

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC

DISTRICT DE MONTRÉAL

N<sup>o</sup> : R-3552-2004

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

HYDRO-QUÉBEC

Demanderesse

ET

FÉDÉRATION CANADIENNE DE  
L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE  
(section Québec)

ET

ASSOCIATION DES INDUSTRIES DE  
PRODUITS VERRIERS ET DE  
FENESTRATION DU QUÉBEC

(ci-après « FCEI/ AIPVFQ »)

Intervenante

Régie de l'énergie
DOSSIER: <i>R-3552-2004</i>
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: <i>22 mars 2005</i>
Pièces n <sup>o</sup> : <i>NON</i>

*COTÉE*

---

**Argumentation de la Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante et de l'Association des industries de produits verriers  
et de fenestration du Québec portant sur la demande relative à  
l'approbation du budget 2005 du plan global en efficacité  
énergétique d'Hydro-Québec Distribution**

22 mars 2005

---

---

## **1. REMARQUES PRÉLIMINAIRES**

1. Ce document constitue l'argumentation de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) et de l'Association des industries de produits verriers et de fenestration du Québec (AIPVFQ) dans le cadre de la demande relative à l'approbation du budget 2005 du plan global en efficacité énergétique d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution.
2. La FCEI est composée de petites et moyennes entreprises (PME) assujetties aux tarifs du Distributeur.
3. La FCEI est l'association patronale qui défend les petites et moyennes entreprises d'ici et qui, par ses représentations auprès des pouvoirs et organismes publics, leur permet de prospérer économiquement au bénéfice de l'ensemble des citoyens et citoyennes du Québec. La FCEI regroupe plus de 24 000 PME québécoises œuvrant dans tous les secteurs d'activités économiques et dans toutes les régions du Québec.
4. L'AIPVQ existe sous une forme ou une autre depuis 1964. Elle regroupe près de deux cents entreprises, moyennes et petites impliquées dans la fabrication, l'installation de produits verriers et dans la manufacture de portes et fenêtres. Les entreprises membres de l'AIPVFQ donnent de l'emploi à environ 15 000 travailleurs.
5. Le marché québécois compte pour 80 % des ventes des membres de l'AIPVFQ. Dans le cas des portes et fenêtres, la clientèle est surtout résidentielle. Dans le cas des produits verriers, la clientèle est commerciale et institutionnelle.

## **2. MISE EN SITUATION**

6. L'approbation du budget 2005 requis pour la réalisation des programmes et activités prévus au cours de l'année 2005 dans le cadre du Plan global en efficacité énergétique (PGEÉ) du Distributeur constitue l'objet premier de la demande du Distributeur.
7. Pour l'année 2005, les investissements requis du Distributeur totalisent 119,3 M\$, dont 51 % pour l'aide financière directe aux clients, 18 % en communication et sensibilisation, 10 % en développement de nouveaux programmes, volets ou activités, 11 % en gestion des activités et 10 % en contingence et frais d'emprunt<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Notes sténographiques (NS), volume 1, page 30, lignes 5 et suivantes.

