

L'intervention du Distributeur doit tenir compte également des autres enjeux identifiés dans l'étude de marché :

- *Chaque installation est unique (types de système, coûts, économies), ce qui augmente la perception du risque et le besoin d'information.*
- *L'expertise des concepteurs et des installateurs est déterminante pour assurer le rendement des systèmes et le respect de l'environnement. Un appui financier en échange d'exigences de qualité constitue une voie à privilégier.*¹

La stratégie du Distributeur s'inspire des pratiques gagnantes soulevées dans l'étude de balisage en préconisant une approche intégrée d'initiatives s'adressant à la fois à la demande et à l'offre. Elle se base sur les principes suivants :

- *Approche performance plutôt que prescriptive (produits). L'approche performance favorise l'optimisation de la consommation globale d'un bâtiment, laissant au client le choix des mesures utilisées pour réduire sa consommation. La géothermie est une mesure fournissant d'importantes économies d'énergie mais dont le coût unitaire est élevé par rapport à d'autres mesures de réduction des coûts de chauffage. Par contre, une maison bien isolée, par exemple, nécessitera une installation géothermique de moindre envergure tout en fournissant des économies d'énergie appréciables. Dans un programme performance comme Énerguidé ou Initiatives, l'aide financière est accordée en fonction de l'ampleur des économies d'énergie générées, favorisant, mais de façon efficiente, le recours à la géothermie. De plus, tel que mentionné précédemment, les programmes produits ne sont pas adaptés à la technologie des systèmes géothermiques.*²

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3644-2007
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 11 DÉCEMBRE 2007
Pièces n°: C-11.13 SE-AQLPA

¹ HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION, Dossier R-3610-2006, Pièce B-1, HQD-15, Document 1, pages 63-64.

² HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION, Dossier R-3610-2006, Pièce B-1, HQD-15, Document 1, page 64.