

Rapport d'expertise

**Plan global en Efficacité Énergétique 2005-2010
Budget 2005**

**Régie de l'énergie
Dossier R-3552-2004**

**Préparé par Louis Bolullo, ing. MBA
pour
L'Association de l'Industrie Électrique du Québec (AIEQ)**

16 février 2005

INTRODUCTION

Présentation de Louis Bolullo, témoin-expert retenu par l'AIEQ dans ce dossier

Monsieur Louis Bolullo détient une Maîtrise en Administration des Affaires (MBA) de l'école des Hautes Études Commerciales (HEC), Université de Montréal, est diplômé en Génie (BScA) de l'École Polytechnique, Université de Montréal et détient un Baccalauréat ès Arts de l'Université de Montréal.

Monsieur Bolullo possède une expérience de plus de 35 ans dans le secteur de l'Énergie tant au Québec qu'à l'International.

Monsieur Bolullo a occupé d'importantes fonctions stratégiques tant dans le domaine de la Réglementation que dans le secteur de la Production, du Transport et de la Distribution de l'électricité. Dans l'exercice de ses responsabilités en planification du secteur de l'électricité, il a notamment développé une expertise en matière d'Économie d'Énergie en concevant, et en réalisant, avec une équipe de pointe, un des premiers modèles de prévisions de la demande d'énergie et d'électricité, par secteur de consommation et par usages. Ce projet majeur n'a pu être réalisé que par une connaissance très poussée des éléments techniques, technologiques, économiques et de comportement qui conditionne la consommation d'énergie et d'électricité. Les possibilités, les contraintes à la réalisation des économies d'énergie ainsi que les stratégies de commercialisation des mesures d'efficacité énergétique sont des éléments majeurs de cette problématique.

Par ailleurs, les Économies d'Énergie ainsi que les moyens de Gestion de la Consommation sont des facteurs importants à considérer au même titre que les nouveaux moyens de production pour constamment équilibrer l'offre et la demande d'énergie. Monsieur Bolullo en sa qualité de Directeur de la Production et responsable du plan des installations d'Hydro-Québec (Production et Transport), a présidé au choix des stratégies dans ce domaine.

L'expertise de M. Bolullo en matière d'efficacité énergétique a, par ailleurs été reconnue par la Régie dans le Dossier R-3473-2001, relatif au PGEE 2003-2005.

On peut retrouver, en annexe, le CV de M. Bolullo

Orientations générales de l'AIEQ dans ce dossier et mandat confié à Louis Bolullo

Dans la recherche du meilleur équilibre entre l'offre et la demande d'énergie, l'AIEQ place les Économies d'Énergie sur un même pied que toutes les sources d'approvisionnement.

Le choix des mesures d'économies d'énergie doit être dicté, avant tout, par des considérations d'ordre économique. Toute mesure visant à économiser l'énergie dont le coût est inférieur ou égal au coût des nouveaux approvisionnements devrait être favorisée.

Les consommateurs, ultimes bénéficiaires d'une utilisation judicieuse et rationnelle de l'énergie, devraient assumer directement une partie significative des coûts nécessaires à l'implantation des mesures d'économie d'énergie rentables.

Les programmes d'économie d'énergie ne devraient que faciliter leur implantation que ce soit par de l'information, des diagnostics et surtout des mécanismes de financement qui visent à mieux équilibrer dans le temps les investissements nécessaires à court terme et les bénéfices économiques obtenus par les consommateurs à plus long terme.

L'AIEQ mandate M. Louis Bolullo, ing. MBA, pour examiner la pertinence des stratégies et des programmes proposés par le Distributeur dans son PGEÉ 2005-2010 et de formuler, dans son rapport d'expertise, des recommandations relative au Plan dans son ensemble et au Budget 2005 requis par le Distributeur, le tout en conformité avec les orientations générales dictées par le Conseil d'Administration de l'AIEQ.

