

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1  
DU REGROUPEMENT DES ORGANISMES  
ENVIRONNEMENTAUX EN ÉNERGIE (ROÉÉ)**



**PGEÉ**

**Plan d'action pour la géothermie et pompes à chaleur efficaces :**

**1. Référence :**

- (i) Pièce HQD-8 Document 8, page 25 de 63, lignes 22 à 25
- (ii) Pièce HQD-8, Document 8, Annexe D, page 27 de 36, lignes 18 à 21
- (iii) Pièce HQD-8 Document 8, page 25 de 63, lignes 12 à 16

**Préambule :**

- (i) « Le Distributeur compte préciser, au cours des prochains mois, le potentiel associé à ces appareils. Cet exercice impliquera une mise à jour du potentiel associé à la géothermie, cette dernière constituant une alternative aux pompes à chaleur air-air, ciblant les mêmes usages auprès des mêmes segments de marché. »
- (ii) « Dans la nouvelle construction, les résidences de très grande taille sont surreprésentées (62 %). L'installation de la géothermie dans une résidence de grande taille offre une période de récupération de l'investissement plus avantageuse. »
- (iii) « La pompe à chaleur efficace ou à haut rendement offre des économies d'énergie moindres que celles pour climat froid. Toutefois, son surcoût plus faible la rend, pour le moment, plus attrayante pour le consommateur et permet de lui associer un potentiel technico-économique plus important que celui de la pompe à chaleur pour climat froid. »

**Demandes :**

- 1.1 Hydro-Québec croit-il, pour le moment et avec les données qu'il possède, que les pompes à chaleur efficaces et pompes à chaleur pour climat froid permettront d'élargir la base de clientèle qui installe présentement ce type de mesures (c'est-à-dire géothermie et autres pompes à chaleur)?

**Réponse :**

Les appuis financiers actuellement offerts par le Distributeur à l'installation d'un système géothermique, autant pour la maison existante que pour la nouvelle construction, ne couvrent que les nouveaux systèmes. Cependant, dans le cadre de la définition de sa stratégie globale pour les pompes à chaleur (à haute efficacité, pour climat froid ou géothermiques), le Distributeur envisage d'offrir également un appui financier pour le remplacement d'une pompe à chaleur arrivée en fin de vie utile. Le cas échéant, les paramètres et modalités (gain unitaire, surcoût, aide financière) seraient différenciés pour prévoir les situations de remplacement de pompes à chaleur. Le Distributeur est d'avis que ses programmes permettront d'élargir la base de clientèle pour ces systèmes, mais cela demeure une hypothèse qu'il ne peut quantifier pour le moment.

1.2 Si oui, de quel pourcentage? Si non pourquoi?

**Réponse :**

Voir la réponse à la question précédente.

**2. Référence :**

- (i) HQD-8 Document 8, Annexe D, page 26 de 36, lignes 5 et 6
- (ii) HQD-8 Document 8, Annexe D, page 26 de 36, lignes 14 à 17
- (iii) HQD-8 Document 8, Annexe D, page 27 et 28 de 36, lignes 18 à 21 et 1 à 2
- (iv) HQD-8, Document 8, Annexe B, page 14

**Préambule :**

- (i) « Plusieurs informations portent à croire que les clients qui optent pour la géothermie sont peu influencés par les appuis financiers »
- (ii) « Des groupes de discussion conduits en 2009 en partenariat avec la CCÉG ont démontré que les clients ayant fait installer la géothermie ont été mis au courant de l'existence d'une aide financière plutôt vers la fin du processus d'achat, alors que leur décision était prise. »

(iii) « Dans la nouvelle construction, les résidences de très grande taille sont surreprésentées (62 %). L'installation de la géothermie dans une résidence de grande taille offre une période de récupération de l'investissement plus avantageuse. Il est aussi légitime de supposer que l'acheteur d'une résidence de grande taille est mieux nanti, donc plus enclin à opter spontanément pour la géothermie. »

(iv)

**TABLEAU B-1 : HYPOTHÈSES DE CALCUL 2011**

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)	Effet d'entraînement		Opportunisme
				Participants	Non-participants	
<b>Marché résidentiel</b>						
Diagnostic - résidentiel						
DRMC	36 055	294	10,6	n/a	n/a	n/a
Service «Comparez-vous»	406 064	63	25,4	n/a	n/a	n/a
<b>Mieux consommer - résidentiel</b>						
Thermostats - BE	387 191	108	41,7	0%	29%	6%
Thermostats - NC	146 412	114	16,8	4%	8%	26%
Minuteries	55 740	530	29,6	4%	65%	17%
Toiles solaires	3 200	3 244	10,4	0%	0%	0%
Éclairage	402 386	29	11,5	5%	201%	30%
Électroménagers	33 000	61	2,0	0%	0%	30%
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	4 440 116	4	19,6	0%	0%	0%
Produits électroniques	300 156	100	29,9	0%	0%	0%
<b>Rénovation énergétique - MFR</b>						
Volet social	3 900	681	2,7	0%	0%	0%
Volet COOP	595	1 000	0,6	0%	0%	0%
Volet OBNL	1 300	1 000	1,3	0%	0%	0%
Volet privé - municipalités	214	2 848	0,6	0%	0%	0%
Récupération de frigos et congélos énergivores	86 700	648	56,2	2%	0%	15%
Remplacement de frigos - MFR	12 000	601	7,2	0%	0%	0%
Géothermie	225	10 812	2,4	0%	0%	25%
Pompes à chaleur	300	5 000	1,5	0%	0%	5%
Récupération de la chaleur des eaux grises	2 459	483	1,2	0%	0%	0%
<b>Marché affaires - Commercial et institutionnel</b>						
<b>Produits efficaces</b>						
Éclairage	408	17 150	7,0	0%	0%	8%
Moteurs	40	12 500	0,5	0%	0%	20%
Produits agricoles	285	10 526	3,0	0%	0%	5%
Réfrigération	2 444	1 230	3,0	0%	0%	5%
Éclairage public	2 000	1 375	2,8	0%	0%	2%
Approche clés en main	11 481	10 588	121,3	0%	0%	10%
Recommissioning	8	324 568	2,6	0%	0%	0%
Initiatives - bâtiments HQD	5	600 000	3,0	0%	0%	0%
<b>Innovations technologiques et commerciales</b>						
Soutien aux projets de DUD	1	1 945 331	1,9	0%	0%	0%
<b>Gestion de la demande</b>						
Chauffe-eau à trois éléments	12 457	0,1 kW	1,2 MW	0%	0%	0%

