

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : R-3552-2004

HYDRO-QUÉBEC

Demanderesse

---

DEMANDE D'APPROBATION DU BUDGET 2005 ET SUIVI DU  
PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE  
[Article 49 de la Loi sur la Régie de l'énergie (L.R.Q., c. R- 6.01)]

**ARGUMENTATION DE LA DEMANDERESSE HYDRO-QUÉBEC**

---

1. **INTRODUCTION**

- Encadrement juridique du dossier
  - Demande d'approbation de budget en vertu de l'article 49 LRÉ
    - Budget nécessaire aux activités d'efficacité énergétique
    - Équité entre les classes de tarif
    - Impact tarifaire juste et raisonnable
  - Jurisprudence de la Régie en matière d'efficacité énergétique
    - Tests pour l'analyse économique et financière
    - Compte de frais reportés
    - Période d'amortissement
  
- Fardeau de la preuve
  - Investissements seront réalisés de façon juste et raisonnable afin de permettre l'atteinte des objectifs d'économie d'énergie
  - Démonstration par prépondérance de preuve de la part du Distributeur
  - Appui général de la part des intervenants
  
- Engagement d'Hydro-Québec
  - Évolution vers des efforts plus intenses en efficacité énergétique
  - Imputabilité des investissements et des résultats
  - Sécurité des approvisionnements

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3552-2004
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 22 mars 2005
Pièces n°: NON

COTÉE

- Résultats 2004

## 2. ASPECTS BUDGÉTAIRES

- **Analyse économique et financière** (voir preuve p. 90 et suiv.)
  - Respect des deux (2) critères (CTR et TP) reconnus par la Régie dans sa décision D-2003-110 (p. 35)
  - Hypothèses conservatrices et prudentes
  - Équité par marché (investissements et cibles)
  
- **Impact tarifaire**
  - Le test de neutralité tarifaire présenté à titre indicatif (1,6 %)
  - Impact tarifaire moyen de 0,5 % jusqu'en 2010
  - Impact tarifaire généralement jugé acceptable par les intervenants
  - Le budget 2005 est nécessaire pour réaliser les activités d'efficacité énergétique et atteindre les objectifs fixés
  - Perspective de moyen et de long terme
  
- **Plan de suivi très élaboré**
  - Axé sur l'atteinte des résultats
  - Permet une adaptation rapide des modalités des programmes (kWh, processus, impacts sur le marché)
  - Création du bureau de projets
  - Pratique moderne de gestion couvrant 3 % du budget
  - Efficacité démontrée par les actions de 2004 (exemple : DÉP)
  - Analyses de sensibilité
  - Dynamisme de l'intervention du Distributeur
  
- **Flexibilité budgétaire**
  - Utilisation en 2004, conformément à la décision de la Régie D-2004-60
  - Maintien de la règle
  
- **Mécanisme d'ajustement pour pertes de revenus**
  - Description : mécanisme incitatif à l'adoption de programmes d'efficacité énergétique destinés aux distributeurs d'énergie (Rapport de M. Roger Higgin, p. 15)
  - Absence d'application pour les Distributeurs détenus par l'État au Canada (n.s. vol. 4 pp. 90 et 91)
  - Incitatif déjà existant :
    - Le Distributeur est une entreprise publique responsable faisant l'objet d'un suivi étroit de la part du gouvernement et de la Régie

- Déficit sur chaque kWh vendu à la marge de l'électricité patrimoniale
- Seule contrainte : respect de l'enveloppe budgétaire autorisée par la Régie
- Non matérialité des impacts
- Complexification inutile du dossier
- Discussions dans le cadre d'une cause tarifaire

▪ **Indicateurs de performance**

- Objection de principe à la fixation d'objectifs basés sur les plans d'efficacité énergétique d'autres entreprises
- Limites à l'utilisation des références aux autres entreprises
- Distinctions fondamentales entre les activités des différentes entreprises (plusieurs avaient déjà été données dans le dossier R-3473, en réponse aux questions 14.1 à 14.3 du RNCREQ) :
  - Part du marché industriel (en 2004 – 69 TWh secteur industriel, soit 42 %, incluant 18 TWh de contrats particuliers, augmentera jusqu'à 81 TWh en 2010) – aux Etats-Unis en général, c'est environ 30 % en 2004)
  - Climat et âge du parc de bâtiments et d'équipements
  - Chauffage par plinthes électriques (30 TWh pour tout le chauffage électrique)
  - Beaucoup de locataires (10 % de plus que le ROC)
  - Programmes antérieurs en efficacité énergétique
  - Prix de l'énergie et structures tarifaires
  - Prise en compte de substitution d'énergie et de cogénération
  - Calcul des économies créditées au distributeur
  - Contribution d'autres organismes ou de l'État ou des municipalités, taxes
  - Coûts moyens et coûts marginaux
  - Efficacité intrinsèque des bâtiments et équipements
  - Disponibilité ou accès à des sources d'énergie alternatives ou à des produits à haute efficacité énergétique

