



25



ECONOLER

© ECONOLER INC.
160, rue Saint-Paul, bureau 200
Québec (Québec) Canada G1K 3W1
Téléphone : 418 692-2592
Télécopieur : 418 692-4899
www.econoler.com

Document mis à jour en novembre 2009.

Avant-propos

C'est avec beaucoup de plaisir que nous avons produit ce document qui souligne les vingt-cinq années d'existence d'Econoler.

L'histoire d'Econoler, liée entre autres à celle du développement du concept extraordinaire qu'est celui des services écoénergétiques (ou contrats de performance énergétique), est loin d'être banale. Au début des années 1980, époque de la création d'Econoler, ce concept était tout à fait innovateur. Aujourd'hui, il est reconnu mondialement pour être un des mécanismes les plus efficaces pour implanter des projets en efficacité énergétique. Ayant été la première entreprise de services écoénergétiques (ESE) au Canada, une des premières au monde à l'exporter, et ayant démarré les premières ESE en Afrique et en Asie, Econoler se doit d'être reconnu aujourd'hui comme l'un des développeurs de ce concept et un précurseur dans sa diffusion à travers le monde.

L'histoire d'Econoler, c'est aussi celle d'une société québécoise et canadienne qui, au cours des vingt-cinq dernières années, a réussi à se tailler une place exceptionnelle sur la scène internationale, ayant œuvré à ce jour dans plus de 100 pays et étant reconnu mondialement comme un leader dans ses champs d'expertise.

C'est enfin l'histoire de personnes remarquables qui, par leurs efforts, ont su donner à l'entreprise des valeurs et une vision d'un monde meilleur, grâce à une utilisation plus rationnelle de l'énergie et à l'amélioration de la qualité de l'environnement dans lequel nous vivons.

Ce document retrace donc le processus de création et de développement d'Econoler au cours de ces vingt-cinq dernières années. Il tente de souligner également la participation de certaines personnes clés qui ont été à la source du concept d'Econoler et de son succès de même qu'il manifeste la gratitude d'Econoler envers ses différents partenaires en raison de leur indéfectible soutien au cours de toutes ces années.

Merci à tous ceux et celles qui ont collaboré à la réalisation de ce document et longue vie à Econoler.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'P. Langlois', written in a cursive style.

Pierre Langlois, ing.

Président

Table des matières

Introduction	1
Chapitre 1	
La création d'Econoler : l'élaboration du concept de services écoénergétiques	3
Chapitre 2	
Econoler International : l'exportation du concept	15
Chapitre 3	
Une route sinueuse	19
Chapitre 4	
Changement de cap	23
Chapitre 5	
Une nouvelle mission	31
Chapitre 6	
Econoler aujourd'hui	37
Les prix remportés par Econoler	41
Liste des pays où Econoler a œuvré	43
Bureaux et filiales	45

Introduction

Econoler fête son vingt-cinquième anniversaire en 2006. Ce document vise à faire revivre les différentes étapes de cette grande histoire en retraçant les stades de son développement et en saluant les principaux acteurs qui y ont joué un rôle important.

L'histoire d'Econoler est intimement liée à celle du développement du secteur de l'efficacité énergétique au Québec, au Canada et sur la scène internationale. Dans le contexte actuel des problèmes reliés aux changements climatiques et à la crise énergétique mondiale, ce concept devient de plus en plus reconnu comme une des principales solutions à adopter mondialement. Ce retour en arrière sur le développement d'Econoler au cours des vingt-cinq dernières années n'en devient que plus intéressant.

Au moment de sa création, le défi que se lançait Econoler était de taille. Le succès obtenu à ce jour n'en est que plus impressionnant. Les différentes périodes de l'histoire d'Econoler sont passionnantes mais souvent complexes. Elles ont été vécues par bien des personnes et peu ont une vue d'ensemble de tous les événements qui ont influencé sa destinée au cours de ses vingt-cinq années d'existence. Nous avons tout de même réussi à retracer plusieurs acteurs des différentes époques de l'histoire de l'entreprise, et à obtenir leur collaboration, afin de présenter le plus fidèlement possible chacune d'entre elles.

Les chapitres suivants relatent donc les grandes étapes de l'évolution d'Econoler, de sa création par Hydro-Québec et ADS en 1981, des années de grands déploiements au Québec et au Canada, de ses débuts et de sa croissance impressionnante

sur la scène internationale. Plusieurs des protagonistes sont mentionnés au passage, mais nous admettons toutefois que plusieurs collaborateurs ont été oubliés et que nous ne pouvons que nous en excuser auprès de ceux-ci.

Econoler se prépare maintenant pour ses prochaines vingt-cinq années, toujours prête à innover et à s'investir dans tous les domaines reliés au développement énergétique durable et à la limitation de son impact sur le climat mondial. L'avenir est sans contredit prometteur, car les besoins au Québec, au Canada et dans le monde sont plus grands que jamais dans ce secteur d'activité, et ce, tant du point de vue économique qu'environnemental. Il ne fait aucun doute qu'Econoler saura contribuer à ce grand projet.

Bonne lecture.



CHAPITRE 1

La création d'Econoler : l'élaboration du concept de services écoénergétiques

La création

Econoler est née en 1981 de la volonté de Nouveler et de l'expérience d'ADS associés. La combinaison de leur vision et de leur savoir-faire assurera le succès d'Econoler à titre de première entreprise de services écoénergétiques (ESE) au Canada et comme l'une des premières au monde.

Suite à la publication du livre blanc du Ministère de l'Énergie et des Ressources du Québec où se trouvait présenté le concept, Nouveler fut créée au tout début des années 1980 par la Hydro-Québec (25 %), la Société générale de financement du Québec (SGF) (25 %), la SOQUEM (25 %) et REXFOR (25 %), avec le support de la Banque Nationale du Canada. Elle avait pour but de développer de nouvelles technologies dans le secteur de l'énergie et de catalyser l'activité industrielle québécoise dans ce secteur en vue de créer de l'emploi et d'améliorer la compétitivité des entreprises québécoises. À ce titre, son président, Jean Gaulin, eut l'idée de créer une entreprise qui aurait pour mission d'élaborer et d'implanter des projets en efficacité énergétique sur la base d'un concept par lequel un service clés en main pourrait être offert, assorti d'un financement adapté et d'un mode de remboursement des investissements basé uniquement sur les économies générées par les projets.

Concept par lequel un service clés en main, assorti d'un financement adapté et d'un mode de remboursement des investissements basé uniquement sur les économies générées par les projets.

Cette idée novatrice, inspirée d'aucune autre opération semblable à ce moment-là au Canada ni ailleurs dans le monde à sa connaissance, pavait le chemin pour l'élaboration d'un concept précurseur qui permettrait d'éliminer les différents obstacles reliés à l'implantation de projets en efficacité énergétique. L'approche était d'autant plus pertinente à cette époque que les taux d'intérêts offerts sur le marché québécois pour la mise en œuvre de tels projets avoisinaient les 20%, limitant grandement les investissements, incluant ceux du secteur énergétique.

Afin de créer cette entreprise, Nouveler s'est mise à la recherche d'un partenaire québécois ayant la capacité technique d'élaborer et d'implanter de tels projets. Après avoir rencontré la plupart des sociétés d'ingénierie québécoises s'étant distinguées dans le secteur de l'énergie, Nouveler contacte M. Paul Drouin, président d'ADS associés ltée. Créée en 1977, cette jeune firme d'ingénierie s'était donné comme mission d'exceller dans les domaines non traditionnels de la mécanique et de l'électricité des bâtiments et des industries. Dès sa fondation, l'entreprise se lance dans la réalisation d'analyses énergétiques et élabore une démarche structurée et systématique pour leur réalisation. Déjà en 1980, alors que l'informatique faisait son entrée dans les entreprises, ADS avait conçu un logiciel, nommé SGE (Système de Gestion Énergétique), qui permettait d'assurer le suivi de l'élaboration et de l'implantation des projets en efficacité énergétique proposés à ses clients.