**Demandes :**

2.1 Est-ce que l'affirmation que les clients ont appris l'existence de l'aide financière tardivement ne s'applique qu'aux 25% d'opportunisme noté dans

le tableau B-1? Veuillez nous définir l'opportunisme dans le programme de géothermie et fournir des statistiques plus précises quant aux clients ayant appris tardivement l'existence de l'aide financière.

**Réponse :**

**Le taux d'opportunisme de 25 % constitue une hypothèse conservatrice, découlant notamment des informations recueillies dans le cadre de groupes de discussion. Il reflète le fait que les participants avaient été mis au courant de l'existence d'une aide financière plutôt vers la fin de leur processus d'achat. Voir également la réponse à la question 68.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.**

**La définition de l'effet d'opportunisme est la même que pour tous les programmes en efficacité énergétique<sup>1</sup>. Le Distributeur ne dispose pas de statistiques plus précises quant aux clients ayant appris tardivement l'existence de l'aide financière. L'information recueillie dans le cadre de groupes de discussion permet de dégager des tendances et non pas des statistiques précises.**

- 2.2 Si les clients ayant fait installer la géothermie et qui ont participé au programme ont été mis au courant de l'existence d'une aide financière plutôt vers la fin du processus d'achat, comment Hydro-Québec détermine-t-il que les appuis financiers n'influencent pas le choix d'opter pour la géothermie? Quelles sont les informations qui portent Hydro-Québec à croire que les appuis financiers n'ont pas d'impact?

**Réponse :**

**En toute logique, si un client s'avance dans le processus d'achat d'un système de géothermie sans savoir, avant la toute fin, qu'il a droit à des appuis financiers, le Distributeur en déduit que les appuis financiers ne sont pas déterminants dans l'adoption de la mesure. Ce client est donc un opportuniste. Il est à noter que les questions posées lors de groupes de discussion sont hiérarchisées selon une méthodologie reconnue pour éliminer les biais. Enfin, le Distributeur souligne qu'il n'a pas affirmé que les appuis financiers n'avaient pas d'impact mais plutôt que les clients qui optent pour la géothermie sont peu influencés par les appuis financiers<sup>2</sup>.**

---

<sup>1</sup> Voir notamment la pièce HQD-2, document 9 du dossier R-3473-2001, page 36.

<sup>2</sup> Voir la pièce HQD-8, document 8, annexes, pages 27 et 28.

**3. Référence :**

- (i) Pièce HQD-8 Document 8, Annexe D, page 27 de 36, lignes 18 à 21
- (ii) Pièce HQD-8 Document 8, Annexe D, page 25 de 36, lignes 2 à 5

**Préambule :**

- (i) « Dans la nouvelle construction, les résidences de très grande taille sont surreprésentées (62 %). L'installation de la géothermie dans une résidence de grande taille offre une période de récupération de l'investissement plus avantageuse. »
- (ii) « Depuis 2007, le Distributeur fait la promotion de la géothermie dans le secteur résidentiel par un soutien à la structuration de l'industrie et une aide financière spécifique pour l'installation de systèmes géothermiques dans les bâtiments chauffés à l'électricité. »

**Demandes :**

- 3.1 Est-ce que Hydro-Québec est préoccupé par la surreprésentation des résidences de très grandes tailles dans les clients participants? Est-ce qu'il considère que la géothermie pourrait ou devrait être une mesure appliquée par des propriétaires de résidences de grandes ou moyennes tailles? Que fait-il en ce sens?

**Réponse :**

**Le Distributeur est d'avis que le choix de la géothermie devrait être encouragé dans les segments de marché où elle est rentable. Les maisons de grandes tailles constituent le segment où elle est la plus rentable, tout en étant celui pour lequel le risque d'un taux d'opportunisme élevé est le plus grand. Dans le cadre de la définition de sa stratégie globale pour les pompes à chaleur, le Distributeur envisagera la possibilité de moduler ses appuis financiers à la géothermie en fonction des segments de marché en tenant compte des résultats de l'évaluation du programme et de la rentabilité de la mesure dans chacun des segments, avec l'objectif d'optimiser les résultats et la rentabilité du programme.**

- 3.2 Est-ce que Hydro-Québec a étudié l'intérêt, tant économique qu'énergétique, de la géothermie dans le cas de nouvelles constructions multi-logements

privés, locatifs ou coopératifs? Si oui quels sont les résultats de cette étude?  
Si non pourquoi est-ce jugé inintéressant pour Hydro-Québec?

