



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**

**Rapport d'expertise de
M. Angelo Grandillo Ing. , MIng.
Témoign-Expert retenu par l'AIEQ**

Groupe d'experts consultatifs de l'AIEQ

M. Guy St-Jean, F.IEEE

M. Pierre Lanouette, Expert Six Sigma

M. Roger Hamel, Ing.

Analyste senior

M. Louis Bolullo, Ing. , MBA,

Présenté à la Régie de l'Énergie

Le 18 janvier 2006

Table des matières

1. Mise en Contexte.....	5
1.1 Convergence de facteurs favorables aux économies d'énergie.....	5
1.2 Le coût des nouveaux approvisionnements : un facteur incitatif.....	5
1.3 Les économies d'énergie : une sécurité d'approvisionnement.....	6
1.4 Les économies d'énergie : Un élément d'accroissement de la richesse collective.	6
2. Les nouveaux programmes d'économies d'énergie au marché Grandes Entreprises : PIBGE et PAMUGE.....	7
2.1 Le programme PIBGE.	8
2.2 Le programme PAMUGE	9
3. Réflexions et propositions pour les futurs PGEE.....	11

1 **1. Mise en Contexte**

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

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

14

15 **1.1 Convergence de facteurs favorables aux économies d'énergie**

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

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

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

26 Le PGEÉ, en vigueur depuis maintenant trois ans, a pour sa part imprimé un momentum dans ce
27 mouvement vers une utilisation judicieuse de l'électricité. Les programmes de sensibilisation mis
28 en place par le Distributeur ainsi que l'établissement de partenariat avec plusieurs intervenants
29 majeurs dans le marché des économies d'énergie commencent à porter fruit. Le succès des
30 initiatives du plan a entraîné un rehaussement des cibles visées : en 2003 750 GWh à l'horizon
31 2006, en 2004 3 TWh à l'horizon 2010 et en 2005 4,1 TWh en 2010.

32 Pour concrétiser le plus rapidement possible le potentiel d'économie d'énergie «rentable», c'est à
33 dire dont le coût de réalisation est inférieur aux coûts évités, il importe que le PGEÉ profite de
34 cette conjoncture favorable et intensifie ses programmes de sensibilisation auprès de la clientèle
35 en mettant l'accent sur les avantages économiques et budgétaires des mesures d'économie
36 d'énergie face aux prix de l'énergie et sur le développement durable.

37

38 **1.2 Le coût des nouveaux approvisionnements : un facteur incitatif.**

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

42 Si le prix de l'électricité à la hausse est un élément incitatif aux économies d'énergie, il ne peut à
43 lui seul conduire à leur mise en valeur. Pour vraiment être un moteur aux économies d'énergie il
44 faut, en effet, que le coût de l'énergie occupe une place prédominante du budget des particuliers

1 ou du prix de revient des entreprises. De plus, les consommateurs ne réagiront vraiment de façon
2 massive que lorsqu'ils sauront vers quels niveaux et à quel rythme le prix de l'électricité se
3 dirigera. Or ce signal de prix ne sera donné que lorsque les incertitudes seront levées sur
4 notamment les questions entourant l'inter financement et la répartition des coûts de l'énergie
5 post-patrimoniale entre les diverses catégories tarifaires, et sur la tarification de l'énergie
6 patrimoniale

7

8 En se basant sur les prix actuels de l'électricité et sur une évolution tendancielle, plusieurs projets
9 d'efficacité énergétique ne développent pas un rendement économique suffisant (ROI; PRI) et en
10 conséquence sont systématiquement écartés, et ce, dans tous les secteurs de consommation. Seule
11 une aide financière dans ces circonstances, en augmentant l'attrait économique ou en levant
12 certaines contraintes budgétaires, peut rendre attrayants ces projets et induire ainsi une mise en
13 valeur de ce potentiel d'économie d'énergie

14

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

19 **1.3 Les économies d'énergie : une sécurité d'approvisionnement.**

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

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

27

28 **1.4 Les économies d'énergie : Un élément d'accroissement de la richesse collective.**

29

30 Comme l'AIEQ le faisait valoir à l'occasion du mémoire qu'elle soumettait à la Régie en avril
31 2005 sur l'Avis sur la distribution d'électricité aux grands consommateurs industriels .les
32 ressources énergétiques constituent pour une société une immense richesse qu'il convient
33 d'exploiter avec efficacité et efficacité pour en tirer le maximum d'avantages possibles.

34

35 Utiliser de façon efficace ces ressources limitées

36 · c'est augmenter l'avantage comparatif que procure au Québec les 165 Twh d'énergie
37 patrimoniale à très bas coût.

38 · c'est réduire la dépendance du Québec envers les marchés extérieurs et envers un
39 approvisionnement à partir de sources non renouvelables.