La rencontre entre les dirigeants de Nouveler et ceux d'ADS se déroule à merveille. Ces derniers reçoivent rapidement un appel de Nouveler les informant qu'ils sont sélectionnés pour devenir coactionnaires de la nouvelle entreprise qui prendra

le nom d'Econoler, une contraction des mots « économie de l'énergie ». L'offre est assujettie à des conditions qui exigent une prise de décisions importantes pour la petite firme d'ingénierie. En effet, Nouveler requiert, en contrepartie de son adhésion à titre d'actionnaire d'Econoler, un investissement de 20% du capital-actions de l'entreprise, soit une valeur initiale de 1 million de dollar! Nouveler mettra en contrepartie à la disposition d'Econoler une garantie de 5 millions de dollars afin de permettre le financement des premiers projets. En échange de son investissement dans Econoler, ADS obtiendra la responsabilité exclusive de l'ensemble des services techniques relatifs aux projets qui seront réalisés. ADS accepte l'offre et le défi proposés par Nouveler et réalise cet investissement énorme pour les moyens dont elle dispose à l'époque. Econoler est née!

Le lancement

Au début, tout est à créer. L'entreprise ne possède aucun employé, les documents relatifs aux procédures ou à la promotion du concept n'ont pas encore été rédigés, pas plus d'ailleurs que les contrats à être utilisés pour la vente et l'implantation de ce nouveau concept chez les éventuels clients. Le concept de services écoénergétiques n'existe encore que dans la vision de ses créateurs. On doit donc tout développer au fur et à mesure de la mise en œuvre des activités.

Le concept de services écoénergétiques n'existe encore que dans la vision de ses créateurs.

M. Robert Rocheleau, vice-président aux finances de Nouveler, est nommé premier président de la jeune entreprise. Les analyses financières et les bilans *pro forma* sont préparés de concert avec la firme Samson Bélair Deloitte & Touche. Le contrat type à proposer au client est élaboré avec le concours de la firme d'avocats Desjardins Ducharme. MM. Paul Drouin et Jean-Claude Angers, tous deux dirigeants et actionnaires d'ADS et agissant à titre de conseillers techniques d'Econoler, se mettent à la tâche pour développer la base technique du

concept qui sera présenté à la clientèle ciblée. On conçoit des formats et des procédures d'analyses énergétiques détaillées ainsi qu'on élabore des procédures de gestion de construction et de gestion des risques en se référant aux connaissances techniques et méthodologiques d'ADS. On doit aussi créer de toutes pièces celles permettant l'évaluation et la vérification des économies qui seront générées par les projets implantés. Parmi les experts clés d'ADS à cette époque, MM. Pierre Baillargeon et Charles Frenette sont mandatés pour concevoir les logiciels requis pour la mise en œuvre du concept et qui permettront de générer et d'évaluer les bilans énergétiques, les économies réalisables et les cibles de consommation à atteindre. C'est durant cette période également que les documents publicitaires présentant Econoler et son concept novateur sont produits.

Le lancement des opérations et des activités de mise en marché du concept est finalement autorisé en mars 1981.

Le concept

La proposition commerciale développée se fondait sur les éléments suivants. Econoler :

- réaliserait les analyses énergétiques et définirait toutes les mesures d'économies rentables pouvant être implantées chez le client ainsi que la période de remboursement escomptée de chacune de ces mesures ;
- proposerait au client la réalisation d'un projet en fonction des calculs établis à l'aide d'une analyse énergétique regroupant toutes les mesures d'économie d'énergie pouvant démontrer l'espérance d'un remboursement inférieur à une période de cinq ans ;
- proposerait au client la réalisation clés en main du projet, moyennant des frais de gestion à titre de gérant de projet ;
- proposerait la gérance énergétique des installations du client pendant la période de remboursement afin de

l'aider à utiliser les nouveaux équipements installés dans le cadre du projet, ainsi qu'à maximiser leur rendement ;

- proposerait au client un programme de financement permettant d'assumer 100% du coût de l'investissement requis pour le projet, incluant les frais d'analyse et les dépenses engagées pour le service de gérance du projet et de gérance énergétique ainsi que les frais de financement ;
- proposerait une garantie de remboursement de tous les frais consentis au projet en moins de cinq ans à défaut de quoi le solde de l'investissement serait la seule responsabilité d'Econoler.

La proposition d'Econoler consistera donc à promouvoir un concept par lequel il n'en coûtait pas plus au client de réaliser son projet à court terme que de ne rien faire, mais, en contrepartie, celui-ci pouvait générer des gains appréciables dès le remboursement des investissements réalisés par Econoler.

La proposition d'Econoler consistera donc à promouvoir un concept par lequel il n'en coûtait pas plus au client de réaliser son projet à court terme que de ne rien faire.

ADS, forte de quelques bureaux régionaux au Québec, prend en charge la mise en marché initiale du concept et rencontre un grand nombre d'institutions gouvernementales susceptibles d'en bénéficier. Ces institutions constituent le premier marché cible identifié par Econoler, et ce, pour des raisons de potentiel d'économie, de réduction de risques commerciaux ainsi que pour utiliser les contacts déjà établis par ADS au cours des dernières années. Hôpitaux et écoles sont en effet des cibles de choix pour le concept proposé compte tenu, d'une part, que ce sont de grands consommateurs d'énergie confrontés à des restrictions budgétaires importantes et, d'autre part, du faible risque financier qu'ils représentent. Ces institutions avaient aussi

l'obligation d'équilibrer leur budget d'exploitation alors que celui des immobilisations ne leur permettait pas d'investir dans des projets d'économie d'énergie.

Bien que le concept soit attrayant, le scepticisme règne et il faudra déployer des efforts importants pour convaincre le premier client ! De plus, une contrainte incontournable sur le plan des procédures administratives gouvernementales en matière de gestion comptable des immobilisations complique l'adoption du concept par les établissements institutionnels. En effet, selon les services administratifs gouvernementaux, les travaux réalisés dans le cadre des projets étaient, aux termes de la loi, qualifiés d'immobilisations alors que le contrat d'Econoler proposait que les immobilisations demeurent sa propriété jusqu'à leur remboursement complet, ce qui lui permettait de conserver un actif tangible pour organiser son financement.

Après plusieurs mois de travail acharné menant à une solution qui permet de surmonter les obstacles administratifs, une première institution se montre enfin disposée à signer un contrat : l'Hôpital de Sainte-Anne-des-Monts, en Gaspésie. Ce premier contrat est signé entre Econoler et l'institution, représentée pour la circonstance par M. Mario Cyr, directeur général de l'hôpital qui accorde une première chance à Econoler.

Un deuxième contrat suit rapidement : Partagec, une

La première année se termine avec des contrats signés pour une valeur de 1 million de dollars, ce qui dépasse de beaucoup les attentes.

buanderie centrale desservant les hôpitaux de la région de Québec. Le troisième contrat est ensuite signé avec un établissement d'enseignement supérieur, le Cégep de Lévis-Lauzon, situé à Lévis, sur la rive sud de Québec. La première année se termine

avec des contrats signés pour une valeur de 1 million de dollars, ce qui dépasse de beaucoup les attentes, ces contrats

initiaux permettant à l'entreprise de générer des bénéfices d'exploitation dès sa première année d'existence. Econoler et son concept sont lancés.