**Réponse :**

Dans le cadre de son programme *PISTE*, le Distributeur a effectué un appel de propositions pour l'installation de la géothermie dans des nouvelles constructions d'immeubles à logements privés. L'objectif consiste à évaluer des approches de commercialisation pour de tels systèmes en conditions réelles. L'analyse des soumissions est complétée et le contrat entre le Distributeur et le promoteur est en voie d'être finalisé. Le projet prévoit six immeubles de six logements chacun. Les systèmes seront équipés d'instruments de mesurage. La performance énergétique des systèmes et la rentabilité de la mesure seront évaluées. Les résultats de ce projet permettront d'orienter les actions futures du Distributeur à l'égard de ce type de projets/systèmes.

Cela étant, plusieurs opportunités de systèmes géothermiques dans la nouvelle construction de multi-logements privés ont été évaluées par des promoteurs privés dans le cadre du programme *Appui aux initiatives - Optimisation énergétique du bâtiment*. Un seul projet a été déposé malgré les appuis financiers importants offerts pour la géothermie dans le cadre de ce programme. Selon les constructeurs, cette mesure avait peu de valeur ajoutée pour les acheteurs. Dans la nouvelle construction, l'opportunité d'élargir le programme de géothermie aux multi-logements de type locatif ou coopératif sera évaluée lors de la définition d'une stratégie intégrée pour les pompes à chaleur.

- 3.3 Est-ce que Hydro-Québec a réfléchi à la promotion de systèmes de géothermie qui s'adresseraient à plus d'une résidence privée?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 3.2.**

- 3.4 Dans son soutien à la structuration, est-ce que Hydro-Québec tente d'influencer les intervenants du marché à innover dans la promotion de systèmes de géothermie envers une clientèle diversifiée? Est-ce que Hydro-



Québec considère que son mandat comprend la tâche d'encourager le marché à se diversifier et à prendre de l'expansion?

**Réponse :**

**Le Distributeur considère que l'innovation dans la promotion des systèmes de géothermie par les intervenants du marché n'est pas une mesure de structuration du marché. Les éléments de structuration du marché sont notamment l'accroissement de la notoriété de la géothermie, l'accessibilité à de l'information juste et objective, la formation des entrepreneurs et la certification d'installations.**

**La mise en marché très agressive par certains commerçants dans le domaine des appareils de chauffage-ventilation-climatisation résidentiels peut représenter un risque. Par exemple, entre le 1<sup>er</sup> avril 2009 et le 31 mars 2010, l'Office de la protection du consommateur a reçu 340 plaintes concernant ces appareils. Les pompes à chaleur en font partie. Les plaintes concernaient principalement le manquement du commerçant à ses obligations, la qualité du produit, les problèmes liés à la garantie, la vente itinérante (permis, contrat, dépôt, résiliation de contrat) et les pratiques commerciales (par exemple, la fausse représentation)<sup>3</sup>.**

- 3.5 Si le public cible des constructeurs installant des pompes géothermiques est principalement des personnes mieux nanties à cause notamment de la période de récupération de l'investissement (PRI), est-ce que Hydro-Québec envisage instaurer des mesures pour réduire le PRI et ainsi rendre les systèmes de géothermie plus attrayant pour des résidences de grandes et moyennes tailles et donc une clientèle plus variée économiquement?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 3.1.**

- 3.6 Quelle est l'évaluation faite par Hydro-Québec face aux intervenants du marché quant à la diffusion d'information sur le programme de géothermie? Y a-t-il des études ou des documents à ce sujet? Si oui, veuillez les fournir.

---

<sup>3</sup> Données fournies par le service des relations de presse de l'Office de la protection du consommateur.

**Réponse :**

L'évaluation globale du programme, dont les résultats sont attendus à l'automne, couvre le processus du programme, incluant le rôle joué par les intervenants dans la diffusion d'information. Le rapport final d'évaluation sera transmis à la Régie au 1<sup>er</sup> trimestre de 2011.

- 3.7 Quelles stratégies Hydro-Québec pensent mettre en place pour que les clients potentiellement intéressés par l'installation d'un système de géothermie connaissent le programme?

**Réponse :**

Les stratégies qui seront déployées visent à :

- être plus visible auprès des acheteurs potentiels, grâce à un meilleur profilage de la clientèle cible et au développement de moyens mieux adaptés pour la rejoindre ;
- diriger les clients vers les entrepreneurs qualifiés ;
- être davantage présent dans le segment de la nouvelle construction.

Concernant le matériel promotionnel, des capsules d'information vidéo sont en cours de production et la section sur la géothermie du site web Mieux Consommer subira une refonte tenant compte des conclusions du rapport d'évaluation du programme.

**Projets pilotes**

**4. Références**

- (i) Cause R3708-2009, Pièce HQD-8 Document 8, page 49 de 68, ligne 1
- (ii) Pièce HQD-8 Document 8, page 46 de 63, lignes 11 à 13
- (iii) Pièce HQD-8 Document 8, page 47 de 63, lignes 1 à 6

**Préambules :**

(i)

