



Association
de l'industrie électrique
du Québec

**Mémoire de l'AIEQ au sujet du
Demande d'approbation du budget 2006
du Plan Global en Efficacité Énergétique**

**Dossier-R-3584-2005
Demande d'approbation du budget 2006
du Plan Global en Efficacité Énergétique**

Présenté à la Régie de l'Énergie

Le 18 janvier 2006

Table des matières

1. L'Association de l'Industrie Électrique du Québec	5
2. Mise en Contexte.....	5
2.1 Convergence de facteurs favorables aux économies d'énergie	5
2.2 Le coût des nouveaux approvisionnements : un facteur incitatif.....	6
2.3 Les économies d'énergie : une sécurité d'approvisionnement.	7
2.4 Les économies d'énergie : Un élément d'accroissement de la richesse collective.	7
3. Les nouveaux programmes : PIBGE et PAMUGE.....	8
3.1 Le programme PIBGE	8
3.2 Le programme PAMUGE	9
3.3 Réflexions et propositions pour les futurs PGEÉ	10
4. Les programmes existants.	11
4.1 Le marché GE : Les programmes PIIGE et PADIGE.....	11
4.2 Le marché résidentiel : le programme Diagnostic résidentiel.	11
4.3 Le marché résidentiel : le programme ENERGUIDE de l'OEE (volet général)	12
4.4 Le marché résidentiel : Le programme de promotion des produits Mieux Consommer – Energy Star	13
4.5 Le marché d'affaires : le programme d'appui aux initiatives d'optimisation énergétique des bâtiments.	13

1. L'Association de l'Industrie Électrique du Québec

Fondée en 1916, L'association de l'Industrie Électrique du Québec (AIEQ) regroupe quelque 154 membres corporatifs parmi lesquels on retrouve les principaux manufacturiers et distributeurs d'équipements électriques, les ingénieurs-conseils, les entrepreneurs en électricité, ainsi que diverses institutions d'enseignement, organismes de recherche et entreprises de service reliés au domaine de l'électricité. En excluant Hydro-Québec, les membres de l'AIEQ emploient directement environ 16 000 personnes dans l'industrie électrique ; en incluant la société d'état, nos membres comptent près de 45 000 employés.

L'AIEQ a pour mission première de représenter l'industrie électrique du Québec et de promouvoir le développement de l'industrie électrique dans tous les débats touchant ce secteur d'activité. Dans l'exercice de sa mission, l'AIEQ observe rigoureusement un code d'éthique professionnel dont copie est versée en annexe au présent mémoire.

Ce mémoire a été préparé sous la responsabilité du Président directeur général de l'AIEQ, monsieur Jean-François Samray, qui représentera l'association dans le cadre des audiences entourant l'analyse du budget 2006 proposé par Hydro-Québec Distribution relativement au Plan Global d'Efficacité Énergétique (PGEÉ). Pour analyser les nouveaux programmes en efficacité énergétique proposés par le Distributeur et formuler des recommandations à leur sujet, l'AIEQ a retenu les services d'un témoin-expert, monsieur A. Grandillo, Ing.; Ming., responsable, gestion énergétique et environnementale chez BBA, membre de l'AIEQ. Le curriculum vitae de monsieur Grandillo est inclus en annexe.

Pour l'analyse de l'ensemble des programmes contenus au PGEÉ, l'AIEQ a également constitué, parmi ses membres, un groupe d'experts consultatif : M. G. St-Jean, F.IEEE, président de Quantech R&D inc.; M. P. Lanouette, Expert Six Sigma, Qualité, Environnement & Santé, Siemens – VATECH Transformateurs Ferranti-Packard ; et M. R. Hamel, Ing., directeur département mécanique/électricité Teknika HBA. Les travaux du groupe d'experts furent coordonnés par M. L. Bolullo, Ing., MBA, analyste senior et consultant en énergie de l'AIEQ. Les CV des membres du groupe d'experts consultatif sont inclus en annexe.

