

ANNEXE F

DEMANDE ET OFFRE DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE ET RÔLE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION POUR LE MARCHÉ COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION

**DEMANDE ET OFFRE DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS
EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE, ET RÔLE D'HYDRO-QUÉBEC
DISTRIBUTION POUR LE MARCHÉ COMMERCIAL ET
INDUSTRIEL**

NOVEMBRE 2006

Table des matières

Page

SOMMAIRE	1
1. INTRODUCTION.....	8
1.1 Objectifs visés – mise en contexte.....	8
1.2 Méthodologie	8
2. ANALYSE DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DE LA CLIENTÈLE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE	11
2.1 Besoins et obstacles en matière de financement.....	11
2.1.1 <i>L'investissement dans des projets en efficacité énergétique</i>	<i>11</i>
2.1.2 <i>Les obstacles à l'investissement</i>	<i>11</i>
2.1.3 <i>Les besoins en financement</i>	<i>12</i>
2.1.4 <i>Les besoins des petits commerces</i>	<i>12</i>
2.1.5 <i>La clientèle agricole.....</i>	<i>13</i>
3. ANALYSE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT POUR LE MARCHÉ COMMERCIAL ET INDUSTRIEL.....	15
3.1 Sources de financement	15
3.1.1 <i>Programmes de subventions</i>	<i>15</i>
3.1.2 <i>Autofinancement par opposition à emprunt bancaire</i>	<i>16</i>
3.1.3 <i>Financement sur la facture</i>	<i>16</i>
3.1.4 <i>Crédit-bail</i>	<i>17</i>
3.1.5 <i>Entreprises de services éconergétiques (mode ESE)..</i>	<i>18</i>
3.1.6 <i>Sources de financement pour le marché agricole.....</i>	<i>20</i>
3.2 Résultats du balisage.....	21
3.2.1 <i>Offre des organisations interrogées.....</i>	<i>22</i>
3.2.1.1 <i>Le Fonds en efficacité énergétique</i>	<i>22</i>
3.2.1.2 <i>BC Hydro</i>	<i>23</i>
3.2.1.3 <i>Manitoba Hydro.....</i>	<i>23</i>
3.2.1.4 <i>Sacramento Municipal Utility District ..</i>	<i>24</i>
3.2.1.5 <i>New York State Energy Research & Development Authority</i>	<i>25</i>
3.2.1.6 <i>Austin Energy.....</i>	<i>26</i>
3.2.1.7 <i>Energy Trust of Oregon</i>	<i>26</i>
3.2.1.8 <i>National Grid.....</i>	<i>27</i>
3.2.2 <i>Constats sur l'offre de financement et d'aide financière</i>	<i>28</i>
3.3 L'offre de financement des institutions financières pour le marché commercial et industriel	29

4.	LE RÔLE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION	32
4.1	Analyse des scénarios considérés	32
4.2	Recommandations	36

Annexe 1 Glossaire

Annexe 2 Liste des intervenants rencontrés

Annexe 3 Sources

Annexe 4 Tableaux récapitulatifs de l'offre des programmes des
organisations interrogées dans le cadre du
balisage

SOMMAIRE

Contexte

Dans le cadre du mandat octroyé par Hydro-Québec Distribution (ci-après « HQD » ou le « Distributeur ») à Raymond Chabot Grant Thornton (RCGT) sur le financement des projets en efficacité énergétique (EE), un des segments de clientèle abordés portait sur le marché commercial et industriel (CI), principalement composé des clients facturés aux tarifs G et M.

Le présent document présente les résultats d'une analyse de l'offre et de la demande de financement pour le marché CI ainsi que du rôle potentiel que pourrait jouer HQD à cet égard, dans le but d'augmenter la pénétration des programmes existants en matière d'EE. Les segments de clientèle définis comme faisant partie du marché CI comprennent les clients agricoles, facturés au tarif D, les « petits commerces », facturés au tarif G, ainsi que les clients commerciaux et industriels de taille moyenne, soit la portion restante des clients plus énergivores, facturés au tarif G, et ceux appartenant au tarif M. Les clients de type « grande entreprise » facturés au tarif L ne sont pas inclus dans l'analyse.

Pour ce marché et dans le cadre de cette étude, nous entendons par financement le financement par emprunt, à savoir les prêts commerciaux et le financement par emprunt non bancaire (financement reposant sur des éléments d'actif). Nous évaluerons les circonstances dans lesquelles il serait approprié pour HQD d'intervenir pour aider le marché CI à se financer par emprunt, comparativement à l'aide financière actuellement offerte, sous forme de subvention pour stimuler les projets d'EE.

Le financement est un moyen parmi d'autres pour augmenter la pénétration des programmes existants en matière d'EE. Plusieurs initiatives peuvent être considérées à cet effet et chacune d'entre elles, dont le financement, possède un impact variable sur les économies d'énergie. Dans un contexte de ressources limitées, HQD doit opter pour l'initiative la plus rentable, dans une perspective coûts-bénéfices, et privilégier celles qui ont la meilleure contribution marginale à l'EE. Dans cette optique, le mandat confié à RCGT consistait à cerner les besoins en matière de financement par emprunt et à évaluer l'apport de cette solution à l'amélioration de la pénétration des programmes en EE, comparativement à d'autres solutions.

Sur le plan de l'offre, l'analyse s'est appuyée sur des entrevues individuelles réalisées auprès d'institutions financières, ainsi que sur un balisage auprès de producteurs-distributeurs d'électricité nord-américains et d'organisations liées à l'EE actifs en financement. Sur le plan de la demande, une partie importante de l'analyse des besoins en financement a été réalisée à partir des travaux de la firme de recherche marketing Multi Réso. Finalement, l'étude réalisée par RCGT s'est également appuyée sur une

revue documentaire sur le sujet ainsi que sur les études antérieures réalisées pour le compte d'HQD.

Après avoir dressé un aperçu des besoins en matière de financement et des obstacles à l'investissement, les différentes sources de financement possibles pour la clientèle CI ont été abordées. Par la suite, les besoins et obstacles en matière de financement ont été considérés à la lumière des paramètres suivants : l'accès au capital, le coût du financement et la période de récupération de l'investissement (PRI). Le rapport se conclut par des recommandations relativement au rôle potentiel d'HQD en matière de financement.

Les besoins et obstacles en matière d'investissement en efficacité énergétique pour le marché commercial et industriel

Pour le marché CI, la période de récupération de l'investissement (PRI) constitue un aspect important de l'évaluation d'un projet en EE. Celle-ci permet de choisir les projets les plus rentables. Il est cependant important de mentionner que les entreprises de petite et de moyenne taille utilisent la PRI de façon plus intuitive que la grande entreprise. Les gestionnaires des moyennes et grandes entreprises considèrent que la PRI d'un projet rentable doit se situer entre un et deux ans au maximum, alors que chez les « petits commerces », on accepte des projets avec une PRI de trois à cinq ans¹. Pour ce qui est de la clientèle agricole, une PRI acceptable peut même s'étaler sur une période allant de sept à dix ans.

En général, les gestionnaires interrogés dans le cadre des groupes de discussion sur le financement sont tous d'accord pour dire que le financement par emprunt est accessible à des conditions avantageuses. Toutefois, peu importe la taille de l'entreprise, l'autofinancement est privilégié pour des projets d'EE, car ces derniers ne sont généralement pas de nature stratégique pour l'entreprise. Selon le résultat des groupes de discussion réalisés par Groupe DDM², les petits commerces ont plus de difficulté à s'autofinancer pour des projets d'EE que les entreprises de moyenne taille. Par ailleurs, de façon générale, les entrepreneurs sont relativement satisfaits de leur accès au financement sur les marchés canadiens³.

L'analyse de RCGT a révélé que le financement par emprunt n'est pas un frein à l'investissement de la clientèle CI dans des projets d'EE. Si le financement est un besoin, il n'est pas le seul. Il semble qu'un obstacle majeur pour les petits commerces et les

¹ Rapport d'analyse, Multi Réso : recherche marketing, décembre 2005.

² Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Groupes de discussion auprès des clients, Groupe DDM, 26 août 2002.

³ Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, rapport rédigé pour Industrie Canada, Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, février 2002, p. 128.

entreprises de moyenne taille soit plutôt l'aspect technique des projets en EE. Les gestionnaires de ces entreprises n'ont pas les compétences et les connaissances requises; la majorité ne se doute même pas des économies d'énergie qu'ils pourraient réaliser en implantant des mesures d'EE. L'information est peut-être disponible, mais ces gestionnaires n'ont pas le temps de la consulter. De plus, les petits commerces démontrent un besoin encore plus grand en matière de soutien de la part de HQD, car ils ne bénéficient pas, entre autres, de représentants commerciaux.

Ce besoin d'assistance technique a aussi été mentionné dans d'autres études⁴. Le balisage réalisé confirme d'ailleurs que l'accompagnement et l'aide technique sont des facteurs clés de succès à la participation aux programmes d'EE par les organisations interrogées.

L'offre de financement pour le marché commercial et industriel

Plusieurs sources de financement sont disponibles pour la clientèle CI et la clientèle agricole afin de réaliser des projets d'EE. À l'exception des subventions qui sont spécifiques pour l'implantation de mesures en EE, les autres sources de financement sont plus génériques. L'analyse de demande de prêt ne tient pas nécessairement compte des composantes liées à l'EE, mais les institutions financières offrent des prêts pour des projets de modernisation comprenant habituellement une composante d'EE.

Pour ce qui est de l'accès au capital et du coût de financement, les institutions financières ont créé au fil des années plusieurs offres de financement pour la clientèle CI. Le but est de servir cette clientèle avec des produits adaptés ayant un processus simple d'analyse et d'approbation de prêts, et surtout peu coûteux en frais d'administration. Les taux et les conditions offerts par ces institutions sont compétitifs. Plusieurs études démontrent d'ailleurs que l'accès au financement ne pose pas de problème. Une étude préparée pour Industrie Canada mentionne que, de façon générale, le crédit est accessible aux entreprises bénéficiant d'une facilité de crédit et qu'elles peuvent avoir accès à des capitaux supplémentaires⁵. En outre, les PME du Canada semblent bénéficier d'un meilleur accès au financement que leurs homologues d'autres grands pays, en particulier les États-Unis⁶.

Dans le cadre du balisage réalisé auprès d'organisations liées à l'EE et des producteurs-distributeurs d'électricité nord-américains, il ressort que le financement n'est pas une

⁴ Approches commerciales en efficacité énergétique – marché de la PMI, Compte-rendu de groupes de discussion, Zins Beauchesne et associés, août 2002.

⁵ Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse, préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd., février 2002, p. 18.

⁶ La concurrence dans le marché canadien du financement des petites et moyennes entreprises, mémoire présenté par l'Association des banquiers canadiens au ministère des Finances, décembre 2003.

mesure populaire auprès de la clientèle CI. En général, ce sont les petits commerces qui ont fait des demandes de financement, mais en nombre restreint.

Sur les huit organisations interrogées, trois d'entre elles (BC Hydro, Sacramento Municipal Utility District [SMUD] et National Grid pour les petits commerces seulement) offrent du financement à l'interne sous forme de prêts. En Oregon, le financement, sous la forme de prêts, n'est pas offert par Energy Trust of Oregon (ETO), mais plutôt par le ministère de l'Énergie de l'État. Trois autres organisations interrogées (Fonds en efficacité énergétique [FEE], Austin Energy et New York State Energy Research & Development Authority [NYSERDA]) n'offrent pas de financement direct, mais elles subventionnent, en partenariat avec des institutions financières, les intérêts du prêt demandé pour la réalisation d'un projet en EE. Finalement, les deux dernières organisations interrogées (Manitoba Hydro et ETO) n'offrent pas de financement à la clientèle CI, car elles considèrent que ce n'est pas un besoin du marché et que ce n'est pas leur rôle.

