

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : R-3584-2005

HYDRO-QUÉBEC

Demanderesse

*DEMANDE D'APPROBATION DU BUDGET 2006 DU
PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
[Article 49 de la Loi sur la Régie de l'énergie (L.R.Q., c. R- 6.01)]*

RÉPLIQUE DE LA DEMANDERESSE HYDRO-QUÉBEC

INTRODUCTION

Par la présente réplique, le Distributeur souhaite répondre à certaines allégations et corriger certaines affirmations soulevées dans les plaidoiries des intervenants.

1. ANALYSE ÉCONOMIQUE

1.1 LES COÛTS ÉVITÉS

Le Distributeur s'est conformé à la décision de la Régie D-2004-96 portant sur l'étude des coûts évités de l'électricité concernant la mise à jour des paramètres utilisés. Dans cette décision, la Régie :

«**DEMANDE** au Distributeur de présenter lors de chacune de ses demandes d'approbation de budget annuel, ou lors du dépôt de tout nouveau PGEÉ, toute variation des principales composantes du coût évité, ainsi que l'impact des changements apportés à la méthodologie et au niveau des coûts évités»

En effet, au-delà de la prise en compte du déplacement de la période d'analyse, aucun changement n'a été apporté à ce jour aux principales composantes du coût évité. Dans ce contexte, le Distributeur a mis en preuve en audience que l'analyse de la question n'est pas terminée et sera présentée dans le cadre de la demande budgétaire 2007 du PGEÉ :

«Q. Est-ce que vous allez mettre à jour bientôt les coûts évités sur une base globale et si oui, quand exactement ?

R. La réponse est oui. Et quand exactement, on pensait utiliser le prochain budget 2007 du PGEE comme tel.

[...]

Pour l'ensemble, avec un peu plus de vécu, comme je vous disais, sur le marché, notamment de court terme et de puissance et d'énergie, pour avoir un meilleur signal de prix ou, en tout cas, être capable de l'appliquer de façon plus adéquate, la notion de pointe/hors pointe, le notion d'hiver, dans un mode approvisionnement sur les marchés.

[...]

Et c'est ces informations-là qu'on a, avec lesquelles on commence à travailler à l'interne pour évaluer les différentes options qu'on va vouloir, évidemment, rendre disponibles en preuve et, je dirais, alimenter le prochain budget du PGEE 2007.»

Conséquemment et en l'absence de toute indication de la Régie relativement à la révision de la méthodologie des coûts évités, cette question n'est pas un enjeu du présent dossier et le Distributeur n'a formulé aucune conclusion sur la mise à jour des coûts évités, et ce, à bon droit.

La série de recommandations du ROEE en matière de coûts évités est donc non seulement prématurée, mais n'est appuyée par aucune preuve probante ni témoignage d'expert pertinent et devrait être rejetée.

1.2 LE POTENTIEL TECHNICO-ÉCONOMIQUE

Le Distributeur a pris connaissance de l'étude déposée par le ROEE portant sur le degré de réalisation du potentiel technico-économique («PTÉ»).

D'abord, les différences méthodologiques entre les diverses évaluations présentées dans l'étude et les imprécisions sont si nombreuses qu'il serait téméraire de prétendre pouvoir dégager une règle à la lumière de ce document ou même de le considérer comme un balisage utile.

Le PGEE du Distributeur ne correspond pas à ce que les auteurs désignent «achievable potential», mais plutôt à un objectif commercial d'implantation de mesures par l'ensemble des programmes développé dans le contexte du respect de certains critères de rentabilité et d'efficience. Le Distributeur n'évalue pas de potentiel réalisable et choisit plutôt de concevoir des programmes en fonction de l'atteinte d'objectifs ambitieux et de sa capacité de réalisation, de même que celle de ses clients et partenaires.

De plus, les auteurs signalent eux-mêmes le besoin d'approfondir les études, car seulement deux études ont évalué à la fois un potentiel technico-économique et un potentiel dit réalisable pour l'électricité.

Tous ces éléments jettent de sérieux doutes quant à la pertinence de s'appuyer sur un balisage du PTÉ et appuient la position du Distributeur selon laquelle l'étude du PGEE doit se faire selon les caractéristiques du marché québécois.