1. Évaluation globale du PGEE 2005-2010

Le PGEE 2005-2010 s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue amorcée suite au dépôt du premier PGEE en 2003.

Le Plan adopte une démarche très structurée, où tous les objectifs et ressources sont établis à partir d'études de marché et/ou d'hypothèses mesurables, qui donne une place très importante à l'information et la sensibilisation des consommateurs, élément de première importance pour amorcer le processus décisionnel menant à la mise en valeur des initiatives en économie d'énergie.

Le Plan compte sur l'engagement et le support de l'ensemble des intervenants impliqués dans la réalisation des projets d'économie d'énergie. On ne peut agir seul dans ce domaine. Le succès de l'opération dépend fortement de la conjugaison des efforts de tous.

Le Plan intègre les améliorations déjà envisagées au printemps 2004 par le Distributeur lors du débat sur la Sécurité Énergétique et le projet du Suroît (R-3526-2004) qui portaient l'objectif de 2011 de 1,5 Twh à 2,1 Twh.

Le Plan tient compte d'un très grand nombre de recommandations spécifiques que les divers intervenants ont mis de l'avant soit à l'occasion du dossier R-3473-2001 ou plus récemment dans le cadre du dossier R-3526-2004, voir HQD 1 Document 1 Annexe 1.

Les objectifs fixés par le nouveau Plan reposent sur un relèvement important (de 8,5 Twh à 16 Twh) de l'évaluation du potentiel technico-économique sur un horizon de 5 ans dans les marchés résidentiel et Com / Institutionnel suite à la prise en compte de coûts évités des nouveaux approvisionnements, comme le recommandait un bon nombre d'intervenants.

Les Économies d'Énergie ainsi que les Investissements du Distributeur se répartissent de façon équilibrée entre les diverses catégories de consommateurs :

• Résidentiel	1,2 Twh	328 MM\$
• Com/Institutionnel	1,1 Twh	308 MM\$
• Industriel	0,759 Twh	119 MM\$

L'appui du Distributeur aux initiatives en matière d'économie d'énergie a été rehaussé passant à 60 % du surcoût des mesures. Ceci est à notre avis essentiel car il amoindrit l'importante barrière économique-financière qui empêche la réalisation d'un bon nombre de projets, pourtant rentables.

Le Distributeur a fait un très grand effort dans son Plan pour intégrer autant que possible ses programmes avec ceux de même nature parrainés par d'autres organismes notamment l'AEÉ et l'OEÉ de sorte à concentrer les énergies et bonifier les résultats. De plus il s'est associé à différents partenaires dans les différents secteurs d'intervention.

L'objectif de 3 Twh d'économie d'énergie fixé pour 2010, est solidement appuyé par des hypothèses et un plan d'intervention bien définis. Il nous apparaît réaliste et surtout atteignable. En conséquence les investissements de 1 milliard requis par le Distributeur au cours des 6 prochaines années trouvent leur justification. Sur la base de l'atteinte de 3 Twh d'économie d'énergie en 2010, ces investissements passent, pour le Distributeur, le test du coût total en ressource (CTR) et sont éminemment rentables pour le consommateur participant (test du client participant TP). De plus l'analyse économique développe une marge de rentabilité confortable qui

justifierait ces investissements même si les objectifs d'économie d'énergie devaient être quelque peu rabaisés.

Par ailleurs, une fois intégrés dans la base de tarification, ces investissements nécessiteront pour être remboursés jusqu'en 2013 des augmentations de tarifs additionnelles. Les revenus requis additionnels attribuables au PGEÉ 2005-2010 sont croissants à partir de 2005 pour atteindre un maximum de \$138,6 millions en 2010.¹ Par la suite ces revenus additionnels requis décroissent pour devenir négatifs au delà de 2014 alors que les gains énergétiques commenceront à provoquer leur plein effet. Nous trouvons tout à fait acceptables les augmentations de tarifs additionnels à moyen terme nécessaires pour financer ce plan. Ces augmentations additionnelles sont minimales. En 2010 où elles atteindraient leur maximum, les tarifs ne devraient être relevés que de 1,6 % sur la base des revenus de 2004.

