

**LES FICHES DESCRIPTIVES DES PROGRAMMES AU
MARCHÉ RÉSIDENTIEL**

1 **Notes :**

- 2 • Les modalités des programmes fournies dans ce document sont préliminaires
3 puisque les programmes sont en phase de développement. Elles sont donc
4 sujettes à des ajustements.
5 • La réalisation des programmes sera appuyée par une campagne de
6 communication globale et par un plan de communication propre à chaque
7 programme.
8
-

9
10 **Diagnostic énergétique personnalisé - clientèle résidentielle**

11
12 • Description du programme
13

14 Le programme consiste à offrir aux clients résidentiels un diagnostic énergétique
15 personnalisé de leur habitation et de leurs équipements à partir d'un
16 questionnaire à compléter sur le site Internet d'Hydro-Québec Distribution ou par
17 la poste selon leur préférence.
18

19 Le questionnaire est conçu de manière à recueillir une série d'informations
20 permettant d'expliquer la consommation d'électricité du client, à savoir les
21 principales caractéristiques de la résidence, les équipements utilisés ainsi que
22 les habitudes de consommation des occupants. Ces informations sont traitées
23 par le logiciel qui produit un rapport personnalisé contenant des
24 recommandations pour une utilisation plus efficace et judicieuse de l'énergie
25 électrique par grande catégorie d'usage final soit : chauffage des locaux,
26 chauffage de l'eau, climatisation, éclairage, appareils électroménagers, piscine et
27 autres. Le rapport fournit également des informations sur les programmes
28 promotionnels en vigueur.
29

30 • Objectifs du programme
31

32 Les objectifs quantitatifs du programme ont été établis à 130 GWh d'économies
33 d'énergie engagées en 2006 et à environ 750 000 ménages participants sur une
34 population totale actuelle de 2 995 000 ménages. Le programme prévoit que le
35 tiers de ces diagnostics se feront par Internet et le reste par courrier.
36
37

38 • Conception du cas type
39

40 Tous les clients peuvent participer et chacun recevra des recommandations
41 adaptées à sa situation. C'est la mise en œuvre de celles-ci qui généreront les
42 économies.

1
2 Certains clients mettront en œuvre plusieurs mesures tandis que d'autres ne
3 passeront pas à l'action. Hydro-Québec Distribution estime une économie
4 moyenne de 173 kWh par ménage participant.

5
6 • Nature de l'aide (Support)

- 7
8 ✓ Un rapport personnalisé incluant des recommandations des mesures
9 d'économies d'énergie sera immédiatement produit pour ceux utilisant
10 l'Internet tandis qu'un délai raisonnable sera nécessaire pour les clients
11 procédant par la poste.
12 ✓ Une aide technique sera offerte par Internet et par téléphone pour
13 répondre aux questions des participants.

14
15 • Les participants
16

17 L'objectif du programme est d'atteindre un taux de participation annuel d'environ
18 6,3% sur l'ensemble des ménages.

19
20 • Les effets de distorsion
21

22 Le seul effet de distorsion à surveiller est l'effet de chevauchement avec les
23 programmes promotionnels tels que le programme de thermostats électroniques
24 et le programme de minuteries pour filtres de piscine.

25
26 • Les partenaires
27

28 Aucun partenariat n'est envisagé à ce jour.

29
30 • Le suivi et l'évaluation
31

32 Tous les intrants ainsi que les extrants des diagnostics seront saisis dans une
33 banque de données conçue pour le suivi du programme. Ces données serviront
34 à établir l'impact énergétique théorique du programme alors que les résultats de
35 sondages téléphoniques ou par Internet, permettant de valider l'implantation des
36 recommandations, serviront à établir l'impact énergétique réel.

37
38 • Risques et enjeux
39

40 L'objectif est ambitieux et son atteinte nécessitera un effort important de
41 communication.
42

1 **Promotion du thermostat électronique dans le marché existant**

2
3 • Description du programme

4
5 Le programme consiste à encourager le remplacement des thermostats
6 mécaniques (bimétalliques) par des thermostats électroniques qui, par leur plus
7 grande précision, réduisent la consommation d'électricité tout en augmentant le
8 confort des occupants.

