

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS DU ROÉÉ**  
***HQD- à l'établissement des tarifs d'électricités pour l'année 2013-2014***

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE - DOSSIER R-3814 -2012**

## 1. Vision d'ensemble du PGEÉ

*Prévisions moyen long terme*

### Référence :

- i) R-3814, HQD-8 doc-8, p.10/59  
« *La présente demande ne tient compte que des investissements prévus pour l'année 2013. Le déploiement du PGEÉ pour les années à venir est en cours d'élaboration.* »

### Demande :

- 1.1 Veuillez fournir les prévisions des programmes du PGEÉ pour les années à venir, tel qu'il a été fait au cours des dernières années (ex. R-3776-2011, HQD8 doc8a, tableaux A1 et A5, pages 5 et 9 respectivement). Veuillez fournir les montants et les valeurs énergétiques arrondis aux centaines de milliers près.

*Revenu requis*

### Référence

- i) R-3814-2012, HQD-4 doc-1, p.7de 7

**TABLEAU 2 (M\$) (SUITE)**

COMPOSANTES DÉTAILLÉES DES REVENUS REQUIS Note : Fichier Excel versé au dossier	Année historique 2011	2012			Année témoin 2013
		D-2012-024 (1)	D-2012-024 (2)	Année de base	
• Amortissement et déclassement	802,3	929,4	929,4	897,1	789,9
Immobilisations en exploitation	553,2	567,9	567,9	558,3	459,8
Contrats de location-financement	2,4	2,3	2,3	2,4	2,2
Actifs incorporels	168,7	202,0	202,0	189,1	220,3
PGEÉ	93,1	115,9	115,9	110,5	126,3
Programmes en efficacité énergétique - BEIÉ	10,8	13,7	13,7	15,4	15,4

- ii) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, p.10/59  
« *Les ressources financières demandées par le Distributeur pour le PGEÉ en 2013 sont évaluées à 181 M\$, comme présenté au tableau 3.1.* »

**Demandes :**

1.2 Le budget du PGEÉ diffère de son revenu requis. Pouvez-vous expliquer les différences?

1.2.1 Qu'est-ce qui explique ces différences?

*Historique des ventes*

**Référence :**

i) R-3814-2012, HQD-2 doc-2, tableau 1, p.5

**TABLEAU 1  
PRÉVISION DES VENTES POUR LES ANNÉES 2012 ET 2013**

Années civiles (1 <sup>er</sup> janv au 31 déc)	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) - (2)
	Ventes (GWh)			
	Année de base		Année témoin projetée	Croissance
Catégorie de consommateurs	2012 publiée	2012 normalisée	2013	2012- 2013
D et DM	59 745	61 248	61 952	704
G et à forfait (T1, T2, T3)	10 953	11 228	10 644	(584)
G-9	991	991	1 017	26
M	28 091	28 359	28 530	171
L	37 129	37 230	37 668	438
H	10	10	9	(1)
DT	3 068	3 044	3 063	20
Éclairage public et sentinelle	607	607	607	1
Contrats spéciaux	26 699	26 699	28 614	1 916
	<b>167 293</b>	<b>169 415</b>	<b>172 105</b>	<b>2 690</b>

ii) R-3814-2012, HQD-2 doc-2, tableau 3, p.8

**TABLEAU 3**  
**ÉVOLUTION DE LA PRÉVISION DES VENTES POUR L'ANNÉE 2012**

Années civiles (1 <sup>er</sup> janv au 31 déc)	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) - (1)
Catégorie de consommateurs	Ventes (GWh)			
	Année 2012 (D-2012-024)	Année de base		Écart
		2012 publiée	2012 normalisée	
D et DM	61 118	59 745	61 248	130
G et à forfait (T1, T2, T3)	11 092	10 953	11 228	136
G-9	1 097	991	991	(106)
M	28 867	28 091	28 359	(508)
L	37 704	37 129	37 230	(474)
H	9	10	10	1
DT	2 987	3 068	3 044	57
Éclairage public et sentinelle	586	607	607	21
Contrats spéciaux	27 540	26 699	26 699	(842)
	<b>171 001</b>	<b>167 293</b>	<b>169 415</b>	<b>(1 585)</b>

### Demande

1.3 Quelle est la part des ventes associées au secteur agricole (ventiler la première ligne des tableaux des références i et ii)

