

**RÉPONSES DU GRAME À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1  
DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (« LA RÉGIE »)  
RELATIVE À LA DEMANDE R-3584-2005**

---

**1. Référence :** Pièce GRAME-1, document 1, pages 12 et 13

**Préambule :**

En ce qui a trait au changement de la période d'amortissement, le Distributeur n'a pas convaincu le GRAME de la nécessité de cette modification. Il croit que « *c'est uniquement pour atténuer les importantes hausses de tarifs à très court terme que le Distributeur propose ce changement méthodologique permanent* » et il s'y oppose.

**Demandes :**

**1.1** Veuillez élaborer sur cette position du GRAME en faisant ressortir, notamment les alternatives possibles.

**Réponse :**

Nous estimons que la Régie devrait limiter son choix entre les trois options suivantes :

- l'amortissement sur cinq ans utilisé jusqu'à présent par le Distributeur ;
- celui sur 10 ans proposé dans le présent dossier ;
- un amortissement basé sur la durée de vie de chaque mesure.

La première alternative est l'amortissement sur cinq ans. Il faut souligner que c'est la méthode d'amortissement proposée et défendue par le Distributeur depuis l'implantation du PGEÉ actuel, depuis donc quatre ans. La période de cinq ans a été proposée, défendue et adoptée. Elle a l'avantage de réduire les frais d'intérêts, tout en faisant défrayer sur un court laps de temps le coût des programmes, permettant d'en faire assumer leur impact tarifaire principalement durant la période d'implantation du PGEÉ.

Le Distributeur présente son PGEÉ 2006-2010, lequel **porte effectivement sur cinq ans**. Il est difficile de savoir avec certitude ce qui sera implanté au-delà de cette période. Il est prévisible que les efforts en efficacité énergétique devront s'accroître.

Avec un amortissement sur 10 ans, la Régie adopterait des mesures dans un PGEÉ planifié sur un horizon de 5 ans, mais en imposant au prochain PGEÉ « quinquennal » d'en supporter une partie importante des coûts, ce qui accroîtrait alors l'impact tarifaire apparent de ce dernier avant même qu'il n'ait été adopté. Un plan amortis sur 5 ans évite cet effet pervers.

Notons toutefois que strictement sur le plan méthodologique, une période d'amortissement sur 10 ans pourrait toutefois faire sens. : cela reflète, en effet, mieux la durée de vie de la plupart des mesures qu'un amortissement sur 5 ans.

Un amortissement du PGEÉ sur la durée de vie de chacune des mesures impliquerait des calculs inutilement complexes, source de correctifs et d'erreurs, avec des coûts administratifs injustifiés et sans aucun gain environnemental ni financier. Cette option doit être rejetée.

Nous sommes toutefois mal à l'aise avec le fait qu'il y ait des changements de méthode en cours de route, sans efforts suffisants de la part du Distributeur pour les justifier.

La principale justification aurait été pour amoindrir une hausse tarifaire croissante. Mais justement, le changement de méthode est proposé au moment où l'impact tarifaire du Distributeur diminue sensiblement (HQD-1, doc. 1, p. 89 de 98), mais juste après une audience tarifaire (R-3579-2005) où Hydro-Québec Distribution dévoilait des besoins pour des hausses importantes de tarifs pour 2006 et 2007.

Si le Distributeur veut utiliser le prolongement de la période d'amortissement de son PGEÉ maintenant, en tant que complément à sa stratégie tarifaire, qu'il le dise clairement. S'il vise à corriger une méthodologie qui serait inappropriée, qu'il le justifie.

**1.2**        Veuillez spécifier les critères que devrait utiliser la Régie pour déterminer la ou les périodes d'amortissement appropriées.

**Réponse :**

**La cohérence et la constance :** On évite de changer sans raison ni justification.

**La simplicité :** Les périodes d'amortissement sur 5 ans ou sur 10 ans font sens, mais pas l'utilisation de périodes d'amortissement variant en fonction des la durée de vie de chaque mesure.

**Un reflet de la pérennité des mesures :** Un amortissement sur moins de 5 ans serait ainsi trop limité.

**Le lien avec l'horizon du PGEÉ :** Le fait de planifier le PGEÉ sur un horizon de 5 ans tend à justifier une période d'une durée similaire pour l'amortissement des investissements impliqués.

**La recherche d'un adoucissement de l'impact tarifaire :** Peut justifier le moment de changer de méthodologie.

**2. Référence :** Pièce GRAME-1, document 1, pages 37 et 38

**Préambule :**

*« Selon le GRAME, il demeure encore possible, sans accroître indûment l'impact tarifaire, d'obtenir des économies d'énergie encore plus importantes en cherchant à optimiser le PGEÉ. Il serait notamment nécessaire :*

- *de développer des approches plus communautaires et plus systématiques afin de rejoindre mieux les diverses clientèles (particulièrement celles qui sont moins réceptives aux promotions de masse) ou pour promouvoir des mesures spécifiques ».*

**Demande :**

- 2.1** Veuillez spécifier les créneaux, les secteurs de marché ou les mesures pour lesquels l'approche communautaire serait appropriée.

