

**PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
2005-2010**

SUIVI DE LA DÉCISION DE LA RÉGIE

D-2005-79

Table des matières

1	ANALYSE DE LA SENSIBILITÉ DE LA PÉRIODE D'AMORTISSEMENT	5
2	FINANCEMENT	8
3	NOVOCLIMAT : ÉVALUATION DES MODALITÉS ET RÉPARTITION DE L'AIDE FINANCIÈRE	10
4	ÉNERGUIDE - VOLET MÉNAGES À BUDGET MODESTE : RÉDUCTION DE L'INVESTISSEMENT CLIENT	11
5	PROGRAMME D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE CHEZ LES MÉNAGES À BUDGET MODESTE : AUGMENTATION DE L'AIDE FINANCIÈRE POUR LES PRODUITS	11
6	RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES HLM : INCLUSION DES COOPÉRATIVES D'HABITATION	11
7	PROMOTION DES PRODUITS MIEUX CONSOMMER – ENERGY STAR : PRÉCISION DES MODALITÉS	11
8	PROGRAMMES - MARCHÉ AFFAIRES: APPLICATION DES MÊMES MODALITÉS AUX CLIENTS INSTITUTIONNELS ET COMMERCIAUX.....	11
9	PIIGE : PLAFOND D'AIDE FINANCIÈRE À 2 M\$/USINE.....	12
10	PIIGE : NOMBRE DE CLIENTS SE PRÉVALANT D'UNE AIDE FINANCIÈRE POUR PLUS D'UN PROJET	12
11	SUIVI SÉPARÉ POUR LES CLIENTÈLES INSTITUTIONNELLE ET COMMERCIALE	12
12	ANALYSE DES PROPOSITIONS DES INTERVENANTS	12

1 ANALYSE DE LA SENSIBILITÉ DE LA PÉRIODE D'AMORTISSEMENT

Contexte

2 Dans sa décision D-2005-79 relative à la demande budgétaire 2005 du PGEÉ
3 2005-2010, la Régie demande au Distributeur (page 34 de 36) : « ...de procéder
4 à une analyse de sensibilité, en termes d'impact tarifaire, d'une variation de la
5 période d'amortissement des dépenses versées au compte de frais reportés »,
6 puis, (page 35 de 36) « ...de faire rapport, le cas échéant, de toutes les
7 démarches, analyses et conclusions demandées par la Régie, dans la présente
8 décision, lors de la demande d'approbation du budget 2006 ».

9 Cette demande fait suite aux recommandations de certains intervenants qui ont
10 souligné que la période d'amortissement de cinq (5) ans du compte de frais
11 reportés retenue par la Régie dans la décision D-2002-25, pourrait maintenant
12 être revue en fonction de l'importance des investissements dorénavant prévus et
13 de l'expérience ailleurs.

14 À cet égard, on note qu'au niveau canadien, BC Hydro et Manitoba Hydro ont
15 obtenu l'autorisation d'amortir leurs investissements en efficacité énergétique sur
16 des périodes de dix (10) et de quinze (15) ans respectivement.

Révision

18 Le Distributeur est en accord avec les intervenants à l'effet que la période
19 d'amortissement doit être revue compte tenu que les investissements prévus
20 dans le présent dossier sont beaucoup plus importants que ceux présentés dans
21 R-3473-2001.

22 Les deux principes suivants ont guidé le Distributeur dans sa revue de la période
23 d'amortissement :

- 1 • Le principe d'appariement nécessite d'amortir les investissements du
2 PGEÉ sur une période équivalente à la période pour laquelle les
3 bénéfices des mesures d'économie d'énergie sont anticipés.
- 4 • Le principe de prudence nécessite de prendre en considération le degré
5 d'incertitude qui existe quant au niveau des bénéfices anticipés (c.-à-d.
6 les économies d'énergie).

7 Tel qu'illustré par les tableaux ci-dessous, la durée de vie moyenne des mesures
8 du PGEÉ est évaluée à treize (13) ans. La durée de vie de chacune de ces
9 mesures est déterminée en conformité avec l'évaluation du potentiel technico-
10 économique (PTÉ) d'économies d'énergie. La méthodologie et les principaux
11 résultats de la mise à jour du PTÉ sont présentés à la pièce HQD-3, Document 1.

12 Quant à l'incertitude associée aux économies d'énergie, le Distributeur rappelle
13 que le PGEÉ est un projet commercial qui, par définition, évoluera selon la
14 participation de sa clientèle, de la réaction du marché (prix et disponibilité des
15 mesures) et des changements prévisibles et souhaitables de la réglementation
16 en la matière. Par mesure de prudence, le Distributeur juge ainsi que la période
17 d'amortissement devrait être de dix (10) ans.

18 Afin de ne pas agir rétroactivement sur les investissements réalisés dont
19 l'amortissement est déjà débuté, le Distributeur demande d'appliquer cette
20 nouvelle règle d'amortissement au 1^{er} janvier 2006. Le traitement sera appliqué
21 conformément aux règles établies en matière de durée de vie, dans le manuel
22 des pratiques et conventions comptables (chapitre 6) d'Hydro-Québec.

23

1
2

TABLEAU 1.1
HYPOTHÈSES SOUS-JACENTES POUR LA DURÉE DE VIE MOYENNE DU PGEÉ

Programmes /activités	GWh implantés en 2010		Poids des GWh		Durée de vie		Durée de vie pondérée	
	(a)		(b)		(c)		(d) = (b) * (c)	
Marché résidentiel								
Diagnostic résidentiel	479		12%		10		1,2	
Novoclimat de l'AEÉ	93		2%		30		0,7	
Service Énergide de l'OEÉ	175		4%		30		1,3	
Ménage à budget modeste de l'AEÉ	52		1%		12		0,2	
Rénovation énergétique de logements sociaux et communautaires	15		0%		30		0,1	
Promotion de produits Mieux consommer - ENERGY STAR	818		20%		11		2,3	
Sous-total Marché résidentiel	1 632		40%					
Marché affaires								
Appui aux initiatives - Optimisation énergétique des bâtiments	349		8%		15		1,3	
Promotion de produits Mieux consommer - ENERGY STAR	517		13%		12		1,5	
Appui aux initiatives - Systèmes industriels	197		5%		10		0,5	
Sous-total Marché affaires	1 062		26%					
Marché grandes entreprises								
PIIGE	560		14%		10		1,4	
PADIGE	59		1%		10		0,1	
PIBGE	107		3%		10		0,3	
PAMUGE	500		12%		10		1,2	
Sous-total Marché grandes entreprises	1 226		30%					
Sous-total pour l'ensemble des marchés	3 920		95%					
Tronc commun pour l'ensemble des marchés	-							
Adoption CMNEB et CMNEH en 2007	200		5%		30		1,5	
Pour l'ensemble du PGEÉ	4 121		100%				13,3	

3

1 Le Distributeur présente dans le tableau ci-dessous les impacts sur le revenu
2 requis, donc sur les tarifs, d'une variation de la période d'amortissement. Deux
3 périodes sont utilisées pour cette analyse de sensibilité : cinq (5) ans, soit la
4 période retenue par la Régie dans les décisions D-2002-25 et D-2005-79, et dix
5 (10) ans. Tel qu'illustré, l'utilisation d'une période d'amortissement de dix (10) ans
6 réduit de 67 M\$ l'impact tarifaire maximale à l'horizon 2010-2011.

7 **TABLEAU 1.2**
8 **IMPACT MAXIMAL DU PGEÉ SUR LES REVENUS REQUIS DU DISTRIBUTEUR**

	5 ans	10 ans	Écart
Montant	121 M\$	54 M\$	- 67 M\$ (- 56 %)
Année	2011	2010	

9

2 FINANCEMENT

10 Dans la décision D-2005-79, la Régie suggère une analyse plus poussée d'une
11 offre de financement pour augmenter la pénétration des programmes en
12 efficacité énergétique en complément aux subventions déjà offertes par
13 Hydro-Québec Distribution.

14 En général, les objectifs visés par le financement offert par une entreprise de
15 services publics sont d'accélérer la pénétration de mesures d'efficacité
16 énergétique des divers utilisateurs d'énergie. Plus particulièrement, elle veut :

- 17 • améliorer les conditions générales de financement (taux, période
18 d'amortissement, mise de fonds, autres garanties) par rapport à ce qui est
19 offert par les institutions financières via un prêt ou une garantie de prêt ;
20 ou encore

- 1 • améliorer le taux d'approbation des demandes de crédit en rendant le
2 financement disponible aux clientèles plus risquées (secteurs d'activités
3 risqués, faible cote de crédit, familles à budget modeste).

4 En s'inspirant des meilleures pratiques en matière de financement observées
5 dans l'industrie, l'offre de solutions de financement par le Distributeur devrait
6 toutefois être adaptée pour tenir compte de la particularité de ses programmes
7 en efficacité énergétique, du type de bien à financer, du contexte tarifaire et des
8 besoins exprimés par ses différentes clientèles. Les solutions de financement
9 proposées devraient également respecter la mission de base de l'entreprise, être
10 complémentaires à ce qui est offert dans le marché par les institutions
11 financières et à coûts et risques raisonnables.

12 Au cours des derniers mois, le Distributeur a débuté des travaux d'analyse et
13 d'évaluation de potentiel d'une offre de financement pour les différentes
14 clientèles visées par ses programmes d'efficacité énergétique, notamment la
15 clientèle institutionnelle. Plus spécifiquement, Hydro-Québec Distribution a initié
16 une analyse comportant les thèmes suivants :

- 17 • types de financement disponibles par les institutions financières ;
- 18 • survol des programmes de financement offerts par certaines compagnies
19 de services publics nord-américaines et autres organismes en efficacité
20 énergétique ;
- 21 • avantages et inconvénients d'une offre de financement ;
- 22 • expérience passée des programmes de financement chez Hydro-Québec
23 Distribution : offre et résultats obtenus par programme et résultats
24 d'études auprès des clientèles.

1 Le Distributeur entend poursuivre ses analyses pour approfondir différents
2 aspects pouvant mener à une offre de financement pour des clientèles ou
3 programmes spécifiques et prioritaires. Les prochaines étapes consisteront à :

- 4 • réaliser un diagnostic par marché en tenant compte des programmes du
5 PGEÉ, des besoins en financement des clientèles et de l'offre actuelle du
6 financement par les fournisseurs de crédit ;
 - 7 ○ consultation auprès des différentes clientèles pour cerner les besoins
8 réels de financement ;
 - 9 ○ consultation auprès de partenaires potentiels pour mesurer leur
10 ouverture quant à améliorer les conditions et l'accès au crédit pour des
11 mesures en efficacité énergétique.
- 12 • développer et tester différentes approches de financement pour les
13 clientèles ou mesures d'efficacité énergétique prioritaires ;
- 14 • initier des partenariats avec des institutions financières et autres
15 fournisseurs de crédit ;
- 16 • analyser la faisabilité interne du financement intégré à la facture ou
17 « *on-bill financing* » ;
- 18 • évaluer la rentabilité économique.

19 Les résultats de ces études seront soumis à la Régie dans le cadre de la
20 demande budgétaire 2007 du PGEÉ.

3 NOVOCLIMAT : ÉVALUATION DES MODALITÉS ET RÉPARTITION DE L'AIDE FINANCIÈRE

21 Voir la référence HQD-1, Document 1, section 4.1.4.

4 ÉNERGUIDE - VOLET MÉNAGES À BUDGET MODESTE : RÉDUCTION DE L'INVESTISSEMENT CLIENT

- 1 Voir la référence HQD-1, Document 1, section 4.1.3.2 concernant les suites
2 envisagées au projet pilote.

5 PROGRAMME D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE CHEZ LES MÉNAGES À BUDGET MODESTE : AUGMENTATION DE L'AIDE FINANCIÈRE POUR LES PRODUITS

- 3 Voir la référence HQD-1, Document 1, section 4.1.5.

6 RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES HLM : INCLUSION DES COOPÉRATIVES D'HABITATION

- 4 Voir la référence HQD-1, Document 1, section 4.1.6.

7 PROMOTION DES PRODUITS MIEUX CONSOMMER – ENERGY STAR : PRÉCISION DES MODALITÉS

- 5 Voir la référence HQD-1, Document 1, sections 4.1.2.3 et 4.2.3.1 pour
6 l'information relative aux nouvelles promotions de produits.

8 PROGRAMMES - MARCHÉ AFFAIRES: APPLICATION DES MÊMES MODALITÉS AUX CLIENTS INSTITUTIONNELS ET COMMERCIAUX

- 7 L'aide financière des programmes *Promotion des produits Mieux consommer –*
8 *Energy Star - marché affaires et Appui aux initiatives – Optimisation énergétique*
9 *des bâtiments* est modifiée pour refléter la décision de la Régie.

9 PIIGE : PLAFOND D'AIDE FINANCIÈRE À 2 M\$/USINE

- 1 Suite à la décision D-2005-152 de la Régie, le plafond d'aide financière est
2 haussé à 5 M\$ par site ou abonnement.

10 PIIGE : NOMBRE DE CLIENTS SE PRÉVALANT D'UNE AIDE FINANCIÈRE POUR PLUS D'UN PROJET

- 3 Voir la référence HQD-2, Document 1, section 2.2.3.1.

11 SUIVI SÉPARÉ POUR LES CLIENTÈLES INSTITUTIONNELLE ET COMMERCIALE

- 4 Voir la référence HQD-2, Document 1, section 1.

12 ANALYSE DES PROPOSITIONS DES INTERVENANTS

- 5 Le Distributeur a examiné les propositions présentées dans les mémoires des
6 intervenants dans le cadre du dossier R-3552-2004. Il présente ici de brefs
7 commentaires démontrant que les recommandations des intervenants font partie
8 intégrante du PGEÉ présenté, ou, dans le cas de mesures émergentes ou non
9 retenues, qu'elles pourraient être l'objet de discussion dans le futur.
- 10

1
2
3
4

TABLEAU 12.1
COMMENTAIRES DU DISTRIBUTEUR SUR LES PROPOSITIONS DES INTERVENANTS
DANS LE DOSSIER DE LA DEMANDE D'APPROBATION DU BUDGET 2005
DU PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DU DISTRIBUTEUR (R-3552-2004)

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
1.1	AIEQ Mémoire, p. 3 de 5	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Programme <i>Diagnostic résidentiel</i> Indiquer par un programme de communication bien ciblé, les mesures d'éé les plus prometteuses identifiées à travers les diagnostics effectués en 2004 et l'intérêt que leur réalisation représente du point de vue économique ou du confort.	Le Distributeur étudie en ce moment les différentes façons de traiter les données du <i>Diagnostic résidentiel</i> . Il ne pourra donc pas se prononcer sur la proposition avant d'avoir terminé cet exercice.
1.2	AIEQ Mémoire, p. 4 de 5	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Programme <i>Diagnostic résidentiel</i> Identifier à partir des diagnostics effectués en 2004, les ménages qui présentent de forts potentiels de gains afin d'adopter une approche très personnalisée et d'effectuer une relance pour la réalisation des gains en énergie.	Voir réponse en 1.1
1.3	AIEQ Mémoire, p. 4 de 5	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	<i>Inspection énergétique ÉnerGuide</i> – Le tarif de 150 \$ devrait être ramené à 50 \$ car il constitue une barrière à l'entrée qui restreint le nombre d'inspections de type A – Offrir ce tarif pour une période probatoire de 18 mois avant de reconduire ces conditions – Réaménager les sommes prévues entre le <i>Diagnostic résidentiel</i> et <i>Inspection énergétique ÉnerGuide</i>	Dans la décision D-2005-79, section 4.3 (p. 30), la Régie dit « ...[ne pas être] convaincue que le coût actuel des inspections représente un obstacle à la réalisation des travaux (...) comme il n'y a pas d'indication que le programme ne fonctionne pas dans sa forme actuelle, elle écarte la proposition des intervenants quant à une réduction du coût de l'inspection».