- 
8. Les investissements requis des principaux partenaires du Distributeur, soit l'Agence de l'efficacité énergétique (AEE) et l'Office de l'efficacité énergétique (OEE) totalisent, pour cette même année, 5,7 M\$ et les clients participants investiront 44,7M\$.
  9. Les investissements totaux, toutes sources confondues, sont de 169,7\$. La projection des économies d'énergie correspond à 488 GWh implantés pour l'année 2005.
  10. Les programmes et activités pour lesquels le Distributeur demande un budget s'inscrivent dans la continuité du PGEÉ 2003-2006 mis à jour pour la période 2005-2010 sur l'horizon 2010.
  11. Même s'il est bâti sur le PGEÉ 2003-2006, le plan global 2005-2010 n'en est pas la simple prolongation, il présente des objectifs plus ambitieux et des investissements plus importants.
  12. Le PGEÉ à l'étude prévoit qu'à la fin de 2010, 3,0 TWh d'économies d'énergie seront implantés et que les investissements totaux seront de plus de 1,7 MM\$, sur la période 2003-2010, dont 1 015 M\$ seront assumés par Hydro-Québec Distribution. 47 M\$ sont attendus de ses principaux partenaires, soit l'Agence de l'efficacité énergétique (AEE) et l'office de l'efficacité énergétique (OEE) et 641 M\$ proviendront des clients participants<sup>2</sup>.
  13. Lorsque comparé au PGEÉ 2003-2006, le PGEÉ 2005-2010 multiplie par deux l'objectif d'économies d'énergie et par quatre les investissements.
  14. Il convient de souligner que le Distributeur a été poussé dans cette voie. Après analyse de l'Avis de la Régie de l'énergie sur le Suroît, le gouvernement du Québec a annoncé en juillet 2004 qu'il fixait un objectif d'économies d'énergie de 2,4 TWh en 2010 pour le Distributeur. Ce dernier, de son propre chef, a ajouté 0,6 TWh à l'objectif d'économies d'énergie que lui avait fixé le gouvernement.
  15. De même, si la structure tarifaire du Distributeur était moins désavantageuse à l'égard des PME et moins avantageuse à l'égard des consommateurs résidentiels, le signal de prix serait meilleur. Cette situation permettrait de faire en sorte que l'efficacité se ferait plus naturellement en ce que les consommateurs seraient incités à mieux utiliser l'énergie simplement pour réduire leur facture énergétique.

---

<sup>2</sup> Pièce HQD-1, document 1, page 9.

---

### **3. APPRÉCIATION GLOBALE DU PGEÉ 2005-2010**

16. Ce plaidoyer a été un exercice difficile à structurer. Dans un dossier tarifaire, les positions sont plus nettes. Les tarifs doivent être, dans la mesure du possible et du raisonnable, les plus bas.
17. Dans ce dossier, l'envergure des ressources économiques dédiées à un objectif relativement ambitieux d'économies d'énergie présume du sérieux de la démarche du Distributeur. En outre, la FCEI serait mal venue d'aller à l'encontre d'un large consensus dans la société québécoise à l'égard de l'efficacité énergétique.
18. Aussi, la FCEI vise d'avantage à accompagner le Distributeur dans sa démarche, à lui souligner les bons coups et à la mettre en garde contre les erreurs. Finalement, la FCEI suggère des aménagements aux programmes qui touchent ses membres.
19. De façon générale, la FCEI juge favorablement le PGEÉ 2005-2010. Plus spécifiquement, l'appréciation favorable de la FCEI s'étend aux éléments suivants :
  - Le processus budgétaire suivi;
  - Le processus de consultation entrepris et l'ouverture manifestée face aux différents intervenants;
  - Les orientations retenues;
  - L'approche marketing privilégié; et
  - Les mécanismes de suivi.

#### **3.1 Le processus budgétaire suivi**

20. Le processus itératif suivi dans l'établissement du budget témoigne d'une certaine rigueur. D'une part, les objectifs sont fixés à plus long terme puis répartis sur les années subséquentes. Il y a prise en compte des différents éléments qui influent sur les objectifs :
  - Les prévisions de mises en chantier;
  - Les forces du marché;
  - Les réactions anticipées dans le marché;
  - Les partenariats avec d'autres organismes actifs dans le domaine tels l'Agence de l'efficacité énergétique et l'Office de l'efficacité énergétique.

---

21. Par la suite, le budget requis pour réaliser les projets est établi. La FCEI est satisfaite de la réponse qui lui a été donnée qu'en premier lieu, le Distributeur considère les objectifs<sup>3</sup>. En effet, la FCEI craignait que, fort de l'appui de la haute direction et demandant un budget important, le Distributeur ne se lance dans toutes sortes de programmes en faisant l'économie d'une démarche systématique.