**TABLEAU 4.6 : LISTE DES PROJETS PILOTES EN COURS**

<b>Projets pilotes en cours</b>	<b>Fin prévue</b>
Audit énergétique auprès des membres de l'Association des manufacturiers en transport et véhicule spécialisés	2009
Optimisation des systèmes de réfrigération des détaillants alimentaires dans la région de l'Estrie	2009
Système de récupération de la chaleur des eaux de drainage dans les nouvelles constructions résidentielles	2009
Construction d'habitation selon le concept de « Consommation énergétique nette zéro » <sup>(1)</sup>	2010
Système informatique d'information de gestion énergétique dans le secteur industriel	2010
Préchauffage de l'air frais à partir de capteurs solaires aérothermes dans la région de l'Estrie <sup>(1)</sup>	2010
Conversion de l'éclairage extérieur en milieu urbain dans la région de Sherbrooke	2010
Projet d'installation et de gestion d'un système de géothermie en puits communs à la ville de Blainville <sup>(2)</sup>	post 2010

(ii) « Sur les dix projets en cours de réalisation (voir tableau 5.8), quatre se termineront en 2010, quatre en 2011 et deux après 2011. »

(iii)

**TABLEAU 5.8 : LISTE DES PROJETS PILOTES EN COURS - *PISTE***

<b>Projets pilotes</b>
Système de récupération de la chaleur des eaux de drainage dans les nouvelles constructions résidentielles
Système informatique d'information de gestion énergétique dans le secteur industriel
Préchauffage de l'air frais à partir de capteurs solaires aérothermes dans la région de l'Estrie
Construction d'habitation selon le concept de « Consommation énergétique nette zéro » <sup>1</sup>
Conversion de l'éclairage extérieur en milieu urbain dans la région de Sherbrooke
Projet d'installation et de gestion d'un système de géothermie en puits communs à la ville de Blainville <sup>2</sup>
Projet d'efficacité énergétique à la communauté Mashteuiatsh – une approche personnalisée en milieu autochtone
Projet de quartier vert – Cité Verte

<sup>1</sup> Trois projets pilotes distincts. Une des trois maisons a récemment été détruite par un incendie (mai 2010). Le Distributeur est en attente de la décision du promoteur de reconstruire ou non la maison. Un retard important est donc à prévoir.

<sup>2</sup> En raison de l'importance de son protocole de mesurage, ce projet pilote se poursuivra au-delà de 2011.

- (iv) Absence de référence dans la demande 3740-2010 sur les programmes « Audit énergétique auprès des membres de l'Association des manufacturiers en transport et véhicule spécialisés » et « Optimisation des systèmes de réfrigération des détaillants alimentaires dans la région de l'Estrie ».

**Demandes :**

- 4.1 Pouvez-vous fournir un suivi des deux projets pilotes sensés se terminés en 2009 et pour lesquels aucune information n'est fournie dans le présent dossier?

**Réponse :**

Le projet pilote « Audit énergétique auprès des membres de l'Association des manufacturiers en transport et véhicules spécialisés » est terminé depuis octobre 2009. L'objectif de 33 audits énergétiques fixé à l'origine a été atteint. Ce projet pilote a conduit à la mise en place d'une démarche d'accompagnement des membres de plusieurs associations industrielles. Le Distributeur a mandaté

**L'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie pour déployer l'approche auprès de certaines d'entre elles.**

**Le projet « Optimisation des systèmes de réfrigération des détaillants alimentaires dans la région de l'Estrie », mis en place en juillet 2008, a fait l'objet d'une fin anticipée à l'automne 2009. La stratégie d'intervention proposée à l'origine s'est avérée inefficace auprès de la clientèle visée par le projet. Malgré ce résultat mitigé, le Distributeur a pu acquérir plusieurs informations pertinentes sur les marchés d'alimentation.**

- 4.2 Pour quelles raisons est-ce que le projet pilote « Système de récupération de la chaleur des eaux de drainage dans les nouvelles constructions résidentielles » a-t-il été prolongé?

**Réponse :**

**Le projet pilote « Système de récupération de la chaleur des eaux de drainage dans les nouvelles constructions résidentielles » a été prolongé pour, d'une part, tenir compte de l'impact défavorable sur les ventes de systèmes de récupération du ralentissement dans l'industrie de la construction en 2009 et, d'autre part, répondre aux attentes du Distributeur à l'égard des activités de mesurage convenues avec le demandeur à l'origine du projet.**

- 4.3 Quel est le nouvel échéancier pour la réalisation projet pilote « Système de récupération de la chaleur des eaux de drainage dans les nouvelles constructions résidentielles » qui devait se terminer en 2009, mais qui se retrouve aussi dans les projets pilotes de la présente cause?

**Réponse :**

**La version finale du rapport de projet a été déposée le 1<sup>er</sup> octobre 2010. D'ailleurs, le Distributeur a retenu les principales conclusions de ce rapport pour réaliser sa qualification d'opportunités.**

- 4.4 Veuillez nous indiquer clairement les années d'échéances pour chaque projet, comme il a été fait dans la cause précédente (voir référence 4 (i) du présent document).

Réponse :

<b>Projets pilotes en cours</b>	<b>Fin prévue</b>
Système de récupération de la chaleur des eaux de drainage dans les nouvelles constructions résidentielles	2010
Système informatique d'information de gestion énergétique dans le secteur industriel	2010
Préchauffage de l'air frais à partir de capteurs solaires aérothermes dans la région de l'Estrie	2010
Construction d'habitation selon le concept de « Consommation énergétique nette zéro »	2011
Conversion de l'éclairage extérieur en milieu urbain dans la région de Sherbrooke	2011
Projet d'installation et de gestion d'un système de géothermie en puits communs à la ville de Blainville	post 2011
Projet d'efficacité énergétique à la communauté Mashteuiatsh – une approche personnalisée en milieu autochtone	2010
Projet de quartier vert – Cité Verte	post 2011