2. Mise en Contexte

Au-delà de toutes les justifications d'ordre économique, **économiser 1 kWh c'est faire plus avec moins**. Surtout pour une ressource aussi précieuse que l'énergie, c'est la bonne façon de faire. Dans ce secteur, le Québec accuse un certain retard par rapport à plusieurs pays, notamment en raison du coût relativement bas de cette électricité. Pour certains, l'efficacité énergétique est une panacée universelle. C'est pourquoi l'AIEQ considère pertinent de rappeler d'entrée de jeu que l'efficacité énergétique ne peut assurer à elle seule la sécurité énergétique du Québec. De fait, 1 MW de puissance installée provenant d'une centrale hydroélectrique avec réservoir n'égale pas 1 MW de puissance installée d'une centrale au fil de l'eau, n'égale pas 1 MW de la filière éolienne et n'égale pas 1 MWh d'électricité non consommée grâce à l'implantation de mesures d'efficacité énergétique.

Au bout du compte le MWh économisé, bien qu'utile, ne peut se substituer au développement de nouveaux ouvrages de production électrique. Il est un outil de gestion de demande efficace.

2.1 Convergence de facteurs favorables aux économies d'énergie

On assiste, à l'heure actuelle, à une convergence de facteurs favorables à la réussite des initiatives visant à économiser l'énergie, à l'utiliser de façon plus efficace.

1 Le doublement des prix des hydrocarbures et l'annonce d'un relèvement important du prix de
2 l'électricité de plus de 30% à moyen terme se répercuteront de façon sensible sur le budget des
3 ménages et sur la gestion des coûts des entreprises et des institutions. Ce signal de prix ne pourra
4 que rendre de plus en plus économiquement intéressante l'implantation de mesures pour
5 rationaliser l'utilisation de l'énergie en général et de l'électricité en particulier.

6 Par ailleurs sur le plan environnemental, une sensibilisation accrue de la population sur l'effet des
7 changements climatiques sur la planète conditionnera le comportement et les décisions de tous les
8 agents socio-économiques en vue de consommer de façon efficace l'énergie.

9 Le PGEÉ, en vigueur depuis maintenant trois ans, a pour sa part initié un élan à ce mouvement
10 vers une utilisation judicieuse de l'électricité. Les programmes de sensibilisation mis en place par
11 le Distributeur ainsi que l'établissement de partenariats avec plusieurs intervenants majeurs dans
12 le marché des économies d'énergie commencent à porter fruit. Le succès des initiatives du plan a
13 entraîné un rehaussement des cibles visées : en 2003, 750 Gwh à l'horizon 2006 ; en 2004, 3
14 TWh à l'horizon 2010 et en 2005, 4,1Twh en 2010 à l'horizon 2010.

15 Pour concrétiser le plus rapidement possible le potentiel d'économie d'énergie «rentable», c'est à
16 dire dont le coût de réalisation est inférieur aux coûts évités, il **importe que le PGEÉ profite de**
17 **cette conjoncture favorable et intensifie ses programmes de sensibilisation auprès de la**
18 **clientèle en mettant l'accent sur les avantages économiques et budgétaires des mesures**
19 **d'économie d'énergie par rapport aux prix de l'énergie ou au développement durable.**

20 21 **2.2 Le coût des nouveaux approvisionnements : un facteur incitatif**

22 Le coût de plus en plus élevé des nouveaux approvisionnements en électricité du Distributeur qui
23 se répercute irrémédiablement sur la facture des consommateurs d'électricité est un autre élément
24 à prendre en compte dans l'établissement du budget à consacrer au PGEÉ.

25 Si le prix de l'électricité à la hausse est un élément incitatif aux économies d'énergie, il ne peut à
26 lui seul conduire à leur mise en valeur. Pour vraiment être un moteur aux économies d'énergie il
27 faut, en effet, que le coût de l'énergie occupe une place prédominante du budget des particuliers
28 ou du prix de revient des entreprises. De plus, les consommateurs ne réagiront vraiment de façon
29 massive que lorsqu'ils sauront vers quels niveaux et à quel rythme le prix de l'électricité se
30 dirigera. Or ce signal de prix ne sera donné que lorsque les incertitudes seront levées, notamment
31 en ce qui concerne les questions entourant l'inter financement, la répartition des coûts de
32 l'énergie entre les diverses catégories tarifaires et sur la tarification de l'énergie patrimoniale

33 En se basant sur les prix actuels de l'électricité et sur une évolution tendancielle, plusieurs
34 projets d'efficacité énergétique ne développent pas un rendement économique suffisant
35 (ROI; PRI) et en conséquence sont systématiquement écartés, et ce, dans tous les secteurs de
36 consommation.
37

38 Seule une aide financière dans ces circonstances, en augmentant l'attrait économique ou en
39 levant certaines contraintes budgétaires, peut rendre attrayants ces projets et induire ainsi
40 une mise en valeur de ce potentiel d'économie d'énergie.