Le succès n'est toutefois pas encore assuré, car les clients demeurent sur la défensive et les efforts requis pour décrocher chaque contrat sont colossaux. Tant que le concept n'a pas fait ses preuves, il y a méfiance à l'égard de cette nouvelle approche qui semble si attrayante et de cette jeune entreprise qui n'a son pareil nulle part ailleurs au Canada. Malgré tout, les efforts se poursuivent et la progression s'exprime par 3 millions de dollars de nouveaux contrats signés en 1982.

La vente du concept fait face à des obstacles importants surtout à cause du mode particulier de passation de marché en vigueur dans le secteur public. Le gouvernement doit normalement se soumettre à un processus d'appel d'offres avant de signer un contrat avec une entreprise du secteur privé. Parfois, les gestionnaires acceptent de demander une dérogation à ce processus prétextant qu'étant donné qu'Econoler est seul sur le marché québécois à offrir ce service, il ne peut donc pas faire l'objet d'un appel d'offres. Dans d'autres cas, les gestionnaires intéressés par le concept décident de lancer malgré tout un appel d'offres pour respecter les procédures gouvernementales, mais Econoler est toujours le seul soumissionnaire à présenter une offre et remporte systématiquement tous les contrats.

Le concept commence vraiment à gagner en popularité et la crédibilité de l'approche s'accroît rapidement. Toutefois, pour satisfaire la croissance de l'entreprise, les besoins de financement se font grandissants. En effet, vu que les investissements se multiplient et que les revenus directement reliés à la trésorerie générée par les économies d'énergie de l'ensemble des projets ne se manifestent qu'après leur réalisation, Econoler doit revoir ses ententes avec la Banque Nationale pour hausser sa marge de crédit qui doit évoluer

au rythme des besoins de l'entreprise afin ne pas freiner sa progression. Comme la formule est gagnante, le financement requis est facilement obtenu et, malgré les taux d'intérêt élevés, les périodes de remboursement varient de six à vingt-quatre mois pour les premiers projets.

La croissance

Le concept des projets en efficacité énergétique, réalisés de façon intégrée avec garantie de performance et financement par tiers investisseur, commence vraiment à être connu et la crédibilité d'Econoler s'accroît parallèlement. Le besoin de personnel se faisant pressant, la gestion de l'entreprise nécessite la mise en place de nouvelles ressources spéci-

Le concept des projets en efficacité énergétique, réalisés de façon intégrée avec garantie de performance et financement par tiers investisseur, commence vraiment à être connu.

fièrement dédiées à Econoler plutôt que des ressources provenant de Nouveler et d'ADS, qui avaient assuré jusqu'à maintenant le fonctionnement initial de la firme. Une équipe de vente doit également être constituée

pour assurer la croissance de l'entreprise. À la fin de 1982, M. Raymond Fortin est nommé président et directeur général d'Econoler.

L'année 1983 est une année charnière pour Econoler. Non seulement les commandes commencent-elles à croître exponentiellement, mais une nouvelle opportunité voit le jour grâce au lancement d'un nouveau tarif énergétique d'Hydro-Québec, le tarif excédentaire. Ce tarif innovateur, né de la mise en service des grands ouvrages hydrauliques d'Hydro-Québec et de l'excédent de capacité de production momentanée qui en découle, permet aux utilisateurs de profiter d'un approvisionnement électrique destiné uniquement au chauffage, et ce, à un coût de 20 % inférieur au coût de référence du mazout. Ce tarif est destiné uniquement aux

grandes entreprises clientes
d'Hydro-Québec dans la
mesure où un nouveau système

L'année 1983 est une année
charnière pour Econoler.

de chauffage fonctionnant à l'électricité est installé et utilisé par l'entreprise. Econoler y voit rapidement une occasion extraordinaire de bonifier son offre et inclut cette approche dans ses propositions de projets. Toutefois, comme seuls les clients «Grandes Entreprises» au sens de la réglementation d'Hydro-Québec (soit celles ayant une demande de points de plus de 5 000 MW) peuvent se prévaloir de ce tarif, cela exclut le marché principal visé par Econoler, soit celui des bâtiments du secteur public.

Issu d'une initiative d'Econoler, un partenariat se crée avec un regroupement d'hôpitaux gaspésiens dont certains sont déjà bénéficiaires de contrats de services écoénergétiques d'Econoler. Ce regroupement fait de nombreuses représentations auprès d'Hydro-Québec pour convaincre cette dernière de le considérer comme client «Grande Entreprise». Après maintes rencontres et de nombreux efforts de la part des partenaires, Hydro-Québec accepte de reconnaître le principe de cette association et un premier contrat «communautaire» de services écoénergétiques est signé entre le groupe et Econoler. Le contrat inclut les huit hôpitaux de la région qui bénéficieront du remplacement de toutes leurs chaudières, parfois vétustes, fonctionnant au mazout par des chaudières électriques utilisant le nouveau tarif excédentaire. Ces projets seront financés et remboursés à partir des économies générées, exactement comme dans le cas des autres projets d'Econoler. Ce projet coopératif d'importance constitue une grande première. Il offrira par ailleurs l'occasion de signer plusieurs ententes additionnelles non reliées à l'utilisation du tarif excédentaire pour l'implantation d'autres mesures en efficacité énergétique dans ces mêmes établissements. Il sera également suivi, en 1984, par un second projet communautaire regroupant 13 hôpitaux de la région de Québec. Le succès

de cette opération suscite l'intérêt du secteur de la santé et est suivi, en 1985, par un autre projet communautaire encore plus ambitieux regroupant cette fois-ci 24 hôpitaux de la région de Québec. Le caractère novateur de cette approche visait à regrouper les intérêts des établissements en vue d'un projet communautaire d'économie d'énergie. La synergie qui résulte du regroupement rend possible l'adhésion de plusieurs autres institutions au projet, leur permettant d'accéder au programme d'économie d'énergie proposé alors qu'elles n'y seraient jamais parvenues à titre individuel.

La même approche sera à nouveau mise de l'avant lorsque Hydro-Québec introduira son tarif « bi-énergie », un autre tarif innovateur permettant de générer des économies grâce au remplacement du chauffage électrique par l'utilisation de sources alternatives durant les périodes de pointe sur le réseau. Dans ce contexte, un dernier projet basé sur cette approche coopérative regroupera 43 centres de santé et d'hébergement de plus petite taille, complétant ainsi la conversion des établissements de santé de la région de Québec à la bi-énergie. Econoler vole ainsi de succès en succès et s'impose comme chef de file incontesté dans le secteur de l'efficacité énergétique au Québec.

Les résultats financiers d'Econoler sur la base de la réalisation de tous ces projets sont impressionnants. La Banque Nationale du Canada se montre de plus en plus confiante quant à l'approche préconisée et assouplit ses exigences de garanties financières. Compte tenu des profits réalisés et de la marge de manœuvre qu'elle dégage de ses opérations, la banque revoit périodiquement la limite des crédits offerts à Econoler. C'est le cas de sa marge de crédit qui est rapidement revue à la hausse au cours des premières années pour passer de 5 millions de dollars à 10 millions de dollars, puis à 18 millions de dollars et, enfin, à 25 millions de dollars. Econoler ne manque pas de financement pour élaborer et implanter ses projets.

Les besoins en ressources humaines continuent à se faire pressants et un programme d'embauche important est mis sur pied. Un grand nombre de jeunes ingénieurs et de techniciens se joignent en conséquence à l'équipe d'Econoler. Une division spécialisée en informatique est aussi créée chez ADS pour redévelopper l'ensemble des outils nécessaires pour réaliser les analyses énergétiques et faire le suivi de l'implantation et des résultats des projets mis en marche. Le logiciel SGE, qui avait déjà subi bien des modifications depuis 1981, fait place à une toute nouvelle version améliorée qui sera exportée par la suite dans toutes les opérations internationales d'Econoler sous le nom de SYNERGIE.

