

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

N° : R-4000-2017

**HYDRO-QUÉBEC**, personne morale de droit public légalement constituée en vertu de la *Loi sur Hydro-Québec* (RLRQ c. H-5), ayant son siège social au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, dans les ville et district de Montréal, province de Québec, H2Z 1A4

Demanderesse

---

**DEMANDE D'APPROBATION D'UN PROGRAMME POUR LA CONVERSION À L'ÉLECTRICITÉ DES ÉQUIPEMENTS FONCTIONNANT AU MAZOUT OU AU PROPANE DANS LES MARCHÉS COMMERCIAL, INSTITUTIONNEL ET INDUSTRIEL (LE « PROGRAMME »)**

---

## **RÉPLIQUE DU DISTRIBUTEUR**

### **I. INTRODUCTION**

1. Le Distributeur a pris connaissance de l'argumentation écrite déposée par les intervenants AQCIE-CIFQ, AQUIP, AQP, FCEI, GRAME, ROEEÉ, SÉ-AQLPA ainsi que des observations d'Équiterre.
2. Il note d'abord que les intervenants du domaine environnemental (GRAME, ROEEÉ, SÉ-AQLPA) appuient le Programme soumis à la Régie tout en proposant diverses modifications. De plus, il constate que la FCEI a assoupli sa position, recommandant maintenant l'approbation du Programme pour une durée d'un an, assortie d'un budget de 10 M\$.
3. Enfin, l'appui d'Équiterre est formulé en ces termes :

En conclusion, Équiterre soutient tous les efforts, petits et grands, pour réduire la dépendance à l'égard des combustibles fossiles. L'état actuel de notre climat n'exige rien de moins. À ce titre, le programme de conversion décrit par le Distributeur dans sa demande d'approbation révisée, correctement et soigneusement mis en œuvre, pourrait aider à bonifier les

politiques publiques québécoises en faveur d'un virage vers la réduction de la consommation de pétrole et la transformation durable et efficiente de l'économie québécoise.

(Pièce D-0003)

4. Certains intervenants ont critiqué dans leur argumentation les aspects économiques du Programme, notamment la rentabilité, plusieurs hypothèses, le taux d'opportunité, certaines modalités du Programme ou encore sa période d'application. Avec égard, le Distributeur estime que ces critiques sont mal fondées et l'explique en détails dans la présente réplique.
5. Le Programme devrait être approuvé par la Régie notamment en raison de la preuve probante de sa rentabilité, de la robustesse de cette dernière et du fait qu'il répond aux exigences gouvernementales formulées dans la Politique énergétique 2030. De plus, le Programme suscite l'intérêt de la clientèle visée et étant bien calibré, connaîtra le succès souhaité.

## **II. AVANTAGES DU PROGRAMME**

6. Le Distributeur croit d'emblée utile de rappeler le contexte environnemental dans lequel le Programme a été mis en place. Ce contexte a déjà été exposé par le Distributeur :

Dans sa Politique énergétique 2030, le gouvernement du Québec souligne son objectif d'une réduction de 40 % de la quantité de produits pétroliers consommés. La transition vers une économie à faible empreinte de carbone constitue une des grandes orientations de cette politique. Le programme pour la conversion à l'électricité des équipements fonctionnant au mazout ou au propane (« programme Conversion à l'électricité » ou « Programme ») s'inscrit dans le contexte des différentes initiatives et de la nécessité d'agir dans ce cadre.

(HQD-1, document 1, section 1)

7. Si le Programme vise notamment une augmentation des ventes du Distributeur, profitant des importants surplus d'énergie dont il dispose, au bénéfice de la clientèle, il permettra également une réduction notable des émissions de gaz à effet de serre, en accord avec les objectifs énoncés par le gouvernement du Québec.
8. Au-delà des bénéfices environnementaux évidents, le Programme présente également des avantages financiers importants pour le Distributeur et sa clientèle, au premier chef les participants au Programme.