Elles sont de plus nécessaires pour assurer un projet qui trouve sa rentabilité à plus long terme. Elles supportent, enfin, un projet souhaitable sous l'angle social et environnemental.

En conséquence nous recommandons que le programme d'investissement proposé par le Distributeur pour les 6 années du PGEÉ soit accepté et serve d'encadrement pour l'examen et l'autorisation, année après année, des budgets requis.

L'objectif de 3 Twh représente un peu moins de 19 % du potentiel technico-économique réalisable dans un horizon de 5 ans. Il faut en premier lieu que le Distributeur consacre tous les efforts nécessaires pour mettre en valeur ces économies d'énergie à l'intérieur des enveloppes financières indiquées par le Plan. En deuxième lieu cependant le Distributeur devrait poursuivre son action pour développer de nouveaux programmes pour élargir les objectifs et/ou pour accélérer leur réalisation.

2. Budget 2005 du PGEÉ 2005-2010

Le budget requis pour 2005 de 119 millions de dollars représente près de 3 fois (2,83) le budget de 42 millions autorisé par la Régie en 2004. C'est un nouveau palier qui débute et qui devrait voir les investissements osciller entre 150 et 200 millions par année au cours du déploiement des 6 années du PGEÉ.

Sous réserve des amendements ou modifications que nous recommandons dans les chapitres suivants, nous sommes en accord avec le déploiement des programmes dans les différents secteurs pour 2005.

L'évaluation du support financier de 61,1 millions prévu pour soutenir les différents programmes est adéquate pour favoriser l'atteinte des 488 Gwh d'économie d'énergie visée au terme de 2005. Si l'on prend pour acquis les 160 Gwh prévus d'être atteints en fin 2004, c'est donc 321 Gwh additionnel qui sont ciblés pour 2005. La barre est haute, compte tenu des résultats réels observés au cours des 9 premiers mois de 2004 où seulement 60 Gwh ont été effectivement enregistrés comme Économie d'Énergie. Non seulement ce budget d'aide financière nous apparaît essentiel à autoriser mais encore faut-il que dès les premiers mois de l'année le Distributeur déploie ses programmes et s'assure selon le plan de trouver preneur.

Le second élément qui nous apparaît primordial à supporter c'est l'activité de communication et de commercialisation. Les résultats décevants tant du point de vue des économies d'énergie qu'au

¹ R-3552-2004 HQD-1 Document 1 page 95

point de vue budgétaire (34% des cibles et 35 % des budgets après 9 mois) sont à notre avis attribuable au lent démarrage du plan d'action. Il faut passer d'une sensibilisation générale au «MIEUX CONSOMMER» à une action virile d'information très précise des avantages monétaires et des possibilités de support financier et technique disponibles. Les 21, 2 millions requis dans le budget nous semblent nécessaires.

Surtout dans les premières phases d'un projet, il faut assurer un suivi rigoureux pour être en mesure rapidement de rectifier le tir et de respecter l'échéancier des travaux. Ce suivi de tous les instants est d'autant plus nécessaire dans un dossier comme celui d'un Plan d'Économie d'Énergie. Plusieurs éléments échappent au contrôle direct du promoteur. Les incertitudes sont nombreuses. Comment réagiront un nombre considérable de décideurs, les consommateurs de tout acabit, aux propositions qu'on leur fait d'investir leurs ressources limitées aux économies d'énergie? Des ressources doivent être affecté à une gestion de tous les instants de ce projet. Les 12,7 Millions requis ou 11,5 % du budget total nous semblent adéquat.

Enfin le budget de 12,4 millions affecté aux différents programmes et activités à titre de développement, outil ou formation ne nous semblent pas hors de proportion surtout si l'on considère qu'on est encore dans une phase d'apprentissage et qu'il importe également de constamment élargir les champs d'intervention.