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
1.4	AIEQ Mémoire, p.4 de 5	CI – <i>Promotion de produits MC- ES Affaires</i>	<p><i>Volet feux de circulation</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'aide financière de 28 ¢/kWh est très généreuse mais ne garantit pas l'adhésion des municipalités. - Remplacer les ampoules à incandescence (112 500) par des diode (DEL) dont le surcoût est entièrement financé par HQD. - Remboursement du prêt sur une période de 4 à même la réduction des coûts d'opération en facturant la municipalité pour les diodes selon la puissance raccordée qu'une ampoule à incandescence aurait nécessité 	<p>L'approche commerciale du Distributeur donne des résultats probants (voir section 1, HQD-2, doc. 1).</p> <p>Le financement est à l'étude en ce moment. Voir le plan de travail (voir section 2 du présent document). Le Distributeur doit attendre les résultats de l'étude afin d'évaluer cette suggestion.</p>
1.5	AIEQ Mémoire, p.5 de 5	CI – <i>Promotion de produits MC - ES Affaires</i>	<p>Amélioration de l'éé de l'éclairage public</p> <p>Financement-remboursement à même la facturation de mesures qui ne sont pas mesurées par un compteur mais plutôt évaluée par le produit de la puissance raccordée et d'un certain nombre d'heures d'utilisation type convenu</p>	<p>Le Distributeur a présentement des discussions avec le milieu municipal dans le but, entre autres, d'explorer les opportunités d'amélioration de l'éé de l'éclairage public.</p> <p>Financement : voir réponse en 1.4.</p>
1.6	AIEQ Mémoire, p.5 de 5	CI (gouvernemental)	<p>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.</p>	<p>Le Distributeur ne peut se prononcer pour le gouvernement du Québec.</p>

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
1.7	AIEQ Mémoire, p.5 de 5	CI (gouvernemental)	Il nous apparaît également important (...) que le gouvernement du Québec décrète pour les programmes d'économies d'énergie des crédits de taxes en vue de stimuler encore plus l'adhésion des citoyens.	Voir réponse en 1.6.
2.1	AIPVFQ Mémoire, p.8 de 9	Résidentiel, CI – <i>Promotion de produits MC - ES</i>	L'AIPVFQ demande à la Régie que le Distributeur dépose un suivi sur la fenestration à haut rendement énergétique au cours de la révision du budget du PGEÉ en 2006. Celui-ci devrait notamment rendre compte de l'état d'avancement des discussions entre l'AIPVFQ et le Distributeur et, le cas échéant, des programmes <i>Promotion Mieux consommer – Energy Star</i> qui seront mis en place, le tout dans un objectif de modification du marché en vue de favoriser l'efficacité énergétique.	Le Distributeur a commandé une étude du marché des fenêtres à haut rendement énergétique en collaboration avec l'AIPVFQ. Il concevra une stratégie d'interventions de concert avec l'association. Voir HQD-1, doc. 1, annexe A, section 4.1.2.3 (portes et fenêtres).
3.1	CETAF-SE- AQLPA CETAF- AQLPA- SÉ-2, document 1, p. 78 de 80	Résidentiel, CI – <i>Promotion de produits MC - ES</i>	[L'intervenant note] que le taux de pénétration des systèmes géothermiques prévu au programme <i>Promotion des produits Mieux consommer - Energy Star</i> du marché résidentiel pour 2010 au-delà du tendancier est très faible : seulement 326 unités d'ici 2010. En effet, ce taux de pénétration n'est pas proportionné au rythme de croissance plus élevé que connaît déjà ce type de produit (environ 10 % de croissance par année, correspondant à environ 350-400 unités en 2004, selon l'information obtenue de l'industrie). Les gains en efficacité énergétique de ce type d'équipement sont particulièrement élevés et robustes, de sorte que son apport à l'atteinte des	Le Distributeur effectue présentement une étude du marché de la géothermie en collaboration avec les intervenants du milieu. Il prévoit développer le concept et effectuer la mise en place des modalités spécifiques à la géothermie. Voir HQD-1, doc. 1, annexe A, section 4.1.2.3 (systèmes géothermiques)

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
			objectifs du PGEÉ ne devrait pas être négligé. Dans le programme <i>Promotion des produits Mieux consommer - Energy Star</i> marché affaires (CI), le nombre de systèmes géothermiques prévu n'est pas spécifié.	
4.1	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 3 et 35 de 36 GRAME-2, doc. 2, p. 14 et 34 de 40	Tous	Le Distributeur a négligé des technologies et des approches susceptibles de favoriser la gestion de la demande ou d'accroître substantiellement les taux de pénétration des diverses mesures proposées dans le PGEÉ, comme les compteurs intelligents, le pré-paiement (sur une base volontaire) et l'installation de thermostats permettant la gestion de la demande. (...) Il serait notamment nécessaire (...) d'appuyer l'utilisation de nouvelles technologies, avec en premier chef la réalisation d'un projet-pilote sur les compteurs intelligents. Montant de l'aide financière de <i>Novoclimat</i> soit réduite pour financer des mesures novatrices comme les compteurs intelligents. (...) un projet pilote de compteurs intelligents auprès de la clientèle résidentielle serait non seulement souhaitable mais nécessaire afin de maximiser le potentiel des économies d'énergie.	Les technologies mentionnées sont traitées dans le cadre du dossier tarifaire.
4.2	GRAME GRAME-2, doc. 1,	Tous	Ajout d'un volet financement avec transfert partiel des subventions. Le GRAME mentionne plusieurs applications	Voir réponse en 1.4.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
	p. 12 de 36 GRAME-2, doc. 2, p. 14 et 16 de 40		possibles pour le financement (prêts à très bas taux ou sans intérêt) pour <i>Novoclimat</i> au résidentiel, pour <i>Appui aux initiatives - Optimisation des bâtiments</i> aux CI.	
4.3	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 13 de 36	Tronc commun	Adoption des codes modèles améliorés	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.4.8.
4.4	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 14 de 36	Tous	La Régie devrait notamment prélever une redevance sur les ventes de mazout d'au moins 1 % afin de financer l'extension des programmes d'EÉ auprès de la clientèle chauffée au mazout.	Le Distributeur ne peut se prononcer pour la Régie de l'énergie.
4.5	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 15 de 36 GRAME-2, doc. 2, p. 17 de 40	Tous	Une meilleure coordination entre les efforts des distributeurs doit être recherchée. (...) afin qu'un plus grand nombre de clients puissent participer, entre autres, au programme <i>Appui aux initiatives - Optimisation énergétique des bâtiments</i> (de même que pour le programme <i>Novoclimat de l'AEÉ</i>) il nous apparaît important qu'il y ait un arrimage entre le Distributeur, Gaz Métro et le Fonds en efficacité énergétique. Seulement de cette façon serait-il possible de s'assurer qu'aucun client du Distributeur ne sera exclu de ses programmes et dépourvu de ses	Les clients utilisant une autre source d'énergie que l'électricité pour le chauffage ne sont pas exclus des programmes du Distributeur. De plus, cette clientèle peut avoir accès aux programmes des autres distributeurs.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
			avantages.	
4.6	GRAMÉ GRAMÉ-2, doc. 1, p. 16 de 36	Tronc commun	Un accent particulier doit être mis envers la sensibilisation des jeunes. De plus, des approches spécifiques devraient être prévues, au moins à moyen terme, afin de mieux rejoindre les communautés culturelles.	<p>Le budget de communication du tronc commun prévoit des sommes pour ces 2 segments :</p> <p>Volet éducatif pour les jeunes pour rejoindre et éduquer la jeune clientèle par un ensemble de moyens de sensibilisation et de promotion innovateurs et adaptés afin d'influencer leur comportement énergétique.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En collaboration avec le Centre des Sciences de la Société du Vieux-Port de Montréal, organisation et mise en place d'outils d'éducation, d'information et de visibilité sur l'efficacité énergétique de même que développement d'un site Internet www.lachezprise.qc.ca ; • Réalisation de trousse éducatives comme support aux tournées de sensibilisation dans les écoles qui auront lieu en 2006 ; • Développement d'un guide pédagogique destiné aux enseignants des niveaux primaire et secondaire pour la vulgarisation de l'efficacité énergétique en classe. <p>Volet informatif pour les communautés culturelles pour établir une relation conviviale avec les clients des communautés culturelles et les informer du programme <i>Mieux Consommer</i> par le biais, entre autres, d'interventions auprès des différentes associations communautaires et de communications dans différents médias ciblés. Les activités viseront</p>