### Sensibilisation

### Référence

- i) R-3814-2012, HQD-8, document 8, p. 10 de 59 , ligne 6 à 17
- ii) R-3814-2012, HQD-8, document 8, p. 13 de 59 , ligne 1 à 7
- iii) Site web :

<http://www.hydroquebec.com/residentiel/consommation/swf/pop-facteurs.htm?facteur=habitudes>

### Préambule

Hydro-Québec distribution mentionne à la référence i qu'elle entend intensifier ses efforts sur la sensibilisation de la clientèle résidentielle. Elle mise sur une meilleure connaissance de la consommation et de la facture électriques de la clientèle résidentielle

- i) Hydro-Québec distribution fait état de ses activités de sensibilisation dans le domaine résidentiel qui sont essentiellement des activités dans des points de vente et différents salons.

## **Demandes**

- 1.4 Veuillez indiquer quels éléments permettent à Hydro-Québec de croire que le consommateur aura une meilleure connaissance/compréhension de sa consommation et de sa facture électrique de la clientèle résidentielle.
- 1.5 En référence i Hydro-Québec distribution mentionne vouloir « cibler des mesures de long terme de manière à soutenir la pérennité des économies d'énergie pour les programmes offrant des appuis financiers »<sup>1</sup>. Veuillez expliquer concrètement à quelles mesures Hydro-Québec distribution fait références.
- 1.6 Veuillez indiquer si Hydro-Québec distribution appuie sa stratégie de sensibilisation de la clientèle résidentielle sur des pratiques courantes dans d'autres juridictions.
- 1.6.1 Si oui, lesquelles ?
- 1.6.2 Sinon, pourquoi ?
- 1.7 Outre la référence iii, veuillez indiquer si Hydro-Québec prévoit des campagnes d'information basée non seulement sur l'efficacité énergétique, mais directement sur la baisse de la consommation à travers les comportements, par exemple : utiliser la corde à linge plutôt que la sècheuse.
- 1.8 Veuillez indiquer comment Hydro-Québec prévoit mesurer les impacts de ses efforts de sensibilisation.
- 1.9 Veuillez indiquer si Hydro-Québec considère que son programme « comparez-vous » est le seul programme de sensibilisation rejoignant la clientèle résidentielle.

---

<sup>1</sup> HQD-8, document 8, p. 10 de 59, ligne 16 et 17

## 2. Programmes spécifiques

### 2.1 Programme Mieux consommer – résidentiel

#### Référence :

- i) HQD-8, doc-8, tableaux A-1 et A-4
- ii) Rapport annuel d'Hydro-Québec, HQD-7 doc-4,

#### Préambule :

Les gains énergétiques et les budgets de la référence i des volets :

- «thermostat BE»;
- «minuterie»;
- «toiles solaires»;
- «éclairage (ampoules et luminaires DEL)»;
- «fenêtres multi logements»;
- «fenêtres et portes-fenêtres»;
- «produits économiseurs d'eau»

du programme «Mieux consommer – Résidentiel» sont tous combinées. Dans la référence ii, on retrouve uniquement les écarts énergétiques de certains programmes par rapport aux prévisions du dernier dossier.

#### Demandes :

- 2.1.1 Veuillez fournir les gains énergétiques et les budgets (réels) pour chaque volet du programme PMC pour l'année 2011.
- 2.1.2 Veuillez fournir les gains énergétiques et les budgets (prévisionnel pour 2012) pour chaque volet du programme PMC.
- 2.1.3 Veuillez fournir les gains énergétiques et les budgets (prévisionnel pour horizon 5 ans) pour chaque volet du programme PMC.

*PMC - Porte et portes-fenêtres*

#### Référence

- i) R-3776-2011, HQD-8 Doc-8a, tableau B-1, p.13 (ligne fenêtres et portes-fenêtres)

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	17 787	294	5,2	n/a	n/a	n/a
Service «Comparez-vous»	309 866	122	37,9	n/a	n/a	n/a
Mieux consommer - résidentiel						
Thermostats - BE	301 600	107	32,1			
Uni	201 600	109	22,0	0%	38%	16%
Multi	100 000	102	10,2	0%	0%	0%
Thermostats - NC	89 250	162	14,5	4%	8%	26%
Minuteries	19 875	1 532	30,4	12%	201%	14%
Toiles solaires	3 200	3 244	10,4	0%	0%	0%
Pompes à deux vitesses	4 435	1 401	6,2	0%	0%	0%
Éclairage	229 194	25	5,6	9%	334%	42%
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	5 040 695	4	22,5	0%	0%	0%

ii) Rapport annuel 2011, hqd7 doc 4, p.9/15 :

