économies possibles au niveau des frais de gestion par le partage de certains éléments. »

**Questions :**

- a. La FCEI comprend que tous les projets du Distributeur sont faits dans une optique Québec. C'est-à-dire que les programmes n'ont pas été développés de façon à avoir une portée et une mise en place régionale. Veuillez confirmer.
  - i. Dans l'affirmative, veuillez indiquer pourquoi le Distributeur ne propose pas de programmes axés sur des marchés spécifiques (par exemple, sur des parcs industriels précis ou des régions ou municipalités).

**Réponse:**

**Les programmes sont développés à partir des potentiels technico-économiques qui sont dans un premier temps analysés sur la base du Québec. Il n'existe pas de données fiables sur le potentiel pour des regroupements aussi petits que des parcs industriels ou pour chaque municipalité. Cela n'exclut pas que le déploiement de certains programmes se fasse selon une approche plus sectorielle, ce qui sera évalué durant la phase développement des processus pour chaque programme.**

- b. Veuillez indiquer si le Distributeur prévoit démarrer des travaux de recherche et d'élaboration de tels programmes. Dans la négative, veuillez indiquer pourquoi le Distributeur n'entend pas effectuer ce genre de travail.

**Réponse:**

**Les coûts pour identifier les potentiels dans une multitude de segments seraient prohibitifs sans apporter une réponse qui permettrait de proposer des interventions différentes. Les approches proposées sont très englobantes et permettent de proposer via les forces du marché des solutions personnalisées, ce qui devrait permettre de maximiser les résultats, tout en minimisant les investissements en recherche commerciale.**

- c. Veuillez indiquer si ce type de programme a été pris en compte lors de l'élaboration des potentiels technico-économique. Si tel n'est pas le cas, veuillez indiquer pourquoi cela n'a pas été pris en compte.

**Réponse:**

Voir les réponses aux questions 4a et 4b.

**Demande no 5**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 38 de 65

**Préambule :** « Pour le marché spécialisé, on observe que les forces du marché sont actives à proposer des solutions efficaces aux clients; il y a eu, au cours des dernières années et encore aujourd'hui, beaucoup d'analyses énergétiques dans ce segment, mais on constate que la mise en œuvre des recommandations demeure relativement faible. »

**Questions :**

- a. Veuillez indiquer les raisons, selon le Distributeur, qui explique le fait que les recommandations soient peu appliquées.

**Réponse:**

**La principale raison est l'absence d'aide financière pour la réalisation de travaux en efficacité énergétique permettant de réduire la PRI à un niveau acceptable pour les clients.**

- b. Veuillez indiquer la valeur de ces recommandations (est-ce que le travail effectué est généralement de qualité suffisamment fiable pour être utilisé). Expliquer.

**Réponse:**

**Ces analyses sont généralement effectuées par des experts dans le domaine.**

- c. Veuillez indiquer quels sont les programmes qui visent à permettre la réalisation de ces recommandations s'il y a lieu.

**Réponse:**

**Le programme d'initiatives énergétiques dans les marchés CI vise à permettre la réalisation de ces recommandations en octroyant une aide financière pour la réalisation de travaux en efficacité énergétique.**

- d. Veuillez indiquer si le Distributeur entend proposer des programmes individuels afin de mettre en pratique ces recommandations qui ont été suggérées mais non appliquées. Si tel est le cas, veuillez indiquer pourquoi.

**Réponse:**

**Le programme d'initiatives énergétiques dans les marchés CI octroie une aide financière en ¢/kWh économisé pour la réalisation de travaux en efficacité énergétique spécifiques à un bâtiment donné.**

- e. Veuillez indiquer le potentiel technico-économique de ces recommandations qui n'a pas encore été accompli.  
i. Veuillez indiquer si ce potentiel a été pris en compte dans le potentiel technico-économique du Distributeur.

