

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
AUX ENGAGEMENTS RELATIFS AUX
RAPPORTS D'ÉVALUATION 2006-2008
DES PROGRAMMES APPUI AUX INITIATIVES**

Appui aux initiatives – Systèmes industriels

1 Référence : Recommandation n°3, p. 31 du rapport

Engagement :

1.1 Expliquer le processus annuel de fermeture qui permet de comptabiliser les projets et les économies brutes et nettes dans la bonne année civile, afin de s'assurer qu'il n'y ait pas de possibilité de double comptage.

Réponse :

À chaque fin d'année financière, une liste de projets avec numéro d'identification unique est préparée, incluant l'information monétaire et les économies d'énergie. Le projet est provisionné (c.-à-d. ajouté au bilan de l'année courante) s'il n'est pas déjà comptabilisé, si les travaux sont réalisés et si les pièces justificatives adéquates sont fournies. C'est donc à travers ce processus que les économies d'énergie sont comptabilisées, garantissant ainsi un appariement entre celles-ci et l'aide financière. Ce suivi rigoureux, projet par projet, élimine toute possibilité de double comptage.

2 Référence : Recommandations n°4 et 5, énoncés des pp. 22, 24, 26 et 32 du rapport

Engagement :

2.1 Préciser les conclusions qu'HQD a tirées des recommandations et décrire les actions concrètes implantées qui en ont découlé, notamment en ce qui a trait aux impacts non désirés et aux mécanismes permettant de recueillir et d'analyser les commentaires sur les outils, de façon à être en mesure de les corriger rapidement.

Réponse :

En 2009, un processus a été mis en place pour recevoir et traiter les améliorations proposées aux programmes et aux processus de traitement des demandes par les équipes d'exploitation des programmes. Ces améliorations sont priorisées, évaluées et intégrées dans les évolutions de systèmes ou par un ajustement aux modalités des programmes.

Afin d'améliorer l'offre aux clients et d'augmenter l'efficacité des opérations, les modifications déjà apportées au système de gestion des programmes (SIPÉE) ainsi que celles à venir en 2010 visent notamment à :

- Développer des outils de suivi pour le personnel du Distributeur dans l'accompagnement des clients et des partenaires pour la préparation des demandes de soumission ou pour l'analyse des économies d'énergie potentielles (2009) ;
- Améliorer les formulaires afin d'optimiser la qualité des informations requises et augmenter l'efficacité du traitement des demandes d'appui des systèmes industriels (été 2010) ;
- Renforcer les mesures de contrôle sur les travaux exécutés par les partenaires et confirmer ou infirmer l'application et le respect des règles de programme justifiant les appuis financiers à payer (2009) ;
- Augmenter les règles de sécurité afin de mieux gérer les accès pour les partenaires et les utilisateurs internes (2009).

3 Référence : Recommandation n°7, pp. 20 et 30 du rapport

Engagement :

3.1 Fournir un plan d'action plus détaillé concernant l'identification des opportunités. En outre, fournir la stratégie d'HQD relativement aux petits projets et aux procédés.

Réponse :

Afin de mieux identifier les opportunités, incluant celles relatives aux petits projets et aux procédés, le Distributeur déploie annuellement une stratégie de commercialisation en fonction des secteurs de marché présentant les plus forts potentiels. Les délégués, lors de visites annuelles, présentent les programmes aux clients les plus énergivores. Des ressources techniques internes et des outils sont disponibles pour soutenir leur travail, tel qu'un outil de vigie de gestion des opportunités (VGO), de diagnostic industriel (ROD) et sur la demande d'intention de projets (DIP).

De plus, un comité de travail se réunit mensuellement pour s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés, notamment grâce à l'identification des potentiels de la clientèle industrielle.

3.2 Fournir la mise à jour du PTÉ pour le secteur de la PMI.

Réponse :

Le PTÉ pour le secteur de la PMI est évalué à 1 708 GWh à l'horizon 2010. Ce PTÉ a été mis à jour en 2007 dans le cadre du dossier R-3644-

2007¹. Le Distributeur met actuellement à jour l'ensemble du PTÉ du secteur de la PMI afin de mieux orienter ses interventions pour les années à venir. Les résultats sont attendus pour l'automne 2010.