9
10 • Objectifs du programme

11 Les objectifs poursuivis sont les suivants :

- 12
13
14 ✓ encourager l'implantation d'une des mesures ayant le plus grand potentiel
15 et appuyer ainsi une des recommandations du diagnostic énergétique au
16 moyen d'une aide financière offerte de 2003 à 2005;
- 17
18 ✓ inciter le client à remplacer plusieurs de ses thermostats pour bénéficier de
19 l'économie maximale;
- 20
21 ✓ atteindre des ventes de 269 000 thermostats électroniques nettes du
22 tendanciel, sur la période 2003-2006 générant des économies sur la
23 précision de 34 GWh, ; et,
- 24
25 ✓ inciter le client à abaisser la température de consigne de ces thermostats
26 (de jour et/ou de nuit) pour générer des économies de 9 GWh.

27
28 • Conception du cas type

29
30 Le cas type représente une unité d'habitation de type unifamiliale ou située dans
31 un duplex ou un triplex, bien que la promotion soit aussi accessible aux clients
32 habitant dans des plus gros bâtiments. L'économie d'énergie moyenne
33 appliquée à l'effet de précision est (pour les unifamiliales ou logements de duplex
34 et de triplex) de 125 kWh par thermostat par année.

35
36 Pour l'abaissement de température, le gain unitaire moyen est estimé à 700 kWh
37 par année. Il est appliqué à une proportion de 23% des ménages qui auront fait
38 l'acquisition de thermostats grâce à notre programme.

39
40 • Nature de l'aide (support)

41
42 Hydro-Québec Distribution offrira un incitatif financier sur preuve d'achat, afin
43 d'encourager le remplacement d'un nombre supérieur de thermostats par client

1 par rapport à ce qui aurait été fait sans l'existence de ce programme. Le coût
2 moyen d'un thermostat électronique est estimé à 45\$.

3
4 • Les participants

5
6 Le marché potentiel total est évalué à plus de 1 100 000 ménages et est calculé
7 comme suit : 2 995 000 ménages québécois dont 46% sont chauffés à plinthes
8 électriques avec thermostats muraux et desquels 80% ont au moins un
9 thermostat mécanique (bimétallique).

10
11 L'objectif de vente du programme représente un taux de pénétration de 4,1% des
12 thermostats muraux.

13
14 • Les effets de distorsion

15
16 L'impact du diagnostic énergétique personnalisé ainsi que l'effet d'opportunisme
17 ont été pris en compte. L'effet d'opportunisme a été considéré dans le calcul de
18 l'aide financière mais il a été retranché pour le calcul des gains unitaires
19 d'économies d'énergie.

20
21 • Les partenaires

22
23 Hydro-Québec Distribution envisage des ententes de collaboration avec les
24 fabricants, les détaillants et les maîtres électriciens, lesquels seraient appelés à
25 contribuer à la promotion.

26
27 • Le suivi et l'évaluation

28
29 L'approche préconisée actuellement se base sur un suivi rigoureux du volume de
30 clients se prévalant de la promotion, ainsi que sur un sondage téléphonique qui
31 permettra notamment de valider l'effet d'opportunisme. Un croisement avec les
32 données du diagnostic permettra également d'évaluer l'effet propre à ce
33 programme.

34
35 D'autres types d'informations pourront être colligées à partir de relevés en
36 magasin et d'échanges avec les fabricants et détaillants.

37
38 • Risques et enjeux

39
40 Les seuls risques et enjeux envisageables actuellement seraient:

- 41 ✓ au niveau de la participation des différents partenaires; et,
42 ✓ au niveau du volume de vente de thermostats associé à la promotion.
43 Comme le tendanciel associé à cette mesure est important, le volume total

1 de vente de thermostats au Québec devra être suivi de manière à bien
2 évaluer l'effet d'opportunisme et à dégager l'impact net du programme.
3

4

5 ***Promotion des thermostats électroniques dans la nouvelle construction***

6

7 • Description du programme

8

9 Les thermostats installés dans la nouvelle construction sont généralement des
10 thermostats bimétalliques en raison de leur faible coût d'acquisition. Il est connu
11 aujourd'hui que ces thermostats ont une faible précision dans le contrôle de la
12 température intérieure impliquant une consommation d'énergie non optimale.