**Réponse :**

Plusieurs exemples permettent d'illustrer adéquatement notre proposition.

Il est reconnu que plusieurs segments de marché sont particulièrement difficiles à rejoindre. Notons d'abord quelques grandes catégories de clientèle :

- Pour les ménages à faible revenu et les citoyens issus des différentes communautés culturelles, des contraintes financières ou culturelles ou simplement liées à l'éducation (ou à la perception de l'État ou des entreprises de services publics) en font des publics qui requièrent des stratégies particulières d'intervention.
- Pour les propriétaires de petits commerces, le manque de temps, le fait d'être généralement locataires et la difficulté de pouvoir planifier à long terme sont des contraintes sérieuses.<sup>1</sup>
- Les propriétaires des blocs appartements représente également un marché crucial bien que parfois difficile à rejoindre.

Les approches personnalisées faites en visant à rejoindre systématiquement les gens du milieu visé permettraient d'obtenir des taux de participation et des économies d'énergie substantiellement plus importante que les approches grand public traditionnelles.

---

<sup>1</sup> On peut alors imaginer la difficulté de rejoindre des commerçants issus des milieux ethniques dans un quartier comme Notre-Dame-de-Grâce.

Plusieurs des programmes pour les faibles revenus visent justement répondre à ce besoin. Nous n'en contestons aucunement la pertinence bien au contraire. L'adjectif est de voir dans quelle mesure on peut aller plus loin, surtout pour certains marchés spécifiques.

En fait, l'intérêt de l'approche de Négawatts ici tient au fait qu'ils ont délimité un secteur d'intervention et ont cherché, dans la mesure du possible, à visiter systématiquement les résidents et les commerçants du secteur donné en offre les services adaptés à chacun.

En fait nous avons identifié trois approches qui ont toutes leurs mérites et peuvent être utilisé facilement de façon complémentaire :

- l'approche systématique sur un territoire géographique donné ;
- l'approche systématique de clients ayant un usage similaire pour un groupe de clients considérés comme difficiles à rejoindre;
- la recherche d'appui de leaders et/ou d'organisations susceptibles de faciliter la pénétration des programmes ou de réduire les coûts de cette dernière.

La première approche **consiste à réaliser des visites systématiques des clients sur un territoire géographique donné**. Elle demeure fort intéressante. Nous pensons que les résultats des projets pilotes réalisées en milieu urbain par Négawatts devront aider à évaluer le potentiel de cette option.

Les deux autres approches devraient s'inscrire dès maintenant comme un complément obligé des stratégies traditionnelles de communication du Distributeur.

La deuxième approche concerne **une tournée systématique des clients ayant des particularités identiques** (coopératives, commerciaux alliant à un usage similaire) pour lequel il sera plus facile d'envoyer un conseiller apte à répondre adéquatement aux besoins de cette clientèle tout en faisant une promotion plus efficace des programmes. Dans ce cas particulier, il serait fort pertinent de s'appuyer sur les organismes les regroupant ou les représentants. Il faut toutefois s'assurer que l'influence de ce regroupement est effectivement significativement suffisamment élevée.

Les pourparlers déjà entamés entre le Distributeur et les fédérations de coopératives d'habitation sont, à cet égard, une piste particulièrement intéressante et des plus prometteuses, les coopératives d'habitation étant un secteur bien défini mais où il est clair que l'absence de support personnalisé réduira substantiellement les taux de pénétration des mesures.

La troisième approche **devrait notamment impliquer, par exemple, des interventions auprès d'organismes ou de leaders culturels ou ethniques**, dans le but de mieux promouvoir les programmes généraux ou de dissiper certains obstacles culturels qui font barrière à la pénétration des programmes d'efficacité énergétique. Le fait d'utiliser des médias plus spécialisés afin de promouvoir les programmes, est un pas dans la bonne direction qui ne change aucunement ni leur gestion ni leur financement. Cette approche est nécessaire afin de compléter la promotion.

Ces trois approches impliquent l'établissement de partenariats accrus avec le milieu communautaire, ce qui permettrait d'ajouter des activités de promotion – voir même la livraison de certains programmes - réalisées à moindres coûts.

Hydro-Québec pourrait identifier certains quartiers résidentiels dont les bâtiments locatifs présentent clairement des lacunes sérieuses au plan des pertes énergétiques et en contacter systématiquement les propriétaires afin de leur offrir ses programmes. La question des incitatifs partagés devrait alors être remise à l'ordre du jour.

En fait nous saluons la réalisation de collaborations du Distributeur avec de nombreux partenaires ainsi que les démarches entreprises pour développer de nouveaux partenariats.

Une implication encore plus grande des organismes communautaires (exemple les Éco-quartiers et autres organismes travailleurs à la promotion de mesures environnementales dans des régions, villes ou arrondissements donnés, ou les fédérations de coopératives, etc.) pourrait permettre de réduire les coûts associés à une bonification des interventions ou d'en accroître la portée.