Entre 1981 et 1989, Econoler implantera, avec son concept unique, plus de 1 000 projets dans tous genres d'établissements au Canada, que ce soit dans le secteur commercial, institutionnel ou industriel. Plus de 135 millions de dollars sont investis par Econoler pour implanter ces projets alors que plusieurs clients les financent eux-mêmes, mais toujours selon l'approche de contrats de garanties de performance. Des économies annuelles récurrentes de 35 millions de dollars sont générées par l'ensemble de ces projets qui sont reconnus, dans la grande majorité des cas, comme de très grands succès technologiques et commerciaux.

Entre 1981 et 1989, Econoler implantera, avec son concept unique, plus de 1 000 projets dans tous genres d'établissements au Canada.

Les objectifs des actionnaires sont atteints et l'économie québécoise profite grandement de l'activité catalysée par Econoler.

Econoler International : l'exportation du concept

Le Canada

A la suite des succès initiaux obtenus dès 1983 par Econoler au Québec, le reste du Canada commence à s'intéresser au concept innovateur. Canertech, une filiale de Petro-Canada, alors détenue par le gouvernement fédéral, désire répéter l'expérience et utiliser le savoir-faire d'Econoler ailleurs au Canada. Ne possédant pas les ressources financières pour s'engager avec Canertech dans un projet d'une telle envergure, Econoler innove une fois de plus pour assurer l'implantation pancanadienne de son concept grâce à une toute nouvelle approche de licence. Cette approche, basée sur le franchisage, engage Econoler à effectuer tout le travail technique de démarrage des entreprises et à réaliser le transfert technologique requis pour exploiter de telles entreprises, mais sans y participer financièrement. Econoler reste toutefois fortement liée au succès de ces entreprises, sa rémunération provenant non seulement d'un montant initial mais surtout d'une redevance sur les ventes effectuées par ces nouvelles ESE.

Econoler vend donc une licence d'exploitation du concept à Canertech qui, elle, la cède à ses filiales créées dans diverses provinces, notamment en Ontario, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard. Pour ce faire, les filiales sont créées selon le modèle mis en place par Econoler et les partenaires financiers et techniques sont issus de chacune des provinces où sont implantées les entreprises.

Dans le but de conserver son rôle pancanadien et de protéger ses intérêts vis-à-vis des activités d'Econoler au Québec, Canertech acquiert une participation de 20% du capital d'Econoler.

Econoler élabore rapidement un programme structuré de formation permettant de transférer le savoir-faire technique, administratif et financier découlant du concept afin de permettre aux nouvelles entités de lancer leurs opérations. Un programme d'encadrement et de suivi est aussi conçu pour assurer le succès des premiers contrats de chacun des nouveaux licenciés.

L'Europe

Étant donné son approche unique et les succès remportés après seulement quelques années de fonctionnement, le concept élaboré par Econoler attire l'attention d'intérêts internationaux. Dès 1984, Econoler est invitée par la Communauté

Étant donné son approche unique et les succès remportés après seulement quelques années de fonctionnement, le concept élaboré par Econoler attire l'attention d'intérêts internationaux.

économique européenne à donner des conférences à des investisseurs potentiels et à des acteurs institutionnels intéressés par le domaine de l'efficacité énergétique. Rapidement, de nouvelles opportunités d'exportation voient le jour.

La Belgique, par l'intermédiaire de la Société nationale d'investissement belge (SNI) et du groupe d'ingénieurs Geocal, se propose d'acquérir une licence du concept Econoler pour l'implanter sur la même base que le concept développé pour le Canada. Econoler accepte et crée une nouvelle société pour réaliser et gérer ce type d'activité sur la scène internationale : Econoler International. M. Paul Drouin, co-président d'ADS et membre du conseil d'administration d'Econoler, est nommé président de cette nouvelle société, alors que M. Robert Volders est recruté et nommé directeur général.

À nouveau, la structure mise en place par Econoler au Québec est adoptée et on se met en quête de partenaires financiers et techniques locaux. SNI et Geocal se partagent le capital de la nouvelle société et le contrat de licence est signé. Une première opération Econoler en Europe voit le jour.

Dès 1986, après avoir acquis le savoir-faire d'Econoler et mis en œuvre divers projets, les partenaires belges demandent les droits afin d'élargir la licence obtenue pour devenir les représentants d'Econoler en Europe et exporter le concept. ECONOLER SA (plus tard connue sous le nom de TPF-Econoler) est créée et conclut des ententes avec la France en 1986 (avec comme partenaire la Banque Nationale de Paris (BNP Bail) et le groupe Spie Batignolles), l'Espagne en 1988 (avec les groupes TPF S.A. (Société holding du groupe Econoler S.A.), S.A. SODIGA (Société régionale d'investissement) et S.A. SEDISA (bureau d'études)) et le Portugal en 1989 (avec Pétrogal (Petroleos de Portugal), EDP (Electricidade de Portugal), BONANCA (Compagnies d'assurances), CISF (Société de leasing), PROTERMIA (bureau d'études), CARBOL-LUSOMELT (importateur de charbon) et Econoler Développement), créant ainsi des « opérations Econoler » dans chacun de ces pays.

L'Asie

Parallèlement aux expériences européennes, le concept suscite de l'intérêt ailleurs dans le monde. Des dizaines de pays manifestent l'intention d'acquérir les droits du concept. En 1988, deux autres contrats de licence sont signés par Econoler International, soit un à Singapour, avec une filiale de la Banque de développement de Singapour (DBS Land), et un autre en Corée du Sud, pour implanter le concept dans une filiale du groupe Samsung (Samsung Everland). Ce dernier projet se verra décerner de nombreux prix d'importance pour son innovation et ses résultats techniques, dont le premier Prix canadien du génie-conseil et un prix du Mérite, secteur industriel, du gouvernement sud-coréen.

Les États-Unis

En ce qui a trait aux États-Unis, c'est en 1986 que le groupe XENERGY offre à Econoler International de participer à ses opérations et de créer Econoler USA afin de développer le concept Econoler dans le nord-est du pays. M. Carry Bullock de XENERGY devient alors président de la nouvelle entité. Les projets visés sont essentiellement des projets de cogénération avec une autre approche innovatrice portant le nom de « chauffage ». Ce concept vise la prise en charge complète de la production et de la consommation énergétique d'établissements, en garantissant des économies globales de fonctionnement à long terme. Les équipes d'Econoler appuient la nouvelle filiale dans le cadre de l'élaboration de nombreux projets dont le premier est réalisé au Detroit Receiving Hospital, dans le Michigan.

L'expansion internationale

Alors qu'Econoler International se lance dans l'exportation de son savoir-faire dans le démarrage et l'opération d'ESE, plusieurs autres opportunités liées au secteur de l'efficacité énergétique se présentent sur la scène internationale. Par l'entremise d'ADS, plusieurs experts d'Econoler sont recrutés pour former des experts et élaborer des projets pour différentes organisations comme l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD). Cette période voit, entre autres, la réalisation de mandats importants pour le développement de l'efficacité énergétique dans le secteur industriel au Sénégal, mandat de cinq ans d'une valeur de plusieurs millions de dollars, et l'élaboration d'un programme institutionnel en efficacité énergétique destiné aux bâtiments du secteur public au Gabon.

