

CAUSE R-3519-2003

**PREMIÈRE SÉRIE DE RÉPONSES DU GRAME À LA DEMANDE DE
RENSEIGNEMENTS NO 1 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVES À
LA DEMANDE D'APPROBATION DU BUDGET 2004
DU PLAN GLOBAL D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (PGEÉ) DU DISTRIBUTEUR
D'ÉLECTRICITÉ**

Par :
Cristina Maria Romanelli (CMR Enviro Consultants)
et
Jean-François Lefebvre (GRAME)

Déposé le 6 février 2004

1. Référence : Pièce GRAME-1, document 2, pages 6 et 7

Préambule :

« L'intervenant propose que les incitatifs financiers de 45\$ lors de l'achat et de 45\$ lors de l'installation de thermostats électroniques soient octroyés à partir du troisième thermostat, et que le remboursement de 10 \$ (lors de l'achat et de l'installation) soit attribué pour le quatrième et le cinquième thermostat. De façon alternative, l'intervenant propose une subvention de 45\$ pour l'achat et l'installation du troisième et du quatrième thermostat. Il souligne cependant que ces deux options pourraient ne s'appliquer qu'au secteur des habitations à multilogements. »

Demande :

1.1 Veuillez définir précisément les habitations à multilogements.

Réponse à la question No. 1.1 de la Régie :

Pour ce qui a trait à nos propositions concernant la promotion des thermostats électroniques, nous aimerions clarifier quelques points, touchant notamment le secteur des habitations à multilogement, qui pourraient être perçues comme ambiguës auprès de la Régie.

Pour ce qui se réfère à l'unifamilial, la proposition de HQD pourrait être appliquée telle que proposée. Néanmoins, le multilogement pourrait être divisé en plusieurs catégories, en fonction du nombre d'unités d'occupations, ainsi le terme pourrait sembler plus équivoque¹ et nous apprécions le souci de clarté de la Régie.

Suite à la demande de la Régie, nous avons noté que lors de la cause R-3470 le Distributeur a défini le secteur résidentiel par trois types de logements,

- 1) Les logements unifamiliaux ;
- 2) tous « les Plex » (c'est à dire les Duplex, triplex, etc.) ; et
- 3) les « multilogements »

¹ Nous avons trouvé des instances dans lesquelles le multilogement incluent les duplex et les triplex. Voir par exemple, Jean-Thomas Bernard et Antoine Gosselin, « Changements de l'efficacité énergétique pour des fins de chauffage dans le secteur résidentiel au Québec, 1989-1998 », Chaire en économie de l'énergie électrique, GREEN, 26 octobre 2001, p.7. Dans le rapport, les habitations se subdivisent en quatre types et les multilogements incluent les duplex et les triplex.

Lors de cette cause, le multilogement était défini par le Distributeur comme étant un « bloc de 4 appartements et plus » (Réponses à la demande de renseignements no.1 de ACÉE - SÉ – GS, HQD-4, Document 2, Cause R-3470-2001, p.18 de 81).

Ainsi, dans la pièce GRAME-1, document 2, page 7, **l'usage du terme « multilogement » se réfère au blocs de 4 appartement et plus** - un marché quasi-exclusivement de locataires - excluant les duplex et triplex.

Demande :

1.2 Veuillez indiquer selon quelle modalité le Distributeur doit s'assurer que les participants visés habitent un immeuble à multilogements.

Réponse à la question No. 1.2 de la Régie :

Compte tenu de la décision de la Régie D-2003-110 :

« la Régie note que le programme de promotion des thermostats électroniques dans le marché existant exclut l'installation des appareils. Pour des raisons de sécurité, le Distributeur doit compléter l'élaboration de son programme à cet égard. » (p. 37,)

Ainsi que la subséquente proposition du Distributeur, dans le cadre de la présente cause, pour répondre au souci exprimé par la Régie:

« Toutes les promotions rappelleront que les thermostats doivent être installés selon la loi par des maîtres électriciens membres de la Corporation des maîtres électriciens du Québec (CMEQ). » (pièce HQD-1, doc.1, p.9).

