

Étude du budget et des ajustements de 2004 au Plan global en efficacité énergétique d'Hydro-Québec Distribution

par
Jacques Fontaine

*Preuve d'expertise de
Stratégies Énergétiques
Association Québécoise de Lutte contre la Pollution Atmosphérique
(S.É. - AQLPA)*

17 Février 2004

1

Objectifs du PGEÉ :

- Le PGEÉ actuel continue de ne représenter, d'ici 2006, que 9% du potentiel technico-économique identifié par le Distributeur, soit moins de un-demi de 1% des ventes.
- Nous recommandons à la Régie de demander au Distributeur de revoir à la hausse les objectifs de son PGEÉ, le plus rapidement possible.

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3519-2003
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 17-02-2004
Pièces n°: SE-AQLPA
-1, DOC 4

Recommandation générale quant au suivi :

- Nous recommandons à la Régie de demander au Distributeur d'instaurer un mécanisme de suivi, sous la forme d'un comité réunissant les intervenants, à l'instar de ce qui se fait chez SCGM.

Le marché résidentiel :

Diagnostic énergétique personnalisé Clientèle résidentielle

- Nous recommandons de poursuivre les démarches de lancement de ce programme.
- Comité de travail sur les approches personnalisées:
Adjoindre un représentant des municipalités.
- Projet pilote d'approche communautaire: Un quartier de Montréal (plus diversifié) aurait été préférable à un quartier de Québec (très semblable à Laval où l'approche avait déjà été appliquée).
- Que le suivi des indicateurs précurseurs soit présenté au comité de suivi que nous préconisons.

Le marché résidentiel :

Promotion du thermostat électronique dans le marché existant

- Pour les logements unifamiliaux, duplex et triplex, nous recommandons d'offrir la subvention à partir du 4e thermostat au lieu du 5e (et de ne pas fournir d'aide monétaire pour le 7e thermostat).
- Pour le multi-logement, nous sommes en accord avec la proposition du Distributeur d'offrir le même montant que dans l'unifamilial, sans limite de thermostats supplémentaires.
- Nous maintenons nos réserves quant à la fragilité des gains résultants des aspects comportementaux suivant l'installation des thermostats.

Le marché résidentiel :

Promotion du thermostat électronique dans la nouvelle construction

- Ce programme nous apparaît à l'abri du facteur d'opportunisme.
- Nous appuyons les modalités de ce programme, sous les mêmes réserves quant à la fragilité des gains liés à des mesures comportementales.

Le marché résidentiel :

Programme de promotion de minuteriers pour filtres de piscine existants

- Nous recommandons à la Régie qu'elle insiste pour que ce programme soit disponible dès l'été 2004.

Le marché résidentiel :

Programme Novoclimat de l'AEÉ

- La part des investissements du Distributeur est faible dans ce programme. Nous recommandons à la Régie de demander au Distributeur d'augmenter sa participation (voir les scénarios élaborés dans nos réponses déposées comme pièce SÉ-AQLPA-3, Documents 2 et 3).
- Possibilité d'augmentation du budget de ce programme suite à la Commission parlementaire de janvier 2004.

Le marché résidentiel :

Programme Inspection énergétique Énergide de l'AEÉ

- Nous constatons avec plaisir que le résultat du test du CTR de ce programme s'est grandement amélioré.
- Possibilité d'augmentation du budget de ce programme suite à la Commission parlementaire de janvier 2004.

Le marché résidentiel :

Programme pour les ménages à budget modeste de l'AEÉ

- Nous sommes préoccupés par la baisse du nombre de visites de l'AEÉ et par la baisse de la contribution du Distributeur, d'autant plus que ce programme est un des outils à la disposition du Distributeur pour atténuer l'impact des hausses tarifaires sur la clientèle visée.
- Possibilité d'augmentation du budget de ce programme suite à la Commission parlementaire de janvier 2004.

Le marché résidentiel :

Programme pour les habitations à loyer modique

- Ce programme est coûteux mais les mesures associées sont robustes et la durée de vie est longue.

Marchés commercial et institutionnel:

Diagnostic énergétique personnalisé clientèle petits CI

- Ce programme est caractérisé par une faible durée de vie et par un CTR à peine positif (0,1M\$).
- Pour ces raisons nous recommandons que ce programme soit l'objet d'une attention particulière de la part du comité de suivi que nous préconisons.

Marchés commercial et institutionnel:

Initiatives énergétiques - marchés CI

- Le gain d'efficacité attendu de ce programme est de 162 GWh. C'est la prévision de gain la plus élevée de tous les programmes du Distributeur; les résultats globaux du PGEE en dépendent donc fortement.
- Pour cette raison nous recommandons que ce programme soit l'objet d'une attention particulière de la part du comité de suivi que nous préconisons.

Marchés commercial et institutionnel:

Programme d'éclairage public

- Nous tenons à souligner l'intérêt des programmes, comme celui-ci, qui touchent des utilisations de l'électricité extérieures aux bâtiments.

Marchés commercial et institutionnel:

Bâtiments d'Hydro-Québec Distribution

- Nous nous interrogeons sur le maintien de la projection des gains de ce programme par le Distributeur, alors que celui-ci ne concerne plus que les bâtiments du Distributeur.