2 LE PROCESSUS D'ÉVALUATION

Si le rapport de Sogémap est un premier pas en matière d'évaluation des programmes de l'année 2004, le Distributeur entre maintenant dans un processus beaucoup plus complet d'évaluation, tel que le mentionnait M. Gérard Roberge en audience :

«La portée de ces évaluations ira bien au-delà des aspects de la notoriété et de la satisfaction des participants; elle portera sur les processus, les impacts sur les processus, les impacts de marché et les impacts énergétiques. Une évaluation en ce sens est prévue au cours de l'année pour presque tous les programmes résidentiels et affaires.»
(n.s. vol. 1, p. 55)

Le commentaire de CETAF-SÉ-AQLPA portant sur l'évaluation du gain associé aux thermostats électronique pour la nouvelle construction et les bâtiments existants fera donc partie de l'évaluation, tel que mentionné.

La situation est la même pour les questions liées à la notoriété des programmes et à l'ensemble des gains énergétiques retenus pour chacun des programmes visés.

3. LES RÉSEAUX AUTONOMES

Les intervenants GRAME, CETAF-SÉ-AQLPA et OC ont formulé diverses recommandations relativement à l'application des programmes dans les réseaux autonomes, notamment à l'intérieur des communautés autochtones, sans avoir seulement communiqué avec elles. Or, les relations entre Hydro-Québec et ces communautés s'appuient sur des décennies de collaboration et de négociations ayant donné lieu à plusieurs ententes, notamment l'entente sur le programme d'alimentation en électricité conclue entre la société Makivik et Hydro-Québec en 1994. De toute évidence, ces communautés n'ont donné aucun mandat de représentation aux intervenants qui ont traité de la question dans le cadre du présent dossier, ceux-ci n'ayant même pas pris la peine de les contacter.

D'une part, les programmes d'utilisation efficace de l'énergie qui encouragent le chauffage au mazout n'ont subi aucun changement et ne font pas l'objet de la demande d'approbation budgétaire, hormis la modification spécifique à l'île d'Anticosti portant sur l'entretien et l'acquisition de systèmes de chauffage au mazout.

D'autre part, les recommandations des intervenants dénotent une méconnaissance profonde du fonctionnement et des institutions des communautés autochtones, ou encore sont simplement inapplicables. Par exemple, la demande de GRAME-CETAF-SÉ-AQLPA d'étendre à au moins un autre réseau autonome l'application en 2006 du programme d'interventions

personnalisées ignore le fait qu'une entente de partenariat doit obligatoirement être négociée et conclue avec chaque communauté intéressée.

En milieu autochtone, ce type de démarche requiert du temps et ne peut être contournée ni accélérée. Même si le Distributeur amorce sa consultation auprès des groupes locaux pour mettre en place les programmes proposés, ce qui est déjà le cas avec les organismes concernées au Nunavik, il est impossible d'aboutir à une implantation des programmes en 2006, d'autant plus que plusieurs étapes ne peuvent être franchies avant la décision de la Régie.

Dans le même esprit, le Distributeur est parfaitement conscient qu'il doit procéder différemment pour diffuser de l'information ou intervenir sur le terrain en milieu autochtone. Il s'agit de peuples de tradition orale et plusieurs considérations font en sorte qu'il est inutile de préparer des dépliants et de faire de la publicité écrite en langue autochtone, hormis quelques affiches abondamment illustrées. Toute sensibilisation à l'économie d'énergie doit nécessairement passer par l'oral. Pour ce faire, il est essentiel de faire appel à des autochtones afin que l'information soit véhiculée dans leurs langues.

Enfin, des recommandations ont été présentées par les GRAME et CETAF-SÉ-AQLPA relativement au raccordement d'un réseau autonome au réseau intégré. Puisque aucun cas de raccordement n'apparaît au dossier, ces éléments sont superflus et n'ont aucune pertinence. Le Distributeur demande le rejet de toute recommandation à cet égard.