Les programmes et les activités prévus au Plan pour 2005 sont très bien structurés et pertinents. L'accueil que ces initiatives devraient recevoir des consommateurs ne fait aucun doute compte tenu de leur rentabilité. Si nous voulons mettre en valeur ce potentiel d'économie d'énergie il faut aller de l'avant. Les investissements de 119 millions que nous recommandons ne devraient pas être à risque et nous recommandons qu'ils soient inclus dans la base de tarification du Distributeur.

Toutefois le faible déploiement des programmes et activités et les maigres résultats réels obtenus au cours des neuf premiers mois de 2004 nous préoccupent au plus haut point. L'année 2005 sera à ce point de vue déterminante pour jauger de la solidité des éléments du Plan.

3. Le programme de communication et de sensibilisation

La décision ultime d'aller de l'avant et d'investir dans des projets d'efficacité énergétique repose entre les mains des consommateurs. Ce sont eux qu'il faut influencer pour qu'ils réorientent leurs ressources limitées vers de tels projets.

Nous souscrivons totalement au réalignement de la stratégie de communications qui vise à accroître la notoriété des programmes, la connaissance des moyens offerts à la clientèle pour motiver sa participation et réaliser les travaux et enfin à réaliser des activités de reconnaissance qui inciteront l'imitation.

On ne peut suffisamment insister sur l'importance d'une approche agressive et très ciblée dans ce sens. Jusqu'à maintenant, les actions de communications ont été orientées pour susciter un éveil de la population à l'importance d'économiser l'énergie. Cela était valable dans une première étape. Il est maintenant temps de passer à autre chose et d'aborder de façon spécifique l'attrait économique et financier des mesures d'efficacité énergétique.

De combien peut-on réduire notre consommation? De combien peut-on réduire notre facture d'électricité? Combien devrait-on investir? Quel support financier est disponible? Quelle est la

meilleure option technique qui répond le mieux à la situation? Qui peut assister à la réalisation des travaux? Le programme de communication ciblé par catégorie de clientèle devrait fournir de façon vigoureuse des réponses personnalisées à ces questions.

Il faut également donner plus de visibilité aux initiatives prises par certains consommateurs « précurseurs » surtout dans le secteur commercial et institutionnel où, selon les résultats décevants des 9 premiers mois de 2004, l'action tarde à lever. Hydro-Québec Distribution va investir plus de 1 milliard de \$ en 6 ans dont 119 millions en 2005. Les responsables régionaux en particulier devraient se faire un devoir de souligner toutes les initiatives d'importance dans les médias régionaux.

4. Les programmes du secteur résidentiel

L'essentiel du potentiel technico-économique du secteur résidentiel, évalué à 7,7 Twh réside dans l'amélioration de l'enveloppe thermique (4.076 Twh). Nous ne croyons pas que le programme de Diagnostic Résidentiel effectué par le Distributeur permette d'exploiter ce vaste gisement d'économie d'énergie.

Les conseils et recommandations donnés par le Distributeur suite aux diagnostics effectués en 2004 sont fort révélateurs dans ce sens. Parmi les recommandations qui sont transmises à plus de 75 % des questionnaires très peu ou pas du tout s'adressent à l'amélioration de l'enveloppe thermique.

Recommandations les plus fréquentes suite aux Diagnostics.

- | | |
|---------------------------------|--------|
| • Étanchéisation des portes | 75,2 % |
| • Fermeture des rideaux la nuit | 89,4% |
| • Température du Chauffe-eau | 79,5% |
| • Frigo, conseils généraux | 99,7% |
| • Sécheuse, conseils généraux | 88,5% |
| • Cuisson, micro-onde | 71 % |
| • Éclairage fluo extérieur | 89,6% |
| • Éclairage intérieur | 98,8% |

Le minuscule objectif recherché de chaque diagnostic avec 173 Kwh illustre bien notre constat.