13

14 Par ce programme, Hydro-Québec Distribution vise à modifier les pratiques
15 actuelles et à favoriser une pénétration accrue des thermostats électroniques
16 dans la nouvelle construction.

17

18 Hydro-Québec Distribution offrira un support financier aux intervenants du
19 marché de la construction (électriciens, constructeurs) visant à combler l'écart de
20 coût entre un thermostat bimétallique standard et un thermostat électronique.

21

22 • Objectifs du programme

23

24 Les objectifs poursuivis sont :

25

26 ✓ favoriser l'installation de thermostats électroniques dans 60 % des projets
27 de nouvelle construction d'unifamiliales, de duplex et de triplex ayant un
28 système principal de chauffage à plinthes électriques contrôlées par des
29 thermostats muraux;

30

31 ✓ permettre l'installation de près de 90 000 thermostats, de 2004 à 2006,
32 générant 11 GWh d'économies d'énergie liées à la précision des
33 thermostats; et,

34

35 ✓ inciter le client à abaisser la température de consigne de ces thermostats
36 (de jour et/ou de nuit) pour générer des économies de 6,4 GWh.

37

38 • Conception du cas type

39

40 Le cas type considère l'installation de 6 thermostats électroniques dans une
41 résidence unifamiliale ou un logement situé dans un duplex ou un triplex.
42 Chaque thermostat procure un gain unitaire annuel de 125 kWh par thermostat

1 par année, lié à la précision du thermostat, ce qui signifie une économie annuelle
2 de 750 kWh par participant.

3
4 Le cas type prévoit également que 33% des ménages participants appliqueront
5 un abaissement de température procurant une économie moyenne additionnelle
6 de 900 kWh par ménage par année.

7
8 • Nature de l'aide (support)

9
10 Le support financier est estimé à 40 \$ par thermostat électronique, soit le coût
11 différentiel, pour un électricien et un constructeur, entre un thermostat
12 bimétallique et un thermostat électronique. La subvention moyenne par
13 résidence sera donc de 240 \$ en appliquant les paramètres du cas type qui
14 prévoit une moyenne de 6 unités par résidence.

15
16 • Les participants

17
18 Les électriciens et les constructeurs constituent la clientèle cible pour la
19 promotion du programme compte tenu de leur rôle d'influence dans le type de
20 système de chauffage et le choix des équipements de contrôle.

21
22 Ces intervenants seront invités à privilégier l'installation des thermostats
23 électroniques dans les projets de nouvelle construction de résidence unifamiliale,
24 de duplex et de triplex où un système principal de chauffage à plinthes
25 électriques est installé.

26
27 Le nombre de projets ciblés est de 21 234 unités d'habitation (unifamiliales ou
28 logements de duplex et triplex) soit en moyenne 7 078 résidences par année
29 pour la période 2004-2006, sur un potentiel total prévu de 35 400 nouvelles
30 habitations où un système principal de chauffage à plinthes électriques sera
31 installé (de 2004 à 2006).

32
33 • Les effets de distorsion

34
35 L'effet d'opportunisme a été considéré dans le calcul de l'aide financière, mais il a
36 été retranché pour le calcul des gains unitaires d'économies d'énergie.

37
38 • Les partenaires

39
40 Hydro-Québec Distribution envisage conclure des ententes de collaboration avec
41 différents intervenants du milieu de la construction, les maîtres électriciens et les
42 fabricants de thermostats électroniques.

1 • Le suivi et l'évaluation

2
3 Le suivi et l'évaluation de ce programme consistent, dans un premier temps, à
4 saisir une série d'informations concernant les résidences pour lesquelles des
5 thermostats ont été remplacés. La sensibilisation à l'abaissement de température
6 et le contrôle de l'implantation de la mesure se feront par voie de communiqué
7 écrit aux nouveaux propriétaires, alors que l'aspect comportemental sera
8 documenté par sondage.

9
10 • Risques et enjeux

11
12 Aucun risque majeur n'est prévu pour ce programme à l'exception de la non-
13 participation de certains partenaires, ce qui pourrait réduire le taux de
14 pénétration.