4. LES PROGRAMMES DESTINÉS AU MARCHÉ RÉSIDENTIEL

4.1 L'APPROCHE COMMUNAUTAIRE

Il est indéniable qu'une expertise a été développée par Négawatts production inc. (Négawatts) en matière d'approche communautaire, facilitée par le projet pilote mené en collaboration avec le Distributeur. Le fait de travailler exclusivement avec Négawatts n'est pas limitatif, car l'approche communautaire doit être déployée dans certains créneaux spécifiques. Au contraire, il s'agit d'un gage de succès et de rapidité d'implantation.

Plusieurs ont évoqué le rapport du projet pilote, « L'approche communautaire de Négawatts production inc. adaptée pour la commercialisation du programme Diagnostic résidentiel – Rapport final », afin de justifier une application de l'approche communautaire à l'ensemble de la clientèle. Par contre, le rapport identifie clairement les limites de l'approche et les analyses qui en découlent et conclue à la nécessité de cibler l'intervention, ce qui rejoint la vision équilibrée retenue par le Distributeur.

Bien au contraire, il s'agit maintenant de développer un plan d'action combinant un portefeuille d'approches spécifiquement applicables à des segments de clientèles de façon à optimiser les résultats. Le Distributeur est conscient qu'il doit ajuster son plan de mise en marché pour ce programme et

l'approche communautaire fait partie de la solution. Dans ce cadre, le Distributeur rappelle qu'une proportion importante de la clientèle résidentielle, (76 %) préférerait recevoir le questionnaire par la poste plutôt que de recevoir la visite d'un représentant (R-3473-2001, pièce HQD-3, document 1.1, page 43). Ainsi, l'application de l'approche communautaire devra être faite de façon à amoindrir cette barrière.

Contrairement au ROEE, le Distributeur ne considère pas l'expertise de Négawatts comme une contrainte au déploiement de l'approche communautaire.

4.2 LES PROGRAMMES PRODUITS

Le programme *Promotion des produits Mieux consommer ENERGY STAR* s'applique à toute la clientèle résidentielle, peu importe son niveau de revenu. L'approche retenue vise à offrir, si nécessaire, une aide financière correspondant à une partie du coût de la mesure qui est économiquement rentable. Dans le cas des produits visés, seul le surcoût est inférieur aux coûts évités du Distributeur. Par le fait même, le coût total de la mesure est supérieur aux coûts évités.

Une proposition par laquelle le Distributeur non seulement paierait le surcoût, mais également la totalité du coût de certains appareils, tel que soutenu par OC, n'est pas économiquement rentable et déborde des aspects énergétiques pour aller vers une aide directe aux démunis.

Bien que la proposition liée à la fourniture d'électroménagers gratuits ou la réalisation de travaux de rénovation gratuits ne repose sur aucune étude économique, il est permis de croire que la rentabilité d'un tel programme serait très marginale et occasionnerait un impact tarifaire considérable conduisant à de faibles gains énergétiques. Le Distributeur préfère poursuivre sa démarche de conception de programmes basée sur l'obtention des meilleurs résultats au meilleur coût.

Par ailleurs, la proposition d'OC de retirer ou de réduire des volets rentables du programme produits n'est pas raisonnable. D'une part, elle aurait pour effet de diminuer les économies d'énergie et d'autre part, cela viendrait restreindre l'accès à un programme qui bénéficie à tous les clients résidentiels.

Plus particulièrement, le volet du programme lié à la promotion des minuteriers de piscine doit être maintenu pour au moins une année. Le Distributeur entend suivre l'évolution du marché et vérifier l'opportunité de promouvoir les minuteriers comme outil de régulation d'appareils en général. Pour l'instant, l'objectif d'efficacité dans l'utilisation des minuteriers demeure atteint, malgré un taux d'opportunisme plus élevé, et ce volet permet de réaliser un potentiel important de mesures rentables.

4.3 LA CLIENTÈLE À FAIBLE REVENU

Le test de neutralité tarifaire n'est pas déterminant

Le Distributeur conteste l'assertion de OC qui fait un lien entre le prétendu «échec du test de neutralité tarifaire» et la nécessité d'une intervention particulière auprès de la clientèle à faible revenu.

Pour le Distributeur, peu importe le résultat du TNT, il est primordial de prévoir certaines modalités spécifiques auprès des ménages à faible revenu en matière d'efficacité énergétique.