*«Le volet Fenêtres et portes-fenêtres montre un résultat supérieur de 13 GWh à la prévision.»*

iii) R-3814-2012, Hqd8 doc 8, p.17 :

*«Le Distributeur compte poursuivre, en collaboration avec les manufacturiers, ses activités de sensibilisation de la clientèle résidentielle aux fenêtres et portes-fenêtres efficaces ENERGY STAR, de même que la promotion de ces produits.»*

iv) R-3776-2011, HQD-8 doc-8, p.22 :

*«En 2012, le Distributeur poursuit la promotion des fenêtres et portes-fenêtres éconergétiques. De plus, compte tenu de la disponibilité récente de fenêtres ENERGY STAR® coulissantes en aluminium, le Distributeur analyse l'opportunité d'intervenir avec une aide financière dans le segment de marché des immeubles multi-locatifs privés, ce segment comptant la plus faible pénétration de fenêtres éconergétiques.»*

v) R-3814-2012, Hqd8 doc8 p.17 :

*«Le Distributeur poursuit ses travaux avec l'Association des industries de produits de vitrerie et de fenestration du Québec (AIPFVQ) relativement aux fenêtres ENERGY STAR coulissantes en aluminium pour le marché des immeubles multilocatifs privés, afin de développer un programme d'appui financier pour ce marché.»*

vi) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, tableau B-1, p.41, ligne «fenêtre multi-logements»

## Préambule

À la référence i, on lit :

- Nombre : **5 040 695 unités**
- Gain unitaire : **4 kWh/an**
- Impact énergétique (ajouté nets) : **22.5 GWh**

**Demandes :**

- 2.1.4 En considérant les références i et ii, veuillez confirmer que les gains associés au programme fenêtres et portes-fenêtres sont de  $22.5 + 13 = 35.5$  GWh.
- 2.1.5 Comment s'est effectuée la sensibilisation mentionnée à la référence iii?
- 2.1.6 Les gains énergétiques associés au programme fenêtres et portes-fenêtres sont-ils entièrement attribués à la sensibilisation? Dans la négative, veuillez expliquer comment ils sont comptabilisés.
- 2.1.7 L'aide financière pour les immeubles multilocatifs mentionnée aux références iv et v correspond-elle au programme intitulé «fenêtres multi-logements» qui apparaît dans le tableau de la référence vi?
- 2.1.7.1. Dans l'affirmative, veuillez donner les détails de cette aide financière.
- 2.1.7.2. Dans la négative, veuillez indiquer quel est l'avancement des travaux concernant cette aide financière et quel est l'échéance envisagée.
- 2.1.7.3. L'aide financière sera-t-elle destinée aux fenêtres coulissantes seulement?
- 2.1.8 Veuillez fournir la description complète du programme intitulé «fenêtres multi-logements» (référence vi).
- 2.1.9 Les programmes «fenêtres et portes-fenêtres» et fenêtres multi-logements sont-ils définis en utilisant la cote de rendement énergétique (RE) ou en utilisant le coefficient de transmission (coefficient U)?
- 2.1.10 Quel est le critère d'admissibilité pour les fenêtres et portes-fenêtres, i.e. le critère RE (ou le coefficient U) minimum ?

**2.2 Ménages à faible revenu (MFR) : Rénovations énergétiques**

*Volet privé-municipalité*

**Références**

- i) R-3814-2012, HQD8 doc8, Tableau B-1, p.41/59

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net ** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)
<b>Marché résidentiel</b>			
Diagnostic - résidentiel			
DRMC	19 165	284	5,4
Comparez-vous	143 627	148	21,2
<b>Mieux consommer - résidentiel</b>			
Thermostats - BE (multi)	55 556	457	25,4
Minuterics	33 881	330	11,2
Toiles solaires	2 000	3 244	6,5
Éclairage (ampoules et luminaires DEL)	624 700	22	13,8
Fenêtres multi-logements (pi ca)	404 741	10	4,0
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	4 708 575	6	27,7
Produits économiseurs d'eau	19 724	524	10,3
<b>Rénovation énergétique - MFR</b>			
Volet social	1 800	1 000	1,8
Volet COOP	330	1 000	0,3
Volet OBNL	500	1 000	0,5
Volet privé - municipalités	1 053	1 000	0,8