40 · c'est élargir les possibilités de croissance économique ou d'exportation de l'électricité

41 · C'est également profiter des retombées économiques de l'implantation des mesures en
42 efficacité énergétique et des efforts de R&D en cette matière.

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

5
6 Quatre considérations nous ont ainsi guidées dans l'analyse de ce dossier :

- 7
- 8 · Accroître les efforts de sensibilisation face aux économies d'énergie «rentables» et
9 informer les consommateurs dans ce sens,
 - 10 · Élargir au besoin l'assistance financière pour accélérer ou accroître la portée de certains
11 programmes
 - 12 · Mettre en valeur le plus rapidement possible le potentiel d'économie d'énergie pour
13 réduire la croissance de la demande d'électricité.
 - 14 – Mettre en valeur le plus rapidement possible le potentiel d'économie d'énergie pour
15 maximiser la richesse collective et souscrire au Développement Durable.

16
17
18 À la section 2, conformément aux orientations émises par la Régie, nous ciblerons dans notre
19 analyse les nouveaux programmes proposés par le Distributeur au secteur Grande Entreprise
20 notamment les programmes PAMUGE et PIBGE

21 À la section 3, nous émettrons certaines suggestions ou réflexions que le Distributeur pourra
22 considérer dans l'élaboration de son prochain plan d'action.

23

24 **2. Les nouveaux programmes d'économies d'énergie au marché Grandes** 25 **Entreprises : PIBGE et PAMUGE**

26 Par l'introduction de deux nouveaux programmes d'économie d'énergie, le Programme
27 d'Initiatives pour les Bâtiments Grandes Entreprises PIBGE et le Programme d'Amélioration
28 Majeure d'Usines Grandes Entreprises PAMUGE, le Distributeur double les résultats attendus de
29 ses interventions dans ce secteur. Par ces deux initiatives il s'assure ainsi de mettre en valeur à
30 l'horizon 2010, avec une cible globale d'économies d'énergie de 1 226 Gwh, 50 % du potentiel
31 identifié pour ce secteur d'activité.

32 Cette cible nous semble plausible. En effet, le processus décisionnel relatif au choix des projets
33 visant à économiser l'énergie suivie par les Grandes Entreprises n'est pas nécessairement guidé par
34 l'unique critère du coût évité utilisé pour l'identification du potentiel d'économie d'énergie. La
35 période de récupération des investissements (PRI), les considérations relatives à l'introduction de
36 nouvelles technologies, aux contraintes d'exploitation et de compétitivité sont autant de facteurs
37 qui conditionnent les décisions d'investissements.

38 Il faut également réaliser que, dans ce secteur, les gains en efficacité énergétiques ne peuvent en
39 règle générale être obtenus par des interventions ponctuelles. Le plan d'action doit être dicté plutôt
40 par une stratégie d'ensemble visant des interventions à travers tout le processus de transformation.

41 Chaque bilan énergétique est propre à chaque usine. L'approche doit donc être individualisée. On
42 ne peut ainsi être qu'en complet accord avec la façon très personnalisée que le Distributeur a choisi
43 pour assister chaque client à faire un diagnostic global (PIIGE) et à passer à l'action. Cette
44 approche très personnalisée explique le succès obtenu jusqu'à présent dans le secteur Grandes
45 Entreprises et donne plus de robustesse aux projections d'économies d'énergie.

1 **2.1 Le programme PIBGE.**

2 Des 280 clients Grande Entreprise, environ 180 sont des industries fortes consommatrices dont la
3 charge est dictée par les procédés de transformation industriels et les 100 autres sont des sociétés
4 à vocation commerciales ou des institutions de grande taille dont la charge est reliée à
5 l'exploitation de bâtiments.

6 Les programmes utilisés pour promouvoir les économies d'énergie dans le secteur typiquement
7 industriel diffèrent de ceux à utiliser pour l'optimisation de l'utilisation énergétique des
8 bâtiments.

9 C'est par ailleurs dans le secteur Commercial et Institutionnel que les gains anticipés en efficacité
10 énergétique seraient les plus élevés. L'étude du potentiel technico-économique les évalue à 24,5%
11 de la consommation actuelle. (HQD 3 Document 1 Annexe C)

12 Le nombre très restreint de ces grands consommateurs Commerciaux et Institutionnels (environ
13 100 clients) et l'organisation commerciale très ciblée en place au groupe Grande Entreprise de
14 HQD permettent qu'une action très ciblée soit portée à cette clientèle particulière.

15 En matière d'économie d'énergie, l'approche très personnalisée auprès de chaque client est de
16 loin la plus efficace et celle qui conduit à l'atteinte des résultats les plus convaincants et ce le plus
17 rapidement. Cette approche devrait être privilégiée à chaque fois que cela s'avère possible.