▪ **Indicateurs d'efficience**

- L'efficience s'établit en fonction des pratiques gagnantes
- Les experts communs n'abordent pas la question

**3. CONTENU DES PROGRAMMES**

- Connaissance de sa clientèle et du marché, incluant ce que l'on appelé les **barrières** à l'application des mesures d'efficacité énergétique
  - Sources de connaissance variées

(R-3473-2001)

- Consultations effectuées dans le cadre du dossier R-3473-2001 (HQD-1, doc. 1, p. 27 de 65)
- Groupes de discussion avec la clientèle du marché CI (R-3473-2001, pièce HQD-3, doc. 1.1, annexes 1 et 2)
- Groupe de discussion avec la clientèle du marché PMI (R-3473-2001, pièce HQD-3, doc. 1.1, annexe 3)

(Preuve du présent dossier)

- La preuve du Distributeur fait état de sa connaissance des différentes barrières existantes (par exemple, pour le marché CI, voir HQD-1, doc. 1, p. 55 et suivantes)
- Rapport final du comité de travail sur les approches de déploiement du DÉP (HQD-3, doc. 2)
- Rapport du comité consultatif sur l'adaptation des programmes d'initiatives énergétique – volet **santé et services sociaux** (HQD-3, doc.
- Rapport du comité consultatif sur l'adaptation des programmes d'initiatives énergétique – volet **municipal** (HQD-3, doc. 4)
- Rapport du comité consultatif sur l'adaptation des programmes d'initiatives énergétique – volet **éducation** (HQD-3, doc. 5)
- communications sur une base continue et personnalisée avec la clientèle industrielle (n.s. vol. 1, p. 197, lignes 7 à 23)
- Analyse comparative poussée avec le distributeur BC Hydro
- participation aux travaux de nombreuses associations nord américaines (Consortium for Energy Efficiency, Coalition canadienne de la géothermie, Alliance canadienne de l'efficacité énergétique (ACEE))
- Analyse du travail de recherche des organismes faisant autorité dans le domaine, tels que le ACEEE, e-source et Chartwell inc.
- Vigie continue ; balisage spécifique sur certains aspects lorsqu'un besoin particulier se manifeste (ex. financement de la géothermie ou subvention à l'achat d'électroménagers) (HQD-1, doc. 1, p. 75 de 96)
- Création de quatre (4) tables permanentes de consultation pour les marchés résidentiel, CI, municipal et PMI (HQD-1, doc. 1, p. 85 de 96)

- Collecte des informations
- Concentration sur la connaissance des barrières québécoises
- Il s'agit d'un travail de terrain plutôt que d'une étude conceptuelle ou théorique
- Non pertinence de la recommandation des experts communs sur la réalisation d'étude complète des barrières (témoignage de M. Plunkett, n.s. vol. 3, p. 18 et suivantes, notamment p. 19, lignes 7 à 20)
- **Utilisation de pratiques gagnantes**
  - Meilleure connaissance de la clientèle
  - Connaissance poussée des pratiques gagnantes

- Variété des pratiques gagnantes

### ***Retour sur certains programmes***

- **Mieux consommer / Energy Star**
- **Initiatives – optimisation des bâtiments pour la clientèle CI**
  - L'approche du Distributeur
    - HQD vise à obtenir le plus possible d'économies d'énergie par bâtiment
    - L'approche retenue permet de maximiser le nombre de kWh économisés en augmentant le niveau d'aide financière lorsque les économies atteignent 10 %, puis 25 % ou 15 %, puis 35 %, selon le cas
    - Le modèle d'HQD est adéquat et fait suite à la constatation par HQD d'une importante barrière de marché, à savoir que la clientèle CI n'est généralement pas en mesure de déterminer le surcoût d'une mesure d'efficacité énergétique à implanter dans un bâtiment ;
    - C'est pourquoi l'approche a été modifiée pour ne plus baser l'intervention sur le surcoût, mais plutôt le ramener sur le coût total
    - En résumé, l'un des principaux éléments ayant guidé HQD dans la réalisation de ce programme est le fait que l'identification du surcoût est la principale barrière à considérer
    - Référence à la preuve (HQD-1, pp. 56 et suivantes – barrières adressées et moyens mis en place)
    - L'approche est basée sur les économies d'énergie et a été vérifiée sur une centaine de projets pour l'ensemble des marchés couverts
    - Ce type de programme est une pratique gagnante de l'industrie (HQD-8), employée par de grands distributeurs d'énergie, tels que NYSERDA et autres, et HQD l'a adapté à la réalité québécoise
  - Les avantages du modèle (logiciel) d'HQD
    - Le modèle mis à la disposition de la clientèle est simplifié et permet à la clientèle CI de participer au programme
    - Permet de traiter avec équité le volume des demandes d'aide financière
    - Le logiciel d'HQD est en voie de devenir la norme canadienne, en ce que l'OEÉ prévoit l'appliquer partout au Canada pour ses programmes (Réponse à l'engagement no. 8, HQD-7, doc. 3.8, p. 3 de 5 ; voir aussi HQD-1, doc. 1, p. 56 de 96)