- ii) R-3776-2011, HQD14 doc9, p.13/26 (Réponses aux demandes de renseignements du ROÉÉ)

*«Le gain unitaire pour le volet privé–municipalités est beaucoup plus bas (moins de la moitié) que pour le volet COOP ou OBNL. Comment est-ce que HQD explique ces résultats?»*

*Réponse :*

*La différence s'explique par le fait que pour les volets COOP et OBNL, le gain unitaire est exprimé par rapport au nombre de logements (330 et 500 respectivement) alors que pour volet privé – municipalités, le gain unitaire est exprimé par rapport au nombre de mesures (1 668). En l'exprimant par rapport au nombre de logements, le gain unitaire pour le volet privé – municipalités serait de 2 848 kWh/an.»*

- iii) R-3776-2011, HQD-8 doc-8, p.23

*«Volet privé – municipalités*

*Les discussions entreprises en 2010 ont permis de renouveler l'entente avec la Ville de Montréal pour une période de 5 ans, soit du 1<sup>er</sup> janvier 2011 au 31 décembre 2015. Le Distributeur a toujours pour objectif de développer des ententes avec d'autres municipalités. Il a débuté, en 2011, une tournée auprès des municipalités et municipalités régionales de comté (MRC) ayant conclu une entente avec la SHQ dans le cadre des programmes Rénovation Québec ou Rénovation Village pour lesquelles il existe un potentiel intéressant d'économies d'énergie. Près d'une douzaine d'ententes supplémentaires pourraient être signées en 2011 et 2012.»*



## Demands

- 2.2.1. Dans le tableau de la référence i, pour les 4 volets de rénovation MFR, les nombres d'unités sont-ils exprimés par rapport au nombre de logements ou au nombre de mesures?
- 2.2.2. Quelle est la nuance entre le nombre de mesures et le nombre de logements exprimés à la référence ii?
- 2.2.2.1. Combien de logements sont associés aux nombres de la première colonne de la référence i pour chaque volet du programme rénovation énergétique - MFR?
- 2.2.3. Veuillez indiquer quels programmes du tableau B-1 sont exprimés par rapport au nombre de logements, et lesquels sont exprimés par rapport au nombre de mesures.
- 2.2.4. À la ligne «Rénovation énergétique – MFR volet privé – municipalité de la référence i, on considère un nombre de 1053 et un gain unitaire moyen de 1000 kWh/an. Si on considère un nombre d'unités de 1053 et un gain unitaire de 1000 kWh/an, veuillez expliquer la valeur de 0,8 GWh à la 4<sup>e</sup> ligne de la référence i.
- 2.2.5. À la référence iii, on indique qu'Hydro-Québec a pour objectif de développer d'autres ententes avec les municipalités.
- 2.2.5.1. Combien d'ententes ont été conclues depuis août 2011?
- 2.2.5.2. De quelle façon les gains en efficacité énergétique associés à ce programme sont-ils comptabilisés?
- 2.2.5.3. Quels sont les critères requis pour soumettre un projet? Quelles ont été les démarches faites pour inciter les municipalités à soumettre des projets?
- 2.2.5.4. Pouvez-vous fournir une description détaillée de ce programme dans le cadre du dossier R-3814-2012?
- 2.2.6. De façon générale, Hydro-Québec a-t-elle une stratégie/méthode pour l'identification des MFR dans le volet privé?

## Évaluation et objectifs

### Références

- i) R-3776-2011, HQD-8 doc-8, p.23

*«Objectifs d'économies d'énergie et budget*

*L'impact énergétique associé à ces quatre volets de Rénovation énergétique – MFR est évalué à 4 GWh et le budget total s'élève à 5 M\$, dont 69 % en aide financière.»*

- ii) Rapport de la Régie Suivi 2012 des évaluations – PGEÉ d'HQD (phase 3), 27 août 2012, page 25