Une route sinueuse

Après plus de cinq années caractérisées par de grandes réussites partout au Québec, quelques événements importants viennent freiner la croissance d'Econoler dans ses opérations nationales :

1. Le remplacement des systèmes de combustion fossile par des systèmes de chauffage électrique entraîne, dans certains projets dans le secteur institutionnel, une dégradation accélérée des cheminées qui ne servent plus. Cette conséquence non prévue oblige Econoler à apporter les correctifs nécessaires aux installations concernées, ce qui nécessite d'importants investissements. Ces décaissements entraînent une perte appréciable des capacités financières de l'entreprise en 1986 et limitent partiellement la croissance de ses opérations pour les quelques années suivantes.
2. Toujours en 1986, le nouveau gouvernement fédéral décide de recentrer les opérations de Canertech dans des domaines non compatibles avec les activités d'Econoler. Canertech décide donc, dans ce contexte, de vendre sa participation dans Econoler qui opte pour le rachat des parts de celle-ci et de celles des différentes entreprises canadiennes en opération à ce moment-là, soit celles situées en Ontario, au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Nouvelle-Écosse.
3. Un nouveau gouvernement est élu au Québec en 1985, ce qui engendre, dans les années subséquentes, l'élaboration d'un nouveau plan stratégique chez Hydro-Québec. Le gouvernement décide alors que la société nationale d'électricité devra intensifier ses efforts en

termes d'efficacité énergétique en mettant sur pied un ambitieux plan de maîtrise de la demande (MDE) qui sera lancé au début des années 1990. Hydro-Québec compte investir des sommes colossales pour supporter ce plan, soit plus de 100 millions de dollars par année sur une période de cinq ans. Dans ce contexte, son implication dans Econoler perd beaucoup de son intérêt dans le sens où il lie l'entreprise de services publics à un seul acteur du secteur privé plutôt que de laisser la porte ouverte à l'ensemble des intervenants du marché. De plus, le lobbying intensif des diverses firmes d'ingénierie au Québec appuie l'approche plus ouverte d'Hydro-Québec dans ce nouveau programme, ne voulant pas laisser tous les bénéfices de cet important marché échoir à Econoler.

Econoler continue toutefois son développement dans la seconde moitié des années 1980 malgré le contexte qui affecte l'orientation de l'entreprise. Elle se lance dans la réalisation de projets dans le secteur privé en plus de maintenir son implication dans le secteur public. De nombreux projets sont ainsi implantés dans différents types d'industries ainsi que dans de nombreux bâtiments privés. Le succès de l'approche proposée à la clientèle se confirme et Econoler n'a toujours pas de concurrence sur le marché national étant donné son expertise technique, son expérience acquise au cours des années et son accès à un financement adapté à ses besoins. La réduction inattendue des prix du pétrole en 1987 vient toutefois limiter la croissance de l'entreprise et les profits dans les dernières années de la décennie 1980.

Toutefois, les pressions grandissantes exercées sur Hydro-Québec poussent Nouveler, en 1989, à faire part à ADS de son intention de se départir de ses intérêts dans l'entreprise. Le rachat des parts détenues par Nouveler et la couverture des garanties pour maintenir les ratios financiers exigés par la banque représentent un investissement majeur qu'ADS ne peut consentir malgré son vif intérêt pour Econoler. Un appel

aux investisseurs privés et publics canadiens est lancé. Aucune offre pour le rachat de ses parts et la prise en charge de ses importants engagements financiers n'étant reçue, Nouveler décide donc de procéder à la fermeture de l'entreprise pour se conformer aux instructions de son actionnaire majoritaire. La fermeture a lieu à la fin de 1989.

À titre d'actionnaire de l'entreprise, ADS exige, en contrepartie de sa participation, tous les droits sur la technologie Econoler et sur la raison sociale «Econoler» ainsi que 100% des parts d'Econoler International. Une seule restriction est imposée à ADS par Hydro-Québec, celle de ne pas opérer au Québec sous le nom unique d'Econoler pour une période de dix ans, et ce, à compter de la signature de l'accord. Toutefois, aucune restriction n'est placée sur l'utilisation des noms Econoler et Econoler International à l'extérieur du Québec. ADS hérite donc de l'ensemble du réseau de franchisés à travers le monde et d'un potentiel considérable qui ne demandera qu'à être exploité dans le contexte favorable au développement de l'efficacité énergétique qui se présentera dans les années 1990.

Changement de cap

Econoler doit se repositionner rapidement après le retrait d'Hydro-Québec à titre d'actionnaire. De grandes réflexions s'engagent chez ADS, maintenant actionnaire unique de l'entreprise, et contribuent à la mise en œuvre d'un nouveau plan stratégique destiné à la scène nationale et internationale.

Le Québec

Au Québec, il devient clair que le marché de l'efficacité énergétique sera en pleine effervescence dès le lancement du nouveau programme d'Hydro-Québec, mais le concept de services écoénergétiques n'aura plus sa place tant que la société d'État appliquera son important programme de subvention des activités dans ce domaine. ADS prend donc la décision stratégique de s'investir fortement dans le marché de la consultation sur le plan national et de ne pas réactiver l'approche Econoler des années 1980. Différents axes stratégiques sont donc échafaudés en fonction du marché québécois, dont :

- l'élaboration et la gestion de programmes pour Hydro-Québec ;
- l'utilisation des nouveaux programmes d'Hydro-Québec et du distributeur national de gaz naturel, Gaz Métropolitain, pour l'élaboration et la mise en œuvre de projets chez des clients ;
- le positionnement pour la conception de programmes de formation, pour l'élaboration de projets de démonstration et de programmes de recherche et développement en partenariat avec les différents acteurs institutionnels

dans le domaine de l'efficacité énergétique, soit l'Agence de l'efficacité énergétique du Québec (AEE), l'Office de l'efficacité énergétique du Canada (OEE) et Ressources naturelles Canada (RNCAN).

Cette stratégie porte ses fruits et permet à Econoler, maintenant une marque de commerce d'ADS sous l'appellation Econoler-ADS, lui permettant de se différencier de ses opérations de services écoénergétiques, se positionne en tant que chef de file dans le secteur de l'efficacité énergétique au Québec. Celui-ci devient aussi de plus en plus important à cause des enjeux environnementaux qui commencent à mieux se définir au Canada. Les experts en efficacité énergétique d'Econoler seront donc partagés entre les besoins du marché national (ADS et Econoler-ADS) et ceux du marché international (Econoler International).

Dès que les programmes d'Hydro-Québec sont lancés, le marché québécois reprend rapidement son essor. Le volet national des opérations d'Econoler, via ADS, requiert les services de plus de 70 ingénieurs et techniciens spécialisés. L'élaboration et la gestion de plusieurs grands programmes sont confiées à ADS et les revenus des services de consultation montent en flèche par rapport à ceux des années 1980. La gestion d'un programme d'implantation du nouveau tarif « bi-énergie résidentiel », confié à un consortium dirigé par ADS, représente un contrat de 13 millions de dollars à lui seul. Ce mandat inclut la gestion d'une enveloppe de 170 millions de dollars d'investissement d'Hydro-Québec, sur une période de cinq ans, pour la promotion et la gestion de l'implantation de milliers de nouveaux projets.

Econoler réalise toutefois qu'un tel marché national est fragile, compte tenu que celui-ci est essentiellement soutenu par différents programmes de subventions fort importantes. Il est donc essentiel pour la progression de l'entreprise de se concentrer davantage sur le développement du marché

international qui a déjà permis à Econoler, via Econoler International, de faire ses preuves et de se positionner en tant que chef de file dans ce marché. Cette perception s'avérera des plus justes puisque, en 1995, Hydro-Québec se retire massivement de tous ses programmes en efficacité énergétique, entraînant la suppression quasi totale de ce marché pour les dix années suivantes.

Econoler réalise toutefois qu'un tel marché national est fragile, compte tenu que celui-ci est essentiellement soutenu par différents programmes de subventions fort importantes.