Sommaire des résultats du balisage

Organisation	Offre de financement	Marché	Résultats
FEE	Prêt qui est devenu paiement des intérêts	CI	5-6 prêts/année Demandes exclusivement du petit commercial
BC Hydro	Prêt	CI	10 prêts/année Demandes exclusivement du petit commercial et du résidentiel
Manitoba Hydro	Aucune offre de financement pour le marché CI		
SMUD	Prêt	CI	Aucune demande du marché CI récemment – quelques-unes dans le passé (Demandes généralement du marché résidentiel)
NYSERDA	Paiement des intérêts	CI	2,5 % du budget versé en paiement d'intérêt
AE	Paiement des intérêts	CI	Aucune demande du marché CI (demandes exclusivement du marché résidentiel)
ETO	Aucune offre de financement pour le marché CI		
Ministère de l'Énergie de l'État d'Oregon	Prêt	CI	29 prêts en 2004 et 33 prêts en 2005
National Grid	Partenariat avec City Corp.	CI	6 prêts/année
	Prêt	Petit commercial	600 prêts/année

Seule l'offre de financement de National Grid, qui cible spécifiquement les petits commerces, connaît un certain succès. Le Distributeur subventionne 80 % du coût de l'équipement éconergétique et finance à 0 % d'intérêt le 20 % restant. L'aide financière qui couvre la totalité des coûts et le paiement du prêt sur la facture (*on-bill financing*) semblent expliquer la popularité de l'offre de National Grid. À la suite d'une analyse détaillée des coûts évités, National Grid investit de façon importante dans ses programmes.

Pour toutes les organisations interrogées, la subvention est plus intéressante pour la clientèle et présente un meilleur taux de participation. Cependant, la subvention n'explique pas à elle seule l'implantation de mesures en EE. En fait, l'aide technique, apportée sous forme d'accompagnement, de formation et d'information ou de sensibilisation, semble l'élément ayant le plus d'impact sur les taux de participation aux programmes.

Rôle d'Hydro-Québec Distribution

La conclusion qui ressort de la revue documentaire, du balisage ainsi que des entrevues réalisées auprès des institutions financières est que le financement par emprunt est disponible pour les petits commerces et les clients commerciaux et industriels de moyenne taille. En outre, la mission d'HDQ consiste à assurer l'approvisionnement en électricité des Québécois et la fiabilité du réseau de distribution. Elle propose aussi des programmes d'EE à toutes ses clientèles pour les encourager à mieux utiliser l'électricité. Dans l'éventualité où HQD déciderait d'offrir du financement par emprunt, elle se limiterait alors au financement du surcoût et des travaux liés à l'EE par respect pour sa mission. Par conséquent, le client se verrait dans l'obligation de financer la portion liée à l'EE avec HQD, alors que le reste de travaux de rénovation ou encore de l'hypothèque serait financée avec une institution financière. Dans l'éventualité où l'ensemble du financement serait accordé par HQD, celui-ci viendrait alors en concurrence directe avec les institutions financières.

Le résultat de l'analyse effectuée par RCGT concorde avec les opinions des gestionnaires d'entreprise recueillies durant les groupes de discussion animés par le Groupe DDM et par Multi Réséo, à savoir que la subvention importe plus que le financement. Certains gestionnaires ont même affirmé que les subventions pourraient leur faire devancer la réalisation de leurs projets en EE, et même les amener à réaliser un projet de plus grande ampleur. La subvention a un impact direct sur la PRI en réduisant le coût du projet et par conséquent la portion de l'investissement à financer.

Le montant de la subvention a un impact important, car il permet de réaliser un projet en EE condamné auparavant par une PRI trop longue. De plus, une aide financière est simple et facile à gérer, ce qui demande moins de soutien administratif au sein de l'entreprise qu'un programme offrant du financement. De plus, sachant que les projets

en EE ne sont généralement pas stratégiques pour les entreprises, le montant de l'aide financière devient important afin de les inciter à réaliser des projets d'EE.

En ce qui a trait aux modalités entourant l'aide financière, RCGT a constaté qu'un montant garanti versé en partie au début du projet serait souhaitable pour plusieurs gestionnaires. Le processus d'accessibilité aux programmes doit aussi être simple, flexible et rapide.

À la suite de cette analyse, RCGT énonce les recommandations suivantes :

◇ **HQD ne devrait pas intervenir dans le marché CI avec du financement de mesures d'EE**

La conclusion qui ressort de la revue documentaire, du balisage ainsi que des entrevues réalisées auprès des institutions financières est que le financement par emprunt est disponible pour les petits commerces et les clients commerciaux et industriels de taille moyenne. Le financement n'est pas une option qui encourage la réalisation de projets en EE et HQD n'a donc pas de rôle à jouer à cet égard pour cette clientèle. HQD devrait plutôt poursuivre les interventions actuelles en matière de subvention. En effet, ce sont les subventions qui sont populaires auprès de la clientèle CI. Le montant accordé est d'ailleurs stratégique afin de diminuer la PRI des projets.

◇ **Autres pistes à explorer afin d'augmenter la pénétration des programmes existants**

Dans un contexte de ressources limitées, HQD doit s'interroger sur les initiatives à privilégier en vue d'optimiser la pénétration des programmes existants et les retombées en matière d'EE.

Plusieurs options s'offrent à HQD afin d'allouer ses ressources en matière d'EE. Ces options devront être évaluées chacune en fonction de leurs économies potentielles. La revue documentaire, le balisage ainsi que les entrevues réalisées auprès des institutions financières ont permis de déterminer les options suivantes comme étant celles qui semblent offrir le plus grand potentiel d'économie :

Intensifier l'aide technique

Un obstacle majeur pour les petits commerces et ceux de taille moyenne est l'aspect technique des projets en EE. Les gestionnaires n'ont pas les compétences et les connaissances requises, et ne sont pas conscients des économies d'énergie potentielles à réaliser. HQD se doit de jouer un rôle plus actif auprès de cette clientèle en offrant de l'aide technique adaptée à leurs besoins. De plus, le balisage réalisé confirme que

l'accompagnement et l'aide technique expliquent tout autant, sinon davantage, le succès des programmes des organisations interrogées que le financement.

Revoir les modalités de versement de l'aide financière

Les besoins de la clientèle CI en matière d'investissement suggèrent qu'il faudrait réviser les modalités de versement des subventions. La clientèle semble préférer qu'elles soient versées en amont du projet plutôt qu'à la fin des travaux ou en plusieurs versements étalés sur la durée du projet. Cependant, l'aide financière versée en amont comporte le risque de non-réalisation du projet.

Élaborer un programme spécifique pour les petits commerces jumelant subvention et aide technique

Tout comme le démontre l'exemple de National Grid avec son programme très populaire auprès des petits commerces, HQD pourrait créer un programme spécifique, adapté aux besoins des petits commerces, combinant aide technique et aide financière. L'aide technique pourrait provenir de techniciens attitrés à cette clientèle afin de les sensibiliser à l'EE, de les aider à estimer leurs économies d'énergie potentielles grâce aux mesures implantées et de les conseiller dans le choix de ces mesures.

Fortifier la relation de partenariat avec l'Agence de l'efficacité énergétique (AEE) afin de créer un guichet unique en matière de subvention

Les conclusions du balisage font ressortir l'importance d'avoir un guichet unique afin de réduire la confusion chez les clients du marché CI. L'exemple d'ETO est une preuve de la valeur ajoutée qu'apporte un guichet unique en matière d'EE afin de faciliter la communication et d'accentuer la sensibilisation de la population à l'EE. Une sensibilisation aux économies d'énergie potentielles est une condition essentielle afin que les projets en EE se réalisent en grand nombre au sein des entreprises d'ici.

À cet égard, HQD devrait poursuivre ses efforts d'arrimage avec les organismes liés à l'EE, tel que l'AEE. L'AEE entend d'ailleurs jouer un rôle dans l'élaboration d'un plan d'ensemble pour toutes les formes d'énergie, ainsi qu'il est spécifié dans la stratégie énergétique du Québec 2006-2015. Cette participation de l'AEE pourrait donc encourager et faciliter la réalisation de projets par la clientèle CI en intégrant les diverses interventions des distributeurs d'énergie.

1. INTRODUCTION

1.1 Objectifs visés – mise en contexte

Dans le cadre du mandat octroyé par HQD à RCGT sur le financement des projets en EE, un des segments de clientèle abordés portait sur le marché CI.

Pour ce marché et dans le cadre de cette étude, nous entendons par financement le financement par emprunt, à savoir les prêts commerciaux et le financement par emprunt non bancaire (financement reposant sur des éléments d'actif). Nous évaluerons les circonstances dans lesquelles il serait approprié pour HQD d'intervenir pour aider le marché CI à se financer par emprunt, comparativement à l'aide financière actuellement offerte, sous forme de subvention.

Le financement est un moyen parmi d'autres pour augmenter la pénétration des programmes existants en matière d'EE. Plusieurs initiatives peuvent être considérées à cet effet et chacune d'entre elles, dont le financement, possède un impact variable sur les économies d'énergie. Dans un contexte de ressources limitées, HQD doit opter pour l'initiative la plus rentable, dans une perspective coûts-bénéfices, et privilégier celles qui ont la meilleure contribution marginale à l'EE. Dans cette optique, le mandat confié à RCGT consiste à cerner les besoins en matière de financement par emprunt et à évaluer si cette dernière solution permet d'améliorer la pénétration des programmes en EE, comparativement à d'autres solutions.

Ce document présente les résultats d'une analyse de l'offre et de la demande de financement pour la clientèle CI ainsi que du rôle potentiel que pourrait jouer HQD à cet égard, dans le but d'augmenter la pénétration des programmes existants en matière d'EE.

L'intervention de RCGT consistait à analyser les besoins en matière de financement pour ce marché en particulier, à partir d'études réalisées sur ce sujet. L'analyse de l'offre, quant à elle, s'est fondée sur un balisage et sur des entrevues auprès d'institutions financières. Cette analyse a conduit RCGT à évaluer le rôle potentiel d'HQD en matière de financement de projets en EE pour la clientèle CI.

1.2 Méthodologie

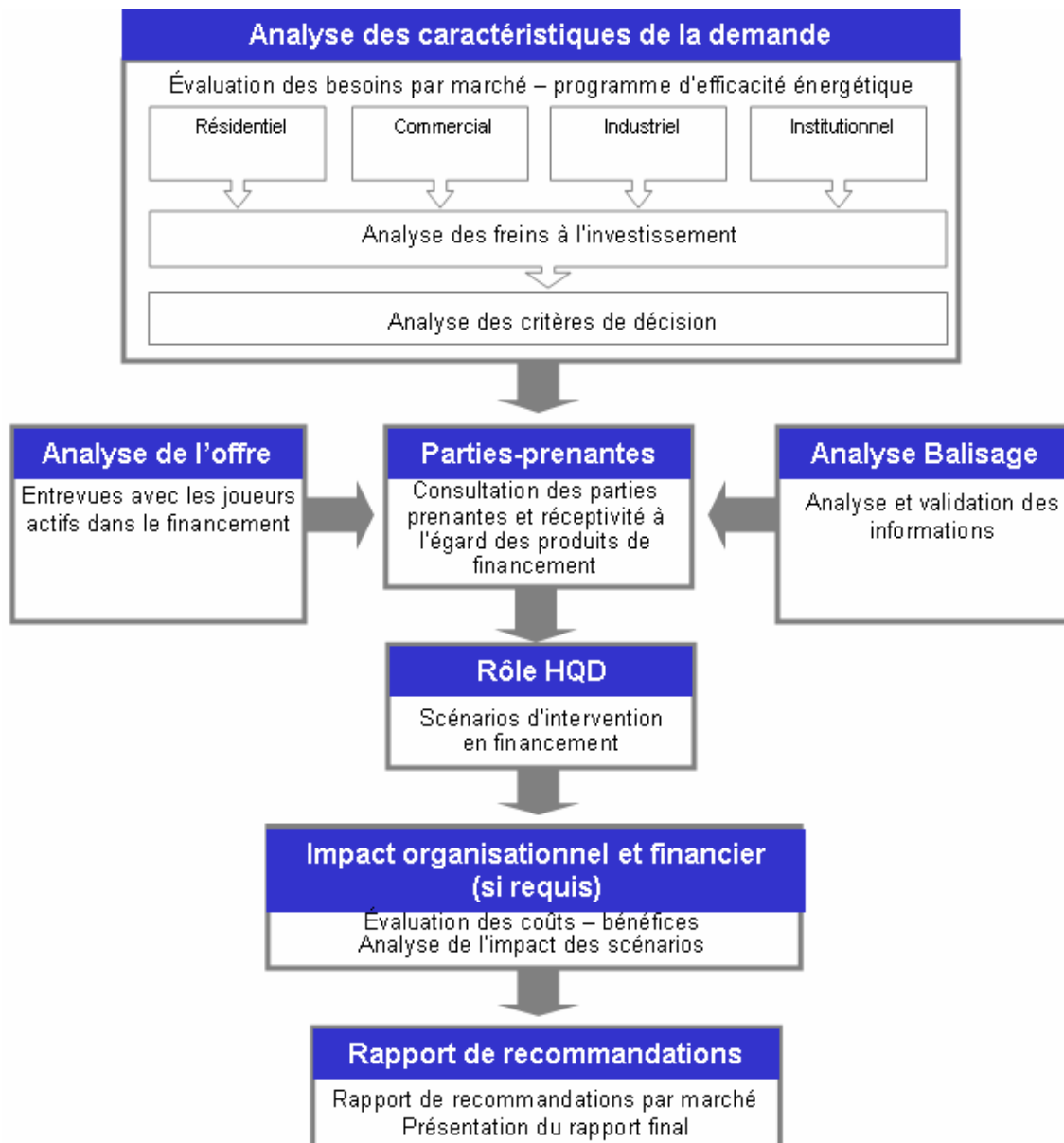
L'analyse s'est appuyée sur les travaux suivants :

- ◇ Une partie importante de l'analyse des besoins en financement de projets en EE s'est appuyée sur les travaux de la firme de recherche marketing Multi Réso qui a animé des groupes de discussions sur le sujet en novembre 2005.