Il serait simple d'exiger que ces électriciens aient la responsabilité de s'assurer que le client desservi correspond au volet du programme auquel il a droit. Ceci pourrait prendre diverses formes. Par exemple, le maître électricien devrait signer un formulaire indiquant le type de logement dans laquelle les thermostats ont été installés. Toute négligence à cet égard pourrait impliquer le retrait de son droit d'être installateur, admissible aux subventions du Distributeur pour l'installation des thermostats électroniques.

Demande :

1.3 Veuillez fournir une estimation de l'impact financier global des deux alternatives présentées.

Réponse à la question No. 1.3 de la Régie :

Au niveau de l'évaluation des coûts globaux, nous estimons que c'est le Distributeur qui a les ressources nécessaires pour analyser les manières optimales de segmenter le marché et d'appliquer des règles différentes (discrimination positive) afin de rejoindre certains segments de marchés plus difficiles à atteindre. Cependant, la formule proposée par le Distributeur n'offre aucune alternative, excluant ainsi une partie importante de la clientèle. Ceci nous indique que les propositions de HQD portant sur la promotion de thermostats électroniques, ont un apprêt insuffisant pour rejoindre certaines clientèles, notamment les clientèles à faible revenus et les locataires des multilogements. Nous estimons important de soulever la problématique à la Régie, et encourageons vivement le Distributeur à fournir l'impact financier de différentes alternatives.

Si le Distributeur ne serait pas prêt à aller à grande échelle, il serait également possible d'explorer cette avenue sous forme de projet pilote couvrant un ou des secteurs particuliers. Il serait aussi possible que cette alternative ne soit ouverte, dans un premier temps, que pour certaines clientèles, telles que les logements sociaux et les coopératives.

Références : i) Pièce GRAME-1, document 1, page 3

ii) Pièce GRAME-1, document 2, page 7

Préambule :

« En (i), l'intervenant affirme que *« le gain énergétique devrait être encore plus important dans le cas de logements ne possédant pas de thermostats muraux, le contrôle de la température étant particulièrement aléatoire »*. À cette fin, l'intervenant recommande que le Distributeur évalue rapidement les surcoûts associés au branchement de plinthes sur les thermostats muraux et adapte son programme de Promotion des thermostats électroniques en conséquence. Il est, selon l'intervenant (ii), *« essentiel que le Distributeur envisage un programme alternatif à celui des thermostats électroniques pour les clients qui ne disposent d'aucun thermostat mural [...]*»

Demande :

2.1 Veuillez fournir une estimation de la proportion des logements au Québec qui sont équipés de plinthes électriques avec thermostat intégré.

Réponse à la question No. 2.1 de la Régie :

Dans la cause R-3473-2001 la problématique des plinthes électriques à thermostat intégré à déjà été soulevé et la réponse du Distributeur portant sur la problématique était la suivante.

« On évalue qu'environ 8 % des ménages ayant un système de chauffage principal à plinthes électriques ont uniquement des thermostats intégrés à la plinthe. Ceux-ci se retrouvent principalement dans les duplex / triplex et dans les habitations de 4 à 8 logements. La problématique d'efficacité énergétique est difficile à résoudre car l'investissement peut être important et ce type de systèmes sont chez des locataires. Considérant cette réalité économique, Hydro-Québec Distribution ne croit pas pertinent d'intervenir. (*Page 6 de 6*) » (Réponses de HQD aux questions d'Options consommateurs, Pièce HQD-3, Document 6, Cause- R-3473-2001).

Cette réponse nous indique deux éléments fondamentaux. En premier lieu, 8 % de la clientèle résidentielle serait automatiquement exclue, dès le départ, des bénéfices engendrés par le programme de thermostats électronique, sans compter les locataires ayant des logements avec moins de 5 pièces. Deuxièmement, Ils nous indique que les programmes résidentiels proposés par le Distributeur ne visent pas à assurer que les programmes en efficacité énergétique soient accessibles au plus grand nombre de clients résidentiels (minimisant ainsi l'impact global du PGEÉ).