## Rénovation MFR

### 5. Références

- (i) HQD-8, Document 8, Annexe A, page 9 de 36
- (ii) R3708-2009, HQD-8, Document 8, Annexe B page 25 de 145, lignes 1 à 6

### Préambule :

- (i) Tableau A-5 : Impacts énergétiques – Période 2003-2015 (GWH Ajoutés)

**Réponses à la demande de renseignements n° 1  
de ROÉÉ**

<b>Programmes et activités d'HQD</b>	<b>2003R<sup>2</sup></b>	<b>2004R<sup>2</sup></b>	<b>2005R<sup>2</sup></b>	<b>2006R<sup>2</sup></b>	<b>2007R<sup>2</sup></b>	<b>2008R<sup>2</sup></b>	<b>2009R<sup>2</sup></b>
<b>Marché résidentiel</b>							
Diagnostic - résidentiel	-	93	77	67	12	27	125
Mieux consommer - résidentiel	1	101	146	280	318	263	218
Rénovation énergétique - MFR	-	-	-	0	4	20	25
Volet social				0	3	14	6
Volet comm - COOP					1	3	4
Volet comm - OBNL						3	14
Volet privé - municipalités							0
Récupération de frigos et congélos énergivores						54	93
Remplacement de frigos - MFR						-	2
Géothermie						1	2
Pompes à chaleur	-	-	-	-	-	-	-
Récupération de la chaleur des eaux grises	-	-	-	-	-	-	-
Réseaux autonomes				-	0	2	2
<b>Sous-total Marché résidentiel</b>	<b>1</b>	<b>194</b>	<b>224</b>	<b>347</b>	<b>334</b>	<b>367</b>	<b>467</b>
<b>Marché affaires</b>							
Produits efficaces	-	1	11	19	27	35	96
Diagnostic - affaires		2	2	1	1	0	0
Approche clés en main							-
Recommissioning							
OIEÉB et OIEÉSI	-	40	178	334	508	608	284
Bâtiments HQD			6	10	6	4	4
Réseaux autonomes							0
<b>Sous-total Marché affaires</b>	<b>-</b>	<b>43</b>	<b>197</b>	<b>364</b>	<b>542</b>	<b>647</b>	<b>383</b>
<b>Innovations technologiques et commerciales</b>							
Projets de R-D du LTE							0
IDÉE							
PISTE	-	-	-	5	3	4	1
Soutien aux projets DUD							
PADIGE-Démonstration	-	-	7	-	0	-	1
<b>Sous-total Innovations technologies et commerciales</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
<b>TOTAL - Programmes et activités d'HQD</b>	<b>1</b>	<b>237</b>	<b>427</b>	<b>716</b>	<b>879</b>	<b>1 018</b>	<b>852</b>
<b>Gestion de la consommation</b>							
Chauffe-eau à trois éléments (MW)							

**Réponses à la demande de renseignements n° 1  
 de ROÉÉ**

(ii)

**TABLEAU B-5 : IMPACTS ÉNERGÉTIQUES – PÉRIODE 2003-2010  
 (GWH AJOUTÉS)**

Programmes et activités d'HQD	2003R <sup>2</sup>	2004R <sup>2</sup>	2005R <sup>2</sup>	2006R <sup>2</sup>	2007R <sup>2</sup>	2008R <sup>2</sup>	2009A <sup>3</sup>	2010
<b>Marché résidentiel</b>								
Diagnostic - résidentiel	-	93	77	67	12	27	35	24
Mieux Consommer - résidentiel	1	101	146	260	318	263	206	184
Rénovation énergétique - MFR	-	-	-	0	4	20	13	10
Volet social				0	3	14	6	5
Volet COOP					1	3	3	1
Volet OBNL						3	3	3
Récupération de frigos et congélos énergivores						54	70	82
Remplacement de frigos - MFR						-	2	5
Géothermie						1	1	2
Réseaux autonomes				-	0	2	3	3
<b>Sous-total Marché résidentiel</b>	<b>1</b>	<b>194</b>	<b>224</b>	<b>327</b>	<b>334</b>	<b>367</b>	<b>330</b>	<b>309</b>
<b>Marché affaires</b>								
Produits efficaces	-	1	11	20	29	37	31	34
Diagnostic - affaires		2	2	1	1	0	1	1
Approche clés en main							-	13
Initiatives - bâtiments	-	5	18	85	124	147	147	148
Bâtiments tarifs G et M		5	11	74	118	143	143	146
Commercial		4	7	47	84	95	89	89
Institutionnel		1	4	27	34	48	55	57
Bâtiments HQD			6	10	6	4	4	2
Initiatives - systèmes industriels		10	27	52	44	48	34	42
PIBGE		1	17	26	32	30	30	25
Commercial	-	-	6	15	23	12	15	13
Institutionnel	-	1	11	12	10	18	15	13
Réseaux autonomes					-	-	1	1
<b>Sous-total Marché affaires</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>74</b>	<b>184</b>	<b>230</b>	<b>262</b>	<b>242</b>	<b>265</b>
<b>Marché grandes industries</b>								
PIIGE	-	20	112	152	165	196	110	110
PADIGE-Analyse	-	3	10	8	148	204	15	25
PAMUGE	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Sous-total Marché grandes industries</b>	<b>-</b>	<b>23</b>	<b>122</b>	<b>160</b>	<b>313</b>	<b>400</b>	<b>125</b>	<b>135</b>
<b>Innovations technologiques et commerciales</b>								
Projets de R-D du LTÉ							1	1
IDÉE							7	6
PISTE				5	3	4		
PADIGE-Démonstration	-	-	7	-	0	-	3	3
<b>Sous-total Innovations technologies et commerciales</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>11</b>	<b>10</b>
<b>TOTAL - Programmes et activités d'HQD</b>	<b>1</b>	<b>237</b>	<b>427</b>	<b>676</b>	<b>880</b>	<b>1 032</b>	<b>708</b>	<b>718</b>

(1) Le total et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison des arrondis.

