

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N°2
DU ROÉÉ**

PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Planification du PGEÉ

- 1 Références :** (i) R-3814-2012, A-0058, pages 141 et 142
(ii) R-3854, HQD-9, Document 1, pages 22 et 23

Préambule :

(i) [174] *O.K. Ma dernière question est aussi au sujet du PGEÉ. Est-ce qu'avant de déposer votre demande à la Régie, il y a des discussions ou des échanges avec des associations, des groupes environnementaux ou des associations de consommateurs ou autres qui ont un certain intérêt vis-à-vis vos programmes pour, le cas échéant, entendre leurs recommandations et peut-être ajuster vos programmes s'ils ont de bonnes idées auxquelles vous n'auriez pas pensé. Donc, mon souci c'est de voir est-ce qu'il y a une façon peut-être de procéder pour que, lorsque le Distributeur dépose sa demande à la Régie, il y a certaines préoccupations qui ont pu peut-être déjà être prises en considération par le Distributeur au lieu que toutes ces préoccupations- là soient exprimées dans le cadre d'une audience comme celle qu'on vit?*

R. Je pense les contacts qui sont en dehors de la tarification sont plus de type, encore une fois, exploitation du programme. Donc, on teste les réactions au marché, il y a des focus groupes, il y a une prise en compte dans le fond de ce que, des signaux de marché qu'on a, mais je ne crois pas qu'il y a de discussion, pour moi la discussion quant au, à l'enveloppe et aux programmes, elle se fait à l'intérieur de la tarification, à ma connaissance. Il n'y a pas d'autre forum.

Q. [175] Est-ce qu'il y aurait une possibilité qu'un tel, que de tels échanges puissent avoir lieu?

R. J'entends votre idée, on va certainement la, la regarder de plus près et voir qu'est-ce qui peut être fait de façon à pouvoir alléger, dans le fond, le processus dans lequel on s'inscrit.

(ii) « Les activités de planification servent à établir les orientations, les stratégies et les objectifs à court et long termes, ainsi que les prévisions contributives de l'efficacité énergétique en énergie et en puissance à insérer dans la prévision de la demande du Distributeur. Ces activités comprennent la vigie et le balisage des pratiques et tendances du marché de l'efficacité énergétique, la réalisation des analyses comme les potentiels technico-économiques, de même que l'encadrement des travaux en innovation technologique. Elles couvrent également les analyses de qualification des opportunités potentielles, la préparation des demandes budgétaires et de leur traitement réglementaire de même que la participation à l'élaboration du Plan d'ensemble en efficacité énergétique et nouvelles technologies (PEEÉNT), sous la responsabilité du

Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétiques (BEIÉ). Enfin, ces activités comprennent aussi la participation à différents comités, comme le Consortium for Energy Efficiency (CEE).»

Demande :

- 1.1 Veuillez indiquer dans quelle mesure le Distributeur a donné suite aux préoccupations de la Régie indiquées en (ii) dans la planification du PGEÉ 2014.

Réponse :

Le Distributeur réalise plusieurs types de consultation (forums, groupes de discussion, sondages) durant le cycle de développement d'un programme, avec divers intervenants qui seront des parties prenantes à l'intervention, de même qu'avec les joueurs clés du marché visé.

Récemment, des échanges ont eu lieu notamment avec l'APCHQ, la CMMTQ, l'AIPVFQ¹ et certains constructeurs de maisons résidentiels, lors de la conception de l'*Approche intégrée nouvelle construction* (AINC).

Par ailleurs, le Distributeur a débuté une réflexion sur une nouvelle intervention pour les ménages à faible revenu. À cet effet, il a réalisé une vaste consultation en 2012 afin d'identifier de nouvelles idées d'intervention. De nombreux intervenants ont été rencontrés, dont des associations des consommateurs.

- 1.2 Veuillez indiquer pourquoi les activités de planification énumérées à la référence (iii) n'incluent aucun échange avec des représentants de groupes environnementaux ou de consommateurs.

Réponse :

Les activités de planification énumérées à la référence (ii) sont des activités en amont des phases de développement des programmes, phases pour lesquelles une consultation est davantage pertinente.