Le marché international du concept ESE

Le Maroc

Après la fin de ses opérations à titre d'ESE sur le marché québécois, Econoler, par l'intermédiaire d'Econoler International, se concentre sur le développement du concept sur le marché international. Grâce à l'appui de l'ACDI, le lancement d'une première ESE en Afrique est réalisé, plus précisément au Maroc. Fort d'un soutien financier de 6 millions de dollars canadiens, le lancement de cette ESE représente un défi de taille. En plus d'introduire un tout nouveau concept dans un marché en développement (contrairement aux autres opérations internationales d'Econoler International, toutes lancées dans des économies bien développées), ce projet ambitieux se fait dans un marché où le concept d'efficacité énergétique n'est pas encore bien perçu par les acteurs institutionnels. En effet, la société nationale d'électricité ne voit pas ce concept d'un très bon œil, car il risque de réduire ses ventes. Étant donné l'importance du défi, la direction de cette nouvelle opération est confiée à M. Raymond Fortin, ex-président-directeur général d'Econoler qui avait quitté l'entreprise lors de la fermeture de ses opérations à titre d'entreprise de services écoénergétiques au Québec.

Dès le début de l'opération, Econoler International prend une décision stratégique importante, soit de ne plus associer directement le nom « Econoler » à ses filiales et à ses licenciés. Cette orientation vise essentiellement à ce que seul le siège social porte dorénavant le nom « Econoler », car les expériences passées ont démontré les désavantages d'un tel lien avec des entreprises qui ne sont pas directement sous le contrôle d'Econoler International ou qui peuvent éventuellement être vendues à d'autres intérêts. L'entité marocaine créée prendra donc le nom d'ADS Maroc.

Dès le démarrage d'ADS Maroc en 1991, le personnel technique requis est recruté localement et formé par le personnel d'Econoler International. Les premiers projets sont identifiés et les fonds de l'ACDI sont utilisés pour financer partiellement ceux-ci. Toutefois, il n'est pas possible d'implanter des projets dans le secteur public étant donné les règles strictes de passation de marché qui ne permet pas l'application du concept ESE, privant ainsi l'entreprise d'un marché stratégique important.

Malgré tout, entre 1991 et 1997, plus de 50 projets sont élaborés et implantés par ADS Maroc selon l'approche du concept de contrat de performance. Les projets sont implantés dans une multitude de secteurs de l'économie marocaine, dont

ADS Maroc est un succès et démontre la viabilité du concept ESE dans des pays dont l'économie est en développement.

le secteur hôtelier et différentes industries (textile, poissonnerie, papier, embouteillage, etc.). Les résultats sont concluants et les clients sont très satisfaits des bénéfices générés. ADS

Maroc est un succès et démontre la viabilité du concept ESE dans des pays dont l'économie est en développement. Le succès est toutefois d'envergure limitée vu l'absence de financement complémentaire à celui de l'ACDI, ainsi qu'en raison de l'impossibilité de traiter avec le secteur public. La mise en place de mécanismes visant à éliminer ces barrières

dans les marchés ayant des économies en développement ou en transition deviendra bientôt une des priorités d'Econoler International en collaboration avec plusieurs institutions financières internationales.

La Jordanie

En 1993, Energy Management System (EMS), une nouvelle entreprise créée en Jordanie, est à la recherche d'un partenaire pour lancer le concept ESE. Après une longue tournée nord-américaine et européenne, EMS choisit Econoler International à titre de partenaire stratégique en raison de sa longue et unique expérience internationale dans l'application du concept. Un nouveau soutien financier de l'ACDI, à travers le programme de « coopération industrielle », est obtenu permettant à Econoler International d'appuyer le développement et le lancement des opérations d'EMS qui se fait dans la même année. Le partenariat conclu entre EMS et Econoler International est un vif succès et de nombreux projets sont implantés en Jordanie au cours des années suivantes. EMS profitera de son expérience jordanienne pour mettre sur pied d'autres opérations dans la région, entre autres dans les Émirats arabes unis. Ce partenariat est encore bien actif aujourd'hui, à travers des opérations conjointes sur un ensemble de projets.

La fin des contrats de licenciés

Étant donné la multiplication de ses opérations directes sur le marché international, Econoler International décide, en 1996, de mettre fin aux différents contrats de licences la liant à ses franchisés. Cela lui permettra de concentrer ses efforts dans ses opérations plus stratégiques tout en libérant les licenciés de leurs obligations envers Econoler International. Des ententes sont donc conclues avec la plupart des partenaires franchisés afin de mettre un terme aux ententes de licenciés et de limiter leur utilisation de l'appellation « Econoler », tout en conservant les droits d'utilisation du concept dans leurs pays respectifs. Ceci permettra aussi de limiter la confusion

pouvant provenir d'une telle multiplicité d'utilisations du nom « Econoler » dans le contexte d'expansion internationale importante comme celle que vit Econoler International à partir du milieu des années 1990.

Le marché international s'ouvre à l'efficacité énergétique : la conférence de Rio

Econoler International voit rapidement s'ouvrir d'autres opportunités importantes après la rencontre de Rio sur les changements climatiques en 1991. Bien que, dès la deuxième moitié des années 1980, Econoler International ait été déjà bien active dans le domaine de la maîtrise de l'énergie sous toutes ses formes, ce type d'activité restait malgré tout marginal en ce qui avait trait à son portefeuille d'activités. À la suite de cette rencontre historique de Rio, l'ensemble de la communauté internationale se sensibilise davantage à l'impact majeur qu'a la consommation de l'énergie sur la qualité de l'environnement et décide de mettre en place un ensemble de mécanismes pour aborder le problème. Plusieurs opportunités de nature différente se présenteront d'ici les prochaines années et Econoler International entend bien profiter de sa prédominance dans ce secteur d'activité.

Entre 1992 et 1997, Econoler International reçoit de nombreux mandats d'assistance technique reliés à différentes activités dans le domaine de l'efficacité énergétique en vertu de l'expertise de pointe qu'elle a développée. Plusieurs de ceux-ci seront reliés au développement du concept ESE sous toutes ses formes et dans une multitude de pays sur tous les continents. À titre d'exemple, Econoler International est sélectionnée par la Banque mondiale pour soutenir le développement de la première ESE en Chine (First Henan ESCO) en 1995. Elle l'est aussi en 1996 par l'Institut de l'énergie et de l'environnement de la Francophonie (IEPF) pour l'implantation du concept dans les pays francophones de l'Afrique subsaharienne. Elle est également choisie par

le Programme des Nations Unies pour le développement économique et social (UNDESA) en 1997 pour participer au développement du concept dans plusieurs pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient.

Durant cette période, Econoler International obtient un ensemble d'autres mandats reliés au secteur de l'efficacité énergétique portant sur des expertises de formation plus traditionnelles et de renforcement de capacités dans différents domaines ainsi que sur des expertises plus pointues (maîtrise de la demande, par exemple). Cela entraîne une augmentation significative de ses opérations internationales, remplaçant ainsi, dès 1996, les opérations nationales limitées résultant du retrait massif des programmes de subvention d'Hydro-Québec décrit précédemment.

Une nouvelle mission

En 1996, le ralentissement de la croissance économique au Québec combiné aux bons résultats des programmes de maîtrise de la demande mis en place dans la première moitié des années 1990 se traduit par une baisse de la croissance nationale de la demande énergétique. Hydro-Québec décide de réorienter ses activités de développement sur la scène internationale. Le nouveau plan stratégique de la société d'État contient un volet développement pour Hydro-Québec International (HQI) qui se voit confier un important mandat d'investissement dans tous les secteurs d'opération d'Hydro-Québec sur le marché international ainsi qu'un autre, relatif au soutien au développement de l'ensemble de l'expertise québécoise. Une importante enveloppe financière (plus de 1,5 milliard de dollars canadiens) est allouée pour procéder à des investissements stratégiques et atteindre ses objectifs. M. Michel Clair, ancien ministre de l'Énergie du Québec dans les années 1980, se voit confier la présidence de l'organisme.