**Réponse:**

**Aucune évaluation spécifique du potentiel relié aux recommandations non implantées a été effectuée. Toutefois, les recommandations passées qui n'ont pas été réalisées sont, par définition, incluses dans le potentiel technico-économique estimé dans le cadre du PGEÉ.**

**Demande no 6**

**Référence :** HQD-1, Document 1, pages 38 et 39 de 65

**Préambule :** « Pour la clientèle de masse, constituée principalement des petits bâtiments commerciaux et institutionnels, l'approche est l'offre d'un service de diagnostic personnalisé basé sur l'analyse de la consommation du client, duquel découlent des recommandations en matière d'économies d'énergie rentables et propres à son utilisation de l'énergie. Le service sera offert au moyen d'un logiciel sur l'Internet seulement. (...) »

**Questions :**

- a. Est-il juste de dire que le choix du Distributeur d'utiliser un programme générique et uniquement via Internet découle du fait que la majorité des clients visés sont locataires?

**Réponse:**

**Non, ce n'est pas le cas.**

- b. Veuillez indiquer le potentiel technico-économique pour la clientèle visée pour les clients locataires et les clients propriétaires.

**Réponse:**

**Le potentiel technico-économique a été estimé à 3,2 TWh pour l'ensemble des clientèles commerciale et institutionnelle (tarifs G et M). L'étude du potentiel a été effectuée par sous-secteur de marché (vocation), mais aucune évaluation spécifique a été réalisée en fonction du statut du client (locataire / propriétaire).**

- c. Veuillez indiquer si l'option d'offrir de l'aide financière à cette clientèle serait plus raisonnable dans la mesure où le client est propriétaire. Veuillez expliquer votre réponse.

**Réponse:**

**Dans le cadre de ce programme, la clientèle du petit commercial pourra bénéficier de la contribution financière disponible au marché résidentiel, à l'achat de thermostats électroniques, et ce, tant pour les clients propriétaires que locataires.**

- d. Veuillez indiquer si le Distributeur a analysé l'option d'offrir deux services différents, soit l'un pour les locataires et l'autre pour les propriétaires.
- i. Veuillez préciser les résultats de cette analyse, le cas échéant.

**Réponse:**

**Sans objet.**

- ii. Dans la négative, veuillez indiquer pourquoi.

**Réponse:**

**Afin d'assurer une équité entre les clientèles.**

**Demande no 7**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 40 de 65

**Préambule :** « Le programme « Aide à la décision » (...) Le programme « Initiatives énergétiques » (...).

**Questions:**

- a. Veuillez indiquer si le Distributeur inclut dans ses programmes à long terme de l'aide dans la récupération et la réutilisation de chaleur ou vapeur entre clients voisins (par exemple dans un parc industriel ou un campus universitaire).
- i. Dans la négative, veuillez indiquer pourquoi.

**Réponse:**

**Le Programme Initiatives énergétiques n'exclut a priori aucune mesure, en autant que les mesures implantées réduisent la consommation existante d'électricité.**

- b. Veuillez indiquer le potentiel technico-économique de la récupération et la réutilisation de la chaleur dans les études du Distributeur (veuillez différencier le potentiel de réutilisation interne de celui qui devrait nécessairement être utilisé par d'autres entreprises).

**Réponse:**

**L'évaluation du potentiel technico-économique d'économie d'électricité en PMI, réalisée par Technosim, a été produite sans faire directement référence à la récupération de chaleur.**

**L'approche utilisée fait plutôt référence aux systèmes énergétiques, tels les pompes et les ventilateurs. Hydro-Québec Distribution n'est donc pas en mesure de produire une telle évaluation du potentiel. Il faut toutefois souligner que la plus grande partie de la vapeur et de la chaleur produites pour les besoins en industrie est alimentée à partir du gaz ou du mazout, ce qui ne fait pas l'objet de l'intervention du Distributeur.**

**Demande no 8**

**Référence :** HQD-1, Document 1, pages 37 à 41 de 65

**Préambule :** Section 7b et 7c

Les entreprises utilisent, pour un nombre certain, plusieurs sources d'énergie, dont notamment le gaz naturel.

