

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO.1
DE LA FCEI**

Demande de renseignements no 1

Préambule : Au cours du dernier hiver, HQD a dû faire appel à des achats de court terme imprévus. Elle a d'ailleurs proposé un tarif interruptible pour la clientèle du tarif L alors qu'elle a déjà précisé à maintes reprises son non intérêt pour ce type de tarif. (Voir entre autres, les différentes phases du dossier entourant le tarif BT ainsi que le dossier du plan d'approvisionnement).

Questions :

1. Veuillez indiquer :
 - a) Si ces événements ont eu une incidence sur le plan de développement du PGEÉ.

Réponse:

Non, aucune incidence.

- b) Par exemple, est-ce que HQD cherche à mettre au point des produits qui permettraient de réduire la demande en période de pointe plutôt qu'en période de non pointe (par exemple les systèmes de chauffage des locaux plutôt que les chauffe-piscines).

Réponse:

Voir à la réponse à la question 5.1 d'OC à HQD-2, Document 3.

- c) Si le Distributeur fait référence au tableau de la page 19 sous la rubrique : « gestion de la charge », veuillez indiquer s'il a pris des mesures pour accélérer cette partie de son plan étant donné les événements récents.

Réponse:

Non.

2. Veuillez indiquer comment cet élément (besoin d'achats de court terme) a été pris en compte dans la revue du coût évité.

Réponse:

Le Distributeur rappelle d'abord qu'il n'a pas procédé à des achats de court terme pour l'hiver 2002 – 2003, et que le programme d'énergie interruptible offert aux clients du tarif L ne comporte aucune prime fixe. Ce dernier n'entraîne donc aucun coût supplémentaire au Distributeur s'il n'y recourt pas.

De manière générale, les événements conjoncturels (comme les besoins d'achat à court terme) ne peuvent représenter un signal adéquat pour des économies d'énergie. Les options tarifaires ou les programmes d'énergie interruptible sont les outils adaptés aux problématiques de court terme.

Le PGEE est développé dans une perspective de long terme, c'est pourquoi le Distributeur utilise pour celui-ci, un signal de coût évité basé sur la valeur économique découlant de l'appel d'offres de 2002, (HQD-1, document 1 page 30).

Demande de renseignements no 2

Page 11 de 53 de HQD-1, Document 1.

Préambule : « Une enveloppe budgétaire pour l'année 2004, de 1,5 M\$, sera spécifiquement dédiée au milieu institutionnel, incluant le secteur municipal et prise à même le budget total du programme; et (...) »

Questions :

1. Veuillez indiquer le budget total de ce programme et indiquer la portion réservée au secteur municipal en pourcentage (budget total = 100 %).

Réponse:

Le budget total du Distributeur pour le programme Initiatives énergétiques – Marchés CI sur la période 2003-2006 est de 29,9 M\$ (page 47 de 53 de la pièce HQD-1, Document 1). Le pourcentage de ce budget réservé au secteur municipal sera précisé à l'aide des travaux du comité consultatif avec les représentants de ce secteur mis en place par le Distributeur en novembre dernier et sera présenté à la Régie de l'énergie lors du dépôt de la demande budgétaire 2005 du PGEÉ.

2. Veuillez indiquer, le cas échéant, si le budget « institution » est limitatif ou s'il peut dépasser le 1,5 M\$.
 - a) S'il peut dépasser le 1,5 M\$, est-ce que cela se fera au détriment des autres clients du secteur, c'est-à-dire que leur budget serait limité par une hausse des dépenses dans le secteur institutionnel.

Réponse:

Non, s'il y a dépassement de l'enveloppe budgétaire dédiée au secteur institutionnel, le Distributeur ne veut pas que cela se

fasse au détriment des autres clients, en l'occurrence ceux qualifiés de commerciaux. C'est une des raisons pour lesquelles le Distributeur évoque le besoin d'un principe de flexibilité budgétaire dans la gestion de ses programmes, tel que présenté à la page 23 de la pièce HQD-1, Document 1.

3. Veuillez quantifier, en pourcentage et en valeur : la consommation en kWh du secteur (incluant les clients institutionnels)
- a) La consommation en kWh des clients institutionnels.

Réponse:

En 2002, les ventes publiées aux clients institutionnels sont de 5 050 GWh aux tarifs G, G9 et M, et celles aux clients institutionnels du tarif L sont de 877 GWh. Les ventes à l'ensemble des clients du secteur général et institutionnel sont de 31 695 GWh. Les ventes publiées aux clients institutionnels des tarifs G, G9 et M représentent 15,9 % des ventes totales aux clients du secteur général (ou commercial) et institutionnel. Les ventes publiées aux clients institutionnels du tarif L n'en représentent que 2,8 %.

- b) La consommation en \$ du secteur (incluant les clients institutionnels).

Réponse:

En 2002, les ventes aux clients du secteur général (ou commercial) et institutionnel sont de 2 058 M\$ d'électricité.

- c) La consommation en \$ des clients institutionnels.

Réponse:

En 2002, les ventes publiées aux clients institutionnels sont de 334 M\$ aux tarifs G, G9 et M, et celles aux clients institutionnels du tarif L sont de 39 M\$, soit respectivement 16,2 % et 1,9 % des ventes totales aux clients du secteur général (ou commercial) et institutionnel en 2002.