¹ Association provincial des constructeurs d'habitations du Québec, Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec et Association des industries de produits de vitrerie et de fenestration du Québec.

Commercialisation

2 **Référence :** (i) R-3854, HQD-9, Document 1, page 10

Préambule :

(i) « *En 2014, le Distributeur continuera d'intégrer son offre de programmes et poursuivra l'ajustement de ses stratégies de commercialisation pour mieux rejoindre les clients.* »

Demande :

2.1 Comment conciliez-vous la récente élimination du logo *Mieux consommer* avec les efforts évoqués par le Distributeur à la référence (i) en termes d'ajustement de ses stratégies de commercialisation afin de mieux rejoindre les clients?

Réponse :

Lors du lancement des programmes en efficacité énergétique, la marque Mieux consommer a permis au Distributeur et à ses partenaires de partager une dénomination commune sur leur matériel publicitaire et en lieu de vente pour promouvoir les programmes en efficacité énergétique du Distributeur.

Ces dernières années, le Distributeur a revu la plateforme graphique liée à son image commerciale et a procédé à des modifications. Ainsi, le logo Hydro-Québec est utilisé de façon exclusive sur l'ensemble des outils de communication émis par l'entreprise, dont ceux des programmes en efficacité énergétique. Toutefois, les partenaires qui le souhaitent peuvent continuer d'utiliser le logo Mieux Consommer.

Systèmes de récupération de la chaleur des eaux de drainage

3 **Référence :** (i) R-3854, HQD-9, Document 1, Annexe D, pages 51 et 52
(ii) Publicité du projet-pilote relatif au RCED pour le marché du bâtiment existant (Annexe A)
(iii) Publicité du projet-pilote Recyc-Frigo Environnement (Annexe B)
(iv) Publicité du projet-pilote Recyc-Frigo pour les ménages à faible revenu (Annexe C)

Préambule :

(i) « Le Distributeur constate que les stratégies déployées n'ont pas généré les résultats escomptés. Un peu moins de 10 % de la cible de 300 unités identifiées en début de projet a été atteinte, et cela, malgré un contexte favorable mis en place par le mandataire et un appui financier global proposé pouvant atteindre jusqu'à 80 % des surcoûts. »

Demandes :

- 3.1 Veuillez expliquer l'absence de toute identité visuelle d'Hydro-Québec sur la publicité du projet-pilote relatif au RCED pour le marché du bâtiment existant présenté en (ii) comparativement aux publicités utilisées pour les 2 autres projets-pilotes référés en (iii) et (iv).

Réponse :

Le projet pilote présenté à la référence (ii) se distingue des deux autres du fait qu'il a été sollicité par un soumissionnaire et non initié par le Distributeur. Dans ce cas, les activités de promotion sont sous l'entière responsabilité du promoteur, qui peut ou non demander d'utiliser toutes formes d'identité visuelle d'Hydro-Québec sur ses outils promotionnels.

Quant à la référence (iii), elle réfère à un projet pilote dont la mise en place découle d'une démarche d'appel de propositions dans le cadre de l'activité PISTE. Dans ce cas, le thème et les objectifs du projet pilote sont fixés par le Distributeur. La publicité de la référence (iv) a été élaborée pour répondre à un besoin spécifique du Distributeur d'adapter le projet à un programme d'efficacité énergétique existant.

- 3.2 Selon le Distributeur, l'absence de logo *Mieux Consommer* ou celui d'Hydro-Québec sur la publicité du projet-pilote relatif au RCED pour le marché du bâtiment existant a-t-il pu miner la crédibilité de l'initiative?

Réponse :

Le Distributeur croit qu'en aucun cas, l'absence d'un logo sur la publicité du projet-pilote ait pu affecter les résultats de l'initiative. Le promoteur du projet pilote relatif au RCED pour le marché du bâtiment existant a soumis une stratégie d'intervention qui lui permettait d'atteindre ses objectifs.

- 3.3 Selon le Distributeur, l'absence du logo *Mieux Consommer* ou du logo d'Hydro-Québec sur la publicité du projet-pilote relatif au RCED pour le marché du bâtiment existant a pu contribuer au faible taux de participation de la clientèle visée?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.2.