41
42 Pour l'instant, **l'aide financière, inhérente à la majorité des programmes du PGEÉ, demeure**
43 **un élément déclencheur aux économies d'énergie. C'est le catalyseur de premier plan pour**
44 **capitaliser le plus rapidement possible le potentiel d'économies d'énergie non réalisé. Cette**
45 **aide est donc nécessaire.**

46

2.3 Les économies d'énergie : une sécurité d'approvisionnement

L'équilibre à assurer entre une demande d'électricité en pleine expansion et une offre de plus en plus restreinte accroît le niveau de risque attaché aux approvisionnements en électricité. Risque d'abord relié à des approvisionnements potentiellement plus coûteux mais ultimement induirait jusqu'à un rationnement.

Mettre en valeur, le plus rapidement possible, les économies d'énergie «rentables», c'est ainsi sécuriser la demande.. **Il vaut mieux rationaliser maintenant notre consommation en électricité que d'être contraint à devoir un jour la rationner.**

2.4 Les économies d'énergie : Un élément d'accroissement de la richesse collective

Comme l'AIEQ le faisait valoir à l'occasion du mémoire qu'elle soumettait à la Régie en avril 2005 sur *l'Avis sur la distribution d'électricité aux grands consommateurs industriels*, les ressources énergétiques constituent pour une société une immense richesse qu'il convient d'exploiter avec efficacité et efficacie pour en tirer le maximum d'avantages possible.

Utiliser de façon efficace ces ressources limitées

- **c'est augmenter l'avantage comparatif que procure au Québec les 165 TWh d'énergie patrimoniale à très bas coût.**
- **c'est réduire la dépendance du Québec envers les marchés extérieurs et envers un approvisionnement à partir de sources non-renouvelable.**
- **c'est élargir les possibilités de croissance économique ou d'exportation de l'électricité**
- **C'est également profité des retombées économiques de l'implantation des mesures en efficacité énergétique et des efforts de R&D en cette matière.**

Autant avons-nous dû faire la promotion des ventes d'électricité au début du siècle pour rentabiliser les investissements dans les premières centrales électriques, autant devons-nous aujourd'hui face à une rareté de ressources énergétiques et faire la promotion d'une utilisation efficace de l'électricité.

Quatre considérations nous ont ainsi guidées dans l'analyse de ce dossier :

- Accroître les efforts de sensibilisation face aux économies d'énergie «rentables» et informer les consommateurs dans ce sens,
- Élargir au besoin l'assistance financière pour accélérer ou accroître la portée de certains programmes
- Mettre en valeur le plus rapidement possible le potentiel d'économie d'énergie pour réduire la croissance de la demande d'électricité.
- Mettre en valeur le plus rapidement possible le potentiel d'économie d'énergie pour maximiser la richesse collective.

1 L'AIEQ endosse entièrement l'analyse et les recommandations formulées par le témoin-expert de
2 l'AIEQ dans son rapport d'expertise qui accompagne notre mémoire.

3 À la section 3, nous reprendrons les recommandations relatives aux nouveaux programmes
4 PIBGE et PAMUGE contenues au rapport d'expertise ainsi que les propositions formulées par le
5 témoin-expert concernant les futures révisions du PGEÉ.

6 À la section 4, nous émettrons certaines recommandations relatives à certains programmes
7 existants.