Nous vous rappelons ainsi que la proposition du Distributeur ne répond aucunement aux objectifs énoncés dans notre mémoire dans le cadre du programme de promotion de thermostats électroniques :

« nous préconisons une approche plus inclusive pour la promotion des thermostats électroniques, de manière à assurer qu'un plus grand nombre de participants peuvent bénéficier des économies d'énergies engendrées par cette mesure. » (pièce GRAME-1, document 2, page 6.)

L'affirmation du Distributeur qu'il « ne croit pas pertinent d'intervenir » auprès de ces clientèles négligées laisse présager que des options autres que celles présentées par le Distributeur dans le cadre du programme de promotion de thermostat électronique, qui viseraient à cibler la participation aux programmes par des locataires, n'ont aucunement été analysées.

Demande :

2.2 Veuillez évaluer le gain énergétique unitaire associé au remplacement de ces thermostats intégrés par des thermostats muraux électroniques.

Réponse à la question No. 2.2 de la Régie :

Nous réitérons que le Distributeur serait le mieux placé pour fournir les études nécessaires à ce propos.

3. Référence : Pièce GRAME-1, document 2, pages 8 à 10

Préambule :

Dans son document, l'intervenant propose « [...] *qu'une mesure alternative portant sur la gestion informatique de l'énergie soit examinée sérieusement par celui-ci dans le cadre du présent dossier, en vue de mettre en œuvre un projet pilote dès l'année prochaine.* » Le GRAME propose en outre que dans une première phase, chaque client résidentiel désirant participer au programme, reçoive un nouveau compteur intelligent pour remplacer son ancien compteur.

Demande :

3.1 Veuillez préciser le coût d'un tel compteur ainsi que les gains énergétiques unitaires qui y sont associés.

Réponse à la question No. 3.1 de la Régie :

Dans un premier temps et de manière approximative, on nous a informé que le coût unitaire de chacun de ces compteurs (y compris le dispositif de renseignements) serait de l'ordre de 500 \$. Cependant, nous estimons important de soulever que le Distributeur canadien de cette technologie, Infoenergy, nous affirme que le coût unitaire du compteur varie selon la quantité de compteurs demandée. Ainsi, plus grande serait la quantité de compteurs demandés, plus le coût unitaire de ces compteurs baisserait.

Pour ce qui en est des gains énergétiques engendré par les compteurs intelligents, l'expérience des clients de Woodstock Hydro a démontré des gains énergétiques sont de l'ordre de 15 % par client.

Plus de détails par rapports aux compteurs intelligents seront disponibles dans la deuxième série de réponses du GRAME (pièce GRAME 2, doc.2).

4. Référence : i) Pièce GRAME-1, document 2, page 9

Préambule :

Le nouveau compteur intelligent présenté par l'intervenant s'assortit d'un « *dispositif de renseignements (qui se branche dans une prise de courant ordinaire) qui indique toutes les informations de consommation du client et il est alimenté par une carte à puce avec laquelle le client peut prépayer son énergie.* »

Demande :

4.1 Veuillez indiquer si ce type de compteur pourrait être offert avec le dispositif de renseignements relatifs à la consommation du client, mais sans le système de prépaiement de l'énergie. Dans l'affirmative, veuillez comparer les rapports coûts – bénéfices de ce compteur avec et sans système de prépaiement.

Réponse à la question No. 4.1 de la Régie :

Il nous a été confirmé que le compteur pourrait être offert uniquement avec le dispositif de renseignements relatifs à la consommation du client et sans le système de prépaiement de l'énergie. Il n'y aurait aucun empêchement technique à cette option et le client pourrait continuer de recevoir ses factures bi-mensuellement.

