

Montréal, le 8 décembre 2004

Monsieur Munir GOUJA (UC)
Monsieur Yves HENNEKENS (UMQ)
Monsieur Jean LACROIX (RNCREQ)
Monsieur Martin POIRIER (ROEE)
Monsieur Jean-Benoît TRAHAN (FCEI)
Par courriel

Objet : Offre de services – examen du PGEÉ 2005-2010 d’Hydro-Québec

Madame, Messieurs,

Tel que convenu, nous vous soumettons ci-après une offre de services en vue de l’examen du plan global en efficacité énergétique proposé par Hydro-Québec pour la période 2005-2010.

Contexte

Dans le cadre des audiences sur le projet de centrale du Suroît, tenues au printemps dernier, nous avons analysé le potentiel *réalisable* d’efficacité énergétique associé aux principales opportunités des secteurs résidentiel, commercial, institutionnel et PMI au Québec. Cette étude a identifié des lacunes importantes dans le plan précédent d’Hydro-Québec, y compris des approches commerciales insuffisantes (secteur CII) et l’absence de plusieurs mesures rentables (secteur résidentiel). L’étude a par ailleurs permis de chiffrer non seulement les économies réalisables, mais les coûts afférents.

Dans le cadre de son avis à ce sujet, la Régie de l’énergie invitait Hydro-Québec à augmenter son effort et ses objectifs en efficacité énergétique. Par la suite, le gouvernement du Québec poursuivait dans le même sens, invitant la société d’État à proposer un nouveau plan avec des objectifs bonifiés.

Le 11 novembre, Hydro-Québec a déposé un plan en efficacité énergétique qui, tel que demandé, augmente considérablement tant les objectifs que l’effort investi. Il s’agit du premier plan d’envergure de la société d’État depuis plus d’une décennie. Compte tenu de l’envergure de l’effort et des difficultés vécues dans le passé, il importe aujourd’hui que tous les efforts soient mis afin d’assurer son efficacité et, ultimement, sa réussite.

Le mandat

Sous réserve d’informations ou de demandes supplémentaires, nous proposons un mandat scindé en trois volets :

> Volet 1 : Évaluation des programmes proposés

La communauté de l'efficacité énergétique bénéficie d'une longue et riche expérience avec la conception de programmes en efficacité énergétique en Amérique du Nord. Certains programmes ont connu un grand succès alors que d'autres ont largement échoué, souvent en raison d'erreurs de conception qui auraient pu être évitées. Il importe aujourd'hui de tenir compte des leçons connues afin d'assurer que les programmes du PGEÉ soient conçus selon les règles de l'art, et ce, afin de maximiser les chances de réussite et de minimiser les risques de coûts indûs.

Le premier volet consiste à examiner, dans un esprit constructif, les programmes proposés dans le PGEÉ, soit :

Résidentiel

- > Diagnostic résidentiel
- > Novoclimat
- > Inspection énergétique ÉnerGuide
- > Ménages à budget modeste
- > Rénovation énergétique des HLM
- > Promotion de produits *Mieux consommer – Energy Star*

Commercial, institutionnel et industriel

- > Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments
- > Promotion de produits *Mieux consommer – Energy Star marché affaires*
- > Appui aux initiatives – Systèmes industriels
- > Programme d'analyse et de démonstration industrielles – Grandes entreprises (PADIGE)^{*}
- > Programme d'initiatives industrielles – Grandes entreprises (PIIGE)^{*}

Développement

- > Initiatives de démonstration et d'expérimentation en efficacité énergétique (IDÉE)
- > Projets d'initiatives structurants en technologies efficaces (PISTE)

Cet examen mettra l'accent sur les aspects nouveaux (programmes, volets, approches, stratégies) introduits dans ce PGEÉ, principalement touchant les secteurs résidentiel, CI et PMI. Plus précisément, nous vous soumettrons, lorsque pertinent, un examen et une appréciation en fonction des questions suivantes :

