

**RÉPONSE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION  
À L'ENGAGEMENT NUMÉRO 19**



**Engagement n° 19 :**

Vérifier s'il y a eu des informations de déposées sur le contrat envisagé pour Approche clés en main (demandé par la Régie).

**Réponse à l'engagement n° 19 :**

Le Distributeur tient d'abord à rappeler que, depuis plusieurs dossiers réglementaires, il a manifesté son intérêt de mieux desservir la clientèle des petits clients d'affaires avec ses programmes d'efficacité énergétique, puisque celle-ci y avait, jusqu'ici, très peu participé (participation inférieure à 1 %).

Par exemple, le Distributeur a tenu les propos suivants :

- Dossier R-3584-2005 : « [Le programme *Diagnostic - affaires*] ne connaît pas les succès escomptés ; nous allons donc dans un premier temps tenter d'améliorer et de fournir encore le diagnostic aux petits commerces en s'appuyant encore plus sur la promotion des divers produits, mais en parallèle nous allons mener une réflexion sur l'approche vis-à-vis cette clientèle<sup>1</sup>. »
- Dossier R-3610-2006 : « Le Distributeur constate que cette clientèle a besoin non seulement d'un niveau d'information adéquat, mais également d'un appui technique et financier ciblé et soutenu, afin que les mesures les plus prometteuses identifiées dans le rapport du diagnostic énergétique soient implantées. De nouvelles modalités seront ainsi développées pour combler ces lacunes<sup>2</sup>. »
- Dossier R-3677-2008 : « Les petits clients commerciaux et institutionnels (clients essentiellement au tarif G) sont, à ce jour, peu réceptifs aux programmes offerts à la clientèle affaires, notamment le volet *diagnostic Internet*. Le Distributeur compte intensifier ses efforts auprès d'eux en introduisant une offre de produits économiseurs d'énergie et en procédant à la conception d'une approche mieux adaptée à la réalité de cette clientèle. [...] Cette réflexion est alimentée par les conclusions tirées des projets-pilotes réalisés par le Distributeur dans le cadre du programme *PISTE*<sup>3</sup>. »
- Dossier R-3708-2009 : « Outre l'élargissement de l'offre de produits, le Distributeur prévoit lancer une nouvelle approche d'ici l'été 2010 fondée sur les pratiques gagnantes en Amérique du Nord et sur son expérience avec des projets pilotes réalisés dans le cadre de *PISTE*. Les travaux de

---

<sup>1</sup> Dossier R-3584-2005, pièce A-14-1, pp. 51-52.

<sup>2</sup> Dossier R-3610-2006, HQD-15, document 1, p. 52.

<sup>3</sup> Dossier R-3677-2008, HQD-14, document 1, pp. 43-44.

conception de cette nouvelle approche seront complétés en août 2009. Par la suite, les travaux de développement seront réalisés. L'approche clés en main qui est pour le moment préconisée, où toutes les interventions sont réalisées par des partenaires, peut se résumer comme suit :

[...]

- [Un] rendez-vous est proposé pour l'installation des équipements éconergétiques les plus intéressants (par exemple, fluorescents T-8) par des entrepreneurs qualifiés. Un appui financier, couvrant une part significative des coûts totaux, est octroyé pour l'achat et l'installation de ces équipements.

[...] <sup>4</sup> »

Dans le dossier R-3708-2009, le Distributeur demandait un budget de 11 M\$ pour réaliser ces travaux de développement et exploiter l'*Approche clés en main* pour l'année 2010. Ce budget fut approuvé par la Régie dans sa décision D-2010-022, permettant au Distributeur de développer et exploiter ce programme auprès de la clientèle visée et à recourir aux services professionnels requis pour ce faire.