8 **3. Les nouveaux programmes : PIBGE et PAMUGE**

9 Par l'introduction de deux nouveaux programmes d'économie d'énergie, le Programme
10 d'Initiatives pour les Bâtiments Grandes Entreprises **PIBGE** et le Programme d'Amélioration
11 Majeure d'Usines Grandes Entreprises **PAMUGE**, le Distributeur double les résultats attendus de
12 ses interventions dans ce secteur. Par ces deux initiatives, il s'assure de mettre en valeur à
13 l'horizon 2010, avec une cible globale d'économie d'énergie de 1 226 GWh, 50 % du potentiel
14 identifié pour ce secteur d'activité. **Cette cible nous semble plausible .**

15

16 **3.1 Le programme PIBGE**

17

18 Nous accueillons très favorablement l'initiative prise par HQD de segmenter le programme
19 d'optimisation des bâtiments pour la clientèle C/I. Cette décision est fort à propos car elle permet
20 de traiter de façon personnalisée et ciblée les consommateurs C/I de grande taille dont les besoins
21 sont particuliers et dont l'impact de réduction de consommation peut être significatif.

22

23 Le volet « analyse énergétique » proposé dans le PIBGE permet, à l'instar du programme PIIGE,
24 une analyse énergétique globale des bâtiments toute énergie confondue. Le relèvement du seuil
25 d'aide financière à 25 000 \$ ou à 50 % du coût de l'analyse permet d'effectuer un diagnostic
26 couvrant tous les aspects des bâtiments en cause, et ce, dans un plus grand détail. Ces analyses
27 permettent ainsi de mieux identifier les gains possibles et surtout d'optimiser les interventions au
28 moindre coût.

29

30 L'aide financière qui accompagne l'exécution des travaux a été adaptée à ce type de clientèle
31 mais s'inspire largement des modalités du programme d'optimisation des bâtiments C/I approuvé
32 par la Régie en 2005.

33

34 Le programme PIBGE proposé passe le test du CTR. Ce faisant, il crée un impact favorable sur
35 les tarifs en raison de la faible perte de revenu encourue par la réduction des ventes qu'il
36 provoque.

37

38 Dans ce contexte, l'objectif de 106 GWh fixé pour 2010, basé sur 106 projets implantés,
39 nous apparaît réaliste et atteignable.

40 Quant aux budgets requis pour 2006 de 4,1 millions \$ et de 18 millions \$ à l'horizon 2010, ils
41 n'entraînent pas d'augmentation de l'enveloppe globale autorisée par la Régie relative au PGEÉ
42 en 2005. Ces sommes sont effectivement transférées du secteur général C/I au secteur Grande
43 Entreprise C/I.

44

45 **Nous recommandons en conséquence à la Régie d'autoriser le nouveau programme PIBGE**
46 **ainsi que le budget prévu de 4,1 millions \$ pour 2006 et d'accueillir comme cible à atteindre**
47 **l'objectif de 106 GWh fixé pour 2010.**

3.2 Le programme PAMUGE

L'AIEQ considère ce programme comme hautement stratégique destiné à des sous-secteurs industriels qui sont dans un contexte commercial très particuliers. C'est le cas de sous-secteurs industriels qui recherchent à améliorer leur compétitivité mais qui sont limités dans la croissance de leur activité par des limitations de la matière première ou des marchés.

Il existe un fort potentiel de récupération de chaleur à partir des gaz chauds provenant des procédés industriels utilisant des hautes températures, notamment dans le domaine de la métallurgie. PAMUGE devrait pouvoir mettre en valeur cette énergie autrement rejetée dans l'atmosphère en pure perte.

Comparativement à des projets de cogénération visant à répondre directement aux appels d'offre du Distributeur dans le cadre de son plan d'approvisionnement, les conditions offertes par PAMUGE sont nettement moins avantageuses.

Le programme PAMUGE devrait, à notre avis, être modifié pour rendre les projets de récupération d'énergie aussi rentables à travers ce programme qu'à travers une vente pure et simple au Distributeur dans le cadre de son processus normal d'approvisionnement de l'électricité produite.

Nous recommandons les modifications suivantes aux conditions offertes par le programme PAMUGE.

1- La limite de 50 GWh proposée par le Distributeur comme critère d'admissibilité au programme devrait servir de guide plutôt que de déclencheur et être négociable au cas le cas.