(2) Réel

(3) Anticipé

**Demandses :**

5.1 À quoi Hydro-Québec attribue-t-il l'écart important (467%) entre les résultats prévisionnels et réels de 2009 pour les OBNL?

**Réponse :**

Pour les OBNL, le RQOH (Réseau Québécois des OSBL d'Habitation) agit en tant que mandataire du Distributeur. Celui-ci s'est impliqué dès le début et il a offert à ses organismes un service clés en main pour les mesures d'éclairage et de thermostats et ce, en partenariat avec des fournisseurs de produits. Les impacts de cette stratégie, qui a eu pour



**effet de devancer l'atteinte des objectifs, étaient inconnus au moment de réaliser la prévision.**

- 5.2 Quels ajustements Hydro-Québec envisage-t-il conséquemment à ces résultats extraordinaires?

**Réponse :**

**Le Distributeur travaille en collaboration avec le RQOH afin de déterminer le potentiel résiduel pour l'ensemble des mesures. Une stratégie de commercialisation sera définie selon les opportunités qui en découleront.**

### **Rénovation MFR – Volet municipal**

#### **6. Références**

- (i) Pièce HQD-8 Document 8, page 22 de 63, lignes 4 à 8
- (ii) Pièce HQD-8 Document 8, page 22 de 63, lignes 12 à 15
- (iii) Pièce HQD-8 Document 8, pages 21-22 de 63, lignes 25 à 29 et 1 à 3
- (iv) Pièce HQD-8, Document 8, Annexe A, page 9 de 36,

**Préambule :**

- (i) « Au 31 mai 2010, le Distributeur avait reçu 72 demandes de réservation de fonds associées à 432 logements pour un potentiel d'économies d'énergie de 0,8 GWh annuellement. De ce nombre, le Distributeur a versé les appuis financiers pour 20 demandes, lesquelles représentaient 82 logements, pour un impact énergétique de 0,2 GWh annuellement. »
- (ii) « Les objectifs de l'année 2011 tiennent compte du fait que les potentiels associés aux mesures d'éclairage et aux thermostats ont été exploités dans les volets social et communautaire. L'effort sera donc mis sur les mesures de rénovation, lesquelles touchent un nombre moins élevé de bâtiments. »
- (iii) « En 2010, le Distributeur avait entamé des procédures pour transférer à l'AEÉ le projet pilote avec la Ville de Montréal puisque son entente avec cette dernière devait se terminer le 31 décembre 2010. L'AEÉ a informé le Distributeur de son intention de suspendre le transfert de ce dossier à la suite du changement de son statut annoncé lors du dépôt du budget du

gouvernement du Québec. Des discussions sont actuellement en cours entre la Ville de Montréal et le Distributeur afin de poursuivre ce projet, maintenant intégré à *Rénovation énergétique – MFR* comme un volet du programme. »

**Demandes :**

- 6.1 Quel est le statut des 50 demandes pour lesquelles Hydro-Québec a reçu les demandes de réservation de fonds mais qui n'ont toujours pas reçu d'appui financier?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 61.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.**

- 6.2 Maintenant qu'Hydro-Québec considère avoir atteint le plein potentiel pour les thermostats, y a-t-il une stratégie envisagée pour toucher les clients qui ont des thermostats directement sur les plinthes et dont le changement implique des rénovations importantes? Est-ce que ce sujet est abordé en collaboration avec l'AEÉ? Veuillez expliquer votre réponse.

**Réponse :**

**Le Distributeur a déjà exprimé à maintes reprises au cours de dossiers antérieurs qu'il ne jugeait pas pertinent et économique d'encourager cette mesure. Le Distributeur réfère notamment le ROÉÉ à la réponse à la question 7.1 du GRAME à la pièce HQD-4, document 5 du dossier R-3584-2005, aux pages 119 à 123 de la pièce A-14-1 de ce même dossier, à la réponse à la question 5.1 du GRAME à la pièce HQD-15, document 7 du dossier R-3644-2007 et enfin, à la page 39 de la pièce A-24-4 du dossier R-3708-2009.**

**Le sujet n'a pas été abordé avec l'AEÉ.**

- 6.3 Est-ce que la suspension du transfert référé en préambule (iii) a eu un impact sur le programme? Si oui lequel?

**Réponse :**

**Pour la clientèle se chauffant à l'électricité, il n'y a eu aucun impact, les bâtiments admissibles au programme du Distributeur étant ceux qui se chauffent principalement à l'électricité. Le programme est actuellement**

offert aux participants au programme Rénovation résidentielle majeure de Montréal et il se poursuit ainsi jusqu'en décembre 2010. En janvier 2011, il sera élargi aux participants au programme de Rénovation à la carte de Montréal. De plus, tel que mentionné, le Distributeur souhaite étendre ce type d'intervention à d'autres villes et initiera des discussions avec les intervenants concernés.