- Une formation spécifique aux prescripteurs est donnée par HQD, ce qui, combiné à la force de vente d'HQD, commence déjà à donner des résultats probants
  - Ainsi, en dépit des craintes de M. Latour concernant l'utilisation d'un outil informatique sophistiqué, l'on se doit de reconnaître que la clientèle se prévaut du programme, notamment par le biais de firmes d'ingénieurs.
  - À cet égard, le témoin M. Claude Pednault a présenté une ventilation du nombre de projets actuellement soumis à HQD par ses clients, couvrant tant le bâtiment existant que la nouvelle construction ;
- Le suivi du programme
    - Comme tous les programmes, celui-ci sera évalué en continu dans le cadre du plan de suivi et d'évaluation (HQD-2)
    - Le cas échéant, les ajustements requis seront effectués à la structure d'aide financière par paliers
    - Le changement proposé par les experts communs aurait comme conséquence un impact négatif dans le marché, occasionnerait d'importants délais pour développer de nouvelles modalités et refaire la formation, introduirait un mode de négociation à la pièce par projet (aléatoire plutôt qu'équitable), et colliger l'information sur le surcoût.
    - De plus, il n'y a pas de lien direct entre les sommes investies par HQD les kWh économisés : certaines mesures sont très coûteuses à implanter, avec un surcoût important, mais n'apportent pas nécessairement beaucoup de kWh d'économies d'énergie ; une approche basée uniquement sur le surcoût, comme le proposent les experts américains, assure que HQD subventionnera des surcoûts, mais pas nécessairement le maximum de kWh d'économie d'énergie

### ***Programmes en collaboration avec l'AEÉ***

Pour les trois (3) programmes en collaboration avec l'AEÉ (budgets modestes, Énergide et Novoclimat) :

- Un suivi serré est fait par le Distributeur :
  - Comité directeur (trimestriel)
  - Comité opérationnel (mensuel)
- Modifications obtenues rapidement (voir témoignage de M. Gérard Roberge, n.s. vol. 1, pp. 178 à 180)
- **Budgets modestes**
- **Énergide**
  - Rapport annuel 2003 de l'OEEÉ

- Non pertinence d'un nouveau projet pilote
- **Novoclimat**

#### ***Autres aspects***

- **Financement**
  - Assise solide pour toute intervention de la part du Distributeur (témoignage de M. Gérard Roberge (n.s. vol. 1, p. 35, lignes 8 à 15))

#### **CONCLUSION**

L'expérience de l'année 2004 démontre que les moyens adéquats ont été mis en place pour permettre l'atteinte des objectifs d'économies d'énergie :

- Le budget 2004 approuvé par la Régie a été respecté et dépensé judicieusement
- Les cibles d'économies d'énergie ont été atteintes

De par sa connaissance de la clientèle et des moyens pour la rejoindre, le Distributeur est le mieux placé pour concevoir et mettre en œuvre un plan d'efficacité énergétique, i.e. :

- établir des stratégies commerciales performantes
- s'adressant à la clientèle québécoise
- dans le respect des critères d'analyse approuvés par la Régie

Enfin, de nombreux projets sont en cours d'évaluation en collaboration avec des entreprises, partenaires, clientèle, dont les résultats seront connus, pour plusieurs, au cours de l'année 2005.

En ce sens, le Distributeur a mis en preuve que sa priorité en 2005 n'est pas la réalisation de nouveaux projets pilotes, mais bien l'atteinte des objectifs d'économie d'énergie, par :

- la poursuite des programmes actuels
- l'introduction des programmes de promotion de produits mieux consommer / Energy Star pour la clientèle résidentielle et affaires
- Programmes d'aide à la réalisation de travaux (Novoclimat et Énerguidé)
- Préparer l'avenir avec les activités PISTE et IDÉE et ainsi repousser les barrières technologiques à l'efficacité énergétique

**POUR CES MOTIFS, PLAISE À LA RÉGIE :**

**ACCUEILLIR** la présente demande ;

**ACCUEILLIR** le PGEÉ 2005-2010 du Distributeur ;

**APPROUVER** le budget 2005 proposé par le Distributeur ;

**PERMETTRE** au Distributeur de comptabiliser à même le compte de frais reportés accordé par la Régie dans la décision D-2002-25, l'ensemble des dépenses effectuées dans le cadre du PGEÉ

**LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS.**

**Montréal, le 22 mars 2005**

**AFFAIRES JURIDIQUES D'HYDRO-QUÉBEC  
(Me Jean-Olivier Tremblay)**