

CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : R-3584-2005

HYDRO-QUÉBEC

Demanderesse

---

DEMANDE D'APPROBATION DU BUDGET 2006 DU  
PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE  
[Article 49 de la Loi sur la Régie de l'énergie (L.R.Q., c. R- 6.01)]

**PLAN D'ARGUMENTATION DE LA DEMANDERESSE HYDRO-QUÉBEC**

---

**INTRODUCTION**

- Des données réelles et des résultats probants
  - Point de départ : bons résultats 2005
  - Expérience et base de données permettant un raffinement des programmes
  - Volonté de déployer tous les efforts et de saisir toutes les opportunités - état de la situation sur les projets pilotes
  - Rehaussement des objectifs
  - Efficience : préoccupation dans tous les dossiers
- Ajustements et améliorations en continu – suivi et évaluation
- Les préoccupations du Distributeur sont partagées par les intervenants

Régie de l'énergie
<i>Déposé en audience</i>
DOSSIER: <i>R-3584-2005</i>
PIÈCE NO: <i>B-31</i>
Date: <i>23/02/06</i>

## 1. ASPECTS BUDGÉTAIRES ET ÉCONOMIQUES

### 1.1 Rentabilité des programmes

- Tous les programmes respectent les deux critères reconnus par la Régie, à savoir le test du coût total en ressources (CTR) et le test du participant (TP);
- Certains programmes sont très rentables (PIIGE, PAMUGE), alors que d'autres le sont moins (budgets modestes, marché affaires); dans l'ensemble, c'est toute la clientèle du Distributeur qui y gagne;
- Les programmes couvrent tous les marchés : grande entreprise, marché affaires (incluant le secteur institutionnel et les petits commerces) et marché résidentiel (incluant la clientèle à budget modeste); (HQD-1, document 1, p. 88)
  - Particularités de chaque marché;
  - Grande portion du coût des mesures financée par le distributeur

### 1.2 Impact tarifaire

- L'impact tarifaire maximal déterminé sur la base des coûts évités actuels est de 53,5 M\$ (0,6 %) en 2010 ; il s'agit d'un impact tarifaire inférieur à ce que la Régie a déjà jugé raisonnable;
- L'impact tarifaire est désormais déterminé sur la base d'une période d'amortissement du compte de frais reportés de 10 ans, en fonction de la durée de vie des mesures. Cette modification reçoit l'appui de la grande majorité des intervenants;
- Certains intervenants souhaitent que le TNT soit un critère obligatoire dans l'analyse économique du PGEÉ; le Distributeur est en désaccord avec ces propositions
  - Critère qui sert de référence
  - Critère non contraignant, tel que la Régie l'a déjà décidé;
  - Effet très modéré;

### 1.3 Suivi du budget 2005

Le budget 2005 a été judicieusement dépensé et dans un souci d'efficience; l'écart entre le budget de 119 M \$ et les dépenses réelles de 91 M \$ s'explique par :

- Diagnostic énergétique personnalisé : réduction de 4 M\$ causée par le remplacement de la remise de produits par un concours;
- Appui aux initiatives CI : diminution du budget suite à la décision de la Régie de niveler l'aide financière pour le secteur public;
- Programmes produits lancés plus tard que prévu;
- Abandon du projet pilote Énergide volet 3 – budgets modestes;

Compte de frais reportés : dépenses réelles

Contingence : le débat a eu lieu l'an dernier et les principes sont les mêmes cette année;

## **2. MARCHÉ INDUSTRIEL**

### **2.1 PAMUGE**

- L'expérience de PIIGE et sa connaissance du marché permettent au Distributeur de lancer un nouveau programme couvrant les projets stratégiques majeurs ; le PAMUGE permet de couvrir l'ensemble du marché de la grande industrie et complète bien la gamme des programmes du Distributeur (n.s. vol. 1, pp. 42 et 43);
- Créneau prometteur : grand nombre de GWh d'économies d'électricité et excellente rentabilité;
- Le PAMUGE comporte des critères de versement de l'aide financière qui permettent à la fois d'éliminer les opportunistes et de favoriser le dépôt de projets par la clientèle;
- Le versement d'aide financière repose sur un plan de mesurage rigoureux et sur une réduction nette de la facture d'électricité du client;
- Le PAMUGE s'intègre bien à la structure actuelle de subventions d'autres partenaires (SGF, Investissements Québec);
- Appui des intervenants concernés (AQCIE-CIFQ et AIEQ);