15
16 Cependant, un élément déterminant à considérer dans la réalisation de ce
17 programme serait l'adoption éventuelle de la norme CSA C828-99 par les
18 gouvernements, rendant l'installation obligatoire de thermostats performants
19 dans la nouvelle construction. Si tel est le cas, le programme serait arrêté.

21
22 ***Programme de promotion de minuteriers pour le filtre de piscine***

23
24 • Description du programme

25
26 Le programme vise à encourager l'achat et l'installation d'une minuterie
27 contrôlant le filtre de piscine afin de réduire les heures de filtration de l'eau.

28
29 • Objectifs du programme

30
31 Les objectifs poursuivis sont :

- 32
33 ✓ permettre la vente et l'installation de 28 000 minuteriers additionnelles sur la
34 période 2003-2006, générant des économies de 25 GWh et appuyer ainsi
35 une des recommandations du diagnostic énergétique au moyen d'une aide
36 financière; et,
37
38 ✓ créer à long terme un intérêt pour l'installation de cet accessoire
39 économiseur.

40
41 • Conception du cas type

1 Le cas type représente une piscine dont le filtre fonctionne à l'aide d'un moteur
2 de 1 HP, ce qui se retrouve principalement chez les piscines hors terre. La
3 minuterie réduirait le fonctionnement du filtre de 10 heures par jour, ce qui
4 représente une économie de 900 kWh par année.

5
6 • Nature de l'aide et du support
7

8 Le support consiste en l'octroi d'une aide financière de 10\$ à l'achat d'une
9 minuterie, pour les années 2004 et 2005, considérant que le coût total de la
10 minuterie s'élève en moyenne à 40\$.

11
12 • Les participants
13

14 Les opportunistes ont été exclus de l'impact énergétique du programme, mais
15 sont inclus dans les coûts du programme.

16
17 Le nombre de participants a été établi en supposant que la promotion
18 (notamment sur les lieux de ventes) combinée à l'aide financière doublera le
19 nombre de minuteries présentement vendues annuellement et ce, durant les
20 deux années au cours desquelles l'aide financière sera offerte.

21
22 • Les effets de distorsion
23

24 Hormis l'effet d'opportunisme pris en considération, d'autres effets de distorsion
25 de marché pourraient se manifester dans ce programme tels que:

- 26
27 ✓ l'effet d'effritement comportemental, soit l'arrêt de l'utilisation de la
28 minuterie pour une raison quelconque; et,
29 ✓ l'effet d'entraînement (utilisation de la minuterie sur d'autres appareils
30 électriques hors saison, par exemple le chauffe moteur de la voiture).

31
32 • Les partenaires
33

34 Hydro-Québec Distribution envisage des ententes de collaboration avec les
35 fabricants de minuterie et les détaillants, lesquels seraient appelés à contribuer à
36 la promotion.

37
38 • Le suivi et l'évaluation
39

40 Un mécanisme rigoureux de suivi des ventes et des subventions accordées sera
41 instauré, en collaboration avec les partenaires.
42

1 De plus, des sondages et le croisement de certaines données issues du
2 diagnostic énergétique personnalisé sont prévus, afin de cerner les effets de
3 distorsions de marché et les économies nettes.

- 4
- 5 • Risques et enjeux
- 6

7 Le succès de ce programme et son lancement reposent en grande partie sur la
8 participation des différents partenaires.

11 ***Programme Inspection Plus de l'AEÉ***

- 12
- 13 • Description du programme
- 14

15 Hydro-Québec Distribution est fière d'appuyer dès 2003 le programme Inspection
16 Plus de l'AEÉ, qui est un programme d'inspection de l'enveloppe thermique du
17 bâtiment visant à améliorer la performance énergétique des habitations de 1 à 3
18 logements. Dès l'approbation par la Régie, Hydro-Québec Distribution versera
19 rétroactivement à l'AEÉ, une partie des dépenses déjà engagées par celle-ci en
20 2003.