« [96] La Régie note cependant que les résultats du programme montrent que les économies d'énergie liées à des mesures de rénovation de l'enveloppe thermique des bâtiments sont beaucoup plus faibles que celles liées à l'installation de thermostats électroniques ou à l'installation de produits d'éclairage efficaces. Compte tenu que les mesures touchant l'enveloppe thermique produisent typiquement des économies importantes pour un bâtiment, la Régie conclut que la proportion de participants ayant implanté ce type de mesure est moins élevée que celle ayant mis en place les autres types de mesures. Elle en déduit que le potentiel résiduel pour la rénovation est probablement encore élevé. »

- iii) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, tableau A-1, p.35

Programmes et activités d'HQD	Budget Investissements		Budget Charges		Budget Total	
	2012A <sup>2</sup>	2013	2012A <sup>2</sup>	2013	2012A <sup>2</sup>	2013
<b>Marché résidentiel</b>						
Diagnostic résidentiel	4	3	3	3	7	6
Mieux consommer - résidentiel	28	16	8	5	35	21
Rénovation énergétique - MFR	3	2	0	0	3	3
Volet social	2	1	0	0	2	1
Volet COOP	0	0	0	0	0	0
Volet OBNL	0	0	0	0	0	0
Volet privé - municipalités	1	1	0	0	1	1
Offre intégrée MFR	0	0	-	0	0	0

- iv) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, tableau A-1, p.38

Programmes et activités d'HQD	2012A <sup>2</sup>	2013
<b>Marché résidentiel</b>		
Diagnostic - résidentiel	45	27
Mieux consommer - résidentiel	171	99
Rénovation énergétique - MFR	4	3
Volet social	3	2
Volet COOP	0	0
Volet OBNL	1	1
Volet privé - municipalités	1	1
Offre intégrée MFR	-	-

- v) R-3814-2012, HQD-8, doc-8, tableau B-1, p.41/59

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net ** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)
<b>Marché résidentiel</b>			
Diagnostic - résidentiel			
DRMC	19 165	284	5,4
Comparez-vous	143 627	148	21,2
Mieux consommer - résidentiel			
Thermostats - BE (multi)	55 556	457	25,4
Minuteries	33 881	330	11,2
Toiles solaires	2 000	3 244	6,5
Éclairage (ampoules et luminaires DEL)	624 700	22	13,8
Fenêtres multi-logements (pi ca)	404 741	10	4,0
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	4 708 575	6	27,7
Produits économiseurs d'eau	19 724	524	10,3
Rénovation énergétique - MFR			
Volet social	1 800	1 000	1,8
Volet COOP	330	1 000	0,3
Volet OBNL	500	1 000	0,5
Volet privé - municipalités	1 053	1 000	0,8

vi) R-3776-2011, HQD-8, doc-8a, tableau B-1, p.13/45

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)
<b>Marché résidentiel</b>			
Diagnostic - résidentiel			
DRMC	17 787	294	5,2
Service «Comparez-vous»	309 866	122	37,9
Mieux consommer - résidentiel			
Thermostats - BE	301 600	107	32,1
Uni	201 600	109	22,0
Multi	100 000	102	10,2
Thermostats - NC	89 250	162	14,5
Minuteries	19 875	1 532	30,4
Toiles solaires	3 200	3 244	10,4
Pompes à deux vitesses	4 435	1 401	6,2
Éclairage	229 194	25	5,6
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	5 040 695	4	22,5
Télévisions	518 482	53	27,6
Décodeurs	100 000	38	3,8
Autres	24 844	89	2,2
Rénovation énergétique - MFR			
Volet social	3 900	692	2,7
Volet COOP	330	1 000	0,3
Volet OBNL	500	1 000	0,5
Volet privé - municipalités	1 688	480	0,8

vii) Rapport annuel 2011, HQD-7 doc-4, p.7

Programmes et activités d'HQD	Budget (M\$)			Economies d'énergie (GWh)		
	Résultats	D-2011-028 et D-2011-055	Écart	Résultats	D-2011-028 et D-2011-055	Écart
Marché résidentiel						
Diagnostic - résidentiel	7	8	(1)	31	36	(5)
Mieux consommer - résidentiel	31	32	(1)	202	161	41
Rénovation énergétique - MFR	4	8	(5)	9	5	4
Volet social	2	3	(1)	4	3	2
Volet COOP	1	2	(1)	2	1	2
Volet OBNL	1	3	(2)	2	1	1
Volet privé - municipalités	0	1	(1)	0	1	(0)