### **3.2 Le processus de consultation entrepris et l'ouverture manifestée face aux différents intervenants**

22. Dans le cadre du dossier R-3473-2001, la FCEI avait soulevé deux éléments importants à considérer dans l'élaboration d'une stratégie d'amélioration de l'efficacité énergétique : soit la mise en place d'un plan de communication important et l'implication des partenaires.

23. Sous cet aspect, la FCEI a été à même de constater que le Distributeur avait, dans une large mesure, tenu compte des idées, des pistes de solutions, des propositions qui lui ont permis de générer de nouvelles idées et qu'il avait retenu sa position que toute stratégie d'amélioration de l'efficacité énergétique passait par un plan de communication important.

24. Quant à l'ouverture du Distributeur et à sa volonté d'appuyer les initiatives plutôt que d'être obligé de les soulever et de les faire naître, la FCEI/AIPVFQ a été convaincue par son propre témoin, M. Jean Tremblay, que ce n'est pas un slogan creux.

25. En effet, le chef Planification et intégration, direction Efficacité énergétique et Service du Distributeur, a contacté<sup>4</sup> M. Jean Tremblay pour envisager une démarche conjointe entre Hydro Québec Distribution et l'Association des industries de produits verriers et de fenestration du Québec. Du reste, le Distributeur s'engage à créer un mécanisme de consultation permanente<sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> NS, volume 1, page 98 lignes 9 et 10.

<sup>4</sup> NS, volume 2, page 163, lignes 19 et suivantes et page 166 lignes 13 à 15.

<sup>5</sup> Pièce HQD-7, document 1, page 6.

- 
26. Les orientations retenues pour le PGEÉ s'articulent autour de quatre axes:
- Transformer le marché à long terme;
  - Privilégier l'approche performance des bâtiments;
  - Favoriser un programme parapluie pour un large éventail de produits éconergétiques;
  - Appuyer l'implantation de technologies non répandues et/ou d'approches commerciales non maîtrisées.
27. Il ne s'agit pas pour la FCEI/AIPVFQ de refaire le programme en efficacité énergétique d'Hydro-Québec. Nous nous contentons de reprendre le témoignage de l'expert, M. Eric Belliveau qui favorise la transformation du marché :

*«I would just say that one of the things you can achieve by what Europeans do with regulation is working, if you can control enough of the market, you can better dictate to manufacturers what products you want to see in your marketplace [...] I would recommend in this case, that you try achieve what Europeans have done through regulation by market influences. »<sup>6</sup>. (nos soulignés).*

28. Il va sans dire que la FCEI/AIPVFQ supporte le point de vue général des experts qu'elle avait, conjointement avec d'autres intervenants, retenus dans ce dossier.

### **3.3 L'approche marketing**

29. Deux volets concernent l'approche marketing. D'une part le Distributeur considère que les programmes d'efficacité énergétique doivent être mis sur le marché. Comme les experts communs ont fait remarquer :

*« It's really important for the administrators of efficiency programs to think like a business, a competitive business. It has to go out and win its customers and keep its customers and build relationship with these customers over time. »<sup>7</sup>*

30. D'autre part, le Distributeur a segmenté sa clientèle en différents «marchés»; le marché résidentiel, le marché du commercial et institutionnel... Le Distributeur soumet qu'il est au fait des différentes barrières présentes dans ses marchés par le biais de sa force de vente ou des études de marché très précises.

---

<sup>6</sup> NS, volume 3, page 76, lignes 16 et suivantes.

<sup>7</sup> NS, volume 3, page 25, lignes 16 à 21.