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
				essentiellement les communautés culturelles les plus représentées dans la région de Montréal.
4.7	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 18 de 36	Résidentiel - <i>Promotion de produits MC - ES</i>	Le GRAME considère que certains marchés seront peu ou pas rejoints par les programmes pour les thermostats électroniques, tels que proposés par le Distributeur. Cela inclut les coopératives et le marché des locataires dont le logement est chauffé avec des plinthes électriques ayant uniquement des thermostats intégrés à la plinthe	Le programme <i>Promotion de produits Mieux consommer Energy Star – volet thermostats marché existant</i> est ouvert à tous les clients du marché résidentiel, incluant les coopératives, ainsi que les petits commerces. Voir HQD-1, doc. 1, section 4.1.2. Pour les locataires dont le logement est chauffé avec des plinthes électriques ayant uniquement des thermostats intégrés à la plinthe, voir réponse fournie au dossier R-3474-2001, HQD-3. doc. 4, p. 37 de 53.
4.8	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 23 de 36	Résidentiel – <i>Programme pour les ménages à budget modeste</i>	Le GRAME approuve le budget 2005 pour le programme pour les ménages à budgets modestes de l'AEÉ. (...) [Il demande] toutefois à ce qu'il soit progressivement augmenté à partir de 2006 ou 2007, en autant que les agents livreurs soient en mesure de rejoindre une clientèle élargie	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.1.5.
4.9	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 23 de 36	Résidentiel – <i>Programme pour les ménages à budget modeste</i>	De plus, [le programme pour les ménages à budgets modestes de l'AEÉ] pourrait être amélioré en y intégrant un élargissement de l'approche en s'inspirant des projets d'ée à base communautaire.	Voir suivi du projet de Négawatts Production Inc., HQD-3, doc. 1, section 1.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
4.10	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 23 de 36	Résidentiel – <i>Rénovation des HLM</i>	Programme de <i>rénovation des habitations à loyer modique</i> – Les résidents des coopératives d'habitation devraient, eux aussi, pouvoir profiter des programmes d'Hydro-Québec Distribution	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.1.6.
4.11	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 31 de 36	Tous	Le GRAME recommande l'ajout d'un programme spécifique d'aide à l'implantation de systèmes solaires pour le chauffage de l'eau et des espaces avec un volet institutionnel et un volet commercial (le premier devant être plus généreux que le deuxième) (sensibilisation et aide financière)	À l'instar de la géothermie, le Distributeur n'envisage pas la création d'un programme pour promouvoir l'énergie solaire. Cette dernière technologie sera promue à l'intérieur des programmes actuels. Dans sa décision D-2005-79, la Régie n'approuve pas la proposition du Distributeur d'octroyer une aide financière plus généreuse au milieu institutionnel.
4.12	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 32 de 36	PMI – <i>Appui aux initiatives – Systèmes industriels</i>	<i>Appui aux initiatives – Systèmes industriels (...)</i> programme trop général (...). Des mesures spécifiques devraient ainsi être promues directement auprès de la clientèle visée	Dans le cadre du programme <i>Promotion des produits Mieux consommer – Energy Star marché affaires</i> , la clientèle PMI pourra bénéficier de diverses promotions de produits éconergétiques.
4.13	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 33 de 36	GI – <i>PADIGE et PIIGE</i>	<i>PADIGE et PIIGE</i> - Le GRAME considère qu'il s'agit de programmes trop généraux qui reposent trop sur l'initiative du milieu.	Dans sa preuve adressée à la Régie dans le cadre de R-3552-2004, section 4.4 (p.71), le Distributeur mentionne la bonne participation des clients au <i>PIIGE</i> . « Plusieurs clients ayant soumis plus d'un projet et quelques-uns ayant atteint la limite maximale d'aide financière. » Dans le même document (p.72), le Distributeur mentionne qu'il « ...a clarifié lors des dernières rencontres provinciales des grands clients industriels à l'automne 2004, que les projets (...) tels les murs

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
				<p>solaires et la géothermie sont acceptés. »</p> <p>De plus, dans la décision D-2005-79, section 4.3 (p.32) « La Régie estime que les modifications apportées au <i>PADIGE</i> sont acceptables en ce qu'elles sont complémentaires et qu'elles devraient ainsi permettre d'assurer un plus grand succès au volet Démonstration du programme.»</p> <p>La Régie n'a pas fait de commentaires sur les modalités du <i>PIIGE</i> autres que sur la hausse du plafond de l'aide financière.</p>
4.14	GRAME GRAME-2, doc. 1, p. 34 de 36	Réseaux autonomes	<p>Le GRAME recommande des efforts particuliers afin de réaliser des programmes d'EE spécifiques à ce marché.</p> <p>Les divers consommateurs desservis par les réseaux autonomes devront être admissibles aux divers programmes du PGEÉ. Une aide additionnelle pourrait s'ajouter lorsque les bénéfices d'une mesure le justifie.</p> <p>Ceux-ci devront inclure des mesures d'isolation et de remplacement de portes et fenêtres.</p>	Voir HQD-1, doc. 2
4.15	GRAME GRAME-2, doc. 2, p. 13 de 40	CI – <i>Appui aux initiatives - Optimisation énergétique des bâtiments</i>	(...) souhaitable d'offrir des subventions variant selon les différents niveaux de certification LEED dans le cadre du programme <i>Appui aux initiatives</i> , destiné au marché CI.	Le Distributeur n'appuie pas cette proposition car elle aurait pour conséquence qu'il appuierait financièrement des mesures ne touchant pas l'économie d'énergie électrique.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
4.16	GRAME GRAME-2, doc. 2, p. 14 de 40	Résidentiel – <i>Rénovation des HLM</i>	(...) appui financier pour les logements sociaux ne s'applique qu'aux habitations à loyer modique lequel devrait être étendu pour incorporer un plus grand nombre de bâtiments sociaux (les coopératives par exemple)	Voir section 5 du présent document.
4.17	GRAME GRAME-2, doc. 2, p. 15 de 40	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	(...) maintenir le niveau de l'aide financière de <i>Novoclimat</i> au-delà de 2008 pour financer des mesures complémentaires comme l'utilisation de matériaux de construction plus écologiques	Le Distributeur vise la réduction de la consommation énergétique des nouvelles maisons et n'exclut pas l'utilisation des matériaux dits écologiques.
4.18	GRAME GRAME-2, doc. 2, p. 38 de 40	Tronc commun	il est nécessaire d'établir, sans délai, un comité externe visant à définir les modalités des projets qui seront inclus dans l'activité <i>PISTE</i> ainsi que l'aide financière qui sera octroyée à chaque projet.	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.4.6.
5.1	OC Rapport d'experts p.33 de 41		the economic analysis presented by HQD indicates the PGEÉ fails the Rate Neutrality Test and therefore over the term of the program, for <i>non-participants</i> customer bills are not neutral, i.e. rate increases derived from the PGEÉ are not cancelled out by bill savings.	Dans la décision D-2005-79, section 4.2 (p. 28) «... la Régie considère que l'impact tarifaire découlant de la mise en œuvre du PGEÉ est acceptable »
5.2	OC Rapport d'experts p.33 et 34 de 41		financial analysis indicates that taken in isolation, the annual increases in the revenue requirement and rates resulting from the PGEÉ are not unreasonable, but given likely increases in other costs of service, there is concern for the impact on vulnerable consumers. A number of regulatory approaches can be considered to address this	1) Les programmes marginaux du PGEÉ sont ceux qui desservent la clientèle à faible revenu ou à budget modeste. 2) Pour la demande budgétaire 2006, la période du PGEÉ s'étend sur 5 ans, période jugée raisonnable quant au risque commercial.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
			<p>concern and balance the broad public interest and the interests of the utility and its customers including:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Reducing budgets for marginal programs 2) Extending the term of the program 3) Increasing the amortization periods from five years to seven or eight years 4) the participation rate of lower-income customers through even more targeted information and financial assistance. 	<p>3) Voir la section 1 du présent document.</p> <p>4) Le Distributeur a haussé le nombre de visites du programme pour <i>Ménages à budget modeste</i> et inclut les coopératives à son programme de <i>Rénovation des logements sociaux et communautaires</i>. Voir HQD-1, doc. 1, sections 4.1.5 et 4.1.6.</p>
5.3	OC Rapport d'experts p.34 de 41	Résidentiel – Programme pour ménages à budget modeste	<p>The HQD program design has recognized that HQD's lower-income consumers may not have an equal opportunity to participate in EE/DSM programs. The proposed enhancements to the Low Income Program directionally address this issue, but challenges remain to achieving high levels of participation by lower-income customers. Additional measures such as</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) more education, higher incentives and 2) on-bill financing should be evaluated by HQD. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Voir HQD-1, doc. 1, sections 4.1.5 et 4.1.6. 2) Voir la réponse en 1.4.
5.3	OC Rapport d'experts p.34 de 41		<p>Because the HQD PGEÉ 2005-2010 is aggressive relative to PGEÉ 2003-2006, there is an increased chance that budgets will be under-spent and more importantly, EE/DSM savings are not achieved. Consideration should be given to applying regulatory mechanisms to protect consumers from under-spending of budgets and under-achievement of energy savings. Two such mechanisms are a budget true-up mechanism and a Lost Revenue Variance Account.</p>	<p>Dans la décision D-2005-79, section 4.2 (p.28) « La Régie considère que l'introduction de mécanismes règlementaires, visant à inciter le Distributeur à réaliser ses objectifs en matière d'efficacité énergétique et à protéger les consommateurs contre la surestimation des budgets et la sous-atteinte des résultats, n'est pas requise présentement. Pour la Régie, les mécanismes de suivi déjà exigés et mis en place et l'approbation annuelle des budgets permettent d'apprécier les efforts du Distributeur à cet</p>