18 Nous accueillons très favorablement l'initiative prise par HQD de segmenter le programme
19 d'optimisation des bâtiments pour la clientèle C/I afin de traiter par une approche personnalisée et
20 ciblée les consommateurs C/I de grande taille dont les besoins sont particuliers et dont l'impact de
21 réduction de consommation peut être significatif.

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

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

31 Le programme PIBGE proposé passe le test du CTR et, en raison de la faible perte de revenu
32 encourue par la réduction des ventes qu'il provoque, entraîne un impact favorable sur les tarifs.

33 L'objectif de 106 GWh fixé pour 2010 basé sur 106 projets implantés nous apparaît réaliste et
34 atteignable.

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

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

42
43
44
45
46

Objectifs et budget requis pour PIBGE

	2006	2007	2008	2009	2010
Économies d'énergie cumulatives Gwh	47	62	77	92	106
Budget millions \$	4,1	2,7	2,7	2,7	2,7

Source HQD 1 Document 1 page 9 et 11

2.2 Le programme PAMUGE

Le programme PAMUGE vise « le remplacement d'une ou plusieurs lignes de production par une ou plusieurs lignes plus efficaces ou la modernisation globale d'une ou plusieurs usines d'une même entreprise, incluant les procédés et les systèmes auxiliaires.»(HQD 1 Document 1 page 61)

Le Distributeur dans sa réponse à une demande de renseignement de la Régie a levé l'ambiguïté apparente relative à la possibilité évoquée dans la preuve de «remplacer une ligne de production existante afin de fabriquer un nouveau produit». En effet, PAMUGE ne vise pas les projets qui changent la vocation d'une usine. Par contre, le programme peut accepter des projets comportant des modifications au produit (nuance de produit) qui en diminuent les besoins en énergie électrique lors de sa fabrication. (HQD 4 Document 1 pages 22 et 23)

Ce segment de marché visé recèle un potentiel significatif de réduction de la consommation, comme le signale le Distributeur suite à l'inventaire qu'il a effectué des technologies de procédés pouvant s'appliquer à divers sous-secteurs industriels.

Nous considérons ce programme hautement stratégique destiné à des sous-secteurs industriels qui sont dans un contexte commercial très particulier. 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.

Pour ces cas particuliers, PAMUGE peut contribuer, à travers l'aide financière, à rentabiliser les investissements requis pour un ré enlignement stratégique des procédés qui réduisent les coûts d'opération et qui par ricochet réduisent également la demande en électricité allégeant de ce fait même les frais liés aux nouveaux approvisionnements autrement requis.

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.

Pour évaluer l'intérêt économique que pourrait représenter aux industriels ce programme, nous avons appliqué les conditions offertes par le Distributeur à des projets types de récupération des rejets thermiques des procédés de fabrication ou de cogénération proprement dite visant la production d'électricité.

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

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

7 Basé sur une analyse comparative de quelques scénarios, nous recommandons les modifications
8 suivantes aux conditions offertes par le programme PAMUGE.

9

10 1. Certains projets, tout en comportant des modifications majeures d'usine, peuvent ne pas
11 rencontrer de façon stricte la limite de réduction de 50 GWh par année, soutenable sur
12 une période de 10 ans, fixée comme critère d'admissibilité au PAMUGE.

13 Parce que ces projets peuvent malgré tout entraîner une réduction importante de la
14 consommation, nous sommes d'avis que cette limite de 50 GWh devrait servir de guide
15 plutôt que de déclencheur à l'admissibilité des projets et être négociables au cas le cas.

16

17

18 2. Basé sur nos simulations, nous recommandons que l'aide financière soit modifiée et
19 limitée au moindre des montants suivants :

20

21 a) Somme nécessaire pour réduire la PRI globale à trois ans

22 b) 50% plutôt que 25% des coûts des projets

23 c) 15 ¢/kWh économisés plutôt que 7.5 ¢/kWh, calculés sur une année complète
24 d'exploitation

25 d) 30 millions \$ par projet

26

27

28 La balise d'une PRI globale de trois ans nous semble adéquate.

29 Les nouvelles conditions b) et c) recommandées sont similaires à celles que l'on retrouve dans le
30 programme existant PIIGE. Ces nouvelles conditions devraient quelque peu diminuer la rentabilité
31 de ce programme en regard du coût total en ressource (CTR) tout en s'avérant économiquement
32 intéressantes à promouvoir. De même, elles devraient continuer à permettre à ce programme
33 modifié d'avoir un effet favorable sur les tarifs (test du TNT) quoique moins prononcé que celui
34 prévalant avec les conditions proposées par le Distributeur.