4 **Référence :** Recommandation n°6, p. 19 du rapport

Engagement :

4.1 Expliquer la prise en compte des notions d'impact énergétique brut et net en rapport avec le travail des délégués.

Réponse :

Les délégués sont rencontrés régulièrement afin de les sensibiliser à l'importance de la notion d'économies d'énergie nettes et de leur expliquer les moyens de minimiser les effets d'opportunisme.

5 **Référence :** p. 10 du rapport

Engagement :

5.1 Expliquer les modifications apportées au programme qui justifient la diminution importante du taux d'opportunisme.

Réponse :

À la fin de l'année 2006, un encadrement a été mis en place afin de s'assurer que toute demande d'aide financière soit faite avant l'implantation d'un projet d'efficacité énergétique.

En juillet 2007, le dépôt d'un document d'avant projet (DAP) est devenu obligatoire pour rendre admissible à une aide financière tout nouveau projet soumis dans le cadre du programme. Le DAP vise notamment à s'assurer que des projets complétés ne soient plus acceptés, réduisant ainsi l'opportunisme.

Enfin, en février 2009, un processus a été adopté afin d'éliminer systématiquement les effets tendanciers (pratiques courantes de marché). Ce processus identifie les pratiques courantes en efficacité énergétique à partir d'études de marché et des informations reçues de fabricants et distributeurs. Grâce à ces informations, les outils de calcul des économies d'énergie admissibles au programme sont ajustés afin de considérer uniquement les économies d'énergie au-delà des pratiques courantes. De plus, dans le cas précis des procédés industriels, les ingénieurs d'HQD sont responsables d'établir le

¹ R-3644-2007, HQD-14, document 4, page 12

scénario de référence propre à chaque situation pour le calcul des économies admissibles.

L'ensemble de ces améliorations au programme ont permis de réduire le taux d'opportunisme de façon importante.

6 Référence : pp. 88 à 92 du rapport

Engagement :

6.1 Fournir les éclaircissements nécessaires à la compréhension des pourcentages apparaissant aux tableaux 6.3-3 et 6.3-7.

Réponse :

Dans les deux tableaux 6.3-3 et 6.3-7 :

- La colonne « Réalisation brute » correspond au ratio entre les économies d'énergie brutes et les économies d'énergie du suivi. Par exemple, en 2004, la réalisation brute de 99,4% est égal à 9 754 200 kWh divisé par 9 814 535 kWh. Le ratio indique comment se comparent l'estimation d'économie d'énergie effectuée par l'évaluateur et les économies brutes comptabilisées par le Distributeur.
- La colonne « Précision relative » correspond à la marge d'erreur associée aux économies brutes qui ont été calculées par l'évaluateur. Ainsi, toujours en 2004, les économies d'énergie brutes de 9 754 200 kWh peuvent varier de $\pm 4\%$, soit être comprises entre 10 144 368 kWh et 9 364 032 kWh.

Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments

1 Référence : Recommandation n°2, p. 32 du rapport

Engagement :

1.1 En complément au tableau 4.1, fournir les taux de pénétration par rapport au PTÉ.

Réponse :

L'étude de PTÉ du secteur commercial et institutionnel n'a pas été réalisée sur la base de strates de consommation. Le Distributeur ne peut donc pas fournir de taux de pénétration du PTÉ pour ces strates. En 2005, dans le cadre des discussions avec le groupe de travail sur l'étude du potentiel technico-économique², des segments types ont été

² R-3584-2005, HQD-3, Document 1.

retenus et l'évaluation du PTÉ a été effectuée pour des mesures particulières et non pour un programme en particulier.

- 1.2 Élaborer sur la faisabilité de réaliser le potentiel résiduel des clients à consommation élevée.

Réponse :

Le potentiel pour les clients à consommation élevée demeure important et le Distributeur est confiant de pouvoir accroître sa pénétration du marché.

Le Distributeur a mis en place des stratégies de ciblage découlant d'analyses de pénétration des différents segments de marché et adaptera son démarchage et sa commercialisation pour être le plus efficace possible.