9. Le Distributeur souligne que l'analyse économique du Programme, principalement en ce qui a trait à sa rentabilité pour le Distributeur, a fait l'objet de nombreuses discussions et qu'il a fourni, en réponse à ces discussions, une preuve étoffée et probante. Le Distributeur a fait la démonstration que le Programme est rentable pour lui et que cette rentabilité est robuste.
10. Lorsque qu'on ajoute à la rentabilité pour le Distributeur celle dont bénéficient les participants au Programme, les avantages de ce dernier apparaissent d'autant plus clairs. Le Programme permettra aux entreprises et organismes québécois de remplacer une énergie fossile polluante par une énergie électrique verte et moins coûteuse.
11. En somme, les avantages du Programme, tant économiques qu'environnementaux, pour la société québécoise sont indéniables.

### **III. RÉPLIQUES AUX ARGUMENTATIONS DES INTERVENANTS**

12. Le Distributeur croit utile de répliquer de façon spécifique à certaines critiques formulées par les intervenants, sans toutefois reprendre de façon exhaustive l'ensemble des éléments abordés par ceux-ci.

#### **A. Mise en place de mesures d'efficacité énergétique**

13. Plusieurs intervenants se sont montrés préoccupés de l'impact des modalités du Programme sur l'implantation d'équipements électriques efficace. Ces préoccupations ne sont pas fondées. En effet, s'il est vrai que l'appui financier reçu dans le cadre du Programme puisse être inférieur pour de tels équipements dû à une consommation d'électricité admissible (« CÉA ») plus faible, ceux-ci sont également admissibles à un appui financier dans le cadre des programmes en efficacité énergétique du Distributeur. En outre, de tels équipements permettent au client de bénéficier d'une réduction de leur consommation d'électricité sur toute leur durée de vie.

HQD-1, document 2, section 3.2.

HQD-2, document 1, questions 1.1 et 1.2.

14. En somme, les modalités du Programme ne sont pas un frein à l'installation d'équipements électriques efficaces. Au contraire, la combinaison d'appuis financiers du Programme et des programmes d'efficacité énergétique permettra à plus de projets des clients de voir le jour.
15. Par ailleurs, le GRAME indique à nouveau être préoccupé par les cas où un client implanterait des mesures d'efficacité énergétique à la suite de la conversion et de l'impact de ces mesures sur l'obligation minimale annuelle

(« OMA ») du client. Or, le Distributeur a indiqué à maintes reprises que cette possibilité était déjà prévue à l'article 4.2 du *Guide du participant* :

Si un Participant au programme Conversion à l'électricité met en œuvre des mesures d'efficacité énergétique dans le cadre d'un projet visé par les programmes Bâtiments ou Systèmes industriels pendant cette période de cinq ans, Hydro-Québec tient compte, dans le calcul de l'OMA du projet de conversion, de l'économie d'électricité liée aux mesures d'efficacité énergétique.

(Le Distributeur souligne.)

16. Dans la même veine, le ROEE réitère son souhait que les équipements électriques qui seraient installés grâce à la conversion affichent une performance énergétique optimale.
17. Le Distributeur ne croit pas qu'il soit opportun d'imposer aux participants l'installation de technologies plus coûteuses. Celles-ci peuvent être supportées, ainsi que l'a déjà mentionné le Distributeur, par les programmes existants d'efficacité énergétique. Le Programme est donc complémentaire à ces derniers, et non pas en concurrence. Le Distributeur juge important que la clientèle puisse continuer à exercer ses propres choix en termes d'ampleur des projets et des investissements.

HQD-1, document 2, section 3.2.

HQD-2, document 1, questions 1.1 et 1.2.

18. L'imposition de technologies plus efficaces mais plus coûteuses (par exemple, thermopompes ou systèmes géothermiques) aura nécessairement pour conséquence l'abandon d'un certain nombre de projets de conversion. Or, le Distributeur croit important de rappeler que la conversion à l'électricité permet déjà un gain appréciable sur le plan énergétique, compte tenu de la plus grande efficacité des équipements électriques par rapport à ceux au combustible. Le Distributeur rappelle également que la conversion à l'électricité permettra l'élimination des émissions des gaz à effet de serre attribuables aux équipements remplacés, et ce, quels que soient les équipements électriques installés.
19. En somme, en suivant la recommandation de certains intervenants d'imposer à tout prix aux participants l'utilisation des technologies les plus énergétiquement efficaces mais plus coûteuses, on court le risque que de nombreux projets ne soient tout simplement pas réalisés et que plusieurs clients préfèrent conserver leurs équipements au combustible existants et parfois désuets. Une telle intransigeance dans les modalités du Programme amènerait donc l'effet contraire à celui recherché. Bref, le mieux est l'ennemi du bien.