Produits économiseurs d'eau

- 4 Références :** (i) Potentiel technico-économique d'économie d'énergie électrique au Québec, Secteurs résidentiel, commercial et institutionnel (CI) et agricole , Mise à jour 2010, Rapport technique, Technosim, juin 2011, page 42
- (ii) Communiqué d'Hydro-Québec du 25 septembre intitulé : « *Hydro-Québec encourage les produits économiseurs d'eau et d'énergie : un choix judicieux pour l'environnement.* »
- (iii) R-3854, HQD-9, Document 1, Annexe B, page 37 de 52

Préambule :

(i) « **Aérateurs et pommes de douche à faible débit**
Ces deux mesures s'ajoutent au potentiel sur l'eau chaude comparativement à l'analyse de 2005. Elles visent à remplacer les appareils actuels qui rencontrent les standards du marché, soit 2.2 gpm pour les lavabos et 3.5 gpm pour les pommes de douche, par des appareils allant au-delà de ces standards. Ces mesures sont fréquemment appliquées dans les bâtiments qui visent la certification LEED. Leur mise en place est simple et soumise à très peu de contraintes techniques. Toutefois, l'acceptation des deux mesures par les occupants représente un facteur qui peut réduire fortement le potentiel réalisable de la mesure.»

(ii) « * Les montants sont calculés en fonction d'un prix de l'énergie électrique de 7,58 ¢/kWh, d'un débit de référence de 9,5 L/min pour la pomme de douche et de 8,3 L/min pour les robinets, d'une douche par personne par jour d'une durée de 8 min, et d'autres facteurs. »

Demandes :

- 4.1 Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur utilise un débit de 3.5 gallons ou 13.5 litres par minute comme débit de référence dans la mise à jour de son PTÉ et 2.5 gallons par minute ou 9.5 litres par minute dans le cadre de son programme.

Réponse :

Une coquille s'est glissée dans le rapport mentionné à la référence (i). Le débit de référence considéré dans l'évaluation du PTÉ est bel et bien de 2,5 gallons par minute (ou 9,5 litres par minute) et non de 3,5 gallons par minute.

- 4.2 Veuillez indiquer quel serait le potentiel d'économie pour les pommeaux de douche si un débit de 9.5 litre/minute était utilisé comme consommation de référence.

Réponse :

La référence utilisée pour les pommes de douche est bien de 9,5 litres par minute, ce qui permet de générer 277,4 kWh par ménage par an, considérant une moyenne de 1,2 pomme de douche installée par ménage.

- 4.3 Veuillez justifier le gain unitaire moyen net de 338 kWh.

Réponse :

Le gain unitaire moyen net de 338 kWh représente les économies d'énergie réalisées par ménage et par année lorsqu'à la fois les aérateurs et les pommes de douche sont remplacés.

- 4.4 Veuillez justifier le taux d'opportunité de 0%.

Réponse :

Un opportuniste est, par définition, un participant qui se prévaut de l'appui financier offert par un programme mais qui aurait de toute façon adoptée la mesure recommandée, même en l'absence de programme. Or, le présent programme n'offre aucun appui financier.

- 4.5 Veuillez indiquer si le Distributeur a considéré la possibilité de faire installer les mesures chez les clients par un entrepreneur.

Réponse :

L'installation de ces produits est très simple et ne requiert pas les services d'un professionnel. De plus, une intervention sur site serait trop coûteuse considérant les économies générées par les mesures.

4.6 Veuillez déposer le plan d'évaluation pour cette initiative.

Réponse :

À ce jour, aucune évaluation n'est planifiée pour ce programme, compte tenu de son poids relativement faible en matière d'économie d'énergie par rapport à l'ensemble du PGEÉ.

Contexte d'affaires

5 Référence : (i) R-3854, HQD-9, Document 1, page 5

Préambule :

(i) « *L'efficacité énergétique est au cœur des préoccupations du Distributeur.* »

Demande :

5.1 Veuillez concilier l'énoncé en (i) avec l'élimination de la Direction Efficacité énergétique du Distributeur au printemps 2012.