Cependant, nous tenons également à indiquer que le système de prépaiement constitue un incitatif additionnel non négligeable à la réduction de la consommation, ainsi qu'un incitatif fondamental pour le Distributeur d'offrir le service dans le cadre de son PGEÉ. Telle qu'exprimé par Carl Kelly, directeur de développement des compteurs intelligents chez Infoenergy, l'option additionnelle de prépaiement amène la proposition « à un autre niveau » et fait de sorte que le client considère son énergie comme un « produit » plutôt qu'un service tout en l'incitant à économiser davantage l'énergie.

La deuxième série de réponses du GRAME (pièce GRAME 2, doc.2) fournira plus d'information à cet égard.

5. Référence : Pièce GRAME-1, document 2, pages 17, 18 et 20

Préambule :

« Dans son document, l'intervenant estime « *primordial de recommander à la Régie qu'elle s'assure que le Distributeur non seulement n'exclut pas mais*

qu'il fasse la promotion des mesures de chauffage solaire de l'espace et de l'eau auprès de ses clients CI et PMI dans le cadre du programme Initiatives énergétiques. »

Par ailleurs, le GRAME recommande, compte tenu des lacunes des études passées, en ce qui a trait aux nouvelles technologies touchant le chauffage solaire de l'eau, que le Distributeur procède à une étude de ce potentiel, dans le cadre du présent dossier. »

Demandes :

5.1 Veuillez expliquer pourquoi le Distributeur devrait, dans le cadre du programme Initiatives énergétiques, mettre l'emphase sur la promotion des mesures de chauffage solaire de l'espace et de l'eau auprès de ses clients CI et PMI que de toutes les autres mesures envisageables.

Réponse à la question No. 5.1 de la Régie :

Il semble y avoir eu une erreur d'interprétation de la Régie par rapport à notre proposition. Notre objectif n'était pas de souligner la promotion des mesures de chauffage solaire davantage « que toutes les mesures envisageables ». Il était plutôt d'assurer que le chauffage solaire de l'eau et de l'espace puissent jouir d'opportunités équitables vis-à-vis les autres mesures. Puisque ces technologies semblent avoir été négligées par le Distributeur, et compte tenu qu'elles n'ont pas encore percé les marchés CI et PMI de façon aussi prépondérante que certaines autres technologies et approches plus traditionnelles (telles que l'isolation), nous tenons à assurer un effort concret de la part du Distributeur pour l'intégration de ces technologies dans le cadre du programme Initiatives énergétiques, de façon à maximiser le potentiel d'économies d'électricité auprès de ces clientèles.

5.2 Veuillez concilier la promotion des mesures de chauffage solaire de l'espace et de l'eau auprès de ses clients CI et PMI avec le fait que le potentiel de telles mesures n'ait pas encore été évalué.

Réponse à la question No. 5.2 de la Régie :

Le potentiel d'économies d'énergie des mesures touchant le chauffage solaire de l'espace (de type Solarwall) ont été examinées par le Distributeur et, grâce à ses propres interventions, nous croyions qu'elles auraient été retenues par celui-ci dans le cadre de

son programme Initiatives énergétiques. D'ailleurs, M. Michel Parent, représentant du Distributeur, lors de la cause R-3473-2001 affirmait que :

« Ces mesures-là, les mesures d'énergie solaire ont été évaluées, des mesures de géothermie ont également été évaluées et ne sont pas évacuées du PGEÉ, je ne voudrais pas trop m'avancer là-dedans parce que c'est le PGEÉ... mais ce sont des mesures qui en partie ou en totalité demeurent admissibles... » (transcriptions, audiences du 19 mars 2003, Vol. 1, transcriptions, R-3473-2001, p.240)

À son tour, Mme Chantal Guimont affirmait que :

« Dans les approches Initiatives qui sont englobantes, il y aura possibilité pour les clients qui désirent adopter ces mesures-là de le faire tout en ayant les mêmes niveaux d'aide financière que pour les principales mesures qui se retrouvent dans le potentiel technico-économique qui sont notre principale cible, évidemment. » (*Ibid*, p. 241).

Pour ce qui en est des mesures de chauffage de l'eau, nous estimons que, malgré l'absence d'une étude qui provient spécifiquement de la part du Distributeur, l'efficacité de certaines technologies, notamment Héliotech, a déjà été éprouvée sur le marché canadien.

Ainsi, nous visons à nous assurer que les mesures de chauffage solaire de l'espace et de l'eau ne soient pas exclues du programme Initiatives énergétiques et pour ce faire nous demandons à la Régie qu'elle porte attention spécifiquement sur ces technologies qui semblent avoir été négligées par le Distributeur. Ce dernier souci nous a été confirmé lors de communications personnelles entre le GRAME et le personnel de HQD.

6. Référence : Pièce GRAME-1, document 2, page 21

Préambule :

« L'intervenant propose que les modalités administratives assurant l'admissibilité des mesures solaires thermiques pour le chauffage de l'espace et de l'eau, dans le cadre du programme Initiatives énergétiques destiné aux secteurs CI et PMI, soient évaluées. »

Demande :

6.1 Veuillez expliquer pourquoi les modalités administratives propres aux mesures solaires thermiques devraient différer des modalités des autres

**mesures du programme Initiatives énergétiques – secteurs CI et PMI.
Veuillez également décrire en quoi ces modalités seraient différentes.**

Réponse à la question No. 6.1 de la Régie :

Dans le cas du chauffage solaire des locaux - par exemple Solarwall – la technologie peut être considérée comme étant très similaire à une mesure d'efficacité énergétique « conventionnelle » telle que l'isolation. Dans ce cas, les mesures de chauffage solaire de l'espace requerraient peut-être pas de modalités administratives différentes.

Cependant, pour le chauffage solaire thermique de l'eau – par exemple Héliotech – le débat s'élargit et la nature même de la mesure est différente, puisqu'il s'agit de substitution d'énergie.

Ainsi, le premier obstacle pourrait être engendré si le Distributeur considérait le chauffage solaire de l'eau comme de la substitution d'énergie, sans pour autant la considérer comme mesure d'efficacité énergétique. L'option serait donc exclue du programme Initiatives énergétiques. Néanmoins, telle que l'a indiqué le GRAME-UDD lors des audiences pour la cause R-3473-2001, l'efficacité énergétique et la gestion de la demande sont des thèmes intimement reliés, et la substitution, par des énergies renouvelables, peut représenter un outil efficace de la gestion axée sur la demande :

« la position de GRAME-UDD est clairement, oui, à la substitution par des énergies renouvelables et à leur inclusion comme étant de la gestion axée sur la demande admissible dans un PGEÉ. » (plaidoirie GRAME-UDD, transcriptions, 27 mars 2003, vol.5, p.253)

« Donc, dans la substitution, on considère que le chauffage solaire de l'espace et de l'eau devrait être inclus » *Ibid*, p.254 (voir aussi transcriptions du 20 mars 2003, vol.2, Cause R-3473-2001, pp. 130-131, 141, 144 et 146).

De plus, le fournisseur d'énergie solaire pourrait être considéré comme un « compétiteur » du Distributeur d'électricité, ce qui pourrait constituer, naturellement, un obstacle additionnel à la mise en œuvre de mesures de chauffage solaire de l'eau dans le cadre du programme Initiatives énergétiques (secteurs CI et PMI) du Distributeur. Puisqu'il s'agit d'une substitution d'énergie, les modalités administratives seraient

différentes puisque le fournisseur d'énergie solaire devrait signer une entente d'approvisionnement avec le client (entreprise ou institution), il ne s'agit donc pas d'un engagement et d'un contrat exclusif entre le Distributeur d'électricité et le client. Il s'agirait plutôt d'un engagement tripartite entre le Distributeur, le fournisseur d'énergie solaire et le client. C'est-à-dire, le processus d'entente d'approvisionnement entre le fournisseur d'énergie solaire et le client pourrait être facilité et appuyé par le Distributeur d'électricité. Cette démarche requerrait donc une règle administrative plus flexible pour ce qui à trait au chauffage solaire de l'eau.