21
22 Ce programme comporte trois volets:

23
24 i) L'inspection énergétique de l'habitation, qui vise à identifier des mesures
25 d'efficacité énergétique et à susciter la réalisation de travaux d'amélioration de la
26 résidence lors des projets de rénovation par le propriétaire. Ces mesures
27 d'amélioration touchent tous les aspects de la résidence qui ont trait à l'énergie,
28 qu'il s'agisse de l'enveloppe thermique, des systèmes mécaniques ou des
29 habitudes des résidents. Le propriétaire doit déboursier pour cette inspection (en
30 marge de l'aide financière reçue) :

- 31 ✓ 150\$ pour un bâtiment unifamilial;
- 32 ✓ 200\$ pour un duplex; et,
- 33 ✓ 250\$ pour un triplex.
- 34

35 Il reçoit un rapport d'inspection recommandant une liste de travaux rentables
36 avec une estimation du coût et des économies d'énergie prévues. La liste des
37 entrepreneurs ayant suivi la formation "Inspection Plus" lui est également fournie.
38 Suite à la réalisation des travaux, une inspection post-travaux lui est offerte
39 gratuitement;

40
41 ii) La sensibilisation des occupants à l'impact des habitudes de vie sur la
42 consommation d'énergie, en complément à l'inspection du bâtiment ;

1
2 iii) La formation des professionnels de l'industrie (inspecteurs, concepteurs et
3 entrepreneurs) afin de faire ressortir l'importance de l'efficacité énergétique dans
4 la rénovation et assurer la qualité des travaux de rénovation touchant l'enveloppe
5 thermique.

6
7 • Objectifs du programme
8

9 Le programme de l'AEÉ prévoit réaliser 31 500 inspections d'habitations
10 chauffées principalement à l'électricité, sur la période 2003-2006, générant des
11 économies d'énergie totales de 48 GWh.

12
13 • Conception du cas type
14

15 Il est prévu que 90% des inspections seront réalisées dans l'unifamiliale et 10%
16 dans les duplex et triplex. Parmi ces unités, il est estimé que 75% des rapports
17 d'inspection recommanderont des mesures rentables et que 60% de ces
18 recommandations seront réalisées. Cela se traduit par 14 175 inspections pour
19 lesquelles les clients implanteront les mesures recommandées.

20
21 À partir d'une vérification de travaux réalisés, effectuée par les mandataires de
22 l'AEÉ et des travaux réalisés dans le cadre de la mise à jour du potentiel
23 technico-économique d'économies d'énergie au marché résidentiel, les gains
24 énergétiques (économies d'électricité) ont été estimés entre 2000 kWh et 4500
25 kWh, pour une moyenne de 3 375 kWh par client.

26
27 • Nature de l'aide
28

29 Pour la période 2003-2006, Hydro-Québec Distribution prévoit contribuer
30 financièrement au programme de l'AEÉ selon les modalités suivantes :

- 31
32 ✓ contribution versée pour les inspections de base (diagnostics) et
33 inspections post-travaux sur les duplex et triplex, pour une somme globale
34 de 449 000\$. La contribution unitaire se définit comme suit:
35 - inspection de base sur les duplex : 100\$;
36 - inspection de base sur les triplex : 200\$;
37 - inspection post-travaux (duplex et triplex) : 150\$; et,
38
39 ✓ contribution de 2 438 000\$ pour la promotion, la sensibilisation,
40 l'information, la formation des professionnels de l'industrie, ainsi que pour
41 l'évaluation du programme.

42
43 • Les participants
44

1 La population admissible à ce programme inclut les propriétaires d'unifamiliales,
2 de duplex et de triplex. Pour la période 2003-2006, il est prévu que le
3 programme permettra d'inspecter 31 500 bâtiments chauffés principalement à
4 l'électricité. De ce nombre, 10% représentent les duplex et triplex (dont 33%
5 sont des duplex et 67% sont des triplex).

6
7 • Les effets de distorsion
8

9 L'effet d'opportunisme a été considéré. Ainsi, une proportion de clients qui
10 auraient réalisé en l'absence du programme des travaux d'amélioration de
11 l'enveloppe thermique a été évaluée, et exclue aux fins du calcul d'économies
12 d'énergie, mais considérée dans les coûts.