### **Rapport de la BCUC sur le tarif à paliers de BC Hydro**

#### **7. Références :**

- (i) HQD-12, Document 7, page 9 de 27, lignes 12 à 23
- (ii) HQD-12, Document 7, page 20 de 27, lignes 17 à 23

#### **Préambule :**

- (i) « Bien que BC Hydro ait enregistré des économies d'énergie depuis la mise en application du tarif à paliers, elle ne présente pas de comparaison avec les économies d'énergie qui étaient réalisées par ses clients alimentés par le réseau de transport avant l'introduction du tarif et donc, par l'entremise des programmes d'économie d'énergie. BC Hydro ne se prononce pas non plus sur l'aide financière offerte par l'entremise du tarif comparativement à celle offerte auparavant par l'entremise des programmes. De plus, bien que des tests économiques soient présentés dans les rapports de BC Hydro sur les activités de gestion de la demande et dans ses plans d'approvisionnement, des résultats ne sont pas présentés distinctement pour le tarif à paliers. Ainsi, pour le Distributeur, il n'est pas possible à partir des informations présentées d'établir si le tarif est plus efficace que les programmes utilisés auparavant pour inciter les clients à investir dans des mesures d'économie d'énergie. »
- (ii) « Le rapport aborde plusieurs questions mais ne permet pas de conclure à l'avantage du tarif à paliers par rapport aux programmes d'économie d'énergie. Du point de vue du Distributeur, plusieurs éléments importants ne sont pas abordés, notamment le coût par kWh économisé par le tarif à paliers et la comparaison entre l'aide financière offerte par l'entremise du tarif et celle offerte auparavant par BC Hydro par l'entremise des

programmes d'économie d'énergie. Ces questions ne faisaient pas l'objet du rapport de la BCUC ni de ceux de BC Hydro. »

**Demandes :**

- 7.1 Dans son évaluation du rapport de la BCUC, est-ce que Hydro-Québec a fait des démarches auprès de BC Hydro ou de la clientèle de BC Hydro afin d'obtenir des compléments d'information? Si oui, quelles démarches, auprès de qui et quelles informations ont été obtenues?

**Réponse :**

**Les commentaires du Distributeur sur le rapport de la BCUC tiennent compte de l'ensemble de l'information rendue publique par BC Hydro sur le tarif à paliers dans le cadre d'un processus et d'un cadre de référence propres à la Colombie-Britannique. Le Distributeur a eu quelques échanges avec BC Hydro au sujet des résultats présentés et aucune analyse ou information additionnelle ne sont disponibles concernant l'efficacité relative du tarif et des programmes d'économie d'énergie puisque ce sujet n'a pas été retenu par BC Hydro et la BCUC.**

- 7.2 Quels sont les liens entre Hydro-Québec et BC Hydro et dans quelle mesure ces deux entités se partagent-elles de l'expertise sur le marché, les programmes d'efficacité énergétique et les modifications possibles aux structures tarifaires?

**Réponse :**

**Le Distributeur et les autres distributeurs d'électricité échangent de façon ponctuelle de l'information de différente nature (commerciale, technique, réglementaire ou autre), généralement à caractère public. En particulier, comme il le mentionne à la pièce HQD-8, document 8, page 53, le Distributeur participe aux travaux du DSM Alliance.**

- 7.3 Est-ce que Hydro-Québec a fait savoir à BC Hydro son intérêt à avoir les données nécessaires à une comparaison entre avant et après l'instauration des tarifs à paliers, tant sur le plan économique qu'environnemental? Si oui, quelle a été la réponse? Si non, pourquoi et expliquer si Hydro-Québec a l'intention de faire de telles démarches.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 7.1.**

- 7.4 Puisque Hydro-Québec reconnaît manquer d'informations dans le rapport de BCUC sur les tarifs à paliers, quelles sont les prochaines étapes envisagées par Hydro-Québec d'ici la prochaine cause tarifaire afin d'être en mesure de faire une analyse adéquate de la situation?

**Réponse :**

**Le Distributeur a déjà tiré ses conclusions sur le tarif à paliers à la section 4 de la pièce HQD-12, document 7 et celles-ci confirment son analyse et ses constats antérieurs sur le tarif.**

**8. Références**

- (i) HQD-12, Document 12, page 13, lignes 1 à 5
- (ii) HQD-12, Document 12, page 20, lignes 3 à 4

**Préambule :**

- (i) « Aucun client de BC Hydro n'a choisi de s'approvisionner auprès d'un tiers. Selon la BCUC, le tarif à paliers n'a pas facilité la participation au marché de détail parce qu'il existe des contraintes en termes de coûts et de risques associées à l'approvisionnement auprès de tiers qui ne se présentent pas lorsque le seul fournisseur est BC Hydro. Les modalités actuelles sont complexes et contraignantes pour le client. »
- (ii) « Au Québec, le Distributeur dispose d'une offre commerciale éprouvée en matière d'économie d'énergie qui lui permet d'atteindre la cible prévue par le gouvernement. Toutefois, le contexte énergétique est différent de celui de la Colombie-Britannique : pas d'ouverture du marché de détail et appels d'offres pour l'autoproduction. »

**Demande:**

- 8.1 Puisqu'aucun client ne s'est finalement prévalu du marché de détail de l'électricité, dans quelle mesure est-ce que Hydro-Québec considère encore qu'il s'agit d'un élément important dans les tarifs à paliers qui distinguent fondamentalement la situation au Québec de celle qui prévaut en Colombie-Britannique?