## Demandes

- 2.2.7. À la référence i, le total de l'impact énergétique pour «rénovation énergétique – MFR» était de 4,3 GWh pour 2012, est maintenant de 3,4 GWh pour 2013. Étant donné le potentiel élevé indiqué à la référence ii, expliquez la diminution des budgets et de l'impact énergétique pour 2012 et 2013.
- 2.2.8. Veuillez fournir les montants, en k\$, pour chaque volet du programme rénovation énergétique MFR dans le tableau de la référence iii.
- 2.2.9. Veuillez fournir les valeurs, en MWh, pour chaque volet du programme rénovation énergétique MFR pour 2012 (anticipé) dans le tableau de la référence iv.
- 2.2.10. Dans les tableaux des références iii et iv, on aperçoit : «Offre intégrée MFR», toutefois, aucune description n'est disponible pour ce volet.
- 2.2.10.1. En quoi consiste le volet «offre intégrée MFR»? (fournir une description complète)?
- 2.2.10.2. Pourquoi aucun impact énergétique n'y est associé dans le tableau de la référence iv?
- 2.2.11. Veuillez fournir les montants des lignes de la référence vii correspondantes à chaque volet du programme Rénovation énergétique – MFR **en k\$** pour les budgets et en **MWh** pour les économies d'énergie.
- 2.2.12. L'arrondi du tableau de la référence vii ne permet pas de déduire précisément quel pourcentage des valeurs autorisé dans la décision D-2011-055 sont réalisés. Pourquoi les budgets n'ont pas été dépensés entièrement pour le volet privé-municipalité et pourquoi les objectifs d'impact énergétique n'ont pas été atteints?

*Potentiel résiduel*

## Référence

- i) réponses aux engagements, HQD-1 doc-3 du suivi des programmes du PGEÉ, p.7

«Engagement n° 9

9.1 Fournir, pour chacun des volets du programme (page 2), une estimation du potentiel résiduel par type de mesure (page 1).

Réponse :

*L'évaluation n'avait pas pour objet d'estimer le potentiel résiduel. Pour ce faire, il aurait fallu réaliser des visites de sites dans des bâtiments non participants pour évaluer la faisabilité d'installer des produits et mesures efficaces proposés par le programme Réno MFR et, le cas échéant, estimer le nombre de produits et mesures efficaces pouvant être installés.*»

## **Demande**

2.2.13. Y a-t-il d'autres programmes où il n'est pas possible d'estimer le potentiel résiduel?

2.2.14. Est-ce que tout potentiel résiduel est estimé en faisant la visite de sites de clients non participants?

## **2.3 Géothermie**

### **Référence**

i) Pièce HQD-8, document 8, p. 18 de 59

*«Dans sa décision D-2011-028, la Régie suggérait d'encourager le choix de la géothermie dans les segments où cette mesure est rentable. Le Distributeur a procédé à l'analyse et aux modifications nécessaires. Toutefois, compte tenu de la méthode de calcul retenue pour le TCTR, le résultat de ce dernier demeure négatif. Ce résultat découle du taux d'opportunisme élevé du programme, 49 % en moyenne, ces opportunistes étant à nouveau inclus aux fins de ce test. Le Distributeur mettra donc fin au programme le 31 décembre 2012.»* (nos soulignées)

ii) Pièce D-2012-24, page 120, paragraphe 440

*«Cependant, compte tenu que le programme « Géothermie » demeure globalement rentable pour la société, la Régie autorise le budget demandé par le Distributeur à cet égard, en lien avec les hausses proposées de l'aide financière. Néanmoins, elle demande au Distributeur d'évaluer l'impact de ces hausses sur le taux d'opportunisme du programme et de déposer les résultats de cette évaluation dès février 2013. »*

iii) Pièce D-2012-24, page 120, paragraphe 441

*«La Régie demande également au Distributeur d'examiner l'opportunité de nouveaux modes de financement pour le segment de la nouvelle construction résidentielle, tenant compte du fort taux d'opportunisme observé dans ce segment. La Régie demande au Distributeur de faire état des résultats de cet examen dès le dossier tarifaire 2013-2014.»*