- 
31. Or la FCEI note que le marché des locataires qui constitue une clientèle importante et, par ricochet, celui des propriétaires est, à toutes fins pratiques, dans ce plan laissé de côté et ce malgré les préoccupations exprimées par la Régie. Le Distributeur soumet tout simplement qu'il est en discussion avec l'Association des propriétaires du Québec pour définir un projet pilote ciblant ces clientèles particulières et générant des économies d'énergie difficilement accessibles<sup>8</sup>.
32. Le jugement de la FCEI est mitigé dans ce cas comme il est dans celui de la clientèle de petits commerces, de petites industries. Le Distributeur fait tout simplement état de ses efforts afin de tenter d'aplanir les barrières spécifiques à ce créneau dans lequel on retrouve aussi le milieu agricole et le milieu municipal<sup>9</sup>.
33. La Régie devrait demander au Distributeur de présenter dans le prochain plan, une stratégie pour rejoindre ces clientèles. Une telle stratégie doit faire mention des barrières spécifiques à ces clientèles et montrer comment les programmes visent à les éliminer. La FCEI accepte d'ores et déjà de collaborer avec le Distributeur pour faciliter la pénétration de ses mesures auprès de la clientèle qu'elle représente.

#### **3.4 Les mécanismes de suivi**

34. Si les contrôles fonctionnent effectivement, la FCEI se satisfait des systèmes de suivi mis en œuvre ainsi que de l'encadrement mis en place par le biais du bureau de gestion de projets<sup>10</sup> et <sup>11</sup>.
35. Finalement, la FCEI prend bonne note de cet engagement solennel du Distributeur à savoir que :

*«les évaluations des résultats, tant en kilowattheures qu'au niveau des impacts sur le marché, que des impacts sur les processus, vont être réalisées par des gens externes à Hydro-Québec. On n'évaluera pas nous autres mêmes nos processus. Donc on va donner des mandats à l'extérieur et on va présenter à la Régie les résultats de ces gens dûment mandatés et compétents en la matière<sup>12</sup>.» (nos soulignés).*

---

<sup>8</sup> NS, volume 1, page 31, lignes 22 et suivantes.

<sup>9</sup> NS, volume 1, pages 185, et 186.

<sup>10</sup> NS, volume 1, page 24, lignes 7 et suivantes.

<sup>11</sup> NS, volume 1, page 174.

<sup>12</sup> NS, volume 1, page 172.

- 
36. La FCEI comprend que le Distributeur n'entend pas se livrer à un exercice d'étalonnage (benchmarking). La FCEI demande à la Régie d'exiger du Distributeur une veille des meilleures pratiques en matières d'efficacité énergétique.

#### **4. LES RÉSERVES DE LA FCEI**

37. Les réserves de la FCEI portent tant sur le stade actuel de certains programmes que sur la conception du programme d'Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments.

##### **4.1 Stade de certains programmes**

38. Un certain nombre de programmes et/ou de modalités ne semblent pas complètement ficelés, du moins si on se base sur la preuve telle que présentée. Nous vous livrons en vrac quelques passages de la preuve.

*«On est à faire, à concevoir ces programmes sur une base d'étude de marché concrète, travailler avec les forces du marché...<sup>13</sup>»*

##### **Programmes de promotion Mieux Consommer – EnergyStar.**

*«C'est un programme qu'on est en train de concevoir avec la Société d'habitation du Québec. Le «envisage» fait office de futur, on est en train de discuter avec la Société d'habitation du Québec (SHQ), oui, c'est dans nos plans, mais il n'y a rien de statué de façon définitive et précise avec la SHQ actuellement.»<sup>14</sup>*

*«[...] je ne peux pas vous dire quand est-ce là, mais on espère que le plus vite possible en 2005 qu'on soit en mesure de lancer ce programme-là avec la SHQ<sup>15</sup>.»*

##### **Nouveaux logements sociaux certifiés NovoClimat.**

*«On est à développer ces mécanismes puis on devra les développer pour chacun des produits qu'on retrouvera dans le programmes Mieux Consommer – EnergyStar<sup>16</sup>.» (nos soulignés).*

---

<sup>13</sup> NS, volume 1, page 61.