2- l'aide financière devrait être modifiée et limitée au moindre des montants suivants :

- a) Somme nécessaire pour réduire la PRI globale à trois ans
- b) 50% plutôt que 25% des coûts des projets
- c) 15 ¢/kWh économisés plutôt que 7.5 ¢/kWh, calculés sur une année complète d'exploitation
- d) 30 millions \$ par projet

Les modifications que nous recommandons aux conditions d'aide financière du programme PAMUGE, en élargissant l'attrait économique de ce programme, permettront d'accroître l'envergure globale de la réduction d'énergie escomptée et de réaliser cette réduction le plus rapidement possible, rejoignant ainsi les objectifs poursuivis par le PGEÉ.

Ces modifications, tout en répondant au test du CTR, rendent non seulement possible des projets de récupération énergétique et de cogénération, mais ouvre également la voie à un plus grand nombre de projets d'amélioration majeure d'usine.

A la lumière de ce qui précède nous recommandons à la Régie d'accueillir le nouveau programme PAMUGE destiné à permettre une réduction de la consommation d'énergie par une modernisation de certaines usines.

1 Nous recommandons par ailleurs que les conditions d'admissibilité ainsi que l'aide
2 financière proposée par le Distributeur soient modifiées tel qu'indiqué précédemment afin
3 de rendre ce programme attrayant et d'élargir son impact au niveau énergétique.

4 Le budget proposé pour 2006 et à l'horizon de 2010 ainsi que les cibles de réduction de
5 consommation nous apparaissent minimales en regard des modifications des conditions du
6 programme que nous proposons. Nous recommandons que le Distributeur réévalue les
7 impacts énergétiques entraînés par les nouvelles conditions que nous proposons ainsi que les
8 budgets requis.

9
10 Nous recommandons en conséquence que, dans un premier temps, la Régie autorise le
11 budget proposé par le Distributeur pour 2006 pour permettre le lancement du programme
12 PAMUGE aux nouvelles conditions que nous proposons, mais permette également que ce
13 budget soit révisé à la hausse en cours d'année suite à une réévaluation des ressources
14 requises par le Distributeur et autorisées par la Régie.

17 3.3 Réflexions et propositions pour les futurs PGEÉ

18 A- Un plan stratégique en gestion énergétique

19
20 L'AIEQ propose à Hydro-Québec Distribution dans une prochaine étape d'inciter les
21 entreprises à se doter d'un plan stratégique en gestion énergétique basé sur les principes
22 sous-tendant l'amélioration continue et qui ferait partie intégrante de leur plan d'affaires.

23
24 Par ce plan stratégique, la gestion de l'énergie devrait occuper une place dans le plan de
25 développement durable de l'entreprise au même titre que, par exemple, la santé et la
26 sécurité.

27
28 La gestion de l'énergie devrait représenter une préoccupation quotidienne des gestionnaires et
29 employés de l'entreprise et être à l'agenda des discussions statutaires de la haute direction.

30 Des objectifs de long terme en matière de gestion énergétique devraient être arrêtés et un plan
31 d'action ainsi qu'un programme de suivi devraient les accompagner.

32 La haute direction et les gestionnaires devraient démontrer leur engagement dans la réussite de ce
33 plan au quotidien.

34 Un responsable de haut niveau devrait être entièrement dédié à l'animation de ce plan stratégique.

35
36
37 Ce plan stratégique en gestion énergétique ne saura être mis en œuvre sans une bonne
38 sensibilisation et formation de tout le personnel en cette matière. L'objectif ultime de ce
39 programme de formation serait de permettre à chaque employé d'intégrer l'efficacité énergétique
40 dans l'accomplissement de ses fonctions de base. Le Distributeur pourrait stimuler cette démarche
41 en offrant une aide financière pour un tel programme de formation.

42
43
44 **Le programme de reconnaissance ÉCOLECTRIQUE phase 2 aurait donc comme objectif**
45 **de reconnaître l'excellence en matière de gestion énergétique au même titre que les**
46 **programmes de gestion de la qualité l'ont accompli à travers les normes ISO.**

1 Le contexte énergétique se prête à cette nouvelle initiative. Par son implantation Hydro-Québec
2 Distribution prendra davantage le rôle de catalyseur de l'action et d'instigateur de changements
3 culturels laissant de plus en plus à chaque entreprise le soin de prendre le leadership de l'action
4 pour un impact permanent et durable en efficacité énergétique.