**Réponse :**

**Tel qu'indiqué à la page 5 de la pièce HQD-12, document 7, le tarif à paliers de BC Hydro visait trois objectifs : inciter les clients à adopter des mesures d'économie d'énergie, favoriser l'investissement privé dans l'autoproduction et favoriser l'approvisionnement par des tiers. Dans le contexte québécois où il n'y a pas d'ouverture du marché de détail et où l'on procède par appels d'offres pour l'autoproduction, le tarif à paliers ne viserait que le remplacement des programmes d'aide financière directe liée à l'implantation de mesures d'économie d'énergie. Ainsi, comme il le mentionne à la page 20 de la pièce HQD-12, document 7, l'analyse du Distributeur ne peut porter que sur l'efficacité relative des différents moyens pour inciter la clientèle à faire des économies d'énergie.**

**9. Références**

- (i) HQD-12, Document 7, Annexe, page 27 de 27, lignes 6 à 11

**Préambule :**

- (i) « Les participants au processus ont indiqué que l'entente procure un gain d'économies d'énergie (+ 300 GWh) par rapport à la structure tarifaire initiale et qu'elle respecte la liste des critères dont la BCUC leur a demandé de tenir compte pour en arriver à une proposition qui lui serait éventuellement soumise pour approbation. L'entente négociée entre BC Hydro et les intervenants a été approuvée intégralement par la BCUC le 29 juin 2010 (Order G-110-10). »

**Demandes :**

- 9.1 Quels sont les commentaires d'Hydro-Québec sur ces tarifs?

**Réponse :**

Le Distributeur a fait mention des tarifs LGS et MGS pour mieux mettre en contexte la mise en place de structures tarifaires progressives chez BC Hydro à la demande du gouvernement. Ces tarifs seront mis en application à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011<sup>4</sup> dans le cas du tarif LGS et du 1<sup>er</sup> avril 2012 dans le cas du tarif MGS. Pour le Distributeur, l'analyse de ces structures progressives devrait également porter sur leur efficacité relative par rapport aux programmes pour inciter la clientèle à faire des économies d'énergie. Toutefois, bien que ces tarifs aient fait l'objet de nombreuses discussions dans le cadre de leur analyse devant la BCUC, ce n'est qu'à la suite de leur mise en application que leur impact pourra être mieux mesuré. À cet égard, le Distributeur poursuivra son suivi de l'expérience de BC Hydro avec ces tarifs.

- 9.2 Est-ce que Hydro-Québec envisage adapter cette expérience de BC Hydro au contexte québécois dans une prochaine refonte des structures tarifaires?

**Réponse :**

Le Distributeur juge prématuré de considérer l'adaptation de ces structures au contexte québécois alors qu'elles ne sont pas encore en application. Voir également la réponse à la question 9.1.

**Modifications de la structure tarifaire**

**10. Reference**

- (i) D-2010-122, par. 85

**Préambule :**

- (i) « La Régie est toujours intéressée à poursuivre sa réflexion sur la modification de la structure tarifaire afin d'améliorer le signal de prix. Toutefois, comme elle n'envisage pas de procéder à cette modification de la structure tarifaire dans le cadre du dossier tarifaire 2011, la preuve et l'expertise qu'entend soumettre le ROÉÉ à cet égard sont prématurées. En effet, toutes les hypothèses émises ne pourraient être que théoriques et

---

<sup>4</sup> Et non pas le 1<sup>er</sup> avril 2011, comme il est mentionné à la page 26 de la pièce HQD-12, document 7, annexe.

l'ensemble de la discussion devra être repris lorsque l'examen approfondi de cette question sera abordé. »

**Demandes :**

- 10.1 Selon Hydro-Québec, l'examen approfondi de la question de la modification de la structure tarifaire afin d'améliorer le signal de prix doit avoir lieu dans le dossier tarifaire de quelle année? Veuillez justifier votre réponse.

**Réponse :**

**Le Distributeur a répondu dans ses derniers dossiers tarifaires, incluant le présent dossier, aux demandes de la Régie quant à l'évolution des structures tarifaires. En particulier, une analyse de modifications possibles à la structure du tarif L a été présentée dans le dossier R-3644-2007 (section 3.2 de la pièce HQD-12, document 4) à la suite d'une consultation avec les représentants de la clientèle de grande puissance. Le Distributeur laisse à la Régie le soin de se prononcer sur les prochaines étapes.**

- 10.2 Est-ce que Hydro-Québec serait en mesure d'entreprendre l'étude de cette question lors de la prochaine cause tarifaire?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 10.1.**

- 10.3 Quels sont les études, recherches, consultations et documents nécessaires à cette étude, selon Hydro-Québec?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 10.1.**

- 10.4 Est-ce que Hydro-Québec accepterait la création d'un Groupe de Travail avec les divers intervenants, chargé d'étudier et de faire rapport sur cette question à la Régie avant la prochaine cause tarifaire? Si non, pourquoi et



que propose Hydro-Québec pour intégrer dans la réflexion les représentants des clients et des groupes environnementaux?

**Réponse :**

**Du point de vue du Distributeur, les dossiers tarifaires demeurent le forum privilégié pour partager les réflexions des intervenants quant à l'évolution des structures tarifaires. Voir également la réponse à la question 10.1.**

10.5 Quelle autre mode procédurale est-ce que Hydro-Québec suggère à la Régie pour cette étude?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 10.4.**

10.6 En plus du tarif à paliers en Colombie-Britannique, quels autres modèles devraient être à l'étude lors de la réflexion de Hydro-Québec et de la Régie sur la modification de la structure tarifaire afin d'améliorer le signal de prix? Veuillez justifier votre réponse.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 10.1.**

10.7 Comment Hydro-Québec, les intervenants et la Régie doivent-ils procéder afin d'obtenir toute l'information nécessaire à cette réflexion?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 10.1.**