- > **La stratégie commerciale est-elle optimale** eue égard à l'atteinte des objectifs d'économies et de coûts ? À titre d'exemples, nous pourrions traiter de la question du niveau du marché sur lequel travailler (consommateurs, détaillants, grossistes, manufacturiers) ou encore du genre d'intervention proposée (sensibilisation, information, formation, appui technique, incitatifs financiers, financement, autres).
- > **Les projections sont-elles raisonnables ?** À titre d'exemples, nous examinerons les prévisions quant au taux de pénétration / nombre de participants, aux coûts et aux économies énergétiques des programmes.
- > **Existe-t-il des risques** technologiques ou autres qui nécessitent une considération ou une action préventive particulières ?

^{*} Contrairement aux secteurs résidentiel, CI et PMI, notre examen du secteur *grandes entreprises* sera limité à un regard plutôt rapide.

- > **Le cas échéant, quelles modifications** ou bonifications pourraient améliorer l'efficacité globale du plan[†] ?

Afin de répondre à ces questions, nous mettrons à profit, le cas échéant, (i) nos connaissances du marché de l'efficacité énergétique, (ii) les expériences réelles vécues par d'autres programmes d'efficacité énergétique, (iii) les expériences et connaissances de nos clients et (iv) notre compréhension des barrières de marché inhérents à chaque marché. **Ce volet a pour but d'identifier, le cas échéant, des modifications ou ajustements qui permettraient de maximiser les bénéfices du PGEÉ et/ou d'en minimiser les coûts.**

> **Volet 2 : Autres opportunités**

L'efficacité énergétique est un domaine d'innovations et d'évolution rapides. Plusieurs opportunités peuvent survenir rapidement et des fenêtres d'opportunité peuvent se présenter qui méritent une attention immédiate.

Ce deuxième volet visera à identifier et à examiner des opportunités rentables non considérés par le PGEÉ, et ce, tant dans le secteur résidentiel que CI et PMI.

Spécifiquement, nous examinerons les opportunités associées à :

- > La technologie de récupération de chaleur des eaux grises (résidentiel, CI et PMI),
- > Les ordinateurs et les réseaux informatiques efficaces (résidentiel, CI et PMI),
- > Les pompes à chaleur conçues pour les climats froids (résidentiel, CI et PMI), et
- > D'autres opportunités non identifiées présentement (y compris, le cas échéant, des opportunités de collaboration régionale à faible coût).

L'objectif de ce volet est de bonifier l'offre de programmes rentables afin d'une part, de maximiser la rentabilité globale du plan pour les consommateurs dans leur ensemble et, d'autre part, de permettre à un plus grand nombre d'entre eux de participer et de bénéficier du plan, réduisant ainsi le problème des non participants.

> **Volet 3 : Appréciation globale**

Ce troisième volet consiste, dans un premier temps, à apprécier l'effort et les objectifs globaux du plan à l'instar notamment des efforts et objectifs d'autres régions semblables. Dans un deuxième temps, nous offrirons une appréciation globale tenant compte des conclusions tirées des volets précédents. Nous aborderons également l'importance d'assurer que le plus grand nombre de sous-catégories de clients, y compris les ménages à faible revenu et les petits commerces, puissent en bénéficier.

[†] Par efficacité globale, nous référons à sa capacité de maximiser les bénéfices visés – tant en termes d'économies que du nombre de participants – tout en minimisant les coûts afférents.

> Divers

Au-delà des volets principaux indiqués ci-dessus et de l'examen de la preuve qu'ils impliquent, nous prévoyons devoir, pour les fins de ce mandat, réaliser un ensemble d'autres tâches, dont :

- > rédaction de demandes de renseignements ;
- > lecture et considération des renseignements supplémentaires fournis en réponse tant à nos demandes qu'à celles de la Régie de l'énergie et d'autres intervenants ;
- > participation à des réunions avec nos clients ;
- > efforts de concertation avec les experts d'autres intervenants, afin de minimiser en autant que soit possible les doublages ;
- > préparation d'un rapport écrit ;
- > rédaction de réponses aux demandes de renseignements que la Régie, Hydro-Québec ou d'autres intervenants pourront formuler à l'égard de notre rapport ;
- > discussions avec le procureur, préparation d'une présentation aux fins du témoignage ;
- > témoignage oral devant la Régie ; et
- > préparation de suivis, le cas échéant, émanant du témoignage.