Réponse :

L'efficacité énergétique demeure une préoccupation majeure du Distributeur, et ce, depuis de nombreuses années. Les activités en efficacité énergétique ont été réparties dans différentes unités d'affaires. Ce changement organisationnel s'inscrit dans l'évolution de la relation du Distributeur avec ses clients et répond à la volonté de présenter un service intégré par catégories de clients et d'associer plus étroitement la planification de l'efficacité énergétique à celle des approvisionnements en électricité.

6.2 Veuillez justifier le taux d'opportunité de 5%.

Réponse :

L'approche intégrée n'offre aucun appui financier à la clientèle, ce qui normalement justifie l'absence d'opportunité. Toutefois, un faible taux de 5 % a été considéré pour prendre en compte la participation de constructeurs d'habitation novateurs.

6.3 Veuillez justifier l'objectif de participation.

Réponse :

L'objectif de participation découle d'une analyse de marché permettant au Distributeur d'identifier les barrières à la pénétration naturelle de ces produits dans le marché.

6.4 Veuillez décrire la stratégie de commercialisation que le Distributeur entend mettre en œuvre pour « *positionner favorablement et rapidement certaines mesures, dont la géothermie, le chauffe-eau à trois éléments et le système de récupération de la chaleur des eaux de drainage (RCED)* » malgré le peu de budget alloué à ce programme.

Réponse :

La stratégie de commercialisation envisagée repose sur une approche utilisant les constructeurs de maison comme agents promoteurs des mesures du programme auprès des clients et en les supportant au moyen, notamment, de formation et d'outils promotionnels.

6.5 Veuillez donner la définition d'un *participant* dans le cadre de ce programme.

Réponse :

Dans le cadre du programme AINC, il s'agit du constructeur de maisons résidentielles qui rencontre les critères d'éligibilité d'inscription au programme.

6.6 Veuillez indiquer en quoi cette approche intégrée constitue une approche de transformation du marché.

les dimensions de ces fenêtres ne rencontrent pas les critères d'éligibilité au programme.

Biénergie résidentielle (tarif DT)

8 **Référence :** (i) HQD-7, Document 3, Rapport annuel 2012, PGEÉ Suivis, page 17, tableau 4.2

Demande :

8.1 Veuillez indiquer pour chaque année le nombre de demandes d'adhésion au tarif DT provenant de nouveaux propriétaires de maisons déjà équipées de système biénergie.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de cette information. Les maisons équipées de systèmes biénergie sont déjà inscrites au tarif DT. Le nouveau propriétaire n'a pas à faire une nouvelle demande.

8.2 Veuillez indiquer pour chaque année le nombre de retraits du tarif DT suite à un déménagement.

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.1.

Évaluations des impacts énergétiques des programmes d'efficacité énergétique

9 **Référence :** (i) HQD-7, Document 3, Rapport annuel 2012, PGEÉ Suivis, page 5 à 7.

Demande :

9.1 Veuillez déposer les études des évaluateurs externes pour les programmes résidentiels du Distributeur incluant les études concernant l'évaluation de l'impact énergétique des activités du tronc commun.

Réponse :

Le Distributeur rappelle que tous les rapports d'évaluation des programmes sont déposés pour examen par la Régie et disponibles à l'adresse suivante, sous « Suivis des résultats d'évaluation du PGEE » :

<http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/Suivis/index.html>

TARIFICATION

Suppression de l'élimination de la dégressivité pour le tarif M

10. Référence: (i) R-3854-2013, HQD-13, document 2, page 9

Préambule:

(i) « (...) *l'élimination de la dégressivité des prix de l'énergie au tarif M a pour conséquence de concentrer un impact tarifaire relativement important sur un nombre limité de grands clients, surtout des clients industriels, d'autant plus que la facture d'électricité représente une part relativement plus importante de leurs coûts d'exploitation. De plus, cette mesure entraîne un déplacement du seuil de passage entre les tarifs M et L qui se traduit par un coût unitaire toujours dégressif et un signal en puissance inexistant (...)*»

Demandes :

10.1 Veuillez indiquer le nombre et le pourcentage de grands clients susceptibles d'être affectés par cet impact tarifaire.

Réponse :

Voir les réponses aux questions 53.1 et 53.3 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1.