<sup>14</sup> NS, volume 1, page 132.

<sup>15</sup> NS, volume 1, page 134, lignes 9 à 12.

<sup>16</sup> NS, volume 1, page 111, lignes 19 à 23.

---

### **Mécanisme pour éviter le «double dipping».**

39. Nous n'irons pas jusqu'à dire que la liste s'étire indéfiniment. Toutefois, nous sommes certains que si on avait systématiquement questionné l'état d'avancement au moins des nouveaux programmes et de ceux qui impliquent des partenariats avec des organismes qui relèvent du gouvernement et des municipalités, ce flou serait revenu assez souvent.
40. La FCEI tire les conclusions suivantes :
- les prévisions d'économie d'énergie et les budgets demandés pour ces programmes sont peut-être trop élevés;
  - le processus d'attribution des crédits gouvernementaux à des organismes para gouvernementaux (Agence de l'efficacité énergétique, Office de l'efficacité énergétique, Société d'habitation du Québec) devra être complété d'ici la fin de l'été;

### **4.2 Conception du programme « Appui aux initiatives - Optimisation énergétique des bâtiments »**

41. L'intérêt de la FCEI pour la conception du programme Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments vient du fait que les modalités de ces programmes non seulement font montre de discrimination envers certains de ses clients mais encore ne réussissent même pas à rencontrer l'objectif avoué «the stated goal» des mêmes programmes.
42. Cette partie de notre plaidoyer s'appuie sur la preuve des experts communs à la FCEI/AIPVFQ/RNCREQ/ROÉÉ/UC/UMQ déposée le 16 février 2005<sup>17</sup> et présentée au cours de l'audience du 16 mars 2005.
43. Laissons de côté, pour l'instant, la question de la discrimination pour nous pencher sur les modalités de l'aide financière<sup>18</sup>.
44. Les aberrations des nouvelles modalités de l'aide financière découlent de la volonté du Distributeur de faire en sorte que l'aide financière moyenne couvre environ 75% du surcoût associé aux mesures d'efficacité énergétique pour le gouvernement du Québec et les municipalités et environ 50% du surcoût pour les autres secteurs<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> Expertise commune-1.

<sup>18</sup> HQD-1, document 1, page 57.

<sup>19</sup> HQD-5, document 8, page 34 de 42.

- 
45. Alléguant la difficulté pour un grand nombre de participants à fournir de l'information de qualité portant sur le surcoût des mesures, le Distributeur a introduit une aide financière exprimée en cents par kWh calculée sur les coûts totaux<sup>20</sup>.
46. La preuve non contredite des experts communs a démontré qu'il en résulte un sur paiement à certains participants et un sous paiement à certains autres étant donné que les surcoûts divergent grandement d'un projet à l'autre<sup>21</sup>. Il en découle respectivement un gaspillage des ressources et possiblement une non participation vu l'érection d'une telle barrière.
47. Ces nouvelles modalités introduisent une distorsion dans l'aide financière entre les participants d'un même marché, mais elles introduisent une forme de discrimination entre le gouvernement du Québec, les municipalités et les autres secteurs.
48. Alors que le Distributeur soumet que le principal critère de décision pour les marchés CI est la période de retour sur l'investissement (PRI), cette dernière est de 2 ans pour les secteurs autres et de 1,5 an pour le gouvernement du Québec et les municipalités.
49. Pour justifier le traitement de faveur accordé au gouvernement du Québec ainsi qu'aux municipalités, le Distributeur fait appel à la notion du «*bien pour l'ensemble de la population*» et à la nécessité d'inciter le gouvernement du Québec et les municipalités à assumer un leadership en efficacité énergétique.
50. À preuve cette réponse au cours du contre interrogatoire de la FCEI :
- « [...] Tout le monde reconnaît au gouvernement des contraintes budgétaires, tout le monde reconnaît au gouvernement un statut un peu plus, un peu plus social, si on veut, qu'une entreprise privée et c'est à ça qu'on répond<sup>22</sup>. »* (nos soulignés).

