



APCHQ

ASSOCIATION PROVINCIALE
DES CONSTRUCTEURS D'HABITATIONS DU QUÉBEC INC.

GREFFE

01 FEV. 2006

RÉGIE DE L'ÉNERGIE
MONTREAL

Montréal, le 1^{er} février 2006

M^c Véronique Dubois
Le Secrétaire
Régie de l'énergie
800, place Victoria
Bureau 2.55
Montréal (Québec)
H4Z 1A2

Objet : R-3535-2004 Simplification du Règlement no 634

Mme Dubois,

À la suite de la proposition qu'Hydro-Québec a déposé à la Régie de l'énergie, l'été dernier, l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) vous soumet un mémoire qui reprend essentiellement la position des membres qu'elle représente et auprès de qui elle a fait plusieurs consultations.

L'APCHQ n'étant pas officiellement inscrite à titre d'intervenant dans le cadre des audiences débutant le premier février, elle souhaite avoir la possibilité d'être entendue afin de présenter ses recommandations.

Dans l'attente de recevoir une réponse positive à notre requête, veuillez accepter, Mme Dubois, nos salutations les plus distinguées.

M. Omer B. Rousseau
Vice-président exécutif de l'APCHQ
(514) 353-9960, poste 111

Mémoire

Simplification du Règlement n° 634

PROLONGEMENT ET MODIFICATION DU RÉSEAU DE DISTRIBUTION



Position de l'APCHQ

NOTE AU LECTEUR

Fondée en 1961, l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) est une référence en matière de construction et de rénovation résidentielles. Regroupant quelque 13 000 entreprises au sein de 15 bureaux régionaux, elle fait preuve d'un leadership soutenu en matière de recherche et de diffusion d'information en habitation. Sa mission est de promouvoir le professionnalisme de ses membres et de représenter leurs intérêts afin qu'ils puissent œuvrer dans le respect des attentes des consommateurs.

L'APCHQ administre depuis près de 30 ans La Garantie des maisons neuves, dont s'est largement inspiré le gouvernement pour établir son plan à adhésion obligatoire en 1999. Au cours des trois dernières décennies, plus de 10 000 entreprises accréditées à ce plan ont construit, au Québec, 385 000 unités résidentielles. L'APCHQ est désignée administrateur privé de la garantie gouvernementale obligatoire sur les bâtiments résidentiels neufs. Avec La Garantie des maisons neuves, l'APCHQ détermine la vraie nature du mot prévention. Détenant plus de 76 % du marché de l'habitation neuve, elle occupe une position de leader. Elle assure une qualité de construction, protège les investissements des consommateurs et constitue un gage de professionnalisme qui fait sa marque.

Compte tenu de la forte croissance du marché de la rénovation, l'APCHQ a créé, en mai 2002, la bannière Réno-Maître. Cet unique programme de certification a été instauré en vue de structurer le secteur, et ce, afin de mieux servir les consommateurs. Réno-Maître vise avant tout à offrir aux membres, entrepreneurs en rénovation résidentielle, un encadrement bien défini permettant de rehausser la qualité des services offerts aux consommateurs. Ce regroupement d'entrepreneurs en rénovation offre donc aux consommateurs une gamme complète de services, soit un service de référence téléphonique et Internet, un plan de garantie optionnel (La Garantie rénovation) et un programme de financement (le Réno-prêt).

L'APCHQ est le principal gestionnaire de mutuelles de prévention de l'industrie de la construction. Quelque 4000 membres lui ont confié la gestion de plus de 900 millions de dollars en masse salariale. À maturité, ses mutuelles permettront le partage de plus de 20 millions annuellement en économies de cotisation à la CSST.

L'APCHQ représente son industrie auprès des gouvernements, du monde syndical et des organismes publics. Depuis 1995, elle assume le rôle d'agent patronal pour la négociation de la convention collective de l'industrie de la construction résidentielle. Depuis 1999, l'APCHQ est le seul agent patronal légitime dans ce dossier, ce qui lui permet de mieux soutenir les intérêts des employeurs du secteur résidentiel. La négociation pour la reconduction d'une entente, en 2004, s'est conclue par le renouvellement de la convention collective qui couvre quelque 10 000 employeurs et 37 000 travailleurs oeuvrant dans le secteur résidentiel au Québec.