Au total, 39 personnes représentant 37 entreprises différentes ont été interrogées : 17 entreprises au tarif G, 15 entreprises au tarif M et 5 entreprises agricoles au tarif D;

- ◇ L'analyse de l'offre de financement s'est basée principalement sur la réalisation d'entrevues individuelles auprès d'institutions financières, ainsi que sur la réalisation d'un balisage auprès de producteurs-distributeurs d'électricité nord-américains actifs en matière de financement et d'organisations liées à l'EE;
- ◇ Finalement, l'étude réalisée par RCGT s'est également appuyée sur une revue documentaire sur le sujet et sur les études antérieures réalisées pour le compte d'HQD, soit le compte-rendu des groupes de discussion par Zins Beaudesne et associés en août 2002, et les deux rapports du Groupe DDM sur les ateliers de créativité et les groupes de discussion auprès des clients du marché commercial, institutionnel et industriel (CII) en août de la même année.

Le cadre méthodologique utilisé dans le cadre de cette étude est reproduit dans le schéma suivant :



Après avoir dressé un aperçu des besoins en matière de financement et des obstacles à l'investissement, les différentes sources de financement possibles pour la clientèle CI ont été abordées. Par la suite, les besoins et obstacles en matière de financement ont été considérés à la lumière des paramètres suivants : l'accès au capital, le coût du financement et la PRI. Le rapport se conclut par des recommandations relativement au rôle potentiel d'HQD en matière de financement.

2. ANALYSE DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DE LA CLIENTÈLE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

2.1 Besoins et obstacles en matière de financement

2.1.1 *L'investissement dans des projets en efficacité énergétique*

Soulignons en premier lieu que la clientèle CI mentionnée dans ce document renvoie aux clients facturés aux tarifs G et M d'Hydro-Québec⁷. Les clients de type « grande entreprise » facturés au tarif L ne sont pas inclus dans l'analyse. Le document définira une portion de la clientèle commerciale au tarif G comme les « petits commerces », alors que le reste, soit la portion restante des clients plus énergivores facturés au tarif G et ceux appartenant au tarif M, sera défini comme les clients CI de taille moyenne. En ce qui a trait aux clients agricoles, facturés au tarif D, l'information sera présentée de façon distincte dans le document, lorsque requis.

Peu importe la taille de l'entreprise, les clients CI cherchent toujours à réduire leurs coûts d'exploitation. Étant donné que les dépenses énergétiques constituent une portion substantielle des coûts mensuels, particulièrement pour les clients industriels facturés au tarif M, les entreprises sont disposées à entreprendre des mesures réduisant leur facture d'électricité. Cependant, l'investissement pour ce type de projets, soit des projets d'EE, doit être rentable. En effet, le calcul de la PRI constitue une étape essentielle dans l'évaluation d'un projet en EE⁸.

2.1.2 *Les obstacles à l'investissement*

Dans un contexte d'affaires, au sein d'une même entreprise, plusieurs projets sont en concurrence pour les ressources humaines et financières disponibles. La PRI est donc un outil nécessaire permettant de départager et de choisir les projets les plus rentables. Il est cependant important de mentionner que les gestionnaires des entreprises de moyenne et de petite taille utilisent la PRI de façon plus intuitive que ceux des grandes entreprises. Les gestionnaires des moyennes et grandes entreprises considèrent que la PRI d'un projet rentable doit se situer entre un et deux ans au maximum, alors que chez les

⁷ Le tarif général G s'applique à l'abonnement dont la puissance à facturer minimale est inférieure à 100 kilowatts, alors que le tarif général M s'applique à l'abonnement dont la puissance à facturer minimale est d'au moins 100 kilowatts, mais inférieure à 5 000 kilowatts.

⁸ Rapport d'analyse, Multi Résé : recherche marketing, décembre 2005.

« petits commerces », on accepte des projets de PRI de trois à cinq ans⁹. Exceptionnellement, les entreprises acceptent des projets comportant des périodes de récupération supérieures, mais ces projets doivent être stratégiques pour l'entreprise et doivent s'inscrire dans sa vision, ce qui est rarement le cas de projets d'EE¹⁰.

De plus, même si la PRI est adéquate, il n'est pas certain que le projet se réalisera en raison des ressources qui sont limitées¹¹. Par exemple, les ressources financières disponibles au sein d'une entreprise industrielle facturée au tarif M iront plus vraisemblablement à des projets d'investissement augmentant les capacités de production ou à des projets développant de nouveaux marchés¹². De plus, les exploitants d'espaces locatifs et les promoteurs et constructeurs sont peu enclins à investir dans des mesures d'EE, car ils cherchent généralement à réduire davantage leurs coûts de construction que leurs coûts d'exploitation¹³.

2.1.3 Les besoins en financement

En général, les gestionnaires sont tous d'accord pour dire que le contexte actuel rend facile la possibilité de trouver du financement, et ce, à des conditions avantageuses.¹⁴ Une étude réalisée en 2002¹⁵ a pourtant fait ressortir des divergences d'opinions selon la taille de l'entreprise pour les programmes ayant une offre de financement; les petites entreprises trouvaient une offre de financement intéressante, alors que les plus grandes entreprises n'avaient pas besoin de financement offert par un distributeur d'énergie.

2.1.4 Les besoins des petits commerces

Selon le résultat des groupes de discussion réalisés par Groupe DDM, les petits commerces ont plus de difficulté à s'autofinancer pour des projets d'EE que les entreprises de moyenne taille¹⁶. Par ailleurs, de façon générale, les entrepreneurs sont

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Approches commerciales en efficacité énergétique – marché de la PMI, Compte rendu de groupes de discussion, Zins Beauchesne et associés, août 2002.

¹¹ Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Rapport / Ateliers de créativité / Représentants de forces du marché, Groupe DDM, 26 août 2002.

¹² Approches commerciales en efficacité énergétique – marché de la PMI, Compte rendu de groupes de discussion, Zins Beauchesne et associés, août 2002.

¹³ Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Rapport / Ateliers de créativité / Représentants de forces du marché, Groupe DDM, 26 août 2002.

¹⁴ Rapport d'analyse, Multi Réso : recherche marketing, décembre 2005.

¹⁵ Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Groupes de discussion auprès des clients, Groupe DDM, 26 août 2002.

¹⁶ Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Rapport / Ateliers de créativité / Représentants de forces du marché, Groupe DDM, 26 août 2002.

relativement satisfaits de leur financement sur les marchés canadiens¹⁷. Si le financement est un besoin, il n'est pas le seul. En fait, ces commerces ont souvent peu d'employés, qui sont déjà débordés par leurs tâches quotidiennes; ils n'ont donc pas les ressources disponibles pour l'analyse de leur consommation énergétique et la recherche des méthodes permettant de la réduire¹⁸. Le personnel engagé ne possède pas, de plus, les connaissances et les compétences liées à ce domaine¹⁹. Les gestionnaires des petits commerces démontrent souvent aussi peu d'intérêt et du scepticisme par rapport à la rentabilité des mesures à prendre pour réaliser des économies d'énergie²⁰. Ils croient que l'analyse de leur situation énergétique est inutile à cause de leur faible niveau de consommation d'énergie²¹.

2.1.5 La clientèle agricole

Tout comme les clients du marché CI, la clientèle agricole est prête à implanter des mesures en EE, s'il s'agit d'un investissement rentable qui fait diminuer ses coûts de production. Une PRI acceptable pour ce type de clientèle peut même s'étaler sur une période allant de sept à dix ans²².

La Financière agricole du gouvernement du Québec et Financement agricole Canada (FAC) offrent aux clients agricoles du financement à des taux d'intérêt avantageux, en partenariat avec les institutions financières²³. Par exemple, pour de nouveaux investissements dans l'entreprise, la Financière agricole du gouvernement du Québec offre le taux d'intérêt Avantage plus. Ce taux, déjà négocié auprès des institutions financières, peut être fixe ou variable. Le taux fixe est basé sur les taux hypothécaires résidentiels, auxquels peut s'ajouter un escompte variant de 0,30 à 0,60 %, selon le terme choisi : plus le terme est long (maximum de 84 mois et minimum de 12 mois), plus l'escompte est élevé. Le taux variable est, quant à lui, basé sur le taux préférentiel²⁴. De plus, la Financière agricole offre des protections contre la hausse des taux d'intérêt, si

¹⁷ Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, rapport rédigé pour Industrie Canada, Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, février 2002, p. 128.

¹⁸ Rapport d'analyse, Multi Réso : recherche marketing, décembre 2005.

¹⁹ Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Rapport / Ateliers de créativité / Représentants de forces du marché, Groupe DDM, 26 août 2002.

²⁰ Rapport d'analyse, Multi Réso : recherche marketing, décembre 2005.

²¹ Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Groupes de discussion auprès des clients, Groupe DDM, 26 août 2002.

²² Rapport d'analyse, Multi Réso : recherche marketing, décembre 2005.

²³ La Financière agricole du gouvernement du Québec offre des points supplémentaires pour le respect des normes environnementales (respectant les principes de développement durable) lors de la sélection des entreprises agricoles faisant une demande d'accès aux programmes complémentaires de protection du revenu, mais n'offre pas de programme spécifique pour l'EE. Quant à elle, Financement agricole Canada offre un financement pour des projets environnementaux, dont l'EE, par le biais de son programme Enviro-prêt.

²⁴ Le taux d'intérêt le plus bas consenti par les banques en tenant compte d'un certain nombre de facteurs.

60 % des intérêts de l'entreprise sont détenus par des personnes pratiquant l'agriculture à temps plein. Ces offres de financement, discutées plus en détail dans la section suivante, semblent combler les besoins de ce type de clientèle. De plus, les entreprises agricoles affichent des taux d'approbation de leur demandes de prêt plus élevés que la moyenne des autres industries, peut-être parce qu'elles ont généralement des terrains ou des équipements qu'elles peuvent utiliser en affectation de garantie²⁵.

²⁵ Le Financement des PME au Canada, Gouvernement du Canada, Industrie Canada, 2002, p. 19.

3. ANALYSE DE L'OFFRE DE FINANCEMENT POUR LE MARCHÉ COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

3.1 Sources de financement

Plusieurs sources de financement sont disponibles pour la clientèle CI afin de réaliser des projets d'EE. À l'exception des subventions qui sont spécifiques à l'implantation de mesures en EE, les autres sources de financement sont de type plus générique.

Les banques et les caisses populaires ne sont pas les seuls établissements assurant le financement. Ces dernières années, les sociétés de financement telles que le groupe d'entreprises GE Capital ou CIT Group sont aussi devenues des joueurs prédominants dans le financement du marché CI. Les prêteurs gouvernementaux, comme la Banque de développement du Canada ou Investissement Québec, sont également présents.

3.1.1 Programmes de subventions

Les programmes de subventions sont intéressants pour les gestionnaires des organisations, car il est possible que l'aide apportée fasse en sorte que la PRI du projet en EE devienne acceptable pour sa réalisation au sein de l'entreprise. De plus, ces programmes demandent peu de ressources en matière de suivi et de gestion, et permettent à l'organisation de choisir son type de financement et son partenaire financier²⁶.