35 Les cinq projets déjà identifiés par le Distributeur comme ayant de fortes chances de se réaliser
36 d'ici 2010 ne nécessiteraient qu'une aide financière globale de 28,8 millions \$ soit environ 6
37 millions \$ par projet compte tenu des modalités proposées par le Distributeur. En modifiant les
38 conditions d'aide financière, comme nous le recommandons, cette aide financière pourrait être
39 supérieure au montant indiqué.

40 Cette prévision basée sur une réduction moyenne de 100 GWh par an par projet ne doit pas
41 empêcher le Distributeur d'avoir la marge de manœuvre nécessaire pour accueillir des projets de
42 plus grande envergure. Les investissements requis pour procéder à des transformations majeures
43 du processus de fabrication peuvent atteindre dans certains cas plusieurs centaines de millions de
44 dollars. C'est pourquoi il nous apparaît tout à fait acceptable de donner au Distributeur la

1 possibilité, dans le cadre de ce programme, de prendre des engagements sur une aide financière
2 de 50% des investissements requis par le projet jusqu'à un maximum de 30 millions \$.

3
4 Ces nouvelles conditions d'une part, tout en diminuant la PRI pour les industriels allègent dès le
5 début du projet les investissements requis levant ainsi les contraintes financières liées au
6 démarrage des projets. Ces conditions prédéterminées réduisent les incertitudes liées aux appels
7 d'offres du plan d'approvisionnement. D'autre part, cette aide financière fixe permet au
8 Distributeur d'éviter les coûts souvent à la hausse des nouveaux approvisionnements.

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

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

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

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

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

27 Nous recommandons en conséquence que, dans un premier temps, la Régie autorise le budget
28 proposé par le Distributeur pour 2006 pour permettre le lancement du programme PAMUGE aux
29 nouvelles conditions que nous proposons, mais permettent également que ce budget soit révisé à
30 la hausse au cours d'année suite à une réévaluation par le Distributeur des ressources requises et
31 autorisées par la Régie.

32

33 **3. Réflexions et propositions pour les futurs PGEÉ**

34

35 **A Un plan stratégique en gestion énergétique**

36 Au cours des premières années d'implantation du PGEÉ, le Distributeur a pris le leadership de
37 l'action et à travers les programmes de communication, de sensibilisation et d'aide financière a
38 incité les diverses catégories de clientèle à prendre le train des économies d'énergie. Le convoi
39 est maintenant sur sa lancée.

40 Jusqu'à présent, les programmes mis de l'avant ont essentiellement porté sur la communication
41 et sur l'amélioration des technologies d'utilisation de l'énergie. À l'avenir, Hydro-Québec
42 Distribution devrait s'adresser dans ces initiatives de promotion de l'efficacité énergétique aux
43 aspects humains liés à l'implantation et aux succès des mesures en efficacité énergétique :
44 gestion, organisation, formation, sensibilisation.

1 Pour la clientèle d'affaire Grande Entreprise, le Distributeur en 2005 a conçu un programme de
2 reconnaissance en invitant les clients Grande Entreprise à devenir membres du réseau
3 ÉCOLECTRIQUE. (www.hydroquebec.com/grandesentreprises/ee/ecolectrique.html)

4 Cette excellente initiative amorce un début de prise en main par le milieu des affaires d'une
5 responsabilité corporative en matière d'efficacité énergétique.

6 Pour être membre ÉCOLECTRIQUE il faut en effet :

- 7 • avoir une cible de réduction de la consommation d'au moins 5%
- 8 • adopter une politique d'efficacité énergétique
- 9 • et désigner un représentant en efficacité énergétique.

10

11 Nous proposons à Hydro-Québec Distribution dans une prochaine étape d'aller un pas plus loin
12 dans ce sens et d'inciter les entreprises à se doter d'un plan stratégique en gestion énergétique
13 basé sur les principes et la rigueur sous-tendant l'amélioration continue et qui ferait partie
14 intégrante de leur plan d'affaire.

15 Par ce plan stratégique, la gestion de l'énergie devrait occuper une place prépondérante dans le
16 plan de développement durable de l'entreprise au même titre que par exemple la santé et la
17 sécurité.

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

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

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

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

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

32 Le programme de reconnaissance ÉCOLECTRIQUE phase 2 aurait donc comme objectif de
33 reconnaître l'excellence en matière de gestion énergétique au même titre que les programmes de
34 gestion de la qualité l'ont accompli à travers les normes ISO.

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

39

40

41

42

1 **B Des ressources humaines suffisantes pour la mise en œuvre des projets d'efficacité**
2 **énergétique**

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

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

9 Si, comme nous le pressentons, il s'avérait que ces opportunités étaient significatives, il
10 serait alors de mise que le Distributeur envisage de supporter financièrement les
11 entreprises désireuses d'embaucher le personnel requis pour réaliser les projets restés en
12 plan.