4. Veuillez confirmer ce qui suit : la priorisation qui est faite envers la clientèle institutionnelle n'aura aucun effet de contrecoup sur le reste de la clientèle du secteur. C'est-à-dire que les travaux ont pour objectif de s'adapter

davantage à cette clientèle mais non pas d'augmenter leur part de bénéfices par rapport aux autres clients du même secteur.

Réponse:

Oui, c'est exact si l'on entend par bénéfice, l'accès à l'aide financière offerte par ce programme.

Demande de renseignements no 3

Page 12 et 43 de 53 de HQD-1, Document 1.

Préambule : On remarque que le Distributeur a fait beaucoup d'efforts pour travailler avec des représentants du secteur institutionnel (municipal, santé et services sociaux et éducation). Cependant, dans les programmes CII et PMI, nous ne retrouvons aucun partenaire du milieu. Seuls sont présents les organismes gouvernementaux (OEE, AEE, etc.).

Questions :

1. Veuillez indiquer quelles sont les intentions du Distributeur pour intégrer les différents représentants des autres groupes de consommateurs du secteur. (Voir à cet effet les partenaires dans le marché de la grande industrie).
 - a) S'il y a des difficultés à établir de tels partenariats dans le secteur CII, veuillez expliquer et préciser.

Réponse:

Non, il n'y a aucune difficulté à établir de tels partenariats avec des représentants des autres groupes de consommateurs de ce secteur.

Si le Distributeur insiste sur ses partenariats avec l'AEE et l'OEE aux pages de la preuve citées en référence dans le présent préambule, c'est qu'ils démontrent la volonté du Distributeur d'arrimer ses programmes avec ceux offerts par ces deux organismes et ce, dans un but d'optimiser les processus d'admissibilité de la clientèle en évitant les dédoublements et en simplifiant les procédures.

Demande de renseignements no 4

Page 17 de 53 de HQD-1, Document 1.

Préambule : Le tableau « Impacts des ajustements pour les programmes CI et PMI » présente une hausse de coûts pour tous les programmes, qui cumule pour un total de 2,7 M\$. Le tout résulte avec une hausse d'économie d'énergie de seulement 4 GWh et cela uniquement dans un programme, soit celui du « Diagnostic – clientèle petits CI ».

Questions :

1. Le fait qu'il n'y ait que des hausses de coûts pour chaque programme est préoccupant. Veuillez plus longuement expliquer les raisons qui expliquent ces hausses de coûts pour chaque programme en détaillant chaque élément de coût modifié.

Réponse:

Voir la réponse du Distributeur à la question 1.2 de la Régie à HQD-2, Document 1.

2. Veuillez également expliquer plus longuement pourquoi il n'y a pas de hausse plus notable de gains en efficacité énergétique pour chaque programme.

Réponse:

Les travaux de développement des programmes réalisés depuis les audiences du dossier R-3473-2001 ont conduit à augmenter les sommes initialement prévues en 2004 par le Distributeur pour la réalisation des objectifs fixés pour ces programmes, tel qu'expliqué à la réponse de la demande précédente (FCEI - 4.1), sauf pour le programme Diagnostic – clientèle petits CI. En effet, pour ce programme, les budgets additionnels demandés par le Distributeur serviront à promouvoir davantage ce programme auprès de la clientèle cible ce qui devraient générer un gain énergétique additionnel de 4 GWh (objectif passant de 13 à 17 GWh).

Demande de renseignements no 5

Page 45 de 53 de HQD-1, Document 1.

Préambule : Les partenaires dans le secteur de la grande industrie, plus particulièrement SCGM.

1. Veuillez indiquer le partenariat qui a été établi entre HQD et SCGM dans le cadre de ce plan d'efficacité énergétique.

Réponse:

Le Programme d'analyse et de démonstration industrielles Grandes entreprises (PADIGE) prévoit la réalisation d'analyses énergétiques pour toutes formes d'énergie (électricité, gaz et autres combustibles fossiles). Dans le cadre de la réalisation d'une analyse énergétique, des collaborations sont possibles avec SCGM, l'AEE et l'OEE. Chaque cas est alors étudié en fonction des critères de chaque partenaire.

2. Veuillez indiquer pourquoi HQD agit en partenariat avec SCGM alors qu'il a indiqué, lors de la cause R-3473-2002 qu'il n'avait aucun intérêt d'agir avec eux étant donné que SCGM est un concurrent.

Réponse:

Dans le cas des analyses énergétiques dans les Grandes industries, SCGM n'est pas un concurrent.

3. Veuillez indiquer pourquoi le partenariat avec SCGM est limité uniquement au secteur grande industrie.

Réponse:

Le partenariat avec SCGM n'est pas limité seulement au secteur de la grande industrie. Le Distributeur a présentement des pourparlers avec SCGM — et également d'autres organismes, notamment l'AEÉ et l'OEÉ— pour évaluer le potentiel technico-économique en matière de "remise en route" (recommissionning) des équipements dans les bâtiments de la clientèle d'affaires, dans le but, s'il y a lieu, de proposer ultimement une intervention concertée avec ces partenaires.