13
14 • Les partenaires
15

16 Hydro-Québec Distribution sera partenaire de l'AEÉ pour le programme
17 "Inspection Plus". L'AEÉ a déjà comme partenaires dans le cadre de ce
18 programme, l'Office de l'efficacité énergétique (OEE) ainsi que différents agents
19 de livraison.

20
21 • Le suivi et l'évaluation
22

23 Un plan d'évaluation et de suivi sera établi conjointement par l'AEÉ et Hydro-
24 Québec Distribution.

25
26 • Risques et enjeux
27

28 L'objectif est ambitieux. Le passage assez rapide d'environ 1000 inspections par
29 an actuellement à 10 000 par an sur une période de 2 ans, implique une bonne
30 performance de l'infrastructure de réalisation des inspections et un bon effort de
31 communication.
32

33
34 **Programme Novoclimat de l'AEÉ**

35
36 • Description du programme
37

38 Hydro-Québec Distribution est fière d'appuyer davantage dès 2003 le programme
39 Novoclimat de l'AEÉ. Ce programme vise à encourager la construction de
40 maisons unifamiliales affichant une performance énergétique élevée. Chaque
41 maison Novoclimat est certifiée suite à une inspection. Dès l'approbation par la

1 Régie, Hydro-Québec Distribution versera rétroactivement à l'AEÉ, une partie
2 des dépenses déjà engagées par celle-ci en 2003.

3
4 • Objectifs du programme

5
6 Les objectifs du programme sont :

- 7
8 ✓ susciter la construction de maisons performantes sur le plan énergétique
9 et de meilleure qualité, à un coût abordable, par la promotion et le support
10 du concept Novoclimat;
11
12 ✓ soutenir et favoriser des initiatives afin d'améliorer la performance
13 énergétique des habitations neuves chez les concepteurs, les
14 constructeurs professionnels et les auto-constructeurs, par de la formation
15 et de l'information; et,
16
17 ✓ certifier autour de 2 037 résidences (environ 510 maisons par année), qui
18 génèreront une économie d'énergie de 14 GWh.

19
20 • Conception du cas type

21
22 Le gain unitaire moyen d'une maison Novoclimat, obtenu par comparaison à une
23 maison de construction conventionnelle, est :

- 24
25 ✓ 7250 kWh pour une maison érigée sur site (53% des constructions); et,
26 ✓ 5550 kWh pour une maison usinée (47% des constructions).

27
28 Ces gains unitaires ont été établis par simulation à l'aide du logiciel énergétique
29 Hot 2000 qui est très bien adapté à la nouvelle construction unifamiliale.

30
31 • Nature du support

32
33 Pour la période 2003-2006, Hydro-Québec Distribution prévoit contribuer
34 financièrement au programme de l'AEÉ pour 1 821 000 \$. Cette contribution
35 servira à couvrir les dépenses suivantes : inspection de certification des maisons
36 Novoclimat, la promotion du programme, la formation des inspecteurs, le support
37 technique aux concepteurs et constructeurs (constructeurs certifiés ou formation
38 de nouveaux constructeurs), ainsi que pour l'évaluation du programme.

39
40 • Les participants

41
42 Le nombre prévu de maisons construites selon les caractéristiques Novoclimat
43 est basé sur l'historique de participation au programme et l'expérience de l'AEÉ,

1 en tenant compte également de l'ajout d'une nouvelle catégorie de maisons qui
2 peuvent se qualifier pour cette norme, soit les maisons usinées.

3
4 Le nombre de participants tient compte également de la croissance progressive
5 de la notoriété du concept auprès des concepteurs, des constructeurs et des
6 acheteurs grâce à la promotion et au support accru et plus visible d'Hydro-
7 Québec Distribution.

- 8
9 • Les effets de distorsion

10
11 Ce programme engendre un effet d'entraînement important.

12
13 Conformément aux objectifs du programme, un nombre important de maisons
14 sont construites selon des caractéristiques d'efficacité énergétiques supérieures
15 par les constructeurs qui ont suivi la formation Novoclimat. Toutefois, ces
16 maisons ne sont pas certifiées Novoclimat car elles ne rencontrent pas toutes les
17 exigences, bien qu'elles présentent un gain énergétique qui peut être appréciable
18 sinon équivalent.