**Demandes :**

- 2.3.1. Veuillez énumérer et expliquer les «modifications nécessaires» (référence i) telles que procédées par Hydro-Québec ?
- 2.3.2. Veuillez indiquer si le Distributeur a examiné de nouveaux modes de financement pour le segment de la nouvelle construction résidentielle ?
  - 2.3.4.1. Si oui, veuillez indiquer et commenter les modes examinés ?
  - 2.3.4.2. Sinon, veuillez indiquer pourquoi ?
- 2.3.3. Quelles mesures Hydro-Québec a-t-elle prises pour rejoindre une clientèle non opportuniste?
- 2.3.4. Avez-vous évalué les causes de l'opportunisme élevé dans le programme de géothermie?
  - 2.3.4.1. Si oui, veuillez indiquer quelles sont les causes que vous avez trouvées.
  - 2.3.4.2. Sinon, pourquoi ne pas avoir évalué les causes?
- 2.3.5. Veuillez indiquer si dans les efforts de diminuer le taux d'opportunisme, HQD a fait des réflexions sur la géothermie communautaire.
- 2.3.6. Est-ce qu'Hydro-Québec croit que le programme de géothermie peut être intéressant pour d'autres propriétaires que ceux qui sont déjà sensibilisés et qui ont les moyens d'installer un tel système? Qu'est-ce qui amène Hydro-Québec vers cette conclusion?

**Référence :**

- i) Rapport de la Régie Suivi 2011 des évaluations – PGEÉ d'HQD, 16 juin 2011, page 6
- ii) Manitoba Hydro, Dunsky energy consulting, Dunsky, Phillippe, Lindberg, Jeffrey, Belliveau, Eric, Lyle, Thomas, *Leadership in energy efficiency: comparing manitoba hydro's power smartwith leading north american strategies*, 2009, p. 119

*«There is no question that Manitoba Hydro is a pioneer and a leader in utility geothermal programs. Manitoba was frequently cited as a North American leader by our sources during our research on geothermal best practices. Its*

*substantial, low-interest and on-bill loans are innovative and go further than most programs. Its upstream approach has largely eliminated fly-by-night installation in the province.*

*DMEA's work on geothermal is similarly innovative and comprehensive. On the downstream side, the loop tariff model has brought geothermal first costs in line with other alternatives and eliminated almost all customer barriers. Its upstream approach has the disadvantage of not transforming or fostering the independent installer community, but does successfully eliminate quality and availability issues. It has also created a new, high margin source of revenue for the utility.*

*Hydro-Quebec's model is somewhat less comprehensive but does address most barriers. Financing is the biggest missing piece for the program, since the TD financing is not low-interest and does not offer the advantages of on-bill loans. »*

#### **Préambule :**

À la page 6 du rapport d'évaluation de Géothermie – 2007 à 2009 on peut lire que les taux d'opportunité sont de «49 % dans l'ensemble, 60 % pour les maisons neuves et 34 % pour les bâtiments existants»

Le rapport du groupe Dunsky nous rapporte que le programme de géothermie de Manitoba Hydro est considéré comme un pionnier et un exemple à suivre. Une de ces forces est d'avoir un système de financement des puits géothermiques.

#### **Demandes**

- 2.3.7. Veuillez indiquer si HQD a déjà envisagé un système de prêt à l'acquisition pour les systèmes de géothermie pour les maisons neuves et les bâtiments?
- 2.3.7.1. Si oui, quels ont été les résultats ?
  - 2.3.7.2. Sinon, pourquoi ?
- 2.3.8. Veuillez indiquer si, au même titre que le groupe Dunsky, vous considérez que les prix d'installation d'un système de géothermie représentent une barrière à l'entrée importante.
- 2.3.9. Veuillez fournir les résultats du TCTR du programme de géothermie en y intégrant uniquement la clientèle des bâtiments existants ?
- 2.3.10. Veuillez indiquer à partir de quel taux d'opportunité moyen le programme de géothermie aurait eu un TCTR positif ?

#### **Référence**

- i) Pièce HQD-8, document 8, annexe D, Tableau 1, p. 51 de 59, D-2012-024 Géothermie

### Préambule

Dans la partie de géothermie, le distributeur commente sur les deux suivis de la décision D-2012-024 comme étant « sans objet ».

### Demande

2.3.11. Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension du ROÉÉ que HQD n'a pas évalué l'impact d'une hausse du budget du programme de géothermie sur le taux d'opportunité du programme avant de mettre fin au programme ?