## **B. Mesures de mitigation de l'impact sur la pointe**

20. L'AQUIP soutient que les modalités du Programme, notamment celles liées au calcul de la CÉA et de l'appui financier, sont défavorables à la conservation des équipements utilisant une autre source d'énergie. Or, le Distributeur a indiqué à plusieurs reprises que le montant de l'appui financier n'est pas lié au fait que le client conserve ou non ses équipements au combustible (hormis l'application du facteur de gestion de la demande). Le seul impact potentiel serait plutôt sur le plafond de l'aide financière, puisque ce dernier est établi à 75 % des dépenses admissibles.
21. En outre, le Distributeur souligne que l'AQUIP ne considère dans son raisonnement que l'aspect de l'appui financier. Or, un client qui choisit de conserver ses équipements au combustible fait l'économie du coût lié à leur démantèlement.
22. Bref, avec égards, l'affirmation à l'effet que le Programme encourage le démantèlement des équipements au combustible est erronée.
23. L'AQP tient un discours semblable, allant jusqu'à avancer que « le Programme est conçu par le Distributeur de façon à décourager le recours à la biénergie et encourage le démantèlement des équipements ». Le Distributeur s'étonne de cette affirmation et réitère ses nombreuses explications fournies à l'effet contraire. Le Distributeur peine à voir quel intérêt il aurait à décourager l'usage des systèmes de chauffage au combustible lors de sa pointe, par exemple dans le cadre du programme GDP Affaires.
24. De même, SÉ-AQLPA demande que non seulement le démantèlement des équipements au combustible ne soit plus supporté dans le cadre du Programme, mais également que le maintien de ces équipements soit une condition d'admissibilité au Programme.
25. Le Distributeur ne peut que réitérer que de telles conditions constitueraient un frein à la participation de nombreux clients et entraîneraient l'abandon de plusieurs projets.
26. Le Distributeur rappelle à nouveau que l'appui financier est basé sur la CÉA et non pas sur les dépenses admissibles, sauf pour le calcul du plafond d'appui financier. Ce plafond étant établi à 75 % des dépenses admissibles, il est impossible que le client reçoive un appui financier additionnel permettant de couvrir entièrement le coût du démantèlement.
27. En conséquence, et comme le Distributeur l'a maintes fois mentionné, on ne peut prétendre que le Programme encourage le démantèlement des équipements au combustible. Cela est d'autant plus vrai lorsque l'on considère les avantages

pour les clients de conserver ces équipements à des fins de gestion de leur pointe ou de participation au programme GDP Affaires.

28. De façon similaire, le Distributeur soutient que d'imposer une participation à des mesures d'effacement de la pointe, comme le propose SÉ-AQLPA, résulterait en une baisse de la participation au Programme. Notamment, il peut exister des contraintes pratiques qui empêchent les clients de mettre en place de telles mesures.

### **C. Taux d'opportunisme**

29. Le Distributeur croit utile de revenir sur l'interprétation erronée qui a été faite de ses propos concernant les efforts que doivent déployer certains clients institutionnels en matière de réduction de leur empreinte environnementale. Notamment, la FCEI voit un lien entre cet objectif et le taux d'opportunisme du Programme. L'UC tient un raisonnement semblable, de même que l'AQCIE-CIFQ.
30. Or, les propos du Distributeur visaient plutôt à exposer les raisons pour lesquelles une proportion élevée des lettres d'intention reçues émanaient des clients institutionnels. Ces clients avaient en effet souvent déjà envisagé une conversion de leur système à l'électricité, ce qui explique qu'ils aient pu déposer rapidement une lettre d'intention.
31. Le Distributeur souligne toutefois que cela n'implique pas que ces clients auraient procédé à court ou moyen termes à leurs projets de conversion. En effet, comme l'invoquait le Distributeur dans son argumentation (paragraphe 32), à l'instar des clients commerciaux, les clients institutionnels font face à un budget d'investissement limité et doivent arbitrer entre leurs différents besoins.
32. En termes plus précis, malgré les intentions annoncées de réduction de l'empreinte environnementale des clients institutionnels, ceux-ci doivent faire des choix en matière budgétaire qui limitent leur capacité de mettre en œuvre leurs projets. Pour cette raison, l'aide financière du Programme est nécessaire afin de réduire la période de retour sur l'investissement de la conversion des systèmes de chauffage et encourager cette conversion.