INTRODUCTION

En juillet dernier, Hydro-Québec a soumis une proposition à la Régie de l'énergie, laquelle consiste en une révision des conditions de services prévues aux chapitres III, IV et V du Règlement n° 634 et des frais liés à l'alimentation prévus aux tarifs du distributeur. Après réception d'une proposition, la Régie dispose de six mois pour l'analyser et donner son aval. Une audience publique aura donc lieu en février 2006 pour en débattre avec les divers intervenants de l'industrie qui sont invités à se faire entendre auprès de celle-ci. À titre de joueur incontournable de l'industrie de la construction et de la rénovation résidentielles au Québec, l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) est très concernée par cette proposition, laquelle a un impact direct et considérable sur les entrepreneurs* qu'elle représente et pour qui elle entend défendre les intérêts.

Afin de bien cerner la problématique, l'APCHQ a organisé des rencontres à Montréal, Québec et Gatineau (28 novembre, 8 et 15 décembre 2005) en présence d'entrepreneurs membres de l'APCHQ ainsi que des représentants du Service technique et des dirigeants de l'Association. Dans le cadre de ces rencontres, M. Jacques Paré, chef-conditions de services en pratiques commerciales et M. Langis Simard, conseiller-gestion de projets chez Hydro-Québec, ont fait une présentation détaillée de ladite proposition.

Objectifs de la proposition d'Hydro-Québec

1. Actualiser les frais et les paramètres financiers pour l'établissement du coût des travaux.
2. Simplifier et clarifier les règles liées à l'alimentation.

En fonction de sa proposition, Hydro-Québec s'attend à ce que la nouvelle tarification soit effective au début de l'année 2007.

* Dans ce mémoire, le terme entrepreneurs est employé pour désigner les promoteurs et les développeurs en construction résidentielle.

À la suite des consultations menées auprès de ses entrepreneurs, l'APCHQ se doit de rejeter la proposition d'Hydro-Québec, qui consiste principalement en une hausse des coûts. Dans ce mémoire, l'APCHQ présente donc à la Régie de l'énergie ses principales préoccupations quant à cette proposition et lui demande plus précisément de remettre en question le bien fondé de certains éléments proposés qui ne sont pas clairement élaborés et qui, par conséquent, manquent de rigueur.

Le réseau souterrain est actuellement une option, mais pourrait éventuellement devenir une obligation compte tenu des représentations qu'effectue Hydro-Québec auprès des municipalités. Par ailleurs, il s'agit déjà d'une obligation dans certaines municipalités et dans les grands centres urbains où la densité de la construction rend son instauration inévitable. Bien qu'il ne fasse pas partie de son mandat de débattre ce point et d'intervenir auprès des municipalités, l'APCHQ se questionne quant au rôle qu'Hydro-Québec joue auprès de celles-ci. Elle juge pertinent de soulever la notion d'obligation, un aspect de la problématique qui la préoccupe puisqu'il constitue un irritant majeur pour les entrepreneurs, lesquels n'auront pas le choix de composer avec les contraintes de l'installation d'un réseau souterrain.

L'APCHQ présente donc ci-dessous un portrait des plus importants enjeux que soulève la proposition d'Hydro-Québec, pour lesquels elle se doit d'intervenir en tant que leader de l'industrie de la construction résidentielle étant donné les conséquences majeures qu'ils ont pour les entrepreneurs. Elle s'appuie par la suite sur ces enjeux pour faire part à la Régie de ses principales recommandations.

LES ENJEUX

La tarification

L'enjeu principal de la proposition soumise par Hydro-Québec est le nouveau tarif du prolongement du réseau souterrain. Or, l'alimentation aérienne et les conditions de services en général n'ont pas fait l'objet d'explications et de discussions approfondies dans le cadre de sa présentation. Bien que le prolongement du réseau souterrain s'avère une option intéressante dans un contexte économique où l'innovation occupe une très

grande place, la proposition d'Hydro-Québec rend cette option difficilement envisageable puisqu'elle s'avère inabordable et difficile à gérer pour les entrepreneurs (vu les coûts d'implantation plus élevés que l'aérien), ce que nous expliquerons plus loin dans ce mémoire.