---

<sup>20</sup> HQD-5, document 1, page 24 de 46, réponse à la question 15.4 de la Régie.

<sup>21</sup> Expertise commune-1, pages 103 et 104.

<sup>22</sup> NS, volume 1, page 119, lignes 5 à 10.

- 
51. Le même Distributeur soumet que «*Hydro Québec n'est pas un redistributeur de richesses*<sup>23</sup>.» Les nouvelles modalités aboutissent à une redistribution de richesses. En effet, l'ensemble des programmes est financé à même les tarifs chargés à tous les consommateurs d'électricité. L'impact maximum sur les revenus requis du Distributeur se produit en 2010 et représente 1,6 % de revenus prévus de 2004<sup>24</sup>. On est ici en présence d'un gouvernement et de municipalités qui ont un pouvoir de taxation.
  52. Si ces niveaux de gouvernement veulent jouer un rôle de leader, ils peuvent le faire en réaménageant leurs priorités budgétaires. Hydro-Québec Distribution ne devrait pas devenir un canal de taxation.
  53. Le Distributeur doit se limiter à adopter une approche «marché» pour inciter, par la structure de ses programmes, des comportements optimaux en matière d'efficacité énergétique. Ainsi le PRI devrait être similaire pour tous les consommateurs
  54. Pour les motifs ci-dessus, la FCEI recommande à la Régie de rejeter les modalités de l'aide financière pour le programme Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments et de retenir la proposition soumise par les experts communs exposée ci-dessous.
  55. La proposition soumise par les experts communs part du principe que puisque, dans les faits, HQD vise un pourcentage des surcoûts aussi bien revenir aux surcoûts. Elle abolit aussi la distinction entre le gouvernement du Québec, les municipalités et les autres secteurs. Cette proposition est explicitée à la réponse faite à la demande de renseignement 7.1 de la Régie et aux pages 57 à 60.
  56. Certains affirmeront que les participants ont de la difficulté à estimer les surcoûts. La FCEI répond à cet argument que le Distributeur peut leur offrir une aide technique. Du reste, une telle aide permet au Distributeur de leur suggérer des façons de faire plus économiques. En outre elle a l'avantage de sensibiliser davantage le participant aux répercussions de ses choix sur sa consommation d'électricité.

---

<sup>23</sup> NS, volume 1, page 133, ligne 9.

<sup>24</sup> HQD-1, document 1, page 96.

---

## **5. BUDGET 2005 DU PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE**

57. La FCEI comprend que le budget considéré est de 119,3 M\$. Le montant de 1 015 MM\$ sur l'horizon 2003 -2010 est présenté à titre indicatif. Le Distributeur sera au rendez-vous en 2006 pour présenter de nouvelles prévisions budgétaires.
58. Avant d'aborder plus spécifiquement l'investissement projeté de 8,6 M\$ au titre de la contingence de 10 % appliquée aux programmes des marchés résidentiels, affaires et grandes industries<sup>25</sup>, la FCEI veut faire quelques représentations générales.
59. La FCEI réitère sa position traditionnelle qu'elle appuie les programmes d'efficacité énergétique dans la mesure où les coûts unitaires du Distributeur sont moins élevés que le coût évité pour le Distributeur.
60. La FCEI reconnaît que le nouveau plan respecte l'ensemble des tests économiques.
61. De façon générale, la FCEI voudrait mettre le Distributeur en garde contre les « opportunistes ». Dans le budget fédéral du 23 février 2005, il est mentionné à la page 205 du chapitre 5 :
- «Pour encourager les Canadiens ainsi que les administrations provinciales et territoriales à prendre d'autres mesures [...] d'efficacité énergétique [...] le budget 2005 prévoit 225 M\$ sur cinq ans pour quadrupler le nombre de maisons rénovées dans le cadre du programme Encouragement écoénergétique, ÉnerGuide, pour les maisons...<sup>26</sup>»*
62. La Régie devrait ordonner au Distributeur de forcer les organismes visés par les mesures budgétaires ci-dessus à aller chercher l'aide maximale disponible avant de recourir aux programmes d'aide financière du Distributeur même si les effets d'une telle ordonnance ne devraient se refléter que dans les prévisions budgétaires 2006 du Distributeur.