**Questions :**

- 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 discussion 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 encadrés 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.**

- b. Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur ne propose pas de programmes 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.

**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.**

- c. 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.**

**Demande no 9**

Référence : HQD-1, Document 1, page 45 de 65

**Préambule :** « Hydro-Québec Distribution envisage également de rendre disponibles les services de conférenciers qui pourraient sensibiliser des employés dans leur milieu de travail, lors de rencontres sur l'initiative de certains employeurs, avec des exemples utiles à la fois dans le milieu de travail et la résidence. »

**Question :**

- a. Dans certaines régions du Québec, des petites entreprises mettent en commun des séances de formation afin de bénéficier d'économies d'échelles. Veuillez indiquer si le Distributeur compte utiliser ce type de réseau pour rencontrer et former les employés des petites entreprises.

**Réponse:**

**Les modalités de participation et de déploiement des programmes ne sont pas encore définies.**

### **Demande no 10**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 47 de 65

**Préambule :** (...) récupération de chaleur (...)

**Questions : :**

- a. Veuillez indiquer s'il s'agit de récupération de chaleur entre consommateurs.
  - i. Dans la négative, veuillez indiquer pourquoi le Distributeur n'entend pas faire des recherches en ce sens.

**Réponse:**

**Non, il ne s'agit pas de récupération de chaleur entre consommateurs. Cependant, Hydro-Québec Distribution n'a jamais affirmé qu'elle n'entendait pas faire de recherche en ce sens. Elle a proposé, au chapitre des activités en RDDE dans le PGEÉ, la création d'un comité de priorisation en matière de démonstration et d'expérimentation qui pourrait éventuellement s'intéresser à ce genre de projet.**

- ii. Dans l'affirmative, veuillez indiquer les montants et les objectifs de ces recherches.

**Réponse:**

**Sans objet.**

- b. Veuillez indiquer si le Distributeur entend étudier les économies possibles en utilisant des stratégies régionales (parc industriel, rue commerciale, etc.) et non pas isolées (client par client).
  - i. Dans la négative, veuillez indiquer pourquoi.

**Réponse:**

**Le Distributeur n'envisage pour l'instant aucun projet de ce type. Toutefois, la réponse fournie à la question 10a)i s'applique ici également.**

- ii. Dans l'affirmative, veuillez indiquer les montants et les objectifs de ces recherches.

**Réponse:**

**Sans objet.**

**Demande no 11**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 48 et suivantes de 65

**Préambule :** Section du Budget

**Questions :**

- a. Est-ce qu'Hydro-Québec Distribution a étudié des options d'impartitions de toutes ou de certaines des tâches qu'elle compte accomplir ?
  - i. Dans l'affirmative, veuillez déposer les analyses et les arguments ayant mené le Distributeur à ne retenir aucune collaboration à l'exception des organismes du gouvernement.

**Réponse:**

**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 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.

- ii. Dans la négative, veuillez indiquer les raisons qui ont mené le Distributeur à rejeter d'emblée l'impartition dans les travaux d'efficacité énergétique.

**Réponse:**

**Sans objet.**

**Demande no 12**

**Référence :** HQD-1, Document 1, page 55 de 65 et D-2002-25

**Préambule :** « conformément à l'autorisation de la Régie, les dépenses relatives aux programmes découlant du PGEÉ sont reportées et amorties linéairement sur une période de 5 ans. »

« 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 ce 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. »

**Question :**

- a. Veuillez indiquer si le Distributeur se base sur cette partie de la décision de la Régie pour affirmer que toutes les dépenses relatives aux PGEÉ seront mises dans un compte de frais reportés et que ce dernier sera amorti sur une période de 5 ans.

**Réponse:**

**Oui.**