L'APCHQ remet ainsi en question la démonstration qu'Hydro-Québec fait de la hausse des coûts proposée pour l'installation d'un réseau souterrain, qui affectera directement à la hausse le prix des maisons neuves. Selon l'APCHQ, le coût d'entretien d'une installation souterraine devrait être plus économique que celui d'une installation aérienne et l'économie réalisée devrait être estimée et appliquée sur le coût initial des travaux. Bien qu'elle prétende avoir considéré tous les coûts dans sa proposition, Hydro-Québec n'a en réalité aucunement démontré ce que coûtait l'entretien d'une ligne souterraine ou aérienne. L'APCHQ demande donc à la Régie de l'énergie, lors de ses auditions avec Hydro-Québec, de questionner ce point afin que celle-ci justifie davantage les coûts supplémentaires qui sont rattachés à l'installation d'un réseau souterrain, en insistant sur les frais d'exploitation et d'entretien ainsi qu'en établissant un comparatif avec le réseau aérien.

L'APCHQ demande également à la Régie de questionner les coûts civils présentés par Hydro-Québec quant à l'installation d'un réseau souterrain. Dans sa présentation de cas type, cette dernière soumet des chiffres de 2003-2004... Ces coûts sont-ils représentatifs de la réalité de 2006? Également, Hydro-Québec inclut les coûts pour le câble et le téléphone... Dans les faits, étant donné la déréglementation, Bell et Vidéotron contribuent-ils réellement aux coûts civils? N'y a-t-il pas lieu de s'interroger sur la participation de ces deux importants joueurs auprès d'Hydro-Québec et de demander plus de transparence de la part de cette dernière?

Il s'avère important de préciser que l'APCHQ remet également en question les résultats du focus groupe réalisé par Hydro-Québec en 2005, lequel n'est pas représentatif de la majorité des acheteurs de maisons neuves. Hydro-Québec fonde certaines de ses recommandations sur les résultats obtenus à l'effet que les consommateurs ayant les

moyens de s'acheter une maison neuve à partir de 200 000 \$ ont plus d'exigences (terrains plus grands et plus de services) et sont prêts à payer pour l'installation d'un réseau souterrain. L'APCHQ réclame plus d'informations sur cette prémisses à partir de laquelle Hydro-Québec développe sa proposition. La marge d'erreur d'un focus groupe étant élevée, un sondage téléphonique auprès d'un public plus large n'aurait-il pas permis d'obtenir une meilleure idée de la perception des consommateurs?

La notion de bien durable

On observe une dichotomie avec les actions et discours précédents d'Hydro-Québec qui, depuis plusieurs années, tente de promouvoir le réseau souterrain, mais semble maintenant favoriser davantage le réseau aérien en offrant plus d'incitatifs financiers. Si le réseau souterrain est considéré comme un bien durable, l'APCHQ encourage la Régie à pousser la réflexion plus loin : est-il juste de ne facturer qu'aux clients qui bénéficient du réseau souterrain ou devrait-on répartir les coûts additionnels à la collectivité, puisque celle-ci en bénéficie tout autant?

Le service à la clientèle d'Hydro-Québec

Dans sa proposition, Hydro-Québec devrait offrir une plus grande flexibilité aux changements qui surviennent après le dépôt des plans, tels que la modification des grandeurs de lots. En effet, lorsqu'il y a ajouts ou subdivisions de lots et qu'Hydro-Québec a déjà fait ses plans d'ingénierie (incluant les lampadaires, les raccords, etc.), les entrepreneurs reçoivent des factures astronomiques et les délais sont extrêmement longs.

En tant que société d'État, Hydro-Québec ne devrait-elle pas fournir un meilleur support technique aux municipalités ainsi qu'aux entrepreneurs, notamment en fournissant une liste du matériel requis et des contraintes à respecter? Son rôle n'est-il pas d'assurer une meilleure coordination entre les différents intervenants de façon à faciliter et accélérer le processus d'approbation par les villes lorsque les entrepreneurs déposent leurs plans?