En 1997, HQI se lance donc dans une grande offensive de développement international. On constate rapidement que le secteur de la maîtrise de l'énergie est une préoccupation de plus en plus importante chez ses partenaires potentiels et que le concept ESE suscite beaucoup d'intérêt. Ayant muté la plupart de ses spécialistes en efficacité énergétique après l'annulation de ses programmes, Hydro-Québec conclut qu'un nouveau partenariat avec Econoler International serait des plus pertinents. Différents projets pilotes sont lancés en partenariat, dont l'élaboration de nouveaux plans d'affaires pour le lancement d'ESE dans les pays du Maghreb. Ces

projets se font en association avec les partenaires privilégiés (compagnies d'électricité) d'HQI dans ces pays soit la SONELGAZ en Algérie, l'ONE au Maroc et la STEG en Tunisie. Compte tenu de l'intérêt important suscité par ces projets et le potentiel important de reproduction du concept sur l'ensemble des continents, HQI décide de se réinvestir dans l'actionnariat d'Econoler International à la hauteur de 49%. En complément à cet investissement, un prêt de 800 000 \$US est consenti à Econoler International par la Société Financière Internationale (SFI), membre du groupe de la Banque mondiale, par l'entremise de son nouveau programme *Small and Medium Size Enterprises Fund*, pour investir dans les nouvelles filiales ESE dans ces pays. Entre-temps, dans un contexte de rationalisation des opérations des firmes d'ingénierie québécoises, ADS a fusionné ses opérations avec celles de Soprin, créant ainsi une nouvelle société, Soprin ADS, qui, elle-même, fusionnera peu après avec le groupe Dessau, pour former le groupe Dessau Soprin. C'est finalement cette nouvelle société qui devient l'actionnaire majoritaire d'Econoler International en partenariat avec HQI. Le tout se concrétise à la fin de 1998.

Le siège social de l'entreprise s'installe à Québec étant donné le nombre important d'experts d'Econoler International qui résident dans cette ville. M. Pierre Langlois est nommé à la présidence de l'entreprise après avoir occupé différents postes techniques et de direction depuis 1986 chez ADS, Econoler et Econoler International. Il est appuyé par M. Pierre Baillargeon, qui avait joué un rôle clé dans les opérations d'ADS et d'Econoler International depuis de nombreuses années. Il prendra le poste de vice-président.

Econoler International devient donc, sur la scène internationale, le « bras » de diversification d'HQI dans le domaine de l'efficacité énergétique. Bien que visant essentiellement la mise en place et la gestion de projets d'investissement

par le démarrage et l'opération d'ESE, Econoler International conserve un mandat d'assistance technique qu'elle développera intensivement au cours des cinq années

Econoler International s'investit par conséquent dans de nouveaux secteurs d'activité reliés au domaine de l'efficacité énergétique.

suivantes. Elle diversifiera également sa gamme d'expertises pour mieux répondre à l'ensemble des nouvelles demandes du marché. Econoler International s'investit par conséquent dans de nouveaux secteurs d'activité reliés au domaine de l'efficacité énergétique comme l'élaboration de codes, de normes et de standards en efficacité énergétique ; la maîtrise de la demande électrique pour des sociétés productrices d'électricité ; le développement de politiques institutionnelles en efficacité énergétique et d'autres activités connexes. Une certaine ouverture est aussi faite dans le domaine des énergies renouvelables avec différents projets dans les secteurs de la valorisation énergétique de la biomasse (forestière et urbaine), de l'énergie éolienne et de la petite hydraulique. Mais une grande portion des activités d'assistance technique de l'entreprise reste toutefois concentrée dans le développement du concept d'ESE. Ainsi, Econoler International se voit activement impliquée dans le démarrage ou le fonctionnement de nouvelles ESE pour le compte de prestigieuses sociétés productrices d'électricité telles que Électricité de France, pour une de ses filiales en Hongrie, et CEMIG (Brésil), ou encore pour la mise sur pied du concept sous tous ses aspects dans de nombreux pays comme la Côte-d'Ivoire, l'Égypte, le Mexique, la Roumanie, la Russie et la Thaïlande.

La Société tunisienne de gérance de l'énergie

Dès le retour d'HQI à titre d'actionnaire d'Econoler International, les efforts sont concentrés pour matérialiser les premiers investissements dans les ESE qui sont en cours de développement au Maghreb. Le projet tunisien est celui

qui évolue le plus rapidement et une entente de principe est signée avec la STEG pour la création d'une coentreprise avec Econoler International qui mettra en valeur le nouveau partenariat. Toutefois, la STEG étant à ce moment engagée dans un processus de privatisation de ses filiales, son conseil d'administration indique qu'il lui sera difficile de s'impliquer dans une nouvelle opération. Des négociations entre les parties finissent par aboutir à une nouvelle entente de partenariat pour la nouvelle société qui aura comme actionnaires trois banques tunisiennes (ATB, STB et BDET) et un partenaire stratégique provenant du secteur privé. De plus, elle jouira d'un partenariat tout spécial avec la STEG qui siègera à son conseil d'administration. La nouvelle société voit donc le jour à la fin de 1999.

La Société Tunisienne de gérance de l'énergie (STGE), appelée ainsi pour rappeler l'affiliation toute spéciale avec

Entre 2000 et 2003, STGE réussira à développer plus de 40 projets selon l'approche des contrats de performance et à en implanter 15 qui atteindront pour la plupart leurs objectifs techniques et financiers.

la STEG, est la première ESE créée en Tunisie et elle se doit non seulement de développer son marché, mais aussi de promouvoir le concept qui est tout nouveau dans ce pays. Entre 2000 et 2003, elle réussira à développer plus de 40 projets selon l'approche des contrats

de performance et à en implanter 15 qui atteindront pour la plupart leurs objectifs techniques et financiers.

L'absence de soutien financier adapté des institutions financières tunisiennes et les difficultés découlant de la nouveauté du concept en Tunisie ne facilitent pas l'exploitation de la STGE. Les partenaires tunisiens ne jouant malheureusement qu'un rôle essentiellement passif, Econoler International doit agir comme opérateur unique de l'entreprise. Dans ces circonstances, elle décide, en 2004, de vendre les opérations de

la STGE à un des actionnaires. Par la suite, elle démarrera une nouvelle ESE en Tunisie dont elle sera la seule actionnaire.

Le changement de cap d’HQI

En 2001, Hydro-Québec décide à nouveau de réorienter son développement stratégique et réorganise ses activités internationales en démantelant HQI et en confiant à ses filiales (HQ Production, TransÉnergie, HQ Distribution) la responsabilité de leur propre développement international. Ce changement porte un dur coup au développement d’Econoler International qui voit son principal partenaire stratégique transformer complètement son approche en ce qui a trait à ses activités sur le marché international. L’année 2001-2002 en est une de transition caractérisée par la difficulté des actionnaires de convenir d’une nouvelle vision pour l’orientation et le développement d’Econoler.

Dans un tel contexte, il est difficile de donner suite aux différentes opportunités d’investissement développées par Econoler International dans des ESE comme celles d’Algérie et du Brésil. Econoler International continue toutefois sa progression en ce qui a trait aux mandats d’assistance technique, profitant de l’augmentation des activités de plusieurs institutions internationales dans ce secteur.

Changement de direction

Étant donné la difficulté qu’éprouve Hydro-Québec à définir un créneau pour Econoler International dans le cadre de son nouveau plan stratégique et la position attentiste de Dessau Soprin sur ce sujet, les dirigeants d’Econoler International proposent aux deux actionnaires de racheter l’entreprise, ce qui se concrétise en mars 2002. Econoler prend donc un tout nouveau virage.