L'Office de l'efficacité énergétique, sous l'autorité de Ressources naturelles Canada, a créé plusieurs programmes offrant des subventions et de l'assistance technique au cours des dernières années. Le Programme d'encouragement pour les bâtiments commerciaux ou industriels verse des subventions pouvant aller jusqu'à 80 000 \$ pour la conception de bâtiments qui intègrent des caractéristiques et des procédés éconergétiques.

Pour les constructions existantes, HQD offre des subventions basées sur les économies d'énergie réalisées à la fin des travaux par l'entremise de deux de ces programmes, soit Appui aux Initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments et Appui aux Initiatives – Systèmes industriels. Cependant, ces programmes sont plus difficilement accessibles pour les organisations facturées au tarif G (les petits commerces surtout et une partie des moyennes entreprises) étant donné leur consommation énergétique de moindre importance.

²⁶ Rapport d'analyse, Multi Résé : recherche marketing, décembre 2005.

De plus, tout comme pour la clientèle résidentielle, il existe le programme de remise à l'achat qui incite l'achat de produits éconergétiques.

3.1.2 Autofinancement par opposition à emprunt bancaire

Exclusion faite des sources de financement interne, telles que les capitaux propres et les bénéfices non répartis, le financement par emprunt constitue le type de financement externe le plus courant. Toutefois, la majorité des entreprises n'est pas intéressée à recourir à des prêts commerciaux ou des marges de crédit pour des projets d'EE. En fait, les entrepreneurs et les gestionnaires semblent vouloir éviter les coûts d'intérêt que le financement à l'externe entraîne. L'autofinancement est la méthode préconisée par les gestionnaires pour implanter des mesures en EE²⁷.

3.1.3 Financement sur la facture

Le financement sur la facture consiste à intégrer les paiements du prêt contracté pour implanter des mesures en EE à la facture d'électricité. De cette façon, le client peut plus clairement constater l'avantage net que lui procurent ses mesures en EE, et ce, sur une base de flux monétaire positif. Cette approche offre également au client une transaction simplifiée, mais elle peut cependant créer des problèmes pour la compagnie d'électricité qui doit décider quel paiement avantager (le remboursement du prêt ou la consommation d'énergie), si la facture mensuelle ne se paye pas en totalité.

Les gestionnaires d'entreprises interrogés par Multi Réso ont paru ouverts au concept, car ils apprécient l'idée que tout soit regroupé sur une même facture et qu'il soit ainsi possible de moduler le prêt pour faire en sorte que son remboursement (capital et intérêts) équivaille approximativement au montant de l'économie d'énergie réalisée. Cependant, les gestionnaires interrogés n'étaient pas tous favorables à cette façon de faire. Toutefois, selon une autre étude moins récente (1994), les clients commerciaux se montrent plus favorables au prêt remboursable sur la facture qu'au financement bancaire²⁸.

Le financement sur la facture comporte plusieurs contraintes pour la compagnie d'électricité. Dans un rôle de bailleur de fonds, HQD devra évaluer la capacité de rembourser de sa clientèle. En tant que service public, le service d'HQD comporte une dimension universelle et des recours en cas de non-paiement bien définis. En tant que bailleur de fonds, HQD devra également étendre les outils actuels ou constituer de nouveaux outils afin de pouvoir évaluer les moyens financiers et plus précisément la capacité de remboursement de sa clientèle.

²⁷ Ibid.

²⁸ Étude de faisabilité sur le financement des projets à caractère énergétique, Groupe de discussion avec des clients commerciaux et institutionnels, Rapport final, Ad Hoc Marketing, 21 décembre 1994.

Il est important d'étudier la question des taux d'intérêt facturés aux clients. Un taux d'intérêt universel signifie que seuls les clients pour lesquels les autres solutions de rechange seront plus onéreuses seront intéressés. Habituellement, cela représente des clients plus risqués, ce qui aura une incidence directe sur les risques associés au remboursement et le succès du programme. Afin de créer un outil performant, HQD devra concevoir un programme comportant une tarification (taux d'intérêt) variable qui rivalisera fort probablement avec l'offre de financement actuelle des institutions financières.

Une entente dans laquelle les remboursements dépendent des économies réalisées ajoute une complexité additionnelle à la démarche. En effet, le Distributeur devra constituer une équipe technique afin d'évaluer les économies ainsi que d'assurer le suivi et la performance des mesures financées. Les ressources nécessaires à la réalisation de cette activité critique dépendront directement de la clientèle visée et du taux de pénétration recherché.

Il existe également des enjeux juridiques associés à la question de la propriété des actifs dans une situation de réalisation pour non-paiement. Dans la majorité des cas, les mesures d'EE constituent des améliorations immobilières, actifs sur lesquels il est difficile de réaliser pour cause de non-paiement. À cela s'ajoute la problématique de la priorité de la créance éventuelle de HQD qui sera subordonnée à celle d'un prêteur hypothécaire.

En conclusion, le financement sur facture présente plusieurs enjeux structurels, juridiques et organisationnels.

3.1.4 Crédit-bail

Le crédit-bail est une convention par laquelle le crédit-bailleur (ici, le distributeur d'électricité) met un bien corporel à la disposition du crédit-preneur (ici, le client du marché CI), habituellement pour une période déterminée, moyennant le versement d'un loyer. Le bien qui fait l'objet du crédit-bail est acquis d'un tiers par le crédit-bailleur, à la demande du crédit-preneur et conformément à ses instructions²⁹. Au point de vue comptable, il peut s'agir d'un contrat de location-acquisition et d'un contrat de location-exploitation, selon le point de vue du client (preneur).

Le crédit-bail présente un intérêt pour certaines entreprises parce qu'il permet de libérer des liquidités. Selon les estimations de l'Association canadienne de financement et de location, le secteur du financement reposant sur les éléments d'actif et du crédit-bail a

²⁹ Manuel de l'ICCA, normes comptables, chapitres particuliers, contrat de location, chapitre 3065, paragraphe 03, et Code civil du Québec, article 1842.

fourni près de 25 % de l'investissement total des entreprises dans des machines et de l'équipement, comparativement à une proportion de 5 % il y a 15 ans³⁰.

Par ailleurs, la mise en place d'un financement de mesures d'EE au moyen d'un véhicule de type crédit-bail présente quelques difficultés d'application qui varient selon la nature des mesures d'EE concernées. En effet, le Code civil du Québec prévoit que certains biens mobiliers peuvent devenir « immeubles par accession » lorsqu'ils sont intégrés à un bien immeuble³¹. L'exemple du financement du remplacement de fenêtres illustre bien ce concept. Avant d'être installées, les fenêtres sont en fait des biens mobiliers. Au moment de l'installation, elles s'intègrent au bâtiment, perdent leur individualité et deviennent une composante du bien immobilier. Il devient alors difficile pour un tiers de prétendre être le propriétaire des fenêtres une fois que celles-ci ont été intégrées au bâtiment. Il existe une zone grise dans la jurisprudence québécoise concernant l'application de l'article 901 sur certaines classes d'actifs.

Soulignons également que la dépense de location engendrée dans le cadre du projet en EE sera généralement déductible du revenu. La taxe sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente du Québec (TVQ) doivent être perçues du client CI sur chacun des montants au moment où les loyers sont facturés. Si toutefois la convention prévoyait un transfert automatique de la propriété après la fin du crédit-bail, alors la totalité de la TPS et de la TVQ serait plutôt payable au début du contrat. Dans un tel cas, la TPS et la TVQ sont récupérables par le client CI, le cas échéant, au moment où elles deviennent payables. Le distributeur devrait considérer une incidence potentielle sur son encaisse, compte tenu du fait qu'il pourrait être tenu de remettre la TPS et la TVQ, même s'il choisit d'exiger ou non de son client CI le versement immédiat de la totalité de la TPS et de la TVQ payable.

3.1.5 Entreprises de services éconergétiques (mode ESE)

Les entreprises de services éconergétiques (ESE) proposent des projets clés en main à leurs clients du marché CI. Cependant, elles ne sont pas une source de financement pour les petits commerces, car elles travaillent plutôt avec les clients qui ont des bâtiments de moyenne et de grande taille³².

Selon Ressources naturelles Canada, « une entreprise de services éconergétiques (ESE) vérifie les installations et les activités d'une entreprise pour déterminer les endroits où il serait possible d'économiser de l'énergie. En tenant compte des résultats de la

³⁰ Estimations de l'Association canadienne de financement et de location, www.cfla-acfl.ca.

³¹ Code civil du Québec, article 901 : « Font partie intégrante d'un immeuble les meubles qui sont incorporés à l'immeuble, perdent leur individualité et assurent l'utilité de l'immeuble. »

³² Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Rapport / Ateliers de créativité / Représentants de forces du marché, Groupe DDM, 26 août 2002.

vérification, les deux parties peuvent conclure un contrat par lequel l'ESE s'engage à entreprendre des projets d'efficacité énergétique à même ses propres moyens financiers »³³. De façon générale, l'ESE élabore, installe et finance l'installation des projets d'EE. Elle entretient les installations et contrôle les économies d'énergie générées par le projet. Outre les aspects physiques et mécaniques des projets, les ESE peuvent également intervenir sur le plan humain, soit par la formation du personnel, soit par la mise en place de campagnes de sensibilisation.

Les contrats peuvent être basés sur la performance et sur l'économie générée par le projet. Dans ce cas, l'ESE peut garantir que les mesures adoptées généreront suffisamment d'économies pour rembourser les investissements (capital et intérêts) ainsi que les frais de gestion du programme. Ainsi, les contrats liant l'ESE au client CI peuvent prévoir que le client CI remboursera les montants financés par l'ESE et qu'il paiera les honoraires de gestion à partir des économies réalisées en matière d'énergie au cours des quelques années suivantes. Le contrat peut aussi être basé uniquement sur des honoraires facturés pour les services fournis par la ESE relativement à l'entretien, à la conception ou autre.

Bref, le marché des services éconergétiques est « une façon innovatrice pour les entreprises, dont celles du secteur industriel, de financer d'importants projets sans verser de capitaux d'amorçage »³⁴.

Cependant, les ESE sont coûteuses : le coût du financement est élevé, et leur structure de coûts n'est pas transparente. Cela provient de ce qu'il en coûte à la ESE de se financer, des honoraires liés à l'analyse et à la gestion du projet, de la provision pour la couverture du risque et du profit qu'elle se réserve. Toutefois, les ESE simplifient énormément la réalisation du projet et prennent le risque des économies d'énergie réalisées. Elles permettent aux entreprises la réalisation de projets en EE en n'exigeant aucune sortie de fonds du budget d'exploitation. En fait, un financement de type ESE permet de réaliser le projet tout en libérant le capital disponible pour d'autres investissements prioritaires à la stratégie d'entreprise. Cependant, plusieurs clients du marché CI « perçoivent les projets de type ESE comme une perte d'autonomie, chose qu'ils détestent, ainsi que le fait de payer une surprime pour la garantie de performance »³⁵.

Si un projet avec une ESE est bien structuré, la compagnie n'a pas à en signaler les coûts dans son bilan. Cette opération, connue sous le nom de « financement sans effet sur le

³³ Site Internet de Ressources naturelles Canada

³⁴ *Ibid.*

³⁵ Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Groupes de discussion auprès des clients, Groupe DDM, 26 août 2002, p.8.

bilan », peut être intéressante pour les entreprises qui veulent maintenir un rendement intéressant sur les capitaux propres, signe d'une importante réussite commerciale.

Concernant les taxes à la consommation, il convient de noter que les services financiers constituent des services qui sont exonérés dans le régime de la TPS et détaxés dans le régime de la TVQ. Par conséquent, tout montant payable par un client CI à une ESE ou à une institution financière à titre de remboursement de financement (capital ou intérêts) n'entraîne aucune conséquence en matière de taxes à la consommation.

Par contre, les honoraires payables pour des services d'installation, de conception, de formation, de marketing ou autres, sont tous des montants payables à titre de contrepartie de fournitures taxables effectuées par l'ESE. Cette dernière doit donc percevoir la TPS et la TVQ auprès de son client au moment où les montants sont dus.