RECOMMANDATIONS DE L'APCHQ

1. La nouvelle méthode de calcul pour établir le coût d'une installation aérienne ne permettra pas d'équilibrer ou de réduire le coût de revient pour une installation unifamiliale, un avantage qui est possible avec la méthode actuelle compte tenu des allocations versées pour les unités de logements locatifs et en copropriétés. Avec les subventions qui existent pour le prolongement d'une ligne aérienne, la méthode de calcul actuelle est plus avantageuse : le premier 100 mètre raccordé est gratuit et les entrepreneurs reçoivent un remboursement approximatif de 2000 \$ pour chaque logement raccordé. Le remboursement s'effectue dès la première année de réalisation d'un projet. Avec la nouvelle méthode de calcul proposée par Hydro-Québec, les entrepreneurs ne reçoivent aucune compensation financière la première année, puisque le remboursement s'effectue progressivement sur une période de cinq ans. L'APCHQ recommande donc de conserver la méthode actuelle, qui permet aux entrepreneurs d'avoir un retour sur leur investissement dès le début d'un projet, soit les liquidités nécessaires pour le poursuivre.

Par ailleurs, dans le calcul du coût estimé de revient pour le prolongement de réseau de distribution aérien, le coût moyen des travaux (38 \$ / mètre) devrait être adapté selon les régions et selon la zone rurale ou urbaine, puisqu'Hydro-Québec se base sur la différence entre les coûts d'installation d'un réseau aérien et d'un réseau souterrain pour établir les nouveaux tarifs.

2. Hydro-Québec devrait être pénalisée quant aux nombreux délais et retards, autant dans le processus préparatoire que dans l'exécution des travaux d'un prolongement de réseau, qu'il soit aérien ou souterrain. Dans le cas où elle ne respecte pas les échéanciers des travaux qu'elle exécute, une pénalité devrait lui être exigée sous forme de compensation pour les entrepreneurs pour les frais encourus, ceux-ci devant pallier les problèmes que ces retards entraînent (ex. : location de génératrices).

La possibilité que les entrepreneurs puissent traiter avec des entreprises privées devrait également être considérée, tant pour l'installation d'un réseau souterrain que

d'un réseau aérien, comme en Ontario. En effet, Hydro-Ontario permet aux entreprises privées de réaliser les plans d'ingénierie ainsi que les travaux; les frais de gestion sont dans ce cas beaucoup moins élevés et l'exécution des travaux, beaucoup plus rapide. Pour bien saisir l'impact d'une telle recommandation, la Régie ne devrait-elle pas établir un comparatif entre les coûts proposés par Hydro-Québec et les coûts d'entreprises privées en demandant à celles-ci une soumission?

Rappelons que puisqu'Hydro-Québec détient le monopole, elle se permet de charger des frais administratifs de l'ordre 30 %, lesquels sont, selon l'APCHQ, nettement exagérés, d'autant plus qu'ils sont révisés à la hausse chaque année. Ces frais ont inévitablement des répercussions sur le prix des maisons et sont absorbés par les consommateurs. Une entreprise privée ne se permettrait jamais de tels surcoûts.

3. Puisque l'installation d'un réseau souterrain a un certain impact environnemental, la Régie devrait considérer la possibilité de répartir à la collectivité ses coûts additionnels.

Conclusion

Compte tenu des enjeux majeurs que soulève cette problématique et des diverses recommandations proposées dans ce mémoire, il va de soi que l'APCHQ s'oppose à la proposition d'Hydro-Québec, celle-ci étant inabordable et inintéressante pour les entrepreneurs. Les hausses de coûts proposées pour l'installation de ce type de réseau auront inévitablement un impact sur le prix des maisons neuves et seront par conséquent absorbées par les consommateurs. L'APCHQ croit que la Régie de l'énergie devrait imposer à Hydro-Québec un processus plus rigoureux quant à l'installation d'un réseau souterrain, incluant la préparation d'une grille tarifaire détaillée et transparente, un meilleur soutien technique et une plus grande efficacité de son service à la clientèle. L'instauration de balises claires faciliterait le travail des entrepreneurs, qui doivent constamment pallier les nombreux retards et surcoûts découlant du non-respect des échéanciers de cette importante société d'État.