### **D. Modalités du Programme**

33. L'AQUIP revient sur la question de l'application du facteur de gestion de la demande pour le calcul de la CÉA. Le Distributeur a déjà répondu à des interrogations similaires à celles de l'intervenant. Notamment, il est faux de prétendre que l'application du facteur de gestion de la demande est discriminatoire. Celui-ci ne vise qu'à refléter le fait que si le client conserve ses

équipements au combustible à des fins de gestion de sa demande en puissance, sa consommation d'électricité sera forcément réduite. Cela n'est généralement pas le cas lorsque cette gestion se fait par d'autres moyens, lesquels se traduisent plutôt par un déplacement de la consommation.

HQD-2, document 1, questions 10.1, 10.3 et 10.5.

- 34.** Par ailleurs, l'AQUIP suggère à nouveau que les clients doivent être contraints de respecter l'OMA sur une base annuelle. Or, l'intervenant n'a pas exposé de motifs au soutien de cette demande. Une telle obligation imposerait une contrainte additionnelle aux participants, sans que le Distributeur n'en tire quelque avantage.

HQD-1, document 2, section 4.4.

- 35.** Si l'intervenant, par une telle approche, vise une réduction du risque du Distributeur, ce dernier souligne que l'intervenant lui-même a reconnu que le risque de défaut est minime et s'est déclaré satisfait des réponses du Distributeur à cet égard.

HQD-2, document 3, questions 6.4 et 6.4.2.  
C-AQUIP-0010, page 13.

- 36.** Par ailleurs, le Distributeur peine à comprendre les inquiétudes de l'AQUIP quant à la participation des partenaires externes. Leur rôle et la nature de leur relation avec le Distributeur sont comparables à ceux de l'ensemble des programmes commerciaux du Distributeur destinés à cette clientèle, lesquels sont en place depuis de nombreuses années.

## **E. Clients au tarif G**

- 37.** Concernant la participation de clients au tarif G abordée par l'AQCIE-CIFQ, le Distributeur ne peut que réitérer que la clientèle visée par le Programme est principalement celle assujettie au tarif M. De plus, le Distributeur insiste sur le fait qu'il faut se garder de tirer des conclusions quant à la répartition à plus long terme des participants au Programme, entre les marchés et les tarifs, sur la base des lettres d'intention reçues à ce jour, comme il l'a indiqué dans son argumentation. Or, avec égards, c'est exactement l'erreur que commet l'intervenant.

HQD-2, document 4, question 2.21.

- 38.** Par ailleurs, concernant la rentabilité du Programme pour les clients assujettis au tarif G, compte tenu de la consommation additionnelle dont il est question, ces clients devraient tous passer au tarif M à la suite de la conversion. En

conséquence, il est tout à fait correct pour le Distributeur de procéder à l'analyse de la rentabilité de cette consommation à la marge sur la base du tarif M.