Dans le cas où l'ESE a l'habitude de fournir ces services financiers et non financiers ensemble dans le cours normal de son entreprise, alors l'ensemble du montant pourrait possiblement être considéré comme payé en contrepartie d'un service financier³⁶. Dans un tel cas, l'ESE et le client CI n'auraient pas à percevoir ou à payer la TPS et la TVQ sur la contrepartie.

Le client CI a donc intérêt à procéder à une analyse détaillée de son entente avec la ESE, cette convention pouvant générer des incidences en taxes à la consommation qui varient selon les conditions spécifiques de l'entente. L'impact pour le client CI sera plus ou moins important selon la possibilité qu'il a de récupérer la TPS et la TVQ, en totalité ou en partie.

Finalement, les dépenses d'énergie (incluant la portion des économies versées à l'ESE) se qualifient de dépenses de nature courante (déductibles dans le calcul du revenu), mais il convient de noter que les conséquences fiscales liées aux montants versés à une ESE peuvent varier selon les modalités de l'entente conclue.

3.1.6 Sources de financement pour le marché agricole

La Financière agricole du gouvernement du Québec offre du financement à des taux d'intérêt avantageux, en partenariat avec les institutions financières accréditées pour le marché agricole. Grâce à un encours de prêts garantis de 4,2 milliards de dollars, la Financière agricole du gouvernement du Québec est le joueur le plus important du financement agricole au Québec. Elle peut garantir un encours de prêt de 5 M\$ par entreprise. Elle offre des solutions de financement pour de nouveaux investissements dans l'entreprise, l'acquisition de parts dans une entreprise, etc. Les sommes consenties

³⁶ Quelques conditions doivent être réunies : le contrat prévoit le paiement d'une contrepartie unique pour l'ensemble de ces services, le service financier est lié aux autres services, et la partie de la contrepartie qui est payable pour les services financiers représente plus de 50 % de la totalité de la contrepartie payable.

peuvent servir à financer des projets agricoles, tels que : l'achat de biens mobiliers (incluant le quota) ou immobiliers, les besoins permanents du fonds de roulement, l'achat ou le rachat d'intérêts ou d'actions dans une entreprise agricole ou de biens et services, le refinancement d'un prêt, des activités à valeur ajoutée pour les produits agricoles de l'exploitation, et autres.

Au fédéral, FAC offre à ses clients agricoles toute une gamme de prêts (une vingtaine) et des services commerciaux personnalisés. FAC est une société d'État fédérale financièrement autonome, ayant un portefeuille de prêts de plus de 11 milliards de dollars. FAC recueille des fonds par l'entremise de programmes d'emprunts sur les marchés financiers canadiens et internationaux.

3.2 Résultats du balisage³⁷

Dans le cadre du balisage, huit entrevues ont été réalisées durant les mois de mai et de juin 2006 avec des organisations liées à l'EE et des distributeurs-producteurs d'électricité. Les organisations retenues, parmi les plus citées en matière de financement, sont très actives dans la création de programmes en EE offrant aide financière et financement.

Au Canada, le FEE, Manitoba Hydro et BC Hydro ont été interrogés. Le FEE est une organisation financée par la Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM), qui élabore et gère les programmes en EE pour les clients de SCGM. Manitoba Hydro et BC Hydro sont des entreprises parapubliques de production et de distribution d'électricité.

Aux États-Unis, AE du Texas, SMUD de la Californie, National Grid qui dessert plusieurs États de la côte est, le NYSERDA et ETO ont été interviewés. Il est à noter que AE et SMUD sont des organisations publiques de production/distribution d'électricité, alors que National Grid est un consortium privé de distribution d'électricité. NYSERDA et ETO sont, de leur côté, des instances importantes de recherche et de développement dans le domaine de l'énergie pour leurs États respectifs.

³⁷ Les tableaux récapitulatifs de l'offre des programmes des organisations interrogées dans le cadre du balisage sont en annexe.

3.2.1 Offre des organisations interrogées

Sommaire des résultats du balisage pour l'offre de financement

Organisation/Utilité	Offre de financement	Marché	Résultats
FEE	Prêt qui est devenu paiement des intérêts	CI*	5-6 prêts/année Demandes exclusivement du petit commercial
BC Hydro	Prêt	CI	10 prêts/année Demandes exclusivement du petit commercial et du résidentiel
Manitoba Hydro	Aucune offre de financement pour le marché CI		
SMUD	Prêt	CI	Aucune demande du marché CI récemment – quelques-unes dans le passé (Demandes généralement du marché résidentiel)
NYSERDA	Paiement des intérêts	CI	2,5 % du budget versé en paiement d'intérêt
AE	Paiement des intérêts	CI	Aucune demande du marché CI (demandes exclusivement du marché résidentiel)
ETO	Aucune offre de financement pour le marché CI		
Ministère de l'Énergie de l'État d'Oregon	Prêt	CI	29 prêts en 2004 et 33 prêts en 2005
National Grid	Partenariat avec City Corp.	CI	6 prêts/année
	Prêt	Petit commercial	600 prêts/année

3.2.1.1 Le Fonds en efficacité énergétique

Le FEE offre des programmes de financement sous forme de prêts à la clientèle CI. Il vient cependant de se retirer en raison du manque de popularité de ses programmes de financement. Les prêts contractés provenaient seulement du marché « petit commerce », et cela, en faible nombre (cinq à six prêts/année) et pour des montants minimes (60 000 \$ en moyenne). Pourtant, l'offre était généreuse, soit du financement à des taux d'intérêt de 0 % pour un terme de cinq ans. Le FEE a aussi voulu transférer le risque des prêts à une institution financière³⁸ plus apte à les gérer.

Le FEE juge que le faible taux de participation s'explique par le refus de la clientèle à s'endetter pour des projets en EE, et que l'aide financière qui leur est offerte couvre presque la totalité des surcoûts liés au projet. Cependant, les demandes d'aide financière, soit sous forme de remise d'achat ou de subventions à la fin des travaux, calculées sur la base des économies d'énergie réalisées, ne sont pas non plus très populaires pour sa clientèle CI. Ces programmes ont déboursé 935 835 \$, dont seulement 177 523 \$ (moins de 20 % du débours total) pour le secteur CI, comme illustré dans le

³⁸ La Fédération des caisses populaires Desjardins est l'institution financière avec qui le FEE fait affaire. Son entente avec celle-ci est le paiement des intérêts des prêts contractés par l'entremise de son programme.

rapport d'étape 2005-2006³⁹. En effet, seulement une trentaine de demandes de la clientèle CI ont été reçues durant cette période.

Pour ce qui est de la promotion liée à ces programmes, le FEE reconnaît que l'accompagnement sous forme d'information, de sensibilisation et de recommandation de programmes est l'élément essentiel afin que ses clients investissent dans des mesures d'EE. Le FEE a d'ailleurs entrepris un plan d'action de mise en marché pour chacun de ses programmes afin de sensibiliser et d'informer sa clientèle et les « influenceurs », tels qu'architectes et ingénieurs, sur les possibilités de réaliser des économies d'énergie.

3.2.1.2 BC Hydro

BC Hydro offre du financement sous forme de prêts. Son programme est géré à l'interne, car ses partenaires financiers se sont retirés en raison du faible nombre de demandes (10 prêts/année) et de la taille des prêts. Pour ces mêmes raisons, BC Hydro abandonnera sous peu ses programmes de financement pour tous ses marchés. Le taux d'intérêt est cependant compétitif : BC Hydro offre des prêts au taux d'intérêt du gouvernement provincial. Il y a eu quelques demandes du marché « petit commerce », mais BC Hydro considère que cette offre ne rapporte pas assez en matière de conservation d'énergie par rapport aux coûts engendrés. De plus, BC Hydro trouve difficile de s'assurer que le client utilise le prêt pour des mesures d'EE, et non à d'autres fins.

Afin d'inciter sa clientèle CI à implanter des mesures en EE, BC Hydro offre beaucoup d'aide technique et de formation au moyen de cours et de séminaires. Son programme *Power Smart* offre l'aide technique nécessaire afin de donner la possibilité aux grands clients industriels de s'équiper d'un système leur permettant de combler une partie de leurs propres besoins énergétiques. De plus, ce programme permet à l'entreprise de se doter d'un *Energy Manager* au sein de la compagnie pour la durée du projet, aux frais de BC Hydro.

3.2.1.3 Manitoba Hydro

Manitoba Hydro n'offre pas l'option financement à sa clientèle CI, car celle-ci préfère traiter avec son partenaire financier pour ses emprunts. De plus, Manitoba Hydro suggère que la subvention qui couvre la majorité des surcoûts engendrés par le projet est un incitatif plus important pour la réalisation de projets en EE que le financement.

Pour stimuler la réalisation de projets d'EE, Manitoba Hydro a plutôt opté pour des programmes offrant de l'aide financière, sous forme de remise d'achat, de subventions

³⁹ Rapport d'étape 2005-2006 du Fonds en efficacité énergétique (FEE), du 1^{er} octobre 2005 au 28 février 2006, SCGM – 10, document 12, R-3596-2006, p. 6.

pour des études préliminaires et de subventions à la fin des travaux, calculées sur la base des économies d'énergie réalisées. De plus, Manitoba Hydro consacre une partie de sa force de vente aux petits commerces en leur offrant un service régulier et gratuit d'aide technique. Aux autres clients commerciaux et industriels, les ingénieurs de Manitoba Hydro offrent beaucoup de formation sur les programmes et le montage des projets. Un représentant des ventes est ensuite affecté à plusieurs entreprises de moyenne et de grande taille.

3.2.1.4 *Sacramento Municipal Utility District*

SMUD offre des prêts à l'ensemble de sa clientèle. Ceux-ci sont gérés à l'interne, car la majorité des grandes banques s'est retirée du programme en raison du faible volume et de la taille des prêts engagés depuis le lancement de l'offre. SMUD a réalisé 3 388 prêts en 2003, 4 348 en 2004 et 4 324 en 2005. La moyenne des prêts était de 6 300 \$ US en 2003, 7 000 \$ US en 2004, et 7 500 \$ US en 2005. Il y a eu quelques demandes du marché CI par le passé, mais les demandes ne proviennent généralement que du marché résidentiel. Le taux d'intérêt est de 7,5 % (SMUD n'essaie pas de concurrencer le marché, mais veut seulement couvrir ses frais de gestion) et les termes varient de trois à dix ans.

SMUD offre des programmes d'aide financière sous forme de remise d'achat, de subventions pour des études préliminaires et de subventions à la fin des travaux, calculées sur la base des économies d'énergie réalisées. Ces programmes sont populaires, surtout ceux offrant des remises d'achat. Le *Heat Pump Program* et le *Air Conditioning Program* présentent les taux de participation les plus élevés. SMUD considère que la simplicité de la procédure (dans les programmes de remises d'achat) est un élément expliquant la popularité de ce type de programme.

Pour accompagner sa clientèle CI dans la réalisation de projets en EE, SMUD associe des directeurs de compte à des segments de marché spécifiques. Ceux-ci conseillent, accompagnent (surtout pour les projets dans les grands établissements) et offrent les divers types de financement.

3.2.1.5 *New York State Energy Research & Development Authority*

NYSERDA n'offre pas de financement à l'interne sous forme de prêts, mais possède une entente avec toutes les institutions financières qui acceptent de signer l'entente de partenariat. NYSERDA subventionne une partie des intérêts (5 % environ) du prêt demandé pour la réalisation d'un projet en EE. À titre d'exemple, il y a une réduction des taux d'intérêt de 4 % au nord de l'État de New York et de 6,5 % dans la ville de New York. Les banques partenaires détiennent les prêts et NYSERDA ne fait que subventionner le prêt qui correspond au projet d'EE. Ce programme n'a pourtant pas été très populaire en 2004 : seulement 2,5 % du budget consacré au marché CII a été versé en subventions de taux d'intérêt (9,2 M\$ US sur un total de 360 M\$ US).

Pour ce qui est des programmes d'aide financière, soit sous forme de remise d'achat, de subventions pour études préliminaires ou de subventions à la fin des travaux, calculées sur la base des économies d'énergie réalisées, il y a un taux très élevé de participation de la part de la clientèle CI. À titre d'exemple, plus de 350 M\$ US d'aide financière destinée à cette clientèle ont été déboursés en 2004.