Si le Plan escompte obtenir des résultats significatifs de cette intervention, soit quelques 280 Gwh au terme de 6 ans, c'est parce qu'on retient l'hypothèse, peu réaliste à notre avis, que 250,000 questionnaires à chaque année ou un peu moins en fin de période seront remplis, que des économies de 173 Kwh s'en suivront et que les effets deviendraient permanents. Nous émettons de forts doutes sur chacune de ces hypothèses.

Suite à un envoi massif de 1 million de questionnaires en 2004, seulement 56749 ménages avaient au 30 septembre retourné le questionnaire dûment rempli. Même si l'on obtenait en fin 2004 les 250 000 réponses attendues, il serait très difficile de croire qu'en 2005 on puisse reproduire ce résultat. D'ailleurs le Distributeur en HQD-5 Document 1 page 10 reconnaît qu'il sera très difficile de maintenir ce rythme.

Si nous tenons à écrémer, pour une année ou deux encore, le potentiel de ce programme en incitant le plus de ménages à se livrer à cet exercice, avouons-le fastidieux, nous proposons que le

Distributeur attise l'intérêt des consommateurs non seulement en leur offrant les deux ampoules fluo, mais en leur indiquant, par un programme de communication bien ciblé, les mesures d'économies les plus prometteuses identifiées à travers les diagnostics effectués en 2004 et l'intérêt que leur réalisation représente soit du point de vue économique ou même du confort. Si cette information ne réussissait pas à pousser le consommateur à remplir le questionnaire, peut-être pourra-t-elle l'amener à vérifier un certain nombre d'éléments qui seraient susceptibles d'améliorer sa consommation d'énergie.

Il serait également « payant » d'identifier à partir des diagnostics effectués en 2004, les ménages qui présentent de forts potentiels de gains. Pour ces ménages, le Distributeur devrait adopter une approche très personnalisée et effectuer auprès de cette clientèle une relance pour amener la réalisation des gains en énergie.

Pour exploiter le vaste potentiel d'économies d'énergie du secteur résidentiel, on devrait cibler avec beaucoup plus d'intensité le programme « Inspection Énergétique Énergide » de l'AEÉ. Les consommateurs pour passer à l'action et investir dans des projets de rénovation ont besoin de conseils pertinents, donnés par des professionnels compétents, au fait des programmes de financement disponible et en mesure de convaincre² les consommateurs, de façon neutre, des avantages d'aller de l'avant. Le Distributeur devrait encore plus faire la promotion de ce programme.

Nous sommes d'avis que le tarif de 150\$ exigé d'un consommateur potentiellement intéressé à effectuer une inspection de type A constitue une barrière d'entrée qui restreint le nombre d'inspection et par conséquent des gains énergétiques importants. Pourquoi investira-t-on une telle somme sans connaître au préalable ce que cet exercice pourra nous procurer? C'est pourquoi nous croyons fermement que ce tarif devrait être ramené à 50 \$ pour inciter un plus grand nombre de clients à adhérer à ce programme. Afin de tester la pertinence de cette action, le Distributeur pourrait l'offrir pour une période probatoire de 18 mois quitte à reconduire ces conditions si elles s'avéraient, comme nous le croyons, incitatives.

Le Distributeur devrait également publiciser à fort volume ce que comprends ce programme personnalisé et les avantages qu'il pourrait procurer à ceux qui amélioreront leur consommation énergétique.

Au point de vue budgétaire nous croyons que seul un réaménagement des sommes prévus pour les deux programmes, Diagnostics Résidentiels et Inspection Énergétique Énergide, serait requis sans pour autant nécessiter des fonds additionnels. Il faudra par ailleurs re-estimer à la hausse les économies d'énergie escomptées.