10.2 Veuillez fournir une estimation plus précise du nombre de clients susceptibles de franchir le seuil actuel de passage entre les tarifs M et L.

Réponse :

Voir la réponse à la question 53.3 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1.

Impact tarifaire du nouveau tarif LG

- 11 **Références :** (i) R-3854-2013, HQD-13, document 2, page 19-20
 (ii) R-3644-2007, HQD-12, document 4, p. 25

Préambule :

(i) *La majorité des clients ne subirait aucun impact tarifaire par rapport à la situation actuelle, la plupart bénéficiant même d'un allègement de facture*».

Demande :

- 11.1 Veuillez illustrer de manière concrète l'impact d'un mécanisme automatique de fixation de la puissance à facturer minimale pour le tarif LG à travers des simulations ou données chiffrées (tel le tableau « *IMPACTS DU MÉCANISME AUTOMATIQUE DE FIXATION DE LA PUISSANCE À FACTURER MINIMALE* » pour les tarifs M, dossier R-3644-2007).

Réponse :

Voir la réponse à la question 54.1 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1.

Option électricité additionnelle

- 12 **Référence :** (i) R-3854-2013, HQD-13, document 2, page 20

Préambule :

(i) *«Il est proposé d'étendre l'application de l'option d'électricité additionnelle à la moyenne puissance, ce qui enrichira l'offre tarifaire plus limitée actuellement pour cette clientèle comparativement à celle de grande puissance. (...)*

Le Distributeur estime que les plus grands clients de moyenne puissance peuvent tirer profit de l'option. Ainsi, les clients dont la puissance maximale

appelée est égale ou supérieure à 1 000 kW pourront se prévaloir de l'option d'électricité additionnelle. (...)

Une dizaine de clients de moyenne puissance pourraient se prévaloir de l'option dès sa première année d'application. Au fil des années, l'analyse de l'impact et de l'application de cette option permettra au Distributeur de proposer, si nécessaire, des modifications afin de toujours mieux répondre aux besoins de la clientèle (...)»

Demande :

- 12.1 Hormis la dizaine de clients prévus la 1^{ère} année et afin de mieux quantifier la viabilité de cette option, le Distributeur dispose-t-il de projections quant à l'application de cette option pour les 5 ou 10 prochaines années? Si oui, veuillez les fournir.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de projections quant à l'adhésion à l'option d'électricité additionnelle pour la clientèle de moyenne puissance.

COMPTEURS NOUVELLE GÉNÉRATION

13. Références:

- (i) Suivi du projet lecture à distance (décision D-2012-127) - phase 1, période du 1^{er} janvier au 30 juin 2013, page 7
- (ii) R-3854-2013, HQD-1, document 5, page 8

Préambule:

(i) « Le tableau 1 fournit, par trimestre, le détail des compteurs installés au 30 juin 2013, ainsi que la prévision de l'installation des compteurs à venir, en s'appuyant sur les informations déjà fournies dans le dossier tarifaire 2013-2014. Environ 250 k compteurs de nouvelle génération sont installés et lus par le CEM au 30 juin 2013 ».

(ii) « (...) l'industrie électrique est en pleine mutation en raison notamment du développement technologique et de l'accessibilité à peu de frais à des solutions performantes et évolutives » (...).

« Le Distributeur compte également sur la réalisation du projet LAD qui constitue une action structurante majeure pour la poursuite de ses activités. En effet, une

fois les trois phases du projet complétées, 3,8 millions de compteurs de nouvelle génération auront été implantés sur le réseau en remplacement des compteurs en majorité électromécaniques».

Demande :

13.1 HQD fait état de 250 000 compteurs installés au 30 juin 2013 et d'un nombre prévisionnel de 3,8 millions de compteurs au terme du projet LAD. Veuillez fournir les données les plus récentes relativement à l'installation de ces compteurs.

Réponse :

Le Distributeur a déposé à la Régie le 15 octobre 2013 le suivi de la phase 1 du projet LAD, en vertu de la décision D-2012-127, pour la période du 1^{er} janvier au 30 septembre 2013. Ce suivi accessible à l'adresse Internet suivante fait état des informations les plus récentes sur le projet.

http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/Suivis/Suivi_HQD_D-2012-127.html