2.3.11.1. Dans la négative, veuillez indiquer quels sont les résultats préliminaires de cette évaluation ?

2.3.12. Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension du ROÉÉ que HQD n'a pas examiné l'opportunité de nouveau mode de financement pour le segment nouvelle construction résidentielle en tenant compte du taux d'opportunité avant de mettre fin au programme ?

2.3.12.1 Dans la négative, veuillez fournir les résultats préliminaires ?

## 2.4 Bi-Énergie

### Références

- i) Décision de la Régie D-2012-24, p.133/177 :
- «[504] La Régie encourage le Distributeur à poursuivre la mise en place de sa campagne de promotion de la bi-énergie et du tarif DT. Elle lui demande de présenter un suivi de ses activités à ce sujet lors du prochain dossier tarifaire, incluant un suivi de l'impact de cette campagne sur la notoriété du tarif DT et sur la clientèle ayant un climatiseur ou une piscine chauffée. »

- ii) HQD8 doc8, p.54/59

*«2.2. Impacts sur la notoriété*

*Un important sondage visant la mise à jour de l'étude de marché sur la bi-énergie et le tarif DT, de même que l'évaluation d'impact de la campagne de promotion, a été effectué en mai et juin 2012. Le Distributeur est en attente du rapport sur l'évaluation d'impact de cette campagne de promotion.»*

### Demandes

- 2.4.1. Le rapport cité en référence ii) est-il maintenant disponible?
- 2.4.2. Quelle est l'échéance pour fournir les informations demandées par la Régie?



## Références

- i) HQD8 doc8, p.54/59

*«Le Distributeur a poursuivi la campagne de promotion de la biénergie et du tarif DT. En 2012, 300 k\$ ont été alloués à cette campagne et 150 k\$ sont prévus en 2013.*

*[...]*

*Un dépliant à l'intention des clients se chauffant au mazout qui manifestent l'intention d'une conversion pour le chauffage à l'électricité a été mis à la disposition des fournisseurs d'équipements de chauffage afin de renverser cette tendance du marché.»*

## Demandes

- 2.4.3. Est-ce que les 300 000\$ investis en 2011 sont entièrement attribuables à ce dépliant?
- 2.4.4. Quelle est la raison de la coupure de 50% du budget à ce programme pour 2013?
- 2.4.5. Veuillez fournir une copie du dépliant?
- 2.4.6. Selon vous, est-ce que ce dépliant peut toucher la clientèle TAÉ souhaitant se convertir à la bi-énergie?

## 2.5. Gestion de la consommation

- i) HQD8 doc8, p. 12/59, tableau 3.1
- ii) HQD8 doc8, p.38/59, tableau A-3
- iii) R-3776-2011, HQD8 doc8, p. 43 et 44 - Chauffe-eau trois éléments

*«Le Distributeur travaille en collaboration avec un manufacturier à la deuxième phase du projet. Celle-ci vise à développer une offre de chauffe-eau à trois éléments de 60 gallons avec alimentation d'eau froide par le haut plus compétitive en matière de prix pour concurrencer les chauffe-eau à deux éléments actuellement installés dans le segment de la nouvelle construction.»*

- iv) R-3814-2011, hqd8 doc8, p.25/59

### *«4.5.1. Chauffe-eau à trois éléments*

*En 2013, le Distributeur prévoit ajouter 23 800 autres chauffe-eau à trois éléments dont près de 8 000 avec une alimentation en eau froide par le haut. De plus, le Distributeur prévoit déployer une campagne de sensibilisation auprès des*

*consommateurs et des installateurs afin de réduire les appréhensions d'ordre technique face à un nouveau modèle.»*

### **Demandes**

- 2.5.1 Veuillez expliquer la raison pour laquelle le programme Biénergie se retrouve dans la section «gestion de la consommation» du tableau de la référence i, mais est absent de la section 4.5 (p.25 de HQD-8 doc-8).
- 2.5.2 Pour quelle raison ce programme ne se retrouve pas dans la section «gestion de la consommation du tableau B-1 de la page 41?
- 2.5.3 Pour quelle raison ce programme ne se retrouve pas dans le tableau B-1 de la page 41?
- 2.5.4 Dans le tableau de la référence ii, veuillez expliquer comment on peut considérer un impact cumulé d'une puissance énergétique.
- 2.5.5 Veuillez confirmer qu'il s'agit d'une mesure pour la clientèle résidentielle seulement et destinée exclusivement au marché de la nouvelle construction.