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
				égard. »
6.1	UC Mémoire p. 4 de 13	Résidentiel	L'Union des consommateurs estime qu'une évaluation préliminaire du PRI des consommateurs résidentiels aurait dû être faite, ce qui aurait permis de concevoir un Plan révisé plus rigoureux. Les experts Dunsky, Belliveau et Plunkett (ci-après les experts) soulignent d'ailleurs dans leur rapport que tout programme d'économie d'énergie doit être basé sur une connaissance approfondie des barrières à l'efficacité énergétique.	Dans la décision D-2005-79, section 4.3 (p. 29) « La Régie prend acte du fait que le Distributeur s'est donné comme objectif d'éliminer les barrières à la participation aux programmes du PGEÉ. Cet objectif est compatible avec les orientations exprimées dans le cadre des décisions antérieures de la Régie en matière d'efficacité énergétique »
6.2	UC Mémoire p. 5 de 13		De l'avis de l'Union des consommateurs, la Régie devrait être en mesure de fixer une série d'indicateurs et d'objectifs de performance à respecter et à atteindre, et ce, pour chaque catégorie de clients et pour chaque programme ou mesure.	<p>Dans la décision D-2005-79, section 4.4 (p. 33) « La Régie constate que le suivi énergétique et budgétaire, les indicateurs précurseurs ainsi que le plan d'évaluation et de suivi sont conformes aux spécifications des décisions D-2003-110, D-2004-60, D-2004-96 et D-2004-106. La Régie remarque que le Distributeur a ajusté certains aspects des programmes du PGEÉ, tenant compte de l'évolution des indicateurs précurseurs et des différents outils de suivi développés.</p> <p>Dans un contexte où le budget annuel et les objectifs d'économie d'énergie totaux du PGEÉ ont respectivement triplé et doublé, la Régie rappelle l'importance qu'elle accorde à l'exercice de suivi du PGEÉ. Ce suivi doit présenter séparément les résultats obtenus pour la clientèle commerciale et la clientèle institutionnelle. La Régie prend acte que le</p>

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
				<p>Distributeur prévoit une évaluation externe des résultats et processus du PGEÉ.</p> <p>La Régie est satisfaite du suivi effectué par le Distributeur quant aux décisions antérieures et aux avis ayant trait à l'efficacité énergétique. »</p>
6.3	UC Mémoire p. 5 de 13	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	<p><i>Diagnostic personnalisé</i> (...) l'Union des consommateurs recommande qu'Hydro-Québec Distribution étudie la possibilité de mettre en place un partenariat avec Gaz Métro, l'AEÉ et d'autres administrations et acteurs concernés, qui réunirait les actifs et partagerait les ressources en vue d'un diagnostic énergétique complet.</p>	<p>Le sondage effectué par le Distributeur pour évaluer le <i>Diagnostic résidentiel</i> a révélé que la proportion des participants utilisant d'autres sources d'énergie que l'électricité pour se chauffer est près de celle observée dans l'ensemble des ménages. Pour ces derniers, le <i>Diagnostic résidentiel</i> ne peut fournir de recommandations relatives au chauffage.</p> <p>Pour des raisons de confidentialité, le Distributeur n'envisage pas de partager l'information sur la consommation d'électricité de ses clients avec d'autres distributeurs d'énergie.</p>
6.4	UC Mémoire p. 5 de 13	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	<p>Le programme <i>Diagnostic personnalisé</i> présente encore quelques limites, identifiées par certaines de nos associations membres : certains concepts utilisés dans le questionnaire manquent de simplicité et gagneraient à être mieux vulgarisés.</p>	<p>Le sondage effectué par le Distributeur pour évaluer le <i>Diagnostic résidentiel</i> a révélé un taux de satisfaction 8,4 sur 10 pour la clarté des questions. À la lumière de ce résultat, le Distributeur ne croit pas nécessaire de vulgariser davantage son questionnaire.</p>
6.5	UC Mémoire	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	<p><i>Novoclimat</i> À la lecture du rapport des experts nous constatons que d'autres acteurs peuvent être</p>	<p>Le Distributeur n'a pas de commentaires à formuler.</p>

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
	p. 6 de 13		<p>approchés pour favoriser une meilleure publicité et une plus grande participation au programme. C'est le cas des agents immobiliers qui jouent un rôle important dans la transmission de l'information aux clients et dans la promotion des habitations et programmes disponibles sur le marché. Des sessions de formation visant à mieux les outiller pour promouvoir l'efficacité énergétique, en général, et le modèle <i>Novoclimat</i>, en particulier, auprès des acheteurs de maisons devraient être mises sur pied.</p>	
6.5	UC Mémoire p. 7 de 13	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	<p><i>Novoclimat</i></p> <p>Par ailleurs, tel que mentionné précédemment, puisque le confort est l'une des préoccupations des participants aux programmes d'efficacité énergétique, l'Union des consommateurs recommande que soient également mis en évidence pour les consommateurs les avantages des logements <i>Novoclimat</i> en terme de confort amélioré et d'impact positif sur la santé, qui s'ajoutent aux économies d'énergie, à la diminution de la facture d'électricité et à l'impact positif sur l'environnement.</p>	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.1.4.
6.6	UC Mémoire p. 7 de 13	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	<p><i>ÉnerGuide</i></p> <p>L'Union des consommateurs est d'avis que le coût initial (qui varie entre 150 \$ et 450 \$) constitue une importante barrière à l'amélioration de l'efficacité énergétique des maisons. Nous croyons qu'une baisse significative du coût de l'inspection du type</p>	Voir réponse en 1.3.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
			A, qu'Hydro-Québec propose de maintenir à 150 \$, inciterait certainement les propriétaires à participer au programme permettant ainsi un premier contact avec l'efficacité énergétique.	
6.6	UC Mémoire p. 8 de 13	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	<i>ÉnerGuide</i> L'incitatif offert par HQD contribue certes, comme le mentionnent les experts, à atténuer cette barrière économique, toute clientèle confondue. Si l'on veut augmenter le pourcentage des participants qui entreprennent les travaux, nous sommes d'avis que le niveau d'aide financière pour la réalisation des travaux devrait varier en fonction des revenus des participants.	Le Distributeur juge que ce programme doit suivre son cours pour au moins un cycle complet de 18 mois afin qu'il puisse évaluer correctement le programme et les propositions des intervenants à cet effet.
6.7	UC Mémoire p. 8 de 13	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	<i>ÉnerGuide</i> pour ménages à budget modeste 1) l'Union des consommateurs recommande, sur la base des expériences-terrain de ses associations membres, de réduire de façon significative la contribution maximale exigée du participant, fixée à 250 \$ dans le Plan révisé du Distributeur. 2) La condition d'admissibilité à ce Volet du programme devrait être révisée, de concert avec l'AEÉ, afin de hausser le seuil minimum de revenu actuellement utilisé (voir plus loin la section sur le programme d'efficacité énergétique chez les ménages à budget modeste de l'AEÉ)	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.1.3.2.
6.8	UC Mémoire p. 8 de 13	Résidentiel – <i>Rénovation</i>	<i>Rénovation des HLM</i> [L'intervenant] demande à la Régie [d'ordonner au Distributeur] de fournir, lors de la prochaine cause sur le PGEÉ, des données concrètes et une	Voir HQD-1, doc. 1, section 5.1 pour les résultats des analyses économiques et financière par programme.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
		<i>des HLM</i>	information plus sûre concernant la rentabilité de ce programme.	
6.9	UC Mémoire p. 10 et 11 de 13	Résidentiel – <i>Programme pour ménages à budget modeste</i>	Visites ménages à budget modeste 1) Assouplir les critères d'admissibilité : a) seuils de revenus, b) recevoir une facture d'énergie pour le chauffage; 2) Révision des sommes allouées par visite (augmentation, indexation et présentation distincte pour le montant alloué à l'équipement) 3) Allonger la durée des visites (limitée à 2 heures) en fonction du nombre de pièces et allouer du temps pour la cueillette de données 4) Mise sur pied de plus d'une équipe afin de pouvoir effectuer le maximum de visites en novembre et décembre 5) Améliorer la connaissance de la catégorie «ménages à budget modeste» par la consultation auprès des associations impliquées	1a) Les seuils de revenus sont déterminés par le gouvernement du Québec, le Distributeur a informé l'AEÉ des commentaires de l'UC. 1b) Voir la réponse en 6.7. Pour bénéficier du programme, le client doit payer une facture énergétique 2) et 3) Voir HQD-1, document 1, section 4.1.5. 4) Le Distributeur a informé l'AEÉ de ces suggestions traitant des opérations du programme. 5) Suite au comité de travail du mois 2005, il a été convenu qu'il y aura 2 rencontres annuelles. Une première rencontre en début de saison (formation, nouvelles recommandations) et une deuxième rencontre à la fin de la saison (bilan et pistes d'améliorations). Au besoin, des conférences téléphoniques durant l'année et la rédaction d'un bulletin d'information sont prévues.
6.10	UC Mémoire p. 11 de 13	Résidentiel et CI – <i>Promotion de produits MC - ES</i>	<i>Programme Mieux consommer - Energy Star</i> L'Union des consommateurs considère que certains sous-programmes auraient dû être exclus du programme « parapluie » <i>Mieux consommer - Energy Star</i> . En raison des spécificités des approches commerciales ou promotionnelles propres à ce sous-programme, il nous paraît important que les systèmes géothermiques fassent l'objet d'un programme à part entière ou d'objectifs et d'évaluations particulières tel que le suggèrent les experts	Dans la décision D-2005-79, section 4.3 (p. 31) « La Régie considère que l'appui financier aux systèmes géothermiques dans le cadre du programme de <i>Promotion des produits Mieux consommer – Energy Star</i> au marché résidentiel est adéquat. La Régie n'est pas convaincue que cette mesure doive faire l'objet d'un programme distinct, tel que le suggèrent certains intervenants ».