Econoler aujourd'hui

Dès mars 2002, la nouvelle direction d'Econoler International décide de donner une nouvelle orientation à l'entreprise en alignant ses activités sur ses axes d'expertise de pointe et sur les nouvelles opportunités liées à ces secteurs d'activité. Ainsi, elle retient les axes de développement suivants :

- les projets d'assistance technique dans tous les domaines de l'efficacité énergétique et la production énergétique propre ;
- le développement de projets ESE par la participation dans des entreprises locales ;
- la participation au marché relié à l'échange des droits d'émission de gaz à effet de serre, en vertu du Protocole de Kyoto ;
- le retour sur le marché du Québec, et réintroduction du nom Econoler sur ce marché au moment opportun.

Cette décision se veut avant tout stratégique, compte tenu de l'expérience unique acquise par l'entreprise sur la scène internationale depuis sa création dans tous les domaines de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables, ainsi que du grand potentiel du marché relié à la mise en œuvre du Protocole de Kyoto qui se pointe à l'horizon. Étant donné que le marché québécois stagne toujours, cela confirme qu'il n'est pas encore temps de revenir en force sur ce marché et permet à l'entreprise de se concentrer sur le marché international qui, lui, est vraiment actif et en croissance.

Econoler International progresse donc rapidement à partir de 2002 et voit l'ensemble de ses opérations croître dans tous

ses secteurs d'activité. En plus de cette croissance dans ses champs d'expertise développés depuis le début des années 2000, de nouveaux services s'ajoutent à ceux offerts par Econoler International : plans d'évaluation et de vérification pour les projets en efficacité énergétique, conception et gestion de différents outils financiers innovateurs pour le compte de plusieurs institutions financières internationales, gestion de fonds spécialisés en efficacité énergétique, évaluation de projets ou programmes implantés par différentes organisations internationales, etc. Vu les besoins importants dans ces différents secteurs, Econoler International se positionne avantageusement grâce à l'expérience acquise au cours des vingt dernières années.

En 2004, Econoler International procède à deux nouveaux investissements stratégiques visant à maintenir sa position d'investisseur dans le domaine des ESE sur la scène internationale. C'est ainsi qu'une nouvelle ESE, Enerplus, est créée en Tunisie alors qu'une association avec la firme EnergoBit voit la création d'une des premières ESE en Roumanie : EnergoEco. Toutes deux seront vendues en 2008.

Enfin, en 2006, Econoler International décide qu'il est temps de revenir sur le marché du Québec. Econoler International redevient donc simplement Econoler et s'associe à différents partenaires pour démarrer ENER21, une entreprise innovatrice offrant des services d'impartition de gestion énergétique pour les gestionnaires de bâtiments et d'entreprises.

Regard vers le futur

Après vingt-cinq années d'existence, la grande famille Econoler, via ses différentes entités et filiales, a participé à l'élaboration et à la mise en œuvre d'environ 3 000 projets dans plus de 60 pays. Au Québec, Econoler a été le plus grand acteur privé du domaine de l'efficacité énergétique dans les années 1980 et 1990. Via Econoler International, l'organisation a développé le marché

de l'efficacité énergétique sur tous les continents et a collaboré avec la plupart des grandes institutions financières internationales (Banque mondiale, Banque africaine de développement (BAfD), Banque asiatique de développement (BASD), Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), la Banque Interaméricaine de développement (BID), etc.) ainsi qu'avec la plupart des organismes des Nations Unies (PNUD, PNUE, ONUDI, UNDESA, UNOPS, etc.).

Après vingt-cinq années d'existence, la grande famille Econoler, via ses différentes entités et filiales, a participé à l'élaboration et à la mise en œuvre d'environ 3000 projets dans plus de 60 pays.

Ayant toujours son siège social dans la ville de Québec, Econoler est aujourd'hui un chef de file dans ses domaines d'expertise, et ce, tant au Québec que sur la scène internationale. Précurseur dans le domaine du concept ESE en tant que première entreprise du genre au Canada, la seule au Québec pendant dix ans, la première à établir des ESE en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie, le groupe entend continuer son travail de pionnière dans ses secteurs clés d'activité.

Grâce à son dynamisme et à son expertise reconnue, Econoler continuera de progresser afin de hâter l'avènement d'un monde plus efficace énergétiquement, et ce, dans le respect du développement durable et de l'environnement pour les générations futures.

Les prix remportés par Econoler



Prix canadien de la coopération internationale (2007)

Agence canadienne de développement international (ACDI)



Concours Énergie, secteur exportation (AQME 2003)

Association Québécoise de la Maîtrise de l'Énergie (AQME)



CTI World Leadership Award (2000)

Climate Technology Initiative



Grand prix de l'exportation, secteur énergie (1997 et 2000)

Gala de l'exportation, Salon international Le monde des affaires, Québec



Concours Énergie, secteur exportation (AQME 2000)

Association Québécoise de la Maîtrise de l'Énergie (AQME)



Concours Énergie, secteur formation (AQME 1997)

Association Québécoise de la Maîtrise de l'Énergie (AQME)



Concours Énergie, secteur institutionnel (AQME 1997)

Association Québécoise de la Maîtrise de l'Énergie (AQME)



Prix canadien du génie-conseil (1990)

Association des ingénieurs-conseils du Canada



Prix du mérite, secteur industriel (1990)

République de Corée du Sud

Mention d'honneur, Efficacité énergétique et design (1985)

Ministère des Ressources naturelles du Canada

Liste des pays où Econoler a œuvré

(en date de novembre 2009)

Afrique

Afrique du Sud, Algérie, Bénin, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Congo, Côte-d'Ivoire, Égypte, Gabon, Ghana, Guinée équatoriale, Kenya, Madagascar, Mali, Maroc, Mauritanie, Nigeria, République centrafricaine, République Démocratique du Congo, Rwanda, Sénégal, Tanzanie, Togo, Tunisie, Zambie

Amériques

Argentine, Bahamas, Bermudes, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Cuba, États-Unis, Guyana, Mexique, Nicaragua, Pérou, République dominicaine, Trinité et Tobago, Salvador, Uruguay

Asie

Arménie, Chine, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Kazakhstan, Malaisie, Pakistan, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande, Turquie, Vietnam

Europe

Albanie, Belgique, Bélarus, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Espagne, France, Grèce, Hongrie, Macédoine, Moldavie, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Russie, Serbie, Slovaquie, Ukraine

Îles du Pacifique

Fidji, Îles Cook, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, Tonga, Vanuatu

Moyen-Orient

Arabie saoudite, Bahreïn, Emirats arabes unis, Iran, Jordanie, Liban, Yémen

Bureaux et filiales

Siège social

160 rue St-Paul, bureau 200
Québec, Québec, Canada
G1K 3W1

Personne-ressource : Pierre Langlois, président
Téléphone : 1 418 692-2592
Télécopie : 1 418 692-4899
Info : info@econolerint.com
Site Web : www.econoler.com

Filiales

ENER21

160, rue St-Paul, bureau 200
Québec, Québec, Canada
G1K 3W1

Personne-ressource : Julien Milot
Téléphone : Québec : 1 418 692-2522
Télécopie : Québec : 1 418 692-4899
Courrier électronique : info@ener21.com
Site Web : www.ener21.com

Bureaux de projets

EEE

4 Kuzman Shapkarev Str.
Sofia 1000, Bulgarie

Personne-ressource : Dimitar Doukov, directeur exécutif
Téléphone : +359 2 81 000 80
Télécopie : +359 2 81 000 99
Courrier électronique : doukov@bgeef.com
Site Web : www.bgeef.com

Bureau de liaison

Washington (É.-U.)

2020 Pennsylvania Avenue

N.W., PMB 192

Washington DC 20006, USA

Personne-ressource : Michèle Calderon

Représentante Washington

Téléphone : (202) 686 7243

Télécopie : (202) 362 6716

Courrier électronique : mcalderon@econoler.com