L'équipe

Je serai assisté dans ce mandat par messieurs Eric Belliveau et John Plunkett (tous deux de la firme Optimal Energy). Je joins nos trois CV à la présente.

Budget global et paiement

Il est convenu que, compte tenu de la nature du mandat, le présent budget ne peut être qu'approximatif, le coût réel devant dépendre de l'évolution du dossier (calendrier, procédures prévues, ampleur des renseignements supplémentaires à parcourir, besoins de rencontres avec d'autres intervenants, etc.).

Néanmoins, nous évaluons, de façon préliminaire, le budget total comme suit :

Travaux préalables	40 pers.-hres*
Volet 1 : Éval. des programmes	140 pers.-hres
Volet 2 : Autres opportunités	60 pers.-hres
Volet 3 : Appréciation globale	40 pers.-hres
Tâches diverses	60 pers.-hres**
Témoignage : préparation et suppl.	40 pers.-hres***
Total	380 pers.-hres @ 200\$^z = 76 000 \$

** Les travaux préalables comprennent notamment la lecture complète de la preuve, les premières réunions (téléphoniques et en personne) avec nos clients, la préparation de mémos, la rédaction de demandes de renseignements, la lecture de l'ensemble des réponses aux demandes de renseignements et, le cas échéant, les efforts de concertation avec les experts d'autres intervenants dans le but de minimiser tout doublage.*

*** Les tâches diverses comprennent notamment les réunions subséquentes avec nos clients, les mémos, la préparation des réponses aux demandes de renseignements de la Régie, d'Hydro-Québec ou d'autres intervenants et l'assistance requis par le procureur aux fins de ses contre-interrogatoires.*

**** Le témoignage comprend la préparation du témoignage, y compris d'une présentation, les discussions éventuelles avec le procureur à cet égard, ainsi que, le cas échéant, la préparation de suivis pouvant être demandés lors du témoignage.*

** Le tarif est approximatif, et dépendra de la répartition des heures à l'intérieur de l'équipe. Mon tarif sera de 185 \$/h, alors que ceux de mes collègues sont de 220 \$/h.*

À ces frais s'ajouteront des frais de traduction, de transport/hébergement ainsi que le temps de témoignage comme tel.

Il est entendu que le paiement de nos frais sera assujéti à l'adjudication de la Régie de l'énergie. Toutefois, il est convenu que chaque client réservera, pour les fins de ce mandat, un bloc de **76 heures ou 15 200 \$** de son budget total à cette fin, et demandera de plus à ce que les coûts de l'expertise soient traitées distinctement du budget des analystes. Enfin, il est convenu que nos clients s'engagent à prendre toutes les mesures raisonnables et nécessaires pour défendre l'attribution de l'ensemble des frais encourus et ce, à l'intérieur de délais raisonnables.

Livrables

Les livrables sont :

- > la liste des renseignements requis pour la réalisation des travaux (phase demandes de renseignements – 20 décembre 2004) ;
- > un rapport d'expertise final traitant des trois volets indiqués ci-dessus (16 février 2005) ;
- > les réponses aux demandes de renseignements, le cas échéant (9 mars 2005)
- > les acétates de présentation du témoignage (12 mars 2005); et
- > le témoignage oral (semaine du 15 au 18 mars).

Il est convenu que le respect de ces dates ci-dessus est conditionnel au maintien de l'échéancier présentement prévu par la Régie, ainsi qu'au respect par les autres parties de leurs échéances. Il est également convenu que tout ajout d'information inattendue au dossier pourrait engendrer des délais supplémentaires.

Espérant que cela convient à vos attentes, veuillez agréer, madame, messieurs, l'expression de mes sentiments distingués.



Philippe U. DUNSKY

P.j. : Qualifications