## **F. Propane**

- 39.** L'AQP soutient que le Programme aura des conséquences importantes sur la distribution du propane au Québec, allant jusqu'à invoquer la cessation des livraisons dans certaines régions. L'AQUIP tient d'ailleurs un discours similaire en ce qui a trait au mazout. Le Distributeur a déjà indiqué qu'il est en désaccord avec ces assertions alarmistes, compte tenu notamment du faible volume d'énergie visé par le Programme. De surcroît, ces intervenants n'ont proposé aucune données probantes au soutien de leurs affirmations.
- 40.** Concernant la rentabilité du Programme pour le Distributeur dans le cas de clients utilisant le propane, le Distributeur rappelle que cette rentabilité ne dépend que des coûts évités et des revenus additionnels d'électricité. En d'autres termes, le type de combustible (mazout ou propane) ou même le prix de ce combustible n'ont aucun impact sur l'analyse économique pour le Distributeur (TNT). En conséquence, avec égards, tout l'argumentaire de l'AQP sur le fait que les analyses n'auraient porté que sur le mazout n'est d'aucune pertinence.
- 41.** Par ailleurs, l'AQP indique que le gaz naturel a été jugé suffisamment propre par le Distributeur pour être exclu des combustibles admissibles. Cette affirmation est totalement erronée. Le Distributeur n'a administré aucune preuve relative à la comparaison des émissions de gaz à effet de serre entre les différents combustibles. Le Distributeur croit nécessaire de rappeler que la stratégie de déploiement vise d'abord les marchés où la position concurrentielle de l'électricité est clairement favorable et que c'est sur cette base que les marchés du mazout et du propane ont été ciblés.
- HQD-1, document 1, section 3.2.
- 42.** En somme, ici encore, l'argumentaire de l'AQP relatif aux émissions respectives de gaz à effet de serre du gaz naturel et du propane est sans pertinence aucune.
- 43.** Dans la même veine, l'AQP qualifie d'« insinuations » les données du Distributeur relatives à la teneur énergétique du propane. Le Distributeur s'étonne de cette remarque puisque la source de cette information était clairement indiquée dans l'argumentation du Distributeur, à savoir le tableau *Facteurs d'émission et de conversion*, produit par le ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles. Le Distributeur rappelle que ce court passage de son argumentaire ne visait qu'à corriger l'analyse erronée de l'intervenant quant aux prix relatifs du mazout et du propane.



44. Avec égards, le Distributeur ne peut passer sous silence le ton de certains passages de l'argumentation de l'AQP, de même que certaines affirmations sans fondement. Ainsi, on peut y lire que :

« Nous vous soumettons que le choix des combustibles admissibles par le Distributeur devrait être basé sur des considérations factuelles et scientifiques, plutôt que sur des considérations politiques visant l'entraide entre entreprises réglementée (sic). » (paragraphe 38)

« Au surplus, l'objectif avoué du Distributeur de prioriser le plus possible à (sic) son Programme GDP Affaires, jumelé à cette incitation au démantèlement des équipements fonctionnant au propane et au mazout démontre que l'objectif réel du Distributeur est de causer le plus de tort possible aux industries compétitives (sic) que sont le propane et le mazout, voire idéalement de les écarter entièrement du chemin. » (paragraphe 52)

« Le Distributeur semble avoir tenté de glissé (sic) en douce le propane dans son Programme pour affaiblir une industrie compétitrice, de façon accessoire à son réel Programme qui semble être bâti sur le mazout. Cela explique le silence complet dont a fait preuve le Distributeur à l'égard du propane dans sa preuve. » (paragraphe 54)

« Cette tendance lourde illustre on ne peut plus clairement que le propane est l'intrus dans ce Programme. Son inclusion n'ajoute rien au Programme et ne sert ultimement qu'à mettre des bâtons dans les roues d'une industrie en compétition avec le Distributeur. » (paragraphe 73)

« En conséquence, il ne fait aucun sens (sic) de traiter le propane comme un ennemi à éliminer comme le fait le Distributeur actuellement. » (paragraphe 84)

(Le Distributeur souligne)

45. Le Distributeur soutient que l'intervenant prête au Distributeur des intentions et que ces allégations n'ont aucun fondement factuel.

## G. Analyse économique

46. Concernant l'affirmation de la FCEI à l'effet que l'analyse du Distributeur introduit une incohérence majeure entre l'impact sur la puissance considérée pour le calcul des coûts et celle considérée pour le calcul des revenus, le Distributeur réfère à ses explications probantes des hypothèses sous-jacentes à la détermination des revenus et des coûts évités découlant de la charge additionnelle des clients TAE et avec écrêtement de la pointe.

HQD-1, document 1.2, questions 3.1.1, 3.2 et 3.3.1.

HQD-2, document 1.3, question 7.2.