- Plus récemment, pour tenir informée la Régie de l'état d'avancement de la révision de l'offre de programmes au marché affaires, le Distributeur a organisé une rencontre administrative le 17 mai 2010 (un extrait de la présentation faite à cette rencontre est déposé en annexe à la présente pièce). Lors de cette rencontre, le Distributeur a présenté le mode de livraison de l'*Approche clés en main* ainsi que les objectifs d'économies d'énergie, le nombre d'installations prévues pour la durée du programme, soit 5 ans (2010 à 2014) et l'aide financière prévue (100 % du coût d'achat et d'installation des mesures). La seule information qui ne pouvait être fournie à ce moment était le montant global associé au programme puisque que les résultats de l'appel de propositions n'étaient pas encore connus.
- Enfin, en août 2010, lors du dépôt du dossier R-3740-2010, le Distributeur a choisi de présenter, par souci de transparence, une vue d'ensemble de son PGEÉ sur l'horizon 2015. Bien que seule une approbation du budget de l'année 2011 soit nécessaire (82 M\$ pour l'*Approche clés en main*), les budgets et économies d'énergie associés à ce programme ont été présentés pour la période 2010-2015 (400 M\$ et 574 GWh pour ce programme). Le Distributeur a également présenté les modalités et critères d'admissibilité.

---

<sup>4</sup> Dossier R-3708-2009, HQD-8, document 8. p. 33.

Le Distributeur rappelle que les cibles d'économies d'énergie ambitieuses, la participation requise de toutes les clientèles au PGEÉ et la faible pénétration de certains programmes du marché affaires l'ont incité à réviser son offre de programmes à ce marché. Il a agi avec diligence et avec tout son savoir faire reconnu pour compléter ses travaux de développement et amorcer l'exploitation du programme, assurant ainsi une continuité auprès de la clientèle.

Les travaux du Distributeur sont toujours exécutés dans le respect des décisions antérieures de la Régie et des critères de rentabilité fixés par celle-ci (TCTR positif). Par le passé, la Régie n'a exprimé aucune réserve quant à la possibilité que le Distributeur octroie des contrats pour la livraison de ses programmes.

De surcroît, le Distributeur juge avoir agi prudemment dans le cadre de l'*Approche clés en main* en procédant par appel d'offres afin d'obtenir des propositions présentant les meilleures conditions possibles, notamment un coût compétitif.

À ce sujet, le Distributeur souhaite porter à l'attention de la Régie l'exemple du programme Recyc-Frigo. En 2007, il a procédé de façon similaire pour la mise sur pied de ce programme en octroyant, le 4 décembre 2007, un contrat au Consortium MRE. Lors de l'audience du 6 décembre 2007, la Régie en a été informée<sup>5</sup> et n'a pas émis de commentaires quant à cette façon de procéder, témoignant ainsi d'un certain niveau de confiance à l'égard des décisions d'affaires du Distributeur<sup>6</sup>.

Les clauses générales du contrat octroyé dans le cadre de l'*Approche clés en main* permettent au Distributeur de le résilier ou le modifier en tout temps et sans justification :

- S'il s'agit d'une modification du contrat découlant d'une réduction du budget, le coût du contrat sera ajusté selon les prix apparaissant à la soumission pour des travaux semblables. En l'absence de prix applicables, les parties doivent négocier le montant de l'ajustement.
- S'il s'agit d'une résiliation, le prestataire a droit à ses frais encourus, à la valeur des travaux exécutés et aux frais de démarrage, excluant toute perte de profit sur les travaux non réalisés. Le prestataire doit faire la preuve de ces montants.

En somme, les contrats ne prévoient aucune pénalité en cas de modification ou de résiliation.

---

<sup>5</sup> Dossier R-3644-2007, pièce A-21-3, p. 15.

<sup>6</sup> Idem, pp. 21-22.

Par ailleurs, l'approche performance choisie assure que les sommes investies seront tributaires de l'atteinte, par le prestataire, des cibles établies. En outre, cette approche étant multi-annuelle, elle offre au Distributeur toute la flexibilité voulue pour modifier au besoin le programme selon les résultats observés. À cet effet, comme cela a été mentionné précédemment, le Distributeur ne demande dans le présent dossier que l'approbation du budget pour la livraison du programme en 2011. La Régie aura donc tout le loisir de juger de la justesse de l'approche proposée lors du prochain dossier tarifaire.

Le Distributeur souligne en outre que l'aide financière représente 91 % du budget prévisionnel 2010-2014 de 400 M\$ pour le programme *Clés en main*. Cette part atteint 93 % pour l'année 2011. Le coût de fonctionnement du programme, incluant la rémunération du prestataire, ne représente donc que 9 % du budget total prévu.

Par conséquent, pour toutes les raisons mentionnées, le Distributeur juge qu'il était tout à fait raisonnable de croire que la Régie serait satisfaite de l'approche proposée. Le Distributeur estime avoir agi avec diligence et prudence dans la mise en œuvre de ce programme.