6 **B- Des ressources humaines en efficacité énergétique**

7
8 Très souvent on remarque que des projets à haut potentiel d'économies d'énergie et par surcroît
9 rentable ne se réalisent pas ou sont retardés faute de ressources humaines imputables de
10 l'exécution de ces projets.

11
12 Nous proposons dans un premier temps que par l'entremise de ses délégués commerciaux le
13 Distributeur fasse un inventaire de ces projets non réalisés faute de ressources au cours de la
14 prochaine année.

15
16 S'il s'avérait que ces opportunités étaient significatives, il serait alors de mise que le Distributeur
17 envisage de supporter financièrement les entreprises désireuses d'embaucher le personnel requis
18 pour réaliser les projets restés en plan.

20 **4. Les programmes existants**

21 **4.1 Le marché GE : Les programmes PIIGE et PADIGE**

22
23 Ces deux programmes lancés en 2003 connaissent à ce jour d'excellents résultats. Déjà en fin
24 2004 on pouvait compter sur 21 GWh d'économie d'énergie. Les objectifs fixés pour 2005 de 79
25 GWh additionnels devaient également être atteints sinon dépassés puisque déjà 62 projets ont été
26 acceptés et 28 projets étaient au 30 juin 2005 en analyse pour un total de 250 GWh. (HQD 2
27 Document 1 pages 20 et 21)

28 Ces programmes sont connus par tous les clients Grande Entreprise de sorte que les cibles
29 prévues en 2010 totalisant 560 GWh devraient être atteintes.

30 **Nous recommandons en conséquence la poursuite de ces programmes et l'autorisation des**
31 **budgets requis de 12,4 millions \$ pour 2006 pour le PIIGE et de 0,9 million \$ pour le**
32 **PADIGE, le tout à l'intérieur d'une enveloppe globale 2006-2010 de 70,5 millions \$.**
33 (HQD 1 Document 1 page 9)

36 **4.2 Le marché résidentiel : le programme Diagnostic résidentiel.**

37
38 Depuis son lancement, ce programme a connu un succès qui a dépassé constamment les
39 attentes. Les cibles ont été réajustées à la hausse compte tenu du grand nombre d'analyses
40 effectuées et des recommandations formulées à la clientèle.

41 Tout en produisant des résultats significatifs en Économies d'Énergie atteignant 89,3
42 GWh en 2005, ce programme est un excellent véhicule de sensibilisation et d'information
43 sur la consommation d'électricité et la façon de faire pour l'utiliser de façon judicieuse.

1 **Nous recommandons en conséquence que ce programme soit poursuivi et que les budgets**
2 **requis par le distributeur soient autorisés.**

3 **Il importe cependant de mesurer, par enquête auprès de la clientèle qui y a adhéré, l'impact**
4 **réel que ce programme a effectivement eu sur la consommation,** et ce, dans le but de valider
5 les hypothèses retenues jusqu'à présent concernant les gains unitaires moyens de 309 kWh par
6 intervention. (HQD 2 Document 1 page 14)

7 Il nous semble également que la réaction très positive des clients suite au diagnostic et les
8 économies d'énergie qu'ils effectuent suite aux recommandations pourraient avoir tendance à
9 s'effriter avec le temps. **Il importe donc que le Distributeur poursuive son programme de**
10 **communication par lequel il rappelle l'impact significatif de certaines mesures sur la**
11 **consommation d'électricité.**

12 De plus, suite au diagnostic, **le Distributeur aurait intérêt à faire ressortir de cette clientèle le**
13 **segment qui dénote un potentiel d'économie d'énergie élevé.** Pour ce dernier, une approche
14 plus personnalisée pourrait alors être conduite **de sorte à inciter encore plus cette clientèle à**
15 **passer à l'action** et à adhérer aux autres programmes offerts par le Distributeur.