19
20 Une évaluation de cette catégorie de maisons sera réalisée et un suivi sera mis
21 en place afin de comptabiliser ces effets d'entraînement et de les intégrer
22 éventuellement dans la performance globale du programme.

- 23
24 • Les partenaires

25
26 Hydro-Québec Distribution est partenaire de l'AEÉ dans ce programme.

- 27
28 • Le suivi et l'évaluation

29
30 Un plan d'évaluation et de suivi sera établi conjointement par l'AEÉ et Hydro-
31 Québec Distribution.

32
33 L'effet d'entraînement fera l'objet d'une évaluation et d'un suivi particuliers, étant
34 donné qu'il risque de bonifier, de façon significative, les économies d'énergie
35 générées par le programme.

- 36
37 • Risques et enjeux

38
39 Aucun risque ni enjeux ne sont associés à ce programme.
40

1 **Programme d'efficacité énergétique chez les ménages à budget modeste de**
2 **l'AEÉ**

3
4 • Description du programme

5
6 Hydro-Québec Distribution est fière d'appuyer dès 2003, le programme
7 d'efficacité énergétique chez les ménages à budget modeste de l'AEÉ. Depuis
8 1999, l'AEÉ offre un programme de visite à domicile destiné aux ménages à
9 budget modeste par l'entremise d'organismes communautaires. Les ménages
10 admissibles bénéficient gratuitement d'une session de sensibilisation à l'efficacité
11 énergétique et d'installation de produits et d'équipements en efficacité
12 énergétique (calfeutrage des porte et fenêtres, coupe-froid, aérateurs de robinet,
13 clapet pour la sècheuse, réduction de la température du chauffe-eau, etc.). Tous
14 les ménages propriétaires ou locataires de leur unité d'habitation peuvent profiter
15 de ces visites s'ils rencontrent les critères du programme, ces critères étant liés
16 au revenu et à l'obligation du ménage de défrayer les coûts d'énergie.

17
18 Hydro-Québec Distribution désire participer au programme de l'AEÉ pour la
19 portion des ménages dont le système de chauffage est à l'électricité. La
20 contribution d'Hydro-Québec Distribution consiste en un support financier octroyé
21 à la réalisation des visites de même que pour l'acquisition et l'installation
22 d'accessoires et d'équipements permettant de réduire la consommation
23 d'électricité. Dès l'approbation par la Régie, Hydro-Québec Distribution versera
24 rétroactivement à l'AEÉ, une partie des dépenses déjà engagées par celle-ci en
25 2003.

26
27 • Objectifs du programme

28
29 Les objectifs poursuivis sont :

- 30
31 ✓ aider les ménages à revenu modeste à réduire leur consommation
32 d'électricité et à améliorer leur confort. Le programme vise une réduction
33 moyenne de 5 % de la facture électrique des ménages visités; et,
34
35 ✓ contribuer à la réalisation de 5 040 visites par année chez les clients
36 chauffant principalement à l'électricité, sur la période 2003-2006 pour
37 générer des économies d'énergie de près de 17 GWh en 2006.

38
39 • Conception du cas type

40
41 Le cas type est basé sur les données fournies par l'AEÉ. Elles proviennent des
42 résultats à ce jour de ce programme. La consommation annuelle moyenne des
43 ménages admissibles a ainsi été établie à 16 425 kWh. Une économie moyenne

1 annuelle de 5 % a été appliquée sur la facture d'électricité, ce qui représente un
2 gain unitaire annuel de 821 kWh par ménage participant.

3
4 • Nature de l'aide

5
6 Un support financier équivalent à 150 \$ par visite sera versé par Hydro-Québec
7 Distribution à l'AEÉ. La visite est gratuite pour les clients.

8
9 • Les participants

10
11 Pour participer, les clients doivent respecter les critères d'admissibilité émis par
12 l'AEÉ.

13
14 • Les effets de distorsion

15
16 Aucun effet de distorsion n'est considéré pour ce programme.

17
18 • Les partenaires

19
20 Hydro-Québec Distribution est partenaire de l'AEÉ dans ce programme, qui a
21 déjà elle-même reconnue plusieurs organismes comme agent de livraison.