Pour sensibiliser sa clientèle CI à l'EE, NYSERDA a élaboré au fil des années des programmes répondant spécifiquement aux besoins de ses clients des différents marchés. NYSERDA ajoutera à sa liste de séminaires⁴⁰ des cours répondant aux problèmes, aux préoccupations et aux besoins spécifiques des différents secteurs du marché CI. Pour les petits commerces, NYSERDA créera sous peu un programme « multi-mesures » qui donne une aide technique complète pour tous les programmes leur étant destinés (éclairage, moteur et CVC).

⁴⁰ NYSERDA offre beaucoup de cours et de séminaires à tous les acteurs ayant le potentiel d'intervenir, de près ou de loin, dans la réalisation de projets en EE.

3.2.1.6 Austin Energy

Tout comme NYSERDA, AE n'offre pas de financement à l'interne sous forme de prêts, mais a une entente avec une institution financière afin de subventionner les intérêts du prêt demandé pour la réalisation d'un projet en EE. AE fait affaire avec une coopérative de crédit locale, car les banques nationales se sont retirées du programme en raison du faible volume (300 prêts/année) et de la taille des prêts (6 000 \$ US en moyenne). Les subventions d'AE permettent d'offrir des taux d'intérêt à 0 % pour un terme variant entre 3 et 5 ans, de 2,9 % pour un terme de 7 ans et de 4,5 % pour un terme de 10 ans. Les demandes ne proviennent que du marché résidentiel; il n'y a aucune demande de la clientèle CI. La situation actuelle du marché du crédit de la ville d'Austin, qui est devenue très compétitive avec plusieurs grands joueurs offrant une panoplie de mesures, telles que les non-paiement pour un an, explique possiblement le choix de cette clientèle.

AE offre de l'aide financière sous forme de remise d'achat, de subventions pour études préliminaires ou de subventions à la fin des travaux, calculée sur la base des économies d'énergie réalisées. Les programmes de remise d'achat sont très populaires. Dans les dernières années, tous ses clients CI ont choisi la remise d'achat plutôt que le prêt⁴¹. À titre d'exemple, il y a eu 213 demandes de remise d'achat en 2004 et 306 en 2005 pour le programme *Commercial Rebates*, alors qu'il y a eu 146 demandes de remise d'achat en 2004 et 107 en 2005 pour *Small Business Lighting*. Cependant, AE rapporte, à l'aide d'un sondage effectué auprès de sa clientèle l'an dernier, que la remise d'achat n'est pas du tout un facteur déterminant dans l'implantation des mesures en EE. C'est plutôt la réduction des dépenses d'énergie qui en est la cause. En effet, le coût élevé de l'électricité au Texas est un élément contraignant, car lorsqu'un client dépasse une certaine balise, le coût de l'énergie devient extrêmement élevé; implanter des mesures d'EE devient donc stratégique.

AE est très proactive dans son approche de sensibilisation à l'EE chez sa clientèle CI. AE informe et conseille gratuitement tous ses clients sur les possibilités de réaliser des économies d'énergie, selon leur situation de consommation actuelle. Les clients du marché CI reçoivent la visite d'ingénieurs et de techniciens d'AE qui évaluent la situation et qui fournissent des recommandations.

3.2.1.7 Energy Trust of Oregon

ETO n'offre pas de financement à la clientèle CI, mais il y a une offre de prêt par le ministère de l'Énergie de l'État d'Oregon pour celle-ci. Les résultats de cette offre sont

⁴¹ La société publique AE est différente des autres dans l'aide financière versée, car ses clients doivent choisir entre la subvention des intérêts (s'ils décident de contracter un prêt pour leurs travaux) et la remise d'achat. Les deux options ne peuvent être jumelées.

pourtant plutôt faibles, soit 29 demandes du marché CI en 2004 et 33 en 2005. ETO estime que le faible taux de participation s'explique par les modalités de l'offre, qui sont beaucoup trop contraignantes, telles que la présence de plusieurs frais administratifs (frais de candidature, de couverture du prêt, du prêt, etc.). ETO ne veut pas concurrencer avec l'offre de financement du ministère de l'Énergie de l'État pour la clientèle CI, d'autant plus qu'il y a un faible taux de participation à ce programme.

Pour ce qui est de l'aide financière, ETO offre des programmes de remise d'achat, de subventions pour des études préliminaires et de subventions à la fin des travaux, calculées sur la base des économies d'énergie réalisées. Ces programmes sont tous très populaires. De plus, l'État d'Oregon offre des crédits d'impôt sur les dépenses engagées lors de la réalisation de projets d'EE.

De plus, ETO offre de l'assistance technique à toute sa clientèle, sous la forme de visite d'ingénieurs et de techniciens accrédités et formés par ETO, qui évaluent la situation et fournissent des recommandations aux clients. L'accompagnement est très personnalisé auprès des clients du marché CI, telles l'évaluation du projet proposé par le fournisseur et l'inspection après les travaux.

ETO mentionne aussi l'importance d'un guichet unique comme une condition gagnante du taux élevé de participation aux programmes par la clientèle, tous marchés confondus. Avant 1980, les organisations de production et de distribution d'énergie de l'État d'Oregon offraient séparément des programmes d'aide financière et de financement sous diverses formes, ce qui a créé une grande confusion parmi la clientèle. Grâce à la création d'ETO, les clients savent maintenant où se diriger pour obtenir des conseils, de l'aide financière, du financement et de l'aide technique.

3.2.1.8 *National Grid*

National Grid offre un programme de financement sous forme de prêts géré à l'interne pour les petits commerces. Cette offre de financement est très populaire étant donné les modalités du programme. Le montant élevé des subventions est la raison principale de ce succès (le client n'a qu'à financer 20 % du coût du projet, car 80 % est subventionné par National Grid). Le prêt à 0 % d'intérêt sur un terme de 24 mois, combiné à un paiement du prêt sur la facture (*on-bill financing*) semblent être aussi des avantages expliquant la popularité de l'offre de National Grid. À titre d'exemple, 1 000 projets sont réalisés par année et environ 600 de ces projets comportent un prêt de 24 mois intégré à la facture. La moyenne des prêts est d'environ 8 000 \$ US.

Pour les moyennes et grandes entreprises, National Grid offre un processus accéléré de financement par une institution financière (actuellement City Corp.) au taux actuel du marché. La valeur ajoutée de cette offre est la réduction des frais administratifs et l'accélération du processus d'obtention du prêt; la procédure administrative est de

moins de 24 heures. Cependant, ce programme n'est pas très populaire (une douzaine de prêts en deux ans) étant donné que la clientèle CI préfère autofinancer ses projets en EE ou faire affaire avec son propre partenaire financier.

National Grid offre des solutions techniques à tous ses clients et de l'accompagnement personnalisé qui débute par une évaluation gratuite de leur situation énergétique initiale. National Grid mentionne qu'il est important de bien étudier ses clientèles et de réduire les barrières qui les empêchent d'investir dans des projets en EE, soit le financement pour les petits commerces et la rapidité de la procédure pour les clients CI de moyenne et de grande taille.

À la suite d'une analyse réalisée en décembre 2005 démontrant que les bénéfices de ses programmes sont supérieurs aux coûts engendrés, National Grid investit de façon importante dans ses programmes. En effet, une vingtaine de distributeurs d'électricité en Nouvelle-Angleterre, dont National Grid, ont mandaté une firme spécialisée dans le domaine, ICF Consulting, pour faire une analyse détaillée des coûts évités dans la région par les programmes d'EE. Cette analyse a permis à plusieurs directeurs de programmes d'EE de les aider dans leur processus de décision lié aux programmes d'EE existants⁴².

National Grid dessert plus de 3,2 millions de clients répartis dans les états du nord-est des États-Unis.

3.2.2 *Constats sur l'offre de financement et d'aide financière*

Malgré la dispersion géographique sur le territoire nord-américain des huit organisations interrogées, le balisage permet d'arriver à certaines conclusions :

- ◇ Les programmes de financement pour l'ensemble du marché CI ont récolté un très faible taux de participation pour la majorité des organisations interrogées, à l'exception du programme de National Grid. En général, ce sont les petits commerces qui font des demandes de financement, mais en nombre restreint;
- ◇ BC Hydro est en voie de se retirer complètement du financement en raison du faible nombre de demandes et du montant minime des prêts, alors que le FEE a abandonné la gestion à l'interne et a confié son programme à une institution financière;
- ◇ Manitoba Hydro et ETO n'offrent pas de financement pour le marché CI, car ils considèrent que cela n'est pas un besoin du marché et que ce n'est pas leur rôle, leurs clients CI ayant leur propre réseau financier;

⁴² *Avoided Energy Supply Costs in New England*, prepared for Avoided-Energy-Supply-Component (AESC) Study Group by ICF Consulting, December 2005.

- ◇ L'offre de financement de National Grid proposée seulement aux petits commerces est très populaire en raison des modalités du programme et en particulier en raison du montant élevé des subventions;
- ◇ La subvention est plus intéressante pour la clientèle et comporte un meilleur taux de participation. Cependant, celle-ci ne justifie pas à elle seule l'implantation de mesures en EE. En fait, l'aide technique, sous forme d'accompagnement, de formation et d'information ou de sensibilisation, semble être l'élément décisif dans plusieurs des cas. Pour la majorité des programmes, les organisations interrogées ont d'ailleurs mentionné l'aide technique et l'accompagnement comme éléments essentiels de réussite des programmes. Pour les petits commerces, un service d'aide technique semble être préconisé, alors qu'un service d'accompagnement incluant de l'aide technique dessert les entreprises de moyenne taille;
- ◇ La remise d'achat est généralement une offre d'aide financière très populaire. Les compagnies d'électricité visent principalement le marché des petits commerces avec les programmes de remise d'achat, car cette clientèle n'a pas toujours le temps et les moyens d'implanter des mesures importantes d'EE, mais recherchent tout de même des façons de réduire leur consommation d'électricité.

3.3 L'offre de financement des institutions financières pour le marché commercial et industriel

Cette section présente le sommaire des entrevues réalisées auprès de représentants d'institutions financières.

Les institutions financières interviewées n'offrent aucun produit de financement spécifique destiné aux projets en EE. Un des prêteurs était plutôt surpris qu'il y ait un intérêt ou le besoin d'avoir des incitatifs en EE visant les petits commerces ou les clients commerciaux et industriels de moyenne taille. Un second prêteur dit qu'à l'interne, il n'entendait jamais parler de ce type de projet ou de besoin.

Les institutions financières ont une division qui s'occupe des prêts aux commerces et aux petites et moyennes entreprises. Par exemple, tous les prêts de moins de 250 000 \$ sont traités par cette division.

Les institutions ont créé des produits spécifiques pour ce créneau, tels que FlexAffaires de la BNC. Le but est d'avoir un processus simple d'analyse et d'approbation de prêts établi, et surtout peu coûteux en frais d'administration.

L'analyse de demande de prêts ne tient aucunement compte des composantes liées à l'EE. D'après un banquier, les projets de modernisation ou d'améliorations locatives des

meilleures entreprises comprennent tous une composante d'EE, qui est intégrée au projet. De plus, les institutions financières examineront les dossiers en fonction de la capacité du client à rembourser son prêt et de sa situation financière actuelle. Le potentiel d'économie d'énergie d'un projet n'est pas vraiment considéré au moment de l'analyse du dossier, car le client doit remplir les critères de base.

Les garanties pour cette catégorie de prêts sont prises soit sur l'entreprise ou le commerce, soit directement du demandeur si l'entreprise ou le commerce est trop petit. Dans tous les cas, aucune banque n'est, ni ne voudrait être, prêteuse de second rang, car elles exigent toutes l'universalité des biens en garantie.

Un banquier s'est interrogé sur quel type de garantie ou de privilège HQD pourrait demander à l'entreprise pour la composante d'EE, étant donné qu'elle est difficile à isoler et à mesurer.

Selon une institution financière, l'hypothèse d'une garantie offerte par HQD sur le prêt ou une partie du prêt serait plus importante ou significative qu'une réduction du taux préférentiel. Cette garantie signifierait que le prêt serait préautorisé.