Le marché de la petite et moyenne industrie :

Programme d'aide à la décision - PMI

- Nous n'avons pas de commentaire sur ce programme à cette étape.

Le marché de la petite et moyenne industrie :

Initiatives énergétiques PMI

- Nous espérons que l'adaptation demandée par la Régie des modalités de ce programme à la réalité de la clientèle institutionnelle, notamment municipale, ne retarde pas l'application de ce programme aux autres clients de la petite et moyenne industrie.

Le marché de la grande industrie :

Programme d'analyse et de démonstration industrielles - Grandes entreprises (PADIGE)

- Possibilité d'augmentation du budget de ce programme suite à la Commission parlementaire de janvier 2004.
- Possibilités d'économies d'énergie importantes.
- C'est le programme où le coût d'investissement du Distributeur par kWh économisé est le plus bas.
- Nous comprenons et approuvons que ce programme exige un engagement budgétaire multi-annuel.

Le marché de la grande industrie :

Programme d'initiatives industrielles Grandes entreprises (PIIGE)

- Possibilité d'augmentation du budget de ce programme suite à la Commission parlementaire de janvier 2004.
- Possibilités d'économies d'énergie importantes.
- Nous constatons, pour ce programme, une grande amélioration du CTR qui passe de 2,5M\$ (R-3473-2001) à 21,7M\$.
- Nous comprenons et approuvons que ce programme exige un engagement budgétaire multi-annuel.

Le tronc commun :

La planification et la conception des programmes

- Nous constatons un accroissement du budget consacré à ce poste.
- Nous encourageons le Distributeur dans ses démarches auprès de la clientèle d'affaires.
- Nous encourageons le Distributeur à développer des programmes incluant des mesures basées sur l'énergie géothermique.

Le tronc commun :

La RDDE

- La Régie doit inciter le Distributeur à ne pas retarder le démarrage de ses activités de RDDE.
- Possibilités importantes dans le secteur industriel.
- Annonce en Commission parlementaire d'un nouveau mandat de recherche en efficacité énergétique industrielle à la LTEE.

Le tronc commun :

Les communications

- La Régie doit inciter le Distributeur à ne pas retarder le démarrage de ses activités de communications.

Le tronc commun :

Le suivi et l'évaluation des programmes

- Nous nous interrogeons sur la suffisance des montants budgétisés à ce poste par le Distributeur.
- Rappelons que SCGM consacre 2,6 % de son PGEÉ au suivi et à l'évaluation des programmes alors que HQD propose de n'y consacrer que 0,7%.

Tests de sélection :

Test du coût total des ressources (CTR)

- **Certaines des durées de vie sont a priori surprenantes:**
 - § La durée de vie de Novoclimat est de 30 ans alors que la durée de vie de la résidence est de 50 ans.
 - § Le Distributeur attribue des durées de vie différentes à des programmes comparables appliqués à des clientèles différentes, par exemple le programme d'initiatives énergétiques pour la clientèle CI (durée de vie de 15 ans) et PMI (durée de vie de 10 ans).

Tests de sélection :

Test du coût total des ressources (CTR) (suite)

§ Sur quelle base est calculée la durée de vie associée à certains programmes "omnibus" du PGEÉ, qui regroupent des mesure disparates, à durées de vie fort différentes, d'autant plus que le Distributeur ne semble pas en mesure de bien détailler le poids respectif de ces mesures et les économies résultant de chacune d'elles au sein de ces programmes:

Diagnostic énergétique personnalisé résidentiel
Aide à la décision (PMI)
Initiatives Énergétiques CI et PMI
Initiatives énergétiques dans les bâtiments d'HQD
etc.

Tests de sélection :

Test du coût total des ressources (CTR) (suite)

- Nous recommandons donc à la Régie d'insister pour que le Distributeur explicite sa méthodologie pour déterminer les durées de vie, tant de façon générale que pour les cas particuliers mentionnés ci-dessus.

Tests de sélection :

Test du coût total des ressources (CTR) (suite)

- Nous recommandons qu'il soit fait preuve de prudence afin de ne pas rejeter une mesure d'économie d'énergie dont le test CTR serait positif par rapport à des coûts évités majorés de 20 %. En de tels cas, une évaluation plus poussée devrait être faite avant de décider d'accepter ou de rejeter cette mesure.

Tests de sélection :

Test du participant (TP)

- Même remarque sur la durée de vie des programmes.

Tests de sélection :

Test de la neutralité tarifaire (TNT)

- Nous recommandons à la Régie de revoir la période d'amortissement des programmes. En effet, ceux-ci sont en compétition avec des équipements dont la période d'amortissement est de 30, 40, voire 50 ans. Par exemple, le programme Novoclimat a une durée de vie de 30 ans. Est-ce normal de l'amortir sur 5 ans?
- L'amortissement devrait-il être basé sur la durée de vie? (Si oui, mêmes remarques que pour les deux autres tests sur la durée de vie).

Engagements pluri-annuels :

- Nous appuyons la demande du Distributeur de pouvoir s'engager pour plusieurs années avec ses clients d'affaires et la grande industrie.

Flexibilité budgétaire :

- Nous sommes en accord avec la demande de flexibilité budgétaire du Distributeur, qui lui permettrait de ne pas interrompre ses versements si ses programmes connaissent plus de succès que prévu.