C'est pourquoi, incidemment, le Distributeur avait entrepris, avec l'AEÉ, un projet pilote concernant un volet *ménages à faible revenu* du programme de l'OEÉ Service ÉnerGuide pour les maisons. Également, devant les résultats de ce projet pilote, le Distributeur a rapidement favorisé une solution de remplacement plus efficace et s'est engagé dans une négociation de partenariat dans le cadre du programme fédéral PAREL.

Les argumentations des intervenants représentant des consommateurs d'électricité confirment qu'ils supportent la démarche du Distributeur axée vers la recherche d'efficacité dans l'élaboration et l'application des programmes. Le choix devrait donc se porter sur des programmes performants et qui atteignent les clients qui doivent en bénéficier.

Le choix de participer au PAREL

Le cœur d'une intervention auprès de la clientèle à faible revenu réside dans l'identification des clients admissibles. En ce sens, OC semble partager l'approche du Distributeur consistant en l'application de critères simples. Le critère retenu serait donc celui du revenu du ménage et serait géré par la SHQ et la SCHL. Le fait qu'il s'agisse, selon OC, de «critères serrés» conforte le Distributeur au niveau de la qualité et la rigueur de l'approche retenue, en ce que l'aide financière sera versée aux ménages qui en ont réellement besoin.

OC demeure incapable de quantifier le niveau d'investissement acceptable relativement à la clientèle à faible revenu, ni en preuve écrite, ni en audience, autrement que par référence à un concept d'équilibre non défini et à des critères pour le moins évanescents. De son côté, le Distributeur croit que d'y consacrer 17 M\$ par année par le biais du PAREL, combiné aux autres programmes (8 M\$), constitue un juste équilibre et promeut l'intérêt public.

Par ailleurs, le témoignage de Mme Romanelli sur le PAREL faisait référence à un projet débuté par Hydro One antérieurement à l'annonce faite par l'OEÉ sur l'ajout d'un volet d'efficacité énergétique (n.s. vol. 3, pp. 228 et 229). Il ne s'agissait donc pas nécessairement des nouvelles modalités qu'envisage le Distributeur (voir témoignage de M. Roberge, n.s. vol. 1, p. 152, ligne 21 à p. 153, ligne 3).

Soulignons également que le PAREL est accessible aux résidences unifamiliales comme aux bâtiments multilogements. Par exemple, un propriétaire d'un triplex habité par des clients à faible revenu peut être admissible au programme (voir Témoignage de M. Roberge, n.s. vol. 1, p. 158). D'autre part, le Distributeur entend inclure tant les résidences occupées par le propriétaire que celles qui ne le sont pas.

Enfin, le Distributeur se questionne sérieusement sur l'absence de programmes s'adressant à la clientèle à faible revenu, présentant des chevauchements importants :

- Le programme de visites auprès des ménages à budget modeste de l'AEÉ et un éventuel programme d'approche communautaire visant spécifiquement les ménages à budget modeste
- Le volet ménages à budget modeste du Service ÉnerGuide et le PAREL

Cette proposition n'est pas efficiente et s'avère contraire à une saine conception de programmes d'efficacité énergétique.

Ce en quoi consistent les recommandations du LIEN sur les rapports *Low-income Energy Efficiency Program* et *Low-income Program Concepts*

Le Distributeur constate que les rapports produits par OC consistent en des documents d'orientations et d'approches faisant état de préoccupations pour la clientèle à faible revenu. L'objectif de ces rapports n'est pas de présenter d'études économiques et financières ni d'impacts énergétiques de programmes éventuels, comme l'indique l'extrait suivant :

« The final list of basic and extended measures to be covered in the program should be confirmed during the detailed design of the program. » (OC-2, document 2, p. 30)

Certaines des préoccupations exprimées dans ces rapports rejoignent celles du Distributeur, notamment les suivantes :

- Cibler adéquatement la clientèle à faible revenu;
- Établir des règles simples d'accessibilité liées à une vérification des revenus des clients;
- Utiliser des institutions déjà en place et qui disposent de l'information nécessaire au contrôle de l'accès;
- Sensibilité à la problématique des incitatifs partagés entre propriétaires et locataires;
- Rechercher l'efficacité par la maximisation des gains énergétiques tout en limitant les coûts;
- Prioriser les mesures les plus rentables, telles que celles visant l'amélioration de l'enveloppe thermique du bâtiment de préférence au remplacement d'électroménagers

À titre d'exemple, le programme de rénovation des logements sociaux et communautaires en partenariat avec la SHQ (phase 2) reflète une application de ces principes.