Les taux et conditions offerts par les institutions financières sont très compétitifs. Une seule institution a mentionné que la valeur d'une référence exclusive d'HQD pourrait se traduire par une réduction du taux préférentiel pour les entrepreneurs. Intéressant selon elle, car elle pourrait avoir un contact direct avec les entrepreneurs afin de trouver de nouveaux clients. Les autres banquiers interrogés semblent réfractaires à l'idée d'offrir une réduction de taux pour un programme ciblant l'EE. Quelques propos illustrent leur position à cet égard :

- ◇ *Une référence de clients d'HQD ne me garantit rien;*
- ◇ *C'est difficile de quantifier les économies d'énergie, de toute façon, je n'ai pas de taux préférentiel à donner;*
- ◇ *Les dépenses en énergie des petits commerces ne sont pas énormes, donc ils ont peu à épargner;*
- ◇ *Un programme basé sur les économies d'énergie serait difficile à rentabiliser (...) ou à présenter un modèle économique profitable;*
- ◇ *Les PME ont connu un très bon cycle économique. Elles peuvent se financer facilement sur le marché. Les cas problèmes le seraient aussi pour HQD; nous ne les financerions pas;*

- ◇ *HQD devra offrir des termes vraiment très incitatifs. D'après moi, à moins de 0 % sur 10 ans, il y aura peu d'intérêt!*

En résumé, ils ne perçoivent pas de besoin dans le marché pour ce type de financement portant seulement sur la partie d'EE. De plus, la majorité ne voit pas ou plutôt voit peu d'incidence sur l'augmentation du nombre de clients ou du montant du prêt.

Les hauts dirigeants des institutions financières rencontrés se sont montrés ouverts à discuter de la possibilité d'un programme conjoint avec HQD. Ce programme de financement devrait surtout être standardisé, facile et très simple à administrer, car il y a déjà peu de profits à faire. Une institution s'est montrée plus intéressée : « car nous sommes un joueur majeur des « petits financements » (prêts à terme) et le développement durable fait partie de notre mission. »

Dans tous les cas, l'analyse de crédit serait faite par les institutions financières qui décideraient de l'approbation du financement.

La difficulté de la gestion d'un tel programme sont des préoccupations importantes chez les personnes interviewées. La complexité et les coûts y étant associés demandent, selon elles, une plus grande réflexion et davantage d'analyse.

Unanimement, les institutions financières interrogées ne voient pas HQD dans le domaine du financement en général et auprès du marché CI en particulier : « Nous sommes déjà assez nombreux ». Les intervenants soulignent l'importance d'avoir une expertise en gestion de prêts, ainsi que de posséder une équipe et une infrastructure dans ce domaine. Ils s'interrogent sur les coûts requis pour que HQD puisse développer cette expertise et cette infrastructure, comparativement aux économies potentielles en EE.

La concurrence est vive et les intervenants rencontrés affirment qu'il n'existe pas de problème de financement, sauf pour les clients ayant un mauvais dossier de crédit. Dans ce cas, les institutions financières se montreraient réceptives à ce que HQD facilite l'accès au financement de ces entreprises.

4. LE RÔLE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION

4.1 Analyse des scénarios considérés

Les scénarios considérés seront déterminés à partir des critères suivants : la PRI, l'accès au capital, le coût du financement et la possibilité d'un besoin autre que le financement.

La période de récupération de l'investissement

Tout d'abord, il a été important d'inclure la PRI dans l'analyse, étant donné que cet outil de calcul est le critère décisif de la réalisation de projets en EE pour le marché CI, que ce soit pour les petits commerces ou les entreprises de moyenne taille. Tous doivent faire un choix parmi les projets d'investissement, étant donné leurs ressources humaines et financières limitées.

Le montant de l'aide financière sous forme de subvention devient donc stratégique pour l'implantation de mesures en EE dans l'organisation. En effet, la taille de ce montant a un impact important lorsqu'il permet de réaliser un projet en EE compromis auparavant par une PRI trop longue. De plus, une aide financière est simple et facile à gérer, ce qui demande moins de soutien administratif au sein de l'entreprise qu'un programme de financement. De plus, sachant que les projets en EE ne sont généralement pas stratégiques pour l'organisation, le montant de l'aide financière devient important afin d'inciter les entreprises à réaliser des projets d'EE.

Le résultat de l'analyse effectuée par RCGT concorde avec les opinions des gestionnaires d'entreprise recueillies durant les groupes de discussion animés par le Groupe DDM et par Multi Réso, à savoir que la subvention importe plus que le financement. Certains gestionnaires ont même affirmé que les subventions pourraient les faire devancer la réalisation de leurs projets en EE, et même les amener à réaliser un projet de plus grande ampleur. La subvention possède un impact direct sur la PRI en réduisant le coût du projet et par conséquent la portion de l'investissement à financer.

Pour ce qui est des modalités entourant l'aide financière, RCGT a constaté qu'un montant garanti versé en partie au début du projet serait souhaitable pour plusieurs gestionnaires⁴³. Le processus d'accessibilité aux programmes doit aussi être simple, flexible et rapide.

⁴³ Approches commerciales en efficacité énergétique – marché de la PMI, Compte rendu de groupes de discussion, Zins Beauchesne et associés, août 2002.

L'accès au capital et le coût du financement

Les institutions financières ont élaboré au fil des années plusieurs offres de financement pour la clientèle CI. Leur but est de servir cette clientèle avec des programmes de financement adaptés ayant un processus simple d'analyse et d'approbation de prêt, peu coûteux en frais d'administration. L'analyse de demandes de prêt ne tient aucunement compte des composantes liées à l'EE, mais les institutions financières offrent des prêts pour des projets de modernisation comprenant habituellement une composante d'EE. Les taux et les conditions offerts par ces institutions sont compétitifs.

On s'entend généralement pour dire que trois grandes catégories d'emprunteurs possèdent des besoins de financement qui ne sont pas toujours comblés : il s'agit des petites entreprises (entrepreneurs, démarrage), des entreprises présentant un grand risque et des entreprises du savoir⁴⁴. Ces besoins de financement s'adressent à des créneaux particuliers, qui ne sont pas liés au financement en EE.

Par ailleurs, plusieurs études démontrent que l'accès au financement ne pose pas de problème. Une étude préparée pour Industrie Canada mentionne que, de façon générale, le crédit est accessible aux entreprises bénéficiant d'une facilité de crédit et qu'elles peuvent avoir accès à des capitaux supplémentaires⁴⁵. Une autre étude réalisée par Grant Thornton indique que la majorité des moyennes entreprises du Canada ne considèrent pas l'accès au financement comme une préoccupation majeure ou un obstacle à la croissance⁴⁶. En outre, les PME du Canada semblent bénéficier d'un meilleur accès au financement que leurs homologues d'autres grands pays, en particulier les États-Unis⁴⁷. Enfin, selon la Loan Pricing Corporation, les entreprises canadiennes, et les PME en particulier, bénéficient de coûts de financement nettement plus avantageux que les entreprises américaines auprès des banques des États-Unis⁴⁸.

Le financement ne semble pas poser de problème pour le marché CI, sauf peut-être en ce qui a trait aux entreprises ayant un dossier de crédit de moins bonne qualité. Dans ce cas, il faudra s'interroger si le financement de projets en EE constitue une priorité, ou s'il ne faudrait pas plutôt apporter une attention aux projets visant à accroître la compétitivité de ces entreprises. En outre, pour établir l'existence de lacunes dans le

⁴⁴ Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse, préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd., février 2002, p. 26.

⁴⁵ *Ibid.* p. 18.

⁴⁶ Sondage international de Grant Thornton auprès de propriétaires d'entreprise (www.grantthorntonibos.com).

⁴⁷ La concurrence dans le marché canadien du financement des petites et moyennes entreprises, mémoire présenté par l'Association des banquiers canadiens au ministère des Finances, décembre 2003.

⁴⁸ La voie de la prospérité : les PME du Canada, octobre 2002, p. 24.

financement de ces entreprises, il faut être en mesure de montrer que les entreprises incapables d'obtenir des capitaux devraient effectivement y avoir accès⁴⁹.

En outre, la mission d'HDQ consiste à assurer l'approvisionnement en électricité des Québécois et la fiabilité du réseau de distribution. Elle propose aussi des programmes d'EE à toutes ses clientèles pour les encourager à mieux utiliser l'électricité. Dans l'éventualité où HQD déciderait d'offrir du financement par emprunt, elle se limiterait alors au financement du surcoût et des travaux liés à l'EE par respect pour sa mission. Par conséquent, le client se verrait dans l'obligation de financer la portion liée à l'EE avec HQD, alors que le reste de travaux de rénovation ou encore de l'hypothèque serait financée avec une institution financière.

Dans l'éventualité où l'ensemble du financement serait accordé par HQD, le Distributeur viendrait alors en concurrence directe avec les institutions financières. Ces dernières ne semblent pas voir de rôle pour HQD dans le financement. Enfin, HQD ne possède pas d'expertise en financement ni l'infrastructure nécessaire sur le plan de son système de facturation afin d'administrer un tel programme de manière efficace. En raison des investissements requis pour développer cette infrastructure, des risques à assumer, etc., l'offre d'HQD pourrait difficilement être compétitive à celle des institutions financières.

Un besoin autre que le financement

L'analyse de RCGT a révélé que le financement n'était pas un frein à l'investissement de la clientèle CI dans des projets d'EE. En fait, la PRI est une chose, mais il semble qu'un obstacle majeur pour les petits commerces et les entreprises de moyenne taille soit plutôt l'aspect technique des projets en EE. Ces gestionnaires n'ont pas les compétences et les connaissances requises; la majorité ne se doutent même pas des économies d'énergie qu'ils pourraient réaliser en implantant des mesures d'EE. L'information est peut-être disponible, mais ces gestionnaires n'ont pas le temps de la consulter. De plus, les petits commerces démontrent un besoin encore plus grand en matière de soutien de la part de HQD, car ils ne bénéficient pas, entre autres, de représentants commerciaux. Toutefois, même en tenant compte des ressources internes, les entreprises de moyenne taille ont aussi besoin d'un service d'assistance afin de déterminer les mesures d'EE et de calculer les économies d'énergie potentielles.

Ce besoin d'assistance technique a aussi été mentionné dans d'autres études⁵⁰ par le passé, et il semble que ce soit toujours un besoin aujourd'hui. Le balisage réalisé

⁴⁹ Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse, préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd., février 2002.

⁵⁰ Approches commerciales en efficacité énergétique – marché de la PMI, Compte-rendu de groupes de discussion, Zins Beauchesne et associés, août 2002.

confirme d'ailleurs que l'accompagnement et l'aide technique sont des facteurs clés de succès à la participation aux programmes d'EE par les organisations interrogées.

4.2 Recommandations

À la suite de cette analyse, voici les recommandations de RCGT :

- ◇ HQD ne devrait pas intervenir dans le marché CI avec du financement de mesures d'EE :

La conclusion qui ressort de la revue documentaire, du balisage ainsi que des entrevues réalisées auprès des institutions financières est que le financement par emprunt est disponible pour les petits commerces et les clients commerciaux et industriels de taille moyenne. Le financement n'est pas une option qui encourage la réalisation de projets en EE et HQD n'a donc pas de rôle à jouer à cet égard pour cette clientèle. HQD devrait plutôt poursuivre les interventions actuelles en matière de subvention. En effet, ce sont les subventions qui sont populaires auprès de la clientèle CI. Le montant accordé est d'ailleurs stratégique afin de diminuer la PRI des projets.

- ◇ Autres pistes à explorer afin d'augmenter la pénétration des programmes existants :

Dans un contexte de ressources limitées, HQD doit s'interroger sur les initiatives à privilégier en vue d'optimiser la pénétration des programmes existants et les retombées en matière d'EE.

Plusieurs options s'offrent à HQD afin d'allouer ses ressources en matière d'EE. Ces options devront être évaluées chacune en fonction de leurs économies potentielles. La revue documentaire, le balisage ainsi que les entrevues réalisées auprès des institutions financières ont permis de déterminer les options suivantes comme étant celles qui semblent offrir le plus grand potentiel d'économie :

- ◆ Intensifier l'aide technique

Un obstacle majeur pour les petits commerces et ceux de taille moyenne est l'aspect technique des projets en EE. Les gestionnaires n'ont pas les compétences et les connaissances requises, et ne sont pas conscients des économies d'énergie potentielles à réaliser. HQD se doit de jouer un rôle plus actif auprès de cette clientèle en offrant de l'aide technique adaptée à leurs besoins. De plus, le balisage réalisé confirme que l'accompagnement et l'aide technique expliquent tout autant, sinon davantage, le succès des programmes des organisations interrogées que le financement.