### **2.2 PIBGE**

- Transfert des clients au tarif L à un programme plus adapté (taille et complexité des bâtiments, bâtiment de référence non approprié);
- Excellents résultats : 16 GWh implantés en 2005 en comparaison d'un objectif de 7 GWh;

### 3. MARCHÉ AFFAIRES

Succès de certains volets et éléments perfectibles pour d'autres;

Le marché affaires présente traditionnellement plus de défis dans la commercialisation : clientèle hétérogène, stratégie entre l'approche de masse et l'approche personnalisée, facture d'électricité de moindre importance relative dans les coûts du client;

Pourtant, compte tenu des tarifs applicables, l'avantage est grand à participer aux programmes d'efficacité énergétique;

#### 3.1 Appui aux initiatives – optimisation des bâtiments

- La mise à jour des données permet de constater qu'un grand nombre de projets a été déposé par la clientèle ; les objectifs sont atteints et le programme s'avère adéquat;
- Contribution du Distributeur équivalente à la moitié du surcoût des mesures implantées;
- Secteur institutionnel
  - Lié en grande partie à la volonté du gouvernement de lancer des projets d'efficacité énergétique et de donner l'exemple en se fixant des cibles d'économie d'énergie pour ses immeubles;
  - Résultats de 10 Gwh sur un objectif de 7.1 GWh;

#### 3.2 Diagnostic – petits CI

- Le Distributeur revoit son approche et poursuit une réflexion en profondeur pour développer les meilleurs programmes de ce segment de marché, traditionnellement plus difficile à pénétrer;
- Réflexion en partenariat avec les acteurs de l'industrie (témoignage de M. Roberge, n.s. vol. 1, p. 52);
- Le programme produits peut servir de levier pour créer une dynamique positive et augmenter la notoriété de l'ensemble des programmes du marché affaires;

- La FCEI partage les préoccupations du Distributeur

#### 4. MARCHÉ RÉSIDENTIEL

##### 4.1 Clientèle à faible revenu

Le Distributeur a démontré dans sa preuve et en témoignage une préoccupation importante pour les programmes qui s'adressent à la clientèle à faible revenu, de manière à :

- Cibler correctement les clients à faible revenu;
- Intégrer le plus de mesures possibles;
- Investir des sommes importantes dans l'intérêt public;

L'approche actuelle du Distributeur inclut trois (3) volets qui fonctionnent bien :

- Novoclimat (nouvelle construction) – volet logements sociaux et communautaires;
- Rénovation des logements sociaux et communautaires – partenariat avec la SHQ – phase 2);
- Ménages à budget modeste de l'AEÉ (visites à domicile, conseils et installation de produits);

En résumé : 8,7 M \$ et 14,6 GWh

Volet Service Énergide pour la clientèle à budget modeste : non concluant;

Le Distributeur examine l'opportunité de contribuer au programme fédéral PAREL de la SCHL :

- Le PAREL est un programme de rénovation de bâtiments résidentiels pour des travaux de salubrité et de sécurité visant 5000 logements par année et versant jusqu'à 3500 \$ par logement;
- Le Distributeur pourrait contribuer financièrement à ce programme et ainsi ajouter un volet efficacité énergétique aux travaux de rénovation; ce faisant, le nombre de bâtiments couverts par année et/ou les économies par bâtiments seront augmentés de beaucoup
- Permet de soutenir un programme par lequel la SCHL a accès aux informations permettant de bien cibler la clientèle à budget modeste, une information qui n'est pas disponible au Distributeur;