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
7.1	UMQ UMQ-1, document 1, p. 16 de 19	CI – <i>Appui aux initiatives – optimisation énergétique des bâtiments</i>	Le plan de communication ainsi que l'allocation des budgets et la prévision des déboursés devraient pouvoir tenir compte de cette réalité municipale.	Le Distributeur présente à la Régie un PGEÉ visant l'horizon 2010, incluant les budgets pour le plan de communication, les activités et les programmes. Le Distributeur a ajusté les modalités de son programme <i>Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments</i> pour tenir compte de la réalité municipale. Le délai de réalisation pour finaliser le projet est de 24 mois à compter de la date de <i>Confirmation d'engagement</i> de l'appui financier dans le cas d'une nouvelle construction ainsi que dans le cas d'un bâtiment existant.
7.2	UMQ UMQ-1, document 1, p. 16 de 19	CI	(…) indicateurs ou des données spécifiques sur le suivi énergétique et budgétaire puissent être fournis sur les programmes et les volets touchant le marché municipal sur de courtes périodes, de façon à se conformer aux échéanciers administratifs et politiques des municipalités.	Dans la décision D-2005-79, section 4.3 (p. 32), la Régie répond à la demande de l'intervenant « [Le suivi du PGEÉ] doit présenter séparément les résultats obtenus pour la clientèle commerciale et la clientèle institutionnelle. »
7.3	UMQ UMQ-1, document 1, p. 16 de 19	CI	Une aide financière pour développer une expertise interne pourrait être prévue pour compenser l'investissement en temps et en formation de un ou des employés municipaux qui seront en charge des projets en efficacité énergétique. Cette aide financière permettra à la municipalité de développer une expertise interne en efficacité énergétique. L'aide pourrait prévoir un remboursement forfaitaire par questionnaire complété.	Les coûts reliés aux salaires du personnel ne sont pas considérés comme des dépenses admissibles. Cependant, le Distributeur verse, dans le cadre de son programme <i>Appuis aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments</i> , une aide financière additionnelle couvrant une partie du montant des honoraires des partenaires professionnels pour la préparation de la proposition de projet et l'étude de faisabilité.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
7.4	UMQ UMQ-1, document 1, p. 17 de 19	CI	HQ devrait présenter une proposition de services (expertise technique et financière) pour promouvoir la création à l'intérieur d'une municipalité d'un fonds dédié à l'efficacité énergétique qui serait renouvelé à même les économies d'énergies annuelles pour permettre le financement des projets en EÉ.	Dans le cadre d'échanges établies depuis plusieurs années avec le milieu municipal, le Distributeur étudie les problématiques du financement et plus particulièrement la notion d'un « budget ou fonds dédiés » à l'efficacité énergétique.
7.5	UMQ UMQ-1, document 1, p. 17 de 19	CI	L'UMQ recommande à la Régie de surveiller les impacts du PGEÉ sur la substitution des sources d'énergie qui pourraient être désavantageuses sur le plan économique et d'entrevoir des restrictions ou des ajustements pour les PGEÉ des autres Distributeurs réglementés.	Le Distributeur s'en remet à la compétence de la Régie en cette matière.
8.1	Experts	Tous	Undertake a comprehensive review of market barriers in order to inform future program design and ensure maximum effectiveness.	<p>Lors de la conception et du développement de ses programmes, le Distributeur se préoccupe toujours d'identifier et d'adresser l'ensemble des barrières de marché spécifiques au programme à mettre en œuvre, de façon à s'assurer de proposer pour l'ensemble des acteurs concernés des processus et modalités optimales.</p> <p>La Régie dans la décision D-2005-79, p. 29, section 4.3, reconnaît les efforts en ce sens du Distributeur : « La Régie prend acte du fait que le Distributeur s'est donné comme objectif d'éliminer les barrières à la participation aux programmes du PGEÉ. Cet objectif est compatible avec les orientations exprimées dans le cadre des décisions antérieures de la Régie en matière d'efficacité énergétique. »</p>

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.2	Experts	Tous	Facilitate flexibility and dynamism by proving Hydro-Québec with guidelines for retroactively judging unilateral program changes, based on "good faith" principles.	La Distributeur est d'accord avec la proposition. Il réfère à la décision D-2005-79 de la Régie, p. 29, section 4.2 : « (...) la Régie reconnaît le bien-fondé du principe de flexibilité budgétaire appliqué par le Distributeur, en lien notamment avec l'analyse et l'évolution des indicateurs précurseurs développés. »
8.3	Experts	Tous	Support recovery of additional costs incurred over the past year.	Voir réponse en 8.2.
8.4	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Approve Hydro-Québec's current automated on-line/mail-in diagnostic program approach.	Le Distributeur n'a pas de commentaires à formuler.
8.5	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	If results of the ongoing evaluation of the Negawatts pilot project are positive, consider supplementing the current automated diagnostic approach with targeted on-site home visits. Specifically, consider using the on-site visits to target communities with above-average residential consumption.	Voir HQD-3, doc. 1, section 1.
8.6	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Approve the CFL giveaway approach.	Le Distributeur n'a pas de commentaires à formuler.
8.7	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Relocate the audit program link to a prominent place on Hydro-Québec' web home page.	Le site Internet d'Hydro-Québec est un site corporatif qui dessert toutes les divisions de l'entreprise, tant celles de Production et de Trans-Énergie que celle du Distributeur. L'espace réservé à l'efficacité énergétique est très facile d'accès et jouit d'une grande visibilité. Il représente un service, parmi d'autres, qui sont offerts sur l'Internet. Hydro-Québec