- ◆ Revoir les modalités de versement de l'aide financière

Les besoins de la clientèle CI en matière d'investissement suggèrent qu'il faudrait réviser les modalités de versement des subventions. La clientèle semble préférer qu'elles soient versées en amont du projet plutôt qu'à la fin des travaux ou en plusieurs versements étalés sur la durée du projet.

- ◆ Élaborer un programme spécifique pour les petits commerces jumelant subvention et aide technique

Tout comme le démontre l'exemple de National Grid avec son programme très populaire auprès des petits commerces, HQD pourrait créer un programme spécifique adapté aux besoins des petits commerces, combinant aide technique et aide financière. Il suffirait donc de créer des programmes similaires aux programmes existants, mais admissibles aux petits commerces. L'aide technique pourrait provenir de techniciens attitrés à cette clientèle afin de les sensibiliser à l'EE, de les aider à estimer leurs économies d'énergie potentielles grâce aux mesures implantées et de les conseiller dans le choix de ces mesures.

- ◆ Fortifier la relation de partenariat avec l'AEE afin de créer un guichet unique en matière de subvention

Les conclusions du balisage font ressortir l'importance d'avoir un guichet unique afin de réduire la confusion chez les clients du marché CI. L'exemple d'ETO est une preuve de la valeur ajoutée qu'apporte un guichet unique en matière d'EE afin de faciliter la communication et d'accentuer la sensibilisation de la population à l'EE. Une sensibilisation aux économies d'énergie potentielles est une condition essentielle afin que les projets en EE se réalisent en grand nombre au sein des entreprises d'ici.

À cet égard, HQD devrait poursuivre ses efforts d'arrimage avec les organismes liés à l'EE, tel que l'AEE. L'AEE entend d'ailleurs jouer un rôle dans l'élaboration d'un plan d'ensemble pour toutes les formes d'énergie, ainsi qu'il est spécifié dans la stratégie énergétique du Québec 2006-2015. Cette participation de l'AEE pourrait donc encourager et faciliter la réalisation de projets par la clientèle CI en intégrant les diverses interventions des distributeurs d'énergie.

Annexe 1

Glossaire

GLOSSAIRE

AE	Austin Energy
AEE	Agence de l'efficacité énergétique
EE	Efficacité énergétique
ESE	Entreprise de services éconergétiques
ETO	Energy Trust of Oregon
FAC	Financement agricole Canada
FEE	Fonds en efficacité énergétique
HQD	Hydro-Québec Distribution
NYSERDA	New York State Energy Research & Development Authority
PRI	Période de récupération de l'investissement
RCGT	Raymond Chabot Grant Thornton
SCGM	Société en commandite Gaz Métropolitain
SMUD	Sacramento Municipal Utility District

Annexe 2

Liste des intervenants rencontrés

LISTE DES INTERVENANTS RENCONTRÉS

Daniel Lemieux, consultant
Multi Réso recherche marketing

Intervenants pour le balisage

Austin Energy
Jerrel Gustafson
Manager of DSM Programs

BC Hydro
Bryan Hobkirk
Financial Manager of Business Services

Energy Trust of Oregon
Greg Stiles
Business Sector Manager

Le Fonds en efficacité énergétique
Sylvain Clermont
Directeur général

Manitoba Hydro
Cheryl Pilek
Supervisor – Power Smart Planning & Market Research

National Grid
Carol White
Director, Evaluation & Planning
Laura McNaughton
Manager of Residential Energy Efficiency Services
Michael McAteer
Manager of Business Energy Programs

New York State Energy Research & Development Authority
Marilyn J. Dare
Associate Project Manager – Energy Efficiency Services

Sacramento Municipal Utility District
Mr. Ed Hamzawi
Demand Side Specialist

Intervenants dans les institutions financières

- ◇ Vice-présidence Québec
Banque de Nouvelle-Écosse
- ◇ Vice-présidence Solutions placement et crédit, Service aux particuliers
Banque Nationale du Canada
- ◇ Première vice-présidence, Vente et service aux particuliers
Banque Nationale du Canada
- ◇ Première vice-présidence, Services aux entreprises
Banque Nationale du Canada
- ◇ Vice-présidence déléguée aux affaires commerciales
Banque Royale

Annexe 3

Sources

SOURCES

Approches commerciales en efficacité énergétique – marché de la PMI, Compte rendu de groupes de discussion, Zins Beauséne et associés, août 2002.

Article 1842 du Code civil du Québec.

Article 901 du Code civil du Québec.

Avoided Energy Supply Costs in New England, prepared for Avoided-Energy-Supply-Component (AESC) Study Group by ICF Consulting, December 2005.

Étude de faisabilité sur le financement des projets à caractère énergétique, Groupe de discussion avec des clients commerciaux et institutionnels, Rapport final, Ad Hoc Marketing, 21 décembre 1994.

La concurrence dans le marché canadien du financement des petites et moyennes entreprises, mémoire présenté par l'Association des banquiers canadiens au ministère des Finances, décembre 2003.

La voie de la prospérité : les PME du Canada, octobre 2002.

Le Financement des PME au Canada, Gouvernement du Canada, Industrie Canada, 2002.

Le financement des PME canadiennes : satisfaction, accès, connaissance et besoins, rapport rédigé pour Industrie Canada, Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, février 2002.

Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse, préparé pour Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd., février 2002.

Manuel de l'ICCA, normes comptables, chapitres particuliers, contrat de location, chapitre 3065, paragraphe 03.

Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Groupes de discussion auprès des clients, Groupe DDM, 26 août 2002.

Plan global en efficacité énergétique – marché commercial et institutionnel, Rapport / Ateliers de créativité / Représentants de forces du marché, Groupe DDM, 26 août 2002.

Rapport d'analyse, Multi Réso : recherche marketing, décembre 2005.

Rapport d'étape 2005-2006 du Fonds en efficacité énergétique (FEÉ), du 1^{er} octobre 2005 au 28 février 2006, SCGM – 10, document 12, R-3596-2006.

Site Internet de l'Association canadienne de financement et de location, (www.cfla-acfl.ca).

Site Internet de Ressources naturelles Canada

Sondage international de Grant Thornton auprès de propriétaires d'entreprise (www.grantthorntonibos.com).

Annexe 4

Tableaux récapitulatifs de l'offre des programmes des organisations interrogées dans le cadre du balisage

Résultats du balisage : Financement pour le marché CI

Organisation	Offre de financement	Modalités	Marché visé	Résultats
FEE	Prêt géré à l'interne	Prêt pour l'ensemble des travaux Terme de 60 mois (5 ans) Montant maximum de 100 000 \$ Taux d'intérêt : 0 % Paiement mensuel	Commercial Industriel (Secteur CI : tarifs 4 et 5 ne sont pas admissibles)	De l'introduction du programme jusqu'à l'automne 2005 : Prêts gérés à l'interne 5 prêts durant l'existence du programme avec le FEE Taille moyenne des prêts : 60 000 \$ Résultats provenant du rapport d'étape 2005-2006 du FEE : le paiement des intérêts sur emprunt est nul Automne 2005 : Transfert des prêts à la Fédération des Caisses populaires Desjardins Le FEE paie seulement les intérêts (en totalité) des prêts contractés par l'entremise de ses programmes (coûte 22 % du montant du prêt) 5 – 6 prêts par année provenant exclusivement du client petit commercial
BC HYDRO	Prêt géré à l'interne	Prêt pour l'ensemble des travaux Taux d'intérêt compétitif : taux d'intérêt du gouvernement provincial	Commercial Industriel	Environ 10 prêts/année provenant exclusivement du marché résidentiel et du client petit commercial Prêts gérés à l'interne, car retrait des partenaires financiers en raison du nombre de demandes et de la taille des prêts L'option financement ne sera plus offerte dans les prochaines années, en raison du faible taux de participation et de la taille des prêts. De plus, BC Hydro considère que cette approche ne rapporte pas beaucoup en termes de conservation d'énergie (faible résultat d'économie d'énergie réalisée), et trouve difficile d'évaluer si le prêt est utilisé seulement pour des mesures en EE.
MANITOBA HYDRO	Aucune offre de financement pour le marché CI			
SMUD	Prêt géré à l'interne	Prêt pour l'ensemble des travaux Termes variant entre 3 et 10 ans Taux d'intérêt qui lui permet de couvrir ses frais de gestion (7,5 % en ce moment) Paiement : facture distincte envoyée au client	Commercial Industriel	Aucune demande du marché CI récemment – quelques-unes dans le passé Demandes provenant généralement que du marché résidentiel 2003 : 3 388 prêts, prêt moyen : 6 300 \$ US 2004 : 4 348 prêts, prêt moyen : 7 000 \$ US 2005 : 4 324 prêts, prêt moyen : 7 500 \$ US Prêts gérés à l'interne, car retrait des partenaires financiers en raison du nombre de demandes et de la taille des prêts.

Résultats du balisage : Financement pour le marché CI

Organisation	Offre de financement	Modalités	Marché visé	Résultats
NYSERDA	Paie ment des intérêts	Subvention du taux d'intérêt des prêts Prêt pour l'ensemble des travaux Partenariat avec toutes les banques qui veulent signer l'entente de partenariat Réduction du taux d'intérêt (- 4 % au nord de l'état et - 6,5 % dans la ville de New York)	Commercial Industriel	Les banques partenaires détiennent les prêts et NYSERDA subventionne une réduction du taux d'intérêt. Le paiement des intérêts du <i>New York Energy Smart Loan Fund</i> ont été de 9,2 M \$ US en 2004. (2, 5 % du budget consacré au marché CII; budget total de 360 M \$ US pour une durée de 8 ans) Le reste du budget est versé en subventions.
AUSTIN ENERGY	Paie ment des intérêts	Subvention du taux d'intérêt des prêts Prêt pour l'ensemble des travaux Partenariat avec une coopérative de crédit locale Taux d'intérêt : 0 % pour un prêt variant entre 3 et 5 ans, 2,9 % pour 7 ans et 4,5 % pour 10 ans	Commercial Industriel	Aucune demande du marché CI
ETO	Aucune offre de financement pour le marché CI			
LE MINISTÈRE DE L'ÉNERGIE DE L'ÉTAT D'OREGON	Prêt géré à l'interne, le ENERGY LOAN PROGRAM (non administré par ETO)	Prêt du gouvernement : Prêt pour l'ensemble des travaux Entre 20 000 et 20M \$ US Frais de candidature : 0,1 % du montant du prêt (maximum de 2 500 \$ US) Frais de couverture du prêt : 0,5 % du montant du prêt (minimum de 500 \$ US et maximum de 5 000 \$ US) Frais du prêt : 1,0 % du montant du prêt Garantie obligatoire pour tous les prêts Terme : 15 ans Taux d'intérêt : 7,15 % Crédits d'impôts disponibles (selon le projet) Pour les projets d'énergie renouvelable (géothermie, éolien, etc.) : Terme : variable Taux d'intérêt : varie selon le marché Crédits d'impôts disponibles	Commercial Industriel	Un total de 37 prêts en 2004, dont 29 pour le marché commercial (4 pour le marché institutionnel et 4 pour le marché résidentiel) Un total de 41 prêts en 2005, dont 33 pour le marché commercial (5 pour le marché institutionnel et 3 pour le marché résidentiel)

Résultats du balisage : Financement pour le marché CI

Organisation	Offre de financement	Modalités	Marché visé	Résultats
NATIONAL GRID	Offre de financement par City Corp. (candidature approuvée dans les 24 heures) – pour les clients commerciaux et industriels de moyenne et grande taille	Taux d'intérêt : taux du marché Prêt pour les coûts totaux de rénovation (qui incluent les projets en EE) Valeur ajoutée : accélérer l'obtention du prêt (en moins de 24 heures) et diminution des coûts administratifs	Commercial Industriel (de moyenne et de grande taille)	Une douzaine de prêts en 2 ans (Moyenne de 6 prêts/année)
	Prêt géré à l'interne pour les petits commerces	Terme : 24 mois Taux d'intérêt : 0 % d'intérêt 80 % des coûts du projet sont subventionnés Prêt pour les mesures en EE seulement Paiement : <i>On-bill financing</i>	Petit commercial	Plus de 1 000 projets par année, et environ 600 de ces projets ont un prêt de 24 mois intégré à la facture Moyenne d'un prêt : 8 000 \$ US