D'autre part, les critères d'admissibilité inclus sont très stricts, ce qui, encore une fois, conforte le Distributeur dans l'approche retenue.

5. LES PROGRAMMES DESTINÉS AU MARCHÉ DE LA GRANDE ENTREPRISE

5.1 PAMUGE

Le PAMUGE présenté par le Distributeur est un nouveau programme de grande ampleur destiné à couvrir une portion beaucoup plus importante du potentiel d'économies d'énergie du marché industriel.

Le Distributeur a pris note du consensus exprimé de supporter son approche prudente dans le choix des projets visés par le programme. En ce sens, le Distributeur réitère que les critères d'admissibilité sont bien ajustés, permettent de filtrer les opportunistes et favorisent le dépôt de projets (quatre (4) projets soumis à ce jour). En réponse aux intervenants AIEQ et AQCIE-CIFQ, qui souhaitent éventuellement un élargissement des critères, le Distributeur n'exclut pas que le PAMUGE puisse être raffiné selon les résultats obtenus et l'expérience vécue, comme c'est le cas pour l'ensemble des programmes du PGEÉ.

5.2 PADIGE

Les commentaires du GRAME contestant le fait que les projets dont la PRI est supérieure à 10 ans soient exclus du PADIGE ignorent manifestement l'objectif du programme. Rappelons qu'il s'agit de «faire la promotion et à sensibiliser les clients aux économies d'électricité, et à leur démontrer les avantages de nouvelles technologies plus efficaces du point de vue de la consommation d'électricité» (HQD-1, document 1, annexe A, page 40).

Comme un projet d'efficacité énergétique dont la PRI est supérieure à 10 ans est à toutes fins pratiques exclu par la clientèle des grandes entreprises, les sommes investies pour de tels projets dans le cadre du PADIGE le seraient en pure perte.

6. LES PROGRAMMES DESTINÉS AU MARCHÉ AFFAIRES

De la position exprimée par la FCEI, le Distributeur note qu'aucun commentaire négatif sur ses priorités n'a été formulé, pas plus que d'autres

critères à considérer, et constate que la FCEI partage ses préoccupations quand à la commercialisation des programmes.

Le Distributeur accueille favorablement l'offre de partenariat de la FCEI et réitère qu'il est souhaitable que l'intervenante soit plus active auprès de ses membres en matière d'efficacité énergétique.

Quant au témoignage du représentant de la CETAF, malgré le fait que 13 de ses membres soient déjà prescripteurs du programme *d'Appui aux initiatives – optimisation énergétique des bâtiments*, il importe de souligner qu'il n'est pas exclu que le programme soit raffiné dans le futur, selon les résultats obtenus et l'expérience vécue. De plus, le Distributeur, dans le cadre des discussions soutenues avec la CETAF, ajustera, comme par le passé, son entente de collaboration avec cet organisme en tenant compte de ses attentes.

7. LE SUIVI BUDGÉTAIRE

Le Distributeur s'oppose à une complexification du dossier pour y inclure un suivi des dépenses réelles, tel que le propose UC. Il est de pratique courante que l'approbation d'un budget soit donnée sur une base prévisionnelle et la situation est d'ailleurs la même pour le dossier tarifaire du Distributeur. Les données réelles de l'année précédente sont de la nature d'une information factuelle que l'intervenante peut étudier. Cependant, les données réelles pour 2006 pourraient ne pas être disponibles si la demande d'approbation du budget 2007 est déposée plus tôt dans l'année.

En réponse au commentaire de UC portant sur les salaires attribués au tronc commun, tel que le mentionnait M. Claude Pedneault en audience, le budget demandé reflète les coûts totaux des prestations de travail, ce qui inclut l'espace de bureau, le poste de travail, le support administratif, le matériel informatique, etc. (n.s. vol.1, p. 293).

LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS.

Montréal, le 28 février 2006

Affaires Juridiques d'Hydro-Québec

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