5. Les programmes du secteur Commercial et Institutionnel

Le secteur Commercial et Institutionnel recèle un potentiel technico-économique substantiel de 6,971 Twh sur 5 ans. Par ailleurs, les initiatives proposées jusqu'à présent n'ont vraiment pas trouvé preneur, comme il avait été initialement prévu. L'objectif d'économie d'énergie de 61 Gwh retenu pour 2004 a donc dû être révisé à la baisse en septembre et porté à 22 Gwh.

² Un projet d'amélioration de l'enveloppe thermique moyen nécessiterait un investissement net des subventions (1800\$) de 1000 \$ qui serait entièrement récupéré en 3 ou 4 ans par les gains d'économies d'énergie de 300 à 400 \$/an. Par la suite cette diminution substantielle de sa facture d'électricité ne serait pas à dédaigner.

Le Distributeur a apporté des actions correctrices dont les résultats sont attendus en 2005. Nous trouvons la nouvelle stratégie mise de l'avant par le Distributeur adéquate :

- Au point de vue Organisationnel : Mise à profit de la force de vente régionale du Distributeur et action concertée avec les partenaires et autres intervenants impliqués.
- Au point de vue Commercial : Appui financier rehaussé pour les projets d'optimisation énergétique des bâtiments s'appliquant tant aux études de faisabilité qu'à la réalisation des projets.
- Promotion des produits économiseurs

Nos observations pour ce secteur ne portent que sur la stratégie mise de l'avant relativement aux feux de circulation et à l'éclairage public.

5.1 Feux de circulation

En 2005, soit deux ans après la mise en application du premier PGEÉ, il reste encore 112 500 feux de circulation opérant avec des ampoules à incandescence peu efficace. Seuls quelques 10 000 feux ont été remplacé par des diodes (DEL) beaucoup plus performantes.

Il aurait été possible, au cours de ces deux dernières années de remplacer systématiquement toutes les ampoules à incandescence «brûlées» par des diodes. Déjà en 2005 nous aurions ainsi enregistré la totalité du gain en efficacité de 50 à 60 Gwh. Ceci aurait été possible en offrant aux municipalités aux prises avec des contraintes budgétaires, le financement complet du surcoût de cette opération.

Le programme d'aide financière même très généreux de 28¢/Kwh proposé par le Distributeur pour inciter la conversion de système, ne garanti pas que les municipalités adhéreront systématiquement à ce programme. La barrière budgétaire du surcoût pourrait demeurer un frein à l'action comme cela a été le cas au cours des deux dernières années.

Nous proposons pour ce secteur une stratégie alternative qui assurerait d'un coté la réalisation totale du potentiel d'économie d'énergie de quelques 50 Gwh au bout de 2 ans, soit en 2007. Cette stratégie, en deuxième lieu, ne ferait supporter aucun coût au Distributeur.

Au terme de leur vie utile de deux ans, toute ampoule à incandescence serait remplacée par la municipalité par une diode (DEL) beaucoup plus efficace. Son surcoût, par ailleurs, serait entièrement financé par le Distributeur de sorte qu'au point de vue budgétaire, la municipalité n'encourrait aucun déboursé additionnel.

De son côté, le Distributeur se verrait rembourser son prêt sur une période de 4 ans (période évalué par le Distributeur pour récupérer à même la réduction des coûts d'opération le surcoût ; PRI 4 ans³) en facturant la municipalité pour les diodes selon la puissance raccordée qu'une ampoule à incandescence aurait nécessité.

Cette opération de financement-remboursement est possible dans ce cas précis, en raison du fait, que contrairement à la majorité des charges, la consommation d'énergie des feux de circulation n'est pas mesurée à l'aide d'un compteur mais est évaluée en multipliant la puissance raccordée des feux de circulation (somme des puissances des ampoules ou diodes installés) par un certain nombre d'heure d'utilisation défini dans le règlement tarifaire.