16 17 18 **4.3 Le marché résidentiel : le programme ENERGUIDE de l'OEE (volet général)**

19 Les visites de type A, donnant lieu à un diagnostic professionnel de l'état de l'enveloppe
20 thermique et des améliorations possibles à y apporter, atteignent en 2005 leur cible fixée à 10 500
21 visites.
22

23
24 Le Distributeur cependant a révisé à la baisse l'impact énergétique de ce programme puisque le
25 délai de réalisation des travaux s'est avéré plus long qu'anticipé. Les visites de type B qui font le
26 constat des améliorations réalisées et qui donnent lieu au versement des subventions n'étaient en
27 conséquence qu'à 7 % de l'objectif.
28

29 Selon l'étude sur le potentiel technicoéconomique du marché Résidentiel/Agricole, des 8 TWh
30 identifiés comme potentiel à l'horizon 2009, 50% (soit 4,2 TWh) concernait l'amélioration de
31 l'enveloppe thermique représentant un gain de 18,5 % sur la Consommation. (HQD 3 Document
32 1 Annexe B page 23)
33

34 Le programme ENERGUIDE s'adresse à ce segment de marché. C'est pourquoi **il est essentiel**
35 **que ce programme soit maintenu et que les budgets proposés par le Distributeur soient**
36 **autorisés.**
37

38 Nous croyons, à l'instar de la Régie, que l'aide financière qui accompagne ce programme est un
39 incitatif suffisant pour provoquer l'action. Il n'y a pas lieu de la modifier d'autant plus que ce
40 programme est tout juste à la limite de la rentabilité comme le démontre le test du CTR et du
41 point mort.
42

43 Compte tenu de l'impact significatif que pourrait avoir ce programme sur la
44 consommation d'électricité du secteur résidentiel, nous ne pouvons que souscrire aux
45 actions que le Distributeur a déjà amorcées en fin 2005 pour accroître la notoriété de ce
46 programme. (HQD 2 Document 1 page 17). Dans un contexte de hausse tarifaire à très
47 court terme de l'électricité, l'allègement important que pourrait apporter ce programme
48 devrait être mis davantage en évidence
49
50

1 **4.4 Le marché résidentiel : Le programme de promotion des produits Mieux**
2 **Consommer – Energy Star**

3
4 Les trois programmes de promotion (soient :les thermostats électroniques pour le marché existant,
5 pour la nouvelle construction ainsi que la minuterie pour piscines) ont été des plus efficaces et les
6 résultats ont dépassé les attentes. (HQD 2 Document 1 pages 14 et 15)

7 **Ces programmes devraient être poursuivis et les budgets prévus par le Distributeur**
8 **autorisé.**

9 Sans pour autant faire l'objet d'une aide financière, les nouveaux appareils électroménagers
10 comme les laveuses et sècheuses Energy Star à chargement frontal devraient bénéficier d'un
11 programme d'information visant à faire connaître la super efficacité énergétique de ces
12 électroménagers et les avantages économiques qu'ils peuvent procurer à leurs utilisateurs.

13
14
15 **4.5 Le marché d'affaires : le programme d'appui aux initiatives d'optimisation**
16 **énergétique des bâtiments.**

17
18 Si l'on se réfère à l'étude sur le potentiel technicoéconomique du marché C/I, un potentiel
19 d'économie d'énergie très important évalué à 7 TWh à l'horizon 2009 est identifié. Pour les
20 consommateurs, réaliser ce potentiel signifierait réduire substantiellement leur consommation de
21 près de 25 %. De là l'importance de ce programme.

22
23 Malgré un lent départ en 2005 il importe de poursuivre ce programme. Les actions que le
24 Distributeur adéjà amorcées en fin 2005 et qu'il compte poursuivre en 2006 et soumis en preuve,
25 (HQD 1 Document 1 pages 41 et 42), nous semblent très pertinentes. Par ailleurs, l'analyse des
26 sondages effectués auprès de cette clientèle nous porte à croire **qu'une fois la notoriété de ce**
27 **programme établie, l'intérêt de la clientèle devrait suivre.**

28
29 Il faut réaliser que la sensibilisation à ce programme s'effectue principalement à travers la force
30 de vente. Cette action s'est d'abord portée comme il se doit vers les clients dits Proactifs dont les
31 revenus de ventes annuels dépassent les 500 000 \$. Un certain délai devrait donc être tenu en
32 compte avant que les représentants commerciaux aient pu rejoindre les quelque 42 500 clients de
33 ce segment de marché.

34 **Nous recommandons en conséquence à la Régie d'autoriser les budgets requis pour**
35 **ce programme en 2006.**