22
23 • Le suivi et l'évaluation

24
25 Le suivi et l'évaluation de ce programme se feront conjointement avec l'AEÉ.

26
27 • Risques et enjeux

28
29 Aucun risque ni enjeux ne sont associés à ce programme.
30

31
32 ***Rénovation énergétique dans les habitations à loyer modique***

33
34 • Description du programme

35
36 Dans le cadre des programmes de rénovation de logements destinés aux
37 ménages à faible revenu, Hydro-Québec Distribution souhaite contribuer
38 financièrement à la réalisation de travaux visant l'amélioration de la performance
39 énergétique de l'enveloppe thermique de l'habitation ainsi qu'à l'installation de
40 thermostats électroniques.

41
42 • Objectifs du programme

1
2 Les objectifs poursuivis sont :

- 3
4 ✓ contribuer à la réduction de la facture énergétique des habitations à loyers
5 modiques en facilitant l'intégration de certaines mesures d'efficacité
6 énergétique lors de travaux de rénovation majeure;
7
8 ✓ privilégier les mesures visant à réduire les déperditions thermiques et à
9 mieux contrôler la température ambiante des habitations; et,
10
11 ✓ générer par ces mesures des économies d'énergie de 4 GWh en 2006.

12
13 • Conception du cas type

14
15 À partir de l'expérience passée en matière de projets pilotes d'aide à l'isolation
16 thermique, Hydro-Québec Distribution a identifié les mesures suivantes pour la
17 constitution du cas-type : l'isolation du toit et l'étanchéisation du bâtiment dans
18 des immeubles de 2 à 3 logements et de 4 à 8 logements.

19
20 Les gains énergétiques annuels moyens prévus pour ces travaux seraient de :

- 21
22 ✓ 5 000 kWh pour un immeuble de 2 à 3 logements; et,
23 ✓ 7 500 kWh pour un immeuble de 4 à 8 logements.

24
25
26 À ces économies d'énergie, il faut ajouter les gains énergétiques prévus pour les
27 thermostats électroniques, soit :

- 28
29 ✓ 125 kWh/thermostat/année pour les unifamiliales, duplex et triplex; et,
30 ✓ 35 kWh/thermostat/année pour les immeubles de 4 à 8 logements.

31
32 • Nature de l'aide

33
34 La contribution financière envisagée dans le cadre de ce programme a été
35 estimée de façon préliminaire. Cette contribution sera précisée avec les
36 intervenants concernés et son octroi sera conditionnel au respect des exigences
37 d'Hydro-Québec Distribution en matière d'amélioration énergétique de
38 l'enveloppe thermique et d'installation de thermostats.

39
40 • Les participants

41
42 La population admissible au programme est constituée des propriétaires
43 d'immeubles qui souscrivent aux programmes de rénovation résidentielle.

1 Hydro-Québec Distribution s'est appuyée sur les données du programme
2 Rénovation Québec de la Société d'habitation du Québec (SHQ) pour établir le
3 nombre de participants. Avec ce programme, la SHQ prévoit rénover 21 200
4 logements sur deux ans. Si on suppose une moyenne de 5 logements par
5 immeuble, on obtient 4 240 immeubles, soit 2 120 par année. De ce nombre,
6 Hydro-Québec Distribution envisage actuellement qu'un maximum de 350
7 immeubles par année participeraient à son offre de rénovation énergétique.

8
9 • Les effets de distorsion

10
11 Le programme étant conçu pour s'inscrire en complémentarité avec les
12 programmes de rénovation existants, seul l'effet d'entraînement pourrait être
13 observé à long terme.

14
15 • Les partenaires

16
17 Le programme envisage des partenariats avec différentes organisations qui
18 restent à définir et qui feront actuellement l'objet de discussions sous peu. L'AEÉ
19 par ses liens avec les municipalités, prévoit faire la promotion de ce programme.

20
21 • Le suivi et l'évaluation

22
23 Un suivi sera fait des différentes variables permettant de confirmer les impacts
24 énergétiques et les coûts du programme.

25
26 • Risques et enjeux

27
28 Le marché potentiel varie selon la disponibilité de fonds pour les divers
29 programmes de rénovation gérés par les organismes partenaires.
30