- 47.** Par ailleurs, l'AQUIP suggère à nouveau que le budget du Programme est surestimé par rapport au volume d'énergie prévu de 340 GWh. Le Distributeur d'étonne de ces propos puisqu'il a clairement exposé que les calculs de l'intervenant au soutien de cette affirmation sont viciés, car ils reposent notamment sur l'hypothèse, erronée, qu'une part importante des participants seront des clients assujettis au tarif L.

HQD-2, document 1.3, question 5.1.

- 48.** Concernant l'ajout à l'analyse économique de l'impact du Programme sur le coût du service de transport, le Distributeur a clairement indiqué qu'il s'agissait là d'une erreur méthodologique et qu'un tel impact n'a jamais été considéré dans l'analyse économique d'aucun de ses programmes commerciaux.

HQD-2, document 1.3, question 9.1.

- 49.** L'AQCIE-CIFQ argumente dans le même sens que l'AQUIP à ce sujet. Avec égards, le Distributeur n'a constaté aucun argument convaincant dans l'argumentation des intervenants qui viendrait invalider l'approche examinée, adoptée et acceptée depuis plus de quinze ans pour l'analyse économique des programmes commerciaux en efficacité énergétique du Distributeur.

- 50.** Par ailleurs, l'AQCIE-CIFQ indique son incapacité à réconcilier les calculs présentés par le Distributeur en ce qui a trait au coût de la puissance avec ses propres calculs. Elle ajoute que cette apparente incohérence serait un motif pour écarter l'analyse économique réalisée par le Distributeur. Le Distributeur soutient respectueusement que son analyse économique a été réalisée avec toute la rigueur nécessaire et que le détail des calculs derrière cette analyse a été amplement exposé, davantage qu'il ne l'a jamais été pour aucun autre programme commercial. Avec égards, le Distributeur ne considère pas que l'incapacité de l'intervenant à reproduire ses calculs soit un motif suffisant pour mettre en doute la solidité de l'analyse du Distributeur.

- 51.** Enfin, concernant la représentativité des cas types, le Distributeur souligne qu'il n'y a aucune contradiction dans ses propos, contrairement à ce qu'affirme l'AQP. D'une part, les lettres d'intention reçues sont tout à fait compatibles avec les profils des cas types analysés, ainsi que l'indique le paragraphe 47 de son argumentation. Le paragraphe 50 rappelait toutefois, comme l'a fait à nouveau le Distributeur dans la présente réplique, qu'il faut se garder de faire une projection des participants à long terme entre les marchés (commercial, institutionnel et industriel) et tarifs sur la seule base de ces lettres d'intention.

## **H. Période d'application**

52. La proposition de la FCEI de procéder d'abord à un projet pilote limité à un an semble peu réaliste. En effet, le Programme visant essentiellement la conversion de systèmes de chauffage et étant en démarrage, une période minimale de deux ans est requise pour débiter le Programme.
53. Aucun constat valable ne pourrait être tiré sur le Programme sur la seule base de la première saison de chauffage. Le Distributeur ne croit pas non plus qu'il soit prudent de réviser les paramètres d'analyse à long terme sur cette seule base.
54. Considérant ce qui précède, le Distributeur maintient donc sa demande que le Programme puisse être déployé sur une période initiale de deux ans. Le Distributeur est ouvert à effectuer les suivis requis selon les modalités que la Régie pourrait déterminer.

## **IV. CONCLUSION**

55. Le Distributeur demande à la Régie d'approuver le Programme et ses modalités telles que présentées, pour une période de deux ans.
56. Le Distributeur demande respectueusement à la Régie de rendre sa décision dans les meilleurs délais possibles afin de ne pas compromettre la réalisation des projets de conversion en temps utile avant l'hiver 2017-2018. En effet, bien que la commercialisation du Programme soit déjà en marche, l'incertitude quant à son approbation représente un frein important pour les clients et les intervenants du marché. Cette incertitude entraîne donc un retard dans la mise en œuvre de plusieurs projets.
57. En conséquence, une décision rendue dans un très court délai, avec motifs à suivre si nécessaire, contribuerait au succès du Programme.

**LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS.**

**MONTRÉAL**, le 11 septembre 2017

---

Affaires juridiques Hydro-Québec  
(M<sup>e</sup> Jean-Olivier Tremblay)