³ R-3473-2001 HQD 3 Document 1.1 page 52

Nous recommandons donc que le programme concernant les feux de circulation proposé par le Distributeur soit revu et modifié pour offrir, le plus tôt possible, aux municipalités un programme de financement qui ne leur occasionnerait aucune sortie de fonds additionnelle par rapport au statu quo.

5.2 L'éclairage public

Cette stratégie de financement-remboursement à même la facturation devrait être appliquée à toute charge qui, à l'instar des feux de circulation n'est pas mesurée par un compteur mais plutôt évaluée par le produit de la puissance raccordée et d'un certain nombre d'heure d'utilisation type convenu.

Les initiatives d'amélioration de l'efficacité énergétique de l'éclairage public qui présentent cette particularité de facturation devraient, pour être plus facilement réalisées, adopter cette stratégie.

6. Le support du Gouvernement : un élément essentiel pour assurer la réussite du PGEE

En marge du débat sur la sécurité énergétique, le Gouvernement fixait, en juillet 2004, à Hydro-Québec Distribution un objectif minimal d'économie d'énergie de 2,4 Twh en 2010. Cette orientation majeure a sûrement contribué à soutenir les efforts du Distributeur dans sa proposition renouvelée du PGEE.

Un programme d'amélioration pour les bâtiments gouvernementaux : des objectifs et un échéancier de réalisation

400 Gwh des 1100 Gwh d'économie d'énergie dans le secteur Commercial et Institutionnel fixé pour 2010 sont attendu du Gouvernement et des municipalités du Québec. Pour favoriser l'atteinte de cet objectif, le Distributeur a même bonifié l'aide financière qu'il accorde aux initiatives relative à l'amélioration des bâtiments dans ce secteur. Une des raisons pour cette bonification est relié à l'importance que le Gouvernement accorde à une utilisation rationnelle de l'électricité en prêchant **par l'exemple** et en «assumant un leadership en efficacité énergétique ⁴»

Pour démontrer le sérieux qu'il porte à cette orientation, le Gouvernement devrait le plus tôt possible définir à partir des programmes proposés par le Distributeur un programme précis d'amélioration de l'utilisation de l'énergie dans les bâtiments gouvernementaux, avec des objectifs à atteindre et un échéancier de réalisation. Le Québec rejoindrait ainsi la grande majorité des gouvernements des provinces ou états voisins qui se sont fixés de façon opérationnelle de tels programmes et qui les ont fait connaître pour être des chefs de file et donner l'exemple.

Des crédits de taxes pour soutenir la réalisation des projets d'efficacité énergétique

Il nous apparaît également important, qu'à l'instar des pratiques implantées par les gouvernements de la grande majorité des états voisins, le Gouvernement du Québec décrète, pour les programmes d'économie d'énergie, des crédits de taxes, en vue de stimuler encore plus l'adhésion des citoyens.

⁴ R-3552-2004 HQD 1 Document 1 page 55

Il est, pour le moins contre-indiqué, dans la réalisation d'un programme d'économie d'énergie, de voir le Distributeur accorder de son côté une aide financière dans le but d'amenuiser la barrière économique qui freine l'adhésion des consommateurs et de voir de l'autre, les Gouvernements percevoir une taxe dans certains cas presque équivalente.

Pour illustrer notre propos, nous donnons l'exemple du programme d'encouragement à l'achat de Thermostats électroniques où la remise de \$65 d'Hydro-Québec a été effectivement réduite à \$21,98 pour le consommateur. La plus grande part de cette remise, soit \$42,02, a servi à payer des taxes.

Achat de 7 Thermostats programmables	\$279,65
Plus Taxes	\$42,02
Moins Remise d'Hydro Québec	\$65,00
Total	\$256,67

En marge de l'adoption du PGEÉ nous recommandons que la Régie, dans son rôle d'aviseur du Gouvernement en matière énergétique, transmette au Gouvernement ces deux éléments qui à nos yeux contribueront de façon importante à la réussite du PGEÉ.