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
				met tous les efforts pour bien répondre aux attentes de sa clientèle, que ce soit pour inscrire les coordonnées d'un déménagement en ligne, pour recevoir sa facture en ligne, ou pour obtenir un diagnostic de sa consommation.
8.8	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Encourage Hydro-Québec to integrate the operational flexibility required to leverage unanticipated, externally-generated opportunities by intensifying marketing efforts during periods of peak interest in energy / environmental issues.	Le Distributeur est d'accord. Les envois de questionnaires et la publicité sont faits durant les périodes automnal et hivernal.
8.9	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Modify the audit template in order to provide seamless linkages to promotional and incentive programs. Also categorize recommended measures, offer links, promote non-energy measure benefits and explain technical terms, as explained in the text above.	Le Distributeur est d'accord avec la proposition mais il doit se soumettre au moratoire sur le développement informatique qui met en priorité le projet SIC. Il pourra évaluer cette proposition une fois l'intégration du SIC complétée.
8.10	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Review the approach to linguistic minorities and examine the option of providing direct-mail minority-language questionnaires.	Voir réponse en 4.6.
8.11	Experts	Résidentiel – <i>Diagnostic résidentiel</i>	Install a continuous data verification/update process for revamping key information inputs to template recommendations and ensuring consistency with both market conditions and Hydro-Québec's own promotions. Ensure that the process targets new technology measures subject to rapid improvements/changes.	Voir réponse en 8.9.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.12	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Shift a share of the proposed customer incentive upstream to builders, subject to adoption of the full suite of complementary strategies discussed below.	Voir section 3 du présent document.
8.13	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Link a part of the customer incentives to installation of additional efficient lighting or appliance measures.	Voir commentaire à la proposition 8.12.
8.14	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Supplement the (reduced) incentives with an aggressive co-marketing effort in conjunction with participating builders.	Voir commentaire à la proposition 8.12.
8.15	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Engage the real estate industry in discussions aimed at providing education to realtors regarding energy efficiency benefits, in particular through curriculum development.	Voir commentaire à la proposition 8.12.
8.16	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Integrate the new CMHC (SCHL) incentive into the Novoclimat marketing effort with a focus on its dual cost and resale value benefits.	Voir commentaire aux propositions 8.12 et 8.17.
8.17	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Renew efforts aimed at having financial institutions offer energy efficient mortgages, wherein mortgage limits are raised in accordance with lower operating costs of efficient homes.	Depuis le 27 juillet 2005, les acheteurs d'habitations construites selon les critères du programme <i>Novoclimat</i> pourront bénéficier des avantages particuliers offerts par la SCHL (Société canadienne d'hypothèque et de logement) dans le cadre de l'assurance prêt hypothécaire pour habitations éconergétiques. Voir section 2 du présent document.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.18	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Incorporate new EnerGuide for New Homes rating in the Novoclimat program design.	Le Distributeur évaluera cette suggestion dans ses prochaines discussions au sein du Comité de travail.
8.19	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Support the Novoclimat's marketing of non-energy benefits.	Le Distributeur informe les experts que la publicité qu'il offre conjointement avec l'AEÉ et ses autres partenaires fait mention de plusieurs bénéfices autres qu'énergétiques (voir exemple sur le site de l'AEÉ).
8.20	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Increase the builder's incentive, and focus additional resources to ongoing recruitment, marketing and sales training.	Voir commentaire à la proposition 8.12.
8.21	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Develop an aggressive co-marketing effort with participating builders, along the lines of the TXU Electric Delivery's approach.	Voir commentaire à la proposition 8.12.
8.22	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Offer Hydro-Québec the flexibility to finance builder training fees should participation prove insufficient.	Voir commentaire à la proposition 8.12.
8.23	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Approve Hydro-Québec's proposal to cover the full cost of efficiency inspections.	Le Distributeur n'a pas de commentaire à formuler.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.24	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	On an interim basis, increase the proposed incentive to the social housing segment in order to cover the full incremental costs.	Le Distributeur n'est pas d'accord avec cette proposition. Il vient tout juste d'augmenter son aide financière de 50 % à 75 % pour ce segment de marché et les résultats obtenus à ce jour sont encourageants. Par ailleurs, le niveau d'aide visé dans le programme de <i>Rénovation de logements sociaux et communautaires</i> , qui s'adresse au même segment de marché, est aussi de 75 %.
8.25	Experts	Résidentiel – <i>Rénovation des HLM</i>	Engage the SHQ toward integrating energy savings into subsidy cap calculations. Once achieved, reduce the direct incentive accordingly.	À titre d'organisme public, la SHQ doit composer avec dans les limites des crédits budgétaires annuels qui lui sont octroyés pour entretenir et améliorer le parc de HLM et de logements sociaux. Bien que les mesures proposées par le Distributeur soient rentables pour la société et les propriétaires de bâtiments, ce sont les limites budgétaires annuelles qui sont déterminantes pour la SHQ dans la décision d'effectuer ou non les travaux. Le Distributeur maintient son intention de supporter le coût des mesures proposées à un niveau d'environ 75 %, ce qui implique déjà pour la SHQ de supporter le 25 % résiduel du coût des mesures en plus des coûts de base des rénovations.
8.26	Experts	Résidentiel – <i>Rénovation des HLM</i>	Investigate opportunities for bulk efficient appliance purchasing to acquire additional cost-effective savings.	La suggestion mérite d'être examinée pour les appareils de buanderie appartenant aux propriétaires des bâtiments. Le Distributeur n'étant pas le seul impliqué, il en a informera les partenaires concernés au moment opportun.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.27	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Develop a distinct program strategy for the manufactured homes segment, focused on non-energy quality assurance and innovation benefits.	Voir commentaire aux propositions 8.12 et 8.19.
8.28	Experts	Résidentiel – <i>Novoclimat</i>	Reject Hydro-Québec's target market penetration and adopt a target market share of 25% on average during the period 2005-2010.	Les résultats obtenus démontrent que les objectifs pour ce programme sont réalistes.
8.29	Experts	Résidentiel – <i>Réglementation</i>	Approve Hydro-Québec's budget request relative to the building code review committee.	Le Distributeur n'a pas de commentaire à formuler.
8.30	Experts	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	Approve Hydro-Québec's proposal to piggyback on the EnerGuide for Houses program by building on the OEE's incentive structure.	Le Distributeur n'a pas de commentaire à formuler.
8.31	Experts	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	Launch a limited-scale (500 household) pilot project aimed at assessing the merits of buying down 'A' audit costs to \$50.	Voir réponse en 1.3
8.32	Experts	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	Evaluate the free drivership and free ridership impacts of the EnerGuide for Houses program.	Le Distributeur s'engage conjointement avec l'OEÉ à évaluer spécifiquement en 2005-2006 ses deux phénomènes et en tenir compte dans la prévision énergétique et budgétaire de ce programme dans sa demande budgétaire 2007.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.33	Experts	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	Implement an aggressive EnerGuide for Houses target marketing effort aimed at high use customers, while maintaining the same incentive level.	Le Distributeur prévoit une telle promotion ciblée dans son plan marketing 2006. On utilisera une combinaison d'outils de ciblage tels que la banque de données d'Hydro-Québec (SGA), Focus, etc.
8.34	Experts	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide</i>	Ensure systematic integration of the new CMHC incentive into Hydro-Québec's EnerGuide for Houses marketing efforts.	Le Distributeur examinera cette proposition avec la SCHL et l'OEE.
8.35	Experts	Résidentiel – <i>Service d'Inspection ÉnerGuide volet pour les ménages à budget modeste</i>	Consider the option of eliminating its minimum contribution requirement for all or a subset of low-income customers, and report back to the Régie on this option following results of the initial test phase.	Selon les premiers constats du projet pilote, il ne semble pas que les frais à déboursier par le client participant (maximum de 250 \$ ou 10 % des coûts de travaux) soient un obstacle pour adhérer au projet pilote. Il semble plutôt que les intervenants communautaires sont actuellement confrontés à la réception d'un nombre restreint de soumissions. Cette situation semble attribuable au manque d'intérêt des entrepreneurs à réaliser des travaux de petite envergure.
8.36	Experts	Résidentiel – <i>Visites chez les ménages à budget modeste</i>	Immediately reconsider the delivery agency payment approach with a view to isolating material costs from agency fees in time for the next contract season.	Pour l'année 2006, un bilan des besoins des organismes à l'égard du fonctionnement du programme sera établi et inclura les coûts de fonctionnement réel des organismes (transport, hébergement, visites conseils et produits et administration).

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.37	Experts	Résidentiel – <i>Visites chez les ménages à budget modeste</i>	Adopt an annual revision of the fee schedule paid to delivery agencies and index them to inflation for budgetary purposes.	Une révision de l'allocation fixe par intervention sera faite si jugée appropriée.
8.38	Experts	Résidentiel – <i>Visites chez les ménages à budget modeste</i>	Institute a permanent consultative committee to enable ongoing discussion and consultation with delivery agencies.	Voir réponse en 6.9 (item 5).
8.39	Experts	Résidentiel – <i>Rénovation des HLM</i>	Integrate lighting retrofits into the Affordable Housing program design, including implementation of Super T8s and pin-based CFLs.	Il est prévu que des mesures d'éclairage soient incluses dans ce programme. Les mesures d'éclairage envisagées sont le remplacement de l'incandescent par des CFL (vissés ou câblés), le remplacement du T12 par du T8 dans les corridors, le remplacement des indicateurs de sortie par de l'éclairage DEL et le remplacement de l'éclairage extérieur par du sodium haute pression.
8.40	Experts	Résidentiel – <i>Rénovation des HLM</i>	Consider integrating an appliance replacement component where economics warrant.	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.1.6 (mesures générales).

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.41	Experts	Résidentiel – <i>Rénovation des HLM</i>	Ensure comprehensive and integrated renovation designs that account for the interactive effects of measures, including on HVAC capacity sizing.	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.1.6 (mesures générales).
8.42	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Remove geothermal heat pumps from the MC/ES program and create a distinct heat pump initiative.	Voir la réponse en 6.10.
8.43	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Adopt a temporary joint promotions strategy, using best practices developed and applied by the Northeast Energy Efficiency Partnerships as a guide.	Suite aux travaux de conception, le Distributeur a mis à jour ses stratégies commerciales et ses prévisions commerciales, budgétaires et énergétiques pour ce programme (voir section 4.1.2 de HQD-1, Doc. 1).
8.44	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Offer a standard, year-round rebate of roughly \$3 per CFL (starting higher, declining with time) in addition to temporary joint promotions with large retail outlets.	Voir réponse à la recommandation 8.43.
8.45	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Reject Hydro-Québec's targets for CFL sales and savings, and adopt net targets of 0.8 CFL sales/home/year by 2007 and 1.05 by 2010, and a total energy savings target of 600 GWh/year by 2010 for this measure.	Voir réponse à la recommandation 8.43.
8.46	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	At a minimum, limit any and all CFL promotions, including incentives, to Energy Star certified models.	Voir réponse à la recommandation 8.43.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.47	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Purchase access to PEARL testing results, ensure continuous revision of qualified products as new test rounds are completed and, wherever reasonable, further limit promotion-eligible CFLs to those that have passed PEARL or other independent testing.	Le Distributeur, membre du CEE depuis l'hiver 2005, étudie cette option.
8.48	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Reject Hydro-Québec's targets for net Energy Star clothes washer sales, and adopt targets of at least 10% attributable market share (above baseline sales) by 2007 and 16.5% by 2010.	Suite aux travaux de conception, le Distributeur a mis à jour ses prévisions commerciales, budgétaires et énergétiques pour cette mesure. L'objectif équivaut à 10 % des remplacements annuels en 2006 (en marge du tendancier) pour atteindre 25 % en 2010. Il a par contre revu à la baisse le gain unitaire de cette mesure comme expliqué à la section 4.1.2 de HQD-1, Doc. 1.
8.49	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Investigate opportunities for encouraging market adoption of SEHA Tier-2 appliances, and provide analysis of these opportunities in next year's regulatory filing.	Le Distributeur est d'accord avec la proposition. Il analysera cette opportunité au cours de l'année 2006. Pour l'année 2006, le Distributeur vise d'abord à promouvoir le symbole de haute efficacité ENERGY STAR en général.
8.50	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Build the efficient appliances effort around a combination of standard rebates, joint promotions and salesperson incentives.	Le Distributeur mise sur une présence en magasin et dans certains médias pour accroître la notoriété du symbole ENERGY STAR et rappeler la signification de la cote ÉnerGuide. Certains rabais, variables dans le temps, seront aussi accordés. Pour ce qui est des incitatifs au personnel de vente, le Distributeur compte l'étudier au cours des prochains mois, dans le cadre d'une stratégie globale de reconnaissance de ses partenaires pour l'ensemble des programmes.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.51	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Immediately develop an efficient windows initiative as part of the MC/ES programme. This initiative should focus simultaneously on upstream collaboration with – and incentives to – the windows manufacturing industry, and sales sales-end promotions at the retail level.	Voir réponse en 2.1
8.52	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Immediately commit to the 80+ efficient computer power supply program.	Tel que convenu avec la firme EKOS qui gère le programme 80 +, le marché résidentiel n'est pas visé à court terme. Toutefois, tel que mentionné à la section 4.2.3.1 de HQD-1, Doc. 1, une promotion de cette technologie sera effectuée auprès de la clientèle affaires.
8.53	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Integrate a continuous labelling and incentive update process with an aim to capturing opportunities from new efficient products as they arise.	Le Distributeur est d'accord avec la proposition. C'est ce que vise le programme <i>Promotion de produits Mieux consommer – ENERGY STAR</i> pour les marchés résidentiel et affaires
8.54	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Support Hydro-Québec's proposal to work toward building the geothermal supply infrastructure, and pay particular attention to quality issues.	Le Distributeur est d'accord avec la proposition.
8.55	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Reject Hydro Hydro-Québec's proposal to offer direct customer incentives for geothermal systems, and direct it instead to develop financing options – ideally under long long-term leases – aimed at positive net cash flow. Reserve the incentive option for future years.	Voir réponse en 1.4 et 3.1

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.56	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Adopt the five-pronged strategy indicated above with a view to launching a full-scale cold-climate heat pump deployment program by 2007/08.	En 2005, le Distributeur continuera de suivre les résultats des projets pilotes de ce type d'équipement. Lorsqu'il aura obtenu des résultats probants de son efficacité, il évaluera alors les stratégies commerciales optimales propres à sa mise en marché.
8.57	Experts	Résidentiel – <i>Promotion des produits MC-ES</i>	Integrate a quality control component using new diagnostic tools to ensure proper heat pump installation, and make incentives conditional upon diagnostic results.	Le Distributeur considérera cette recommandation avant d'intégrer cet équipement à son programme, le cas échéant, lors de la demande budgétaire 2007
8.58	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Approve Hydro-Québec's underlying principles of covering the majority of costs and encouraging deep efficiency measures.	Le Distributeur n'a pas de commentaires.
8.59	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Reject Hydro-Québec's proposed incentive structure.	Le Distributeur ainsi que son partenaire l'OÉÉ sont en désaccord avec cette recommandation. La Régie dans D-2005-79, pages 31 et 32, n'a pas retenue cette recommandation.
8.60	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Adopt a replacement structure based directly on incremental costs, and modulate the incentive levels to encourage comprehensive projects and to account for differences between lost opportunity and retrofit needs.	Voir réponse à la recommandation 8.59.
8.61	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Encourage Hydro-Québec to transition toward the use of customized incentives to match customer needs, and tie this approach to an eventual utility DSM incentive structure.	Voir réponse à la recommandation 8.59.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.62	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Approve Hydro-Québec's proposed new project caps.	Le Distributeur n'a pas de commentaire à formuler.
8.63	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Approve Hydro-Québec's proposed feasibility study incentives.	Le Distributeur n'a pas de commentaire à formuler.
8.64	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Provide an incentive for design professionals to encourage their participation in the program and facilitate savings from new construction projects, as outlined in the text.	Le Distributeur verse, dans le cadre de son programme <i>Appuis aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments</i> , une aide financière additionnelle couvrant une partie du montant des honoraires des partenaires professionnels pour la préparation de la proposition de projet et l'étude de faisabilité.
8.65	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Pay design professionals to assist municipalities early in their capital process by integrating efficiency goals and criteria upstream in construction bid documents.	Voir réponse à la recommandation en 8.6.4
8.66	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Facilitate and encourage municipal leasing companies to offer energy efficiency financing when efficiency improvements need to be brought mid-stream in project development.	Voir réponse à la recommandation en 7.4.
8.67	Experts	Consultation permanente	Approve Hydro-Québec's proposed permanent sectoral consultative committees.	Le Distributeur n'a pas de commentaire à formuler.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.68	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Adopt a relationship relationship-building, one-on-one, sales-oriented approach to marketing CI programs, including extensive use of circuit riders.	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.2.3.
8.69	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i>	Adopt a markets approach rooted in cross-training staff, increasing market outreach, eliminating internal barriers and establishing internal markets integration.	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.2.3.
8.70	Experts	CI – <i>Appui aux initiatives</i> et <i>Promotion de produits MC-ES</i>	Adopt a distinct program for the small CI market segment. This program could be run in in-house or be outsourced to the ESCO community. In both cases, adopt the multi-pronged strategies listed in the text above.	Voir HQD-1, doc. 1, section 4.2.3.1.
8.71	Experts	CI - <i>Promotion de produits MC-ES</i>	Increase the prescriptive incentive to cover roughly 75 % of incremental costs.	Le Distributeur s'est doté de critères pour déterminer le niveau d'aide financière. Voir HQD-1, doc. 1, section 4.2.3.1.
8.72	Experts	CI - <i>Promotion de produits MC-ES</i>	Focus the MC/ES for Business prescriptive lighting incentives on Super T8s for all but the smallest business customers.	Le Distributeur est d'accord avec cette proposition. Le Super T8 sera l'un des produits vedettes de son programme de <i>Promotion de produits MC-ES – marché affaires</i> dès septembre 2005. Voir HQD-1, doc. 1, section 4.2.3.1.

Numéro de la proposition.	Intervenant Références	Marché / programme	Propositions de l'intervenant Impact énergétique / investissements requis	Réponse / commentaires du Distributeur
8.73	Experts	PMI – <i>Appui aux initiatives – Systèmes industriels</i>	Consider integrating process- and buildings-related efforts into a single. Initiatives program using incentives based on percent-of-incremental-cost. In the long run, transition toward a customized incentive approach, as discussed in the Buildings initiatives section.	Dans D-2005-79, la Régie accueille favorablement l'approche commerciale, incluant l'aide financière, du Distributeur pour ce programme.
8.74	Experts	Tous	Overall Financial Effort Establish as a formal goal that Hydro-Québec's energy efficiency efforts rank among the top 5 of its 15 closest peers within 3 years.	Le Distributeur n'est pas d'accord avec la proposition. Il réfère à la décision D-2005-79 de la Régie (p.27) : « Bien que le balisage puisse être un exercice utile pour mesurer les efforts en efficacité énergétique, la Régie ne retient pas cette proposition. Elle estime que le contexte de chaque distributeur d'électricité lui est propre et que l'exercice de suivi actuellement en cours dans le cadre du PGEÉ permet de comparer adéquatement les résultats obtenus avec les objectifs fixés ainsi que les sommes allouées. »