---

<sup>25</sup> HQD-1, document 1, page 21.

<sup>26</sup> NS, Volume 1, pages 107 et 108.

- 
63. Dans la mesure du possible, le Distributeur devrait aussi, dans ses partenariats avec les universités, envisager le traitement de la propriété intellectuelle des applications qui pourraient résulter de la recherche fondamentale et/ou appliquée.
  64. Pour finir, la FCEI examine l'investissement projeté de 8,6 M\$ au titre de la contingence de 10 % appliquée aux programmes des marchés résidentiels, affaires et grandes industries. Cette contingence vise, selon le Distributeur, à couvrir les aléas liés à la participation des clients, à l'ampleur des projets d'économies d'énergie réalisés, au prix et au niveau de disponibilité des mesures, ainsi qu'aux coûts d'ajustement de programmes (développement, formation, outils, gestion et communication) qu'impliquent ces aléas<sup>27</sup>.
  65. La FCEI soumet que dans un système d'année-témoin projetée, cette contingence transfère le risque de projection du Distributeur à la clientèle. Cette position est en ligne avec la position adoptée par la FCEI dans le dossier tarifaire du Transporteur (R-3549-2004). Dans le cas qui nous occupe, l'effet sur les tarifs est moins immédiat avec le compte de frais reportés et l'amortissement des investissements.
  66. En dépit des dénégations du Distributeur, la FCEI soumet que la flexibilité tarifaire, telle qu'approuvée par la Régie, est amplement suffisante pour faire face aux éventualités envisagées par le Distributeur. Tous les programmes ne seront pas également performants. Les budgets peuvent être réaménagés pour faire face aux éventualités tout en respectant l'enveloppe globale autorisée par la Régie.

## **6. CONCLUSION**

67. En conclusion, la FCEI se déclare, dans le contexte, globalement satisfaite du plan d'efficacité énergétique présentée par le Distributeur.
68. La FCEI recommande à la Régie de rejeter les modalités de l'aide financière pour le programme Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments et de retenir la proposition soumise par les experts communs.

---

<sup>27</sup> HQD-5, document 1, page 3, réponse à la question 1,1 de la Régie.

- 
69. La FCEI s'en remet à la sagesse de la Régie quant à l'opportunité d'autoriser l'investissement projeté de 8,6 M\$ au titre de la contingence de 10 % appliquée aux programmes des marchés résidentiels, affaires et grandes industries.
70. La FCEI/AIPVFQ recommande à la Régie de prendre acte de la volonté du Distributeur de développer un partenariat avec l'Association des industries de produits verriers et de fenestration du Québec (AIPVFQ) afin d'établir une compréhension précise du marché des portes et fenêtres puis, par la suite de développer les outils pour changer la perception des consommateurs. Actuellement, les consommateurs n'accordent que très peu d'importance à la performance énergétique du consommateur. C'est cette méconnaissance qu'il convient de corriger par un programme de marketing lié à EnergyStar.
71. La FCEI/AIPVFQ recommande à la Régie de demander au Distributeur de lui présenter un suivi de la démarche commune (Distributeur- AIPVFQ) dans le cadre de la prochaine demande relative à l'approbation du budget 2006 du plan global en efficacité énergétique d'Hydro-Québec Distribution.
72. Le tout respectueusement soumis.

Montréal, ce 22 mars 2004

  
FASKEN MARTINEAU DuMOULIN s.r.l.  
Procureurs de l'intervenante  
FCEI/ AIPVFQ