Le Distributeur a procédé, il y a quelques mois, à une nouvelle catégorisation de sa clientèle pour mieux identifier les potentiels d'intervention et moduler son offre de services en conséquence. C'est entre autres sur la base de cette catégorisation que s'est définie la nouvelle offre d'affaires qu'entend proposer le Distributeur à sa clientèle à partir de 2011. Un travail d'appariement est en cours afin de mieux préciser les potentiels découlant du PTÉ avec la segmentation retenue. Ce travail devrait ainsi permettre au Distributeur d'améliorer l'efficacité et l'efficience de ses interventions dans l'avenir.

Dans l'intervalle, le Distributeur intensifie ses efforts mettant à contribution ses bases de données (clientèle et de suivi de projets) et sa force commerciale en collaboration avec les intervenants du marché pour rejoindre la clientèle à haut potentiel.

- 2 Référence :** Section 6.7 du rapport

Engagement :

- 2.1 Fournir la séquence des changements apportés expliquant la baisse du taux d'opportunisme de 70% selon l'enquête de l'évaluateur en 2006 (dossier R-3644-2007, pièce HQD-14, document 4, annexe A, page 70) à 28,7% indiqué dans le tableau 6.16 pour l'année 2006.

Réponse :

Voir la réponse à l'engagement 5.1 de la section Appui aux initiatives – Systèmes industriels.

De plus, le Distributeur tient à rappeler que l'essentiel de l'opportunisme (58,5%) constaté en 2004-2005 était constitué de projets qui avaient été acceptés en raison de l'utilisation d'une base de référence, dans les premières versions du PEP, en dessous de la pratique courante. L'évaluateur mentionne d'ailleurs à la page 92 de son rapport que l'implantation de la version 3.0 du PEP a pratiquement éliminé cette situation. Cette version était effective dès le 29 juillet 2005.

3 Référence : Section 3 du rapport - Méthodologie, pp. 69 et 73 du rapport

Engagement :

3.1 Vérifier si l'évaluateur a effectué des visites et, le cas échéant, en préciser le nombre, la nature et les résultats observés.

Réponse :

Oui, l'évaluateur a effectué deux visites pour, notamment, bien comprendre la nature des mesures implantées et leur admissibilité au programme. Lors de ces deux visites, aucune anomalie n'a été décelée.

4 Référence : p. 37 du rapport

Engagement :

4.1 Fournir des éléments expliquant l'évolution du taux moyen d'amélioration de la performance énergétique (TMAPÉ) ainsi que le maintien de l'ordre de grandeur des économies moyennes, considérant les ajustements apportés au bâtiment de référence du PEP qui éliminent les économies tendanciennes. Fournir l'explication distinctement pour les bâtiments existants et pour les nouveaux bâtiments

Réponse :

Tant pour les bâtiments existants que nouveaux, l'augmentation du taux moyen d'amélioration de la performance énergétique (TMAPÉ) et des économies moyennes s'explique par les stratégies mises en place pour augmenter la taille des projets présentés par les clients. L'accompagnement offert à certains segments de clients et aux partenaires professionnels, de même que la rémunération incitative accordée à ces derniers en sont des exemples. De plus, le Distributeur a rendu admissible de nouvelles technologies efficaces.

5 Référence : p. 29 du rapport

Engagement :

5.1 Expliquer pourquoi HQD juge appropriée la méthodologie utilisée par l'évaluateur, bien qu'elle n'utilise ni analyse de facturation ni mesurage

Réponse :

La méthodologie retenue est identique à celle de la précédente évaluation à l'exception du fait que l'évaluateur n'ait pas opté pour des visites de sites systématiques considérant le grand nombre d'attestations réalisées, lesquelles d'ailleurs sont toujours validées par un ingénieur.

De plus, une analyse de facturation ou du mesurage ne sont pas nécessairement indiqués dans un programme comme *Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments*. En effet, ces deux méthodes comparent la situation du client avant et après l'implantation des mesures. Or, le programme *Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments* calcule les économies d'un projet à partir d'une base de référence et non pas de la situation réelle du client.

Considérant ce qui précède, le Distributeur juge la méthodologie retenue par l'évaluateur appropriée.