- Autre avantage : les travaux peuvent être réalisés par le client lui-même;
- L'abandon du volet 3 du Service Énergide est justifié (absence d'économies d'énergie implantées, dédoublement des structures non souhaitable);
- En résumé : 17 M \$ et 40 GWh annuellement (témoignage de M. Roberge, n.s. vol. 1, pp. 67 et 68)

Rôle de la Régie dans la détermination de l'intérêt public; le Distributeur croit que son PGEÉ répond à ce critère :

- Budget triplé
- Économies d'énergie quadruplées
- Clientèle bien ciblée
- Grande part du budget total
- Rentabilité et TNT

#### 4.2 Réseaux autonomes

- Une approche adaptée et spécifique
  - L'intervention en réseaux autonomes a toujours été liée à des problématiques particulières, en efficacité énergétique comme dans d'autres domaines. La clientèle de chaque réseau autonome est distincte et possède des caractéristiques propres;
  - L'approche retenue par le Distributeur résulte d'une connaissance fine de ces réseaux, de la clientèle desservie et des barrières à la commercialisation, acquise par 40 ans de consultations et d'interventions;
- Programmes d'utilisation efficace de l'énergie
  - Depuis de nombreuses années, le Distributeur favorise le chauffage au mazout de la clientèle des réseaux autonomes et garantit que le coût du mazout sera de 30 % inférieur au coût de chauffage à l'électricité;
  - Ces programmes sont appliqués et fonctionnent bien;
  - La présente demande ne vise pas le budget de ces programmes, mais le Distributeur tient compte des modalités offertes dans l'adaptation du PGEÉ à la clientèle des réseaux autonomes;
  - Anticosti : ajout d'un volet couvrant l'entretien et le renouvellement des équipements

- Le PGEÉ et les réseaux autonomes
  - Les clients qui chauffent au mazout sont admissibles à tous les programmes du PGEÉ (cohérence et économies réalisées);
  - L'approche «interventions personnalisées» regroupe le diagnostic résidentiel et les volets s'adressant à la clientèle à budget modeste et inclut l'installation d'ampoules fluoscompactes et de thermostats électroniques et des conseils pour l'utilisation de l'électricité et du mazout;
  - Bonification de l'aide financière selon le coût évité de l'électricité pour chaque réseau autonome;

#### 4.3 Approche communautaire

Le projet pilote réalisé en partenariat par Négawatts Production inc. et le Distributeur permet de constater les avantages et les limites l'approche communautaire en comparaison avec l'approche de masse :

- Convient à certains créneaux qui devront être identifiés et circonscrits : quartiers de propriétaires, grandes résidences, résidences unifamiliales, duplex et triplex, classe moyenne;
- meilleur taux de pénétration (40 % par rapport à 16 %) et implantation de 1004 kWh par ménage par rapport à 917 kWh;
- Coûts beaucoup plus élevés que ceux de l'approche de masse (impact tarifaire de 0,85 cents par kWh économisé);

Le Distributeur est à l'étape de la conception du programme basé sur l'approche communautaire, ce qui conduira à un déploiement dès que possible; les intervenants partagent cette préoccupation du Distributeur liée au lancement du programme;

**CONCLUSION**

Le PGEÉ du Distributeur est basé sur une approche responsable et efficace qui montre des résultats probants;

Le Distributeur a démontré que le budget 2006 de 170,9 M \$ est nécessaire pour réaliser l'ensemble des activités prévues au PGEÉ, incluant une somme de 1,6 M \$ pour les réseaux autonomes;

La plupart des intervenants appuient cette conclusion, sous réserve de diverses recommandations propres à chacun;

Le Distributeur poursuit des démarches de consultation et d'amélioration continue du PGEÉ :

- Multiples comités et participation des intervenants
- Nombreuses ententes de partenariat
- Activités PISTE et IDÉE, groupe de travail sur le PTÉ

**LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS.**

Montréal, le 23 février 2006

*Affaires Juridiques Hydro-Québec*  
**AFFAIRES JURIDIQUES D'HYDRO-QUÉBEC**  
(Me Jean-Olivier Tremblay)