

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO 1
DE ROÉÉ**

1. Vision d'ensemble du PGEÉ

Prévisions moyen long terme

Référence :

- i) R-3814, HQD-8 doc-8, p.10/59
« La présente demande ne tient compte que des investissements prévus pour l'année 2013. Le déploiement du PGEÉ pour les années à venir est en cours d'élaboration. »

Demande :

- 1.1 Veuillez fournir les prévisions des programmes du PGEÉ pour les années à venir, tel qu'il a été fait au cours des dernières années (ex. R-3776-2011, HQD8 doc8a, tableaux A1 et A5, pages 5 et 9 respectivement). Veuillez fournir les montants et les valeurs énergétiques arrondis aux centaines de milliers près.

Réponse :

Voir la réponse à la question 53.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

Revenu requis

Référence

- i) R-3814-2012, HQD-4 doc-1, p.7de 7

TABLEAU 2 (M\$) (SUITE)

COMPOSANTES DÉTAILLÉES DES REVENUS REQUIS <i>Note : Fichier Excel versé au dossier</i>	Année historique 2011	2012			Année témoin 2013
		D-2012-024 (1)	D-2012-024 (2)	Année de base	
• Amortissement et déclassement	802,3	929,4	929,4	897,1	789,9
Immobilisations en exploitation	553,2	567,9	567,9	558,3	459,8
Contrats de location-financement	2,4	2,3	2,3	2,4	2,2
Actifs incorporels	168,7	202,0	202,0	189,1	220,3
PGEÉ	93,1	115,9	115,9	110,5	126,3
Programmes en efficacité énergétique - BEIÉ	10,8	13,7	13,7	15,4	15,4

- ii) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, p.10/59
«Les ressources financières demandées par le Distributeur pour le PGEÉ en 2013 sont évaluées à 181 M\$, comme présenté au tableau 3.1.»

Demandes :

- 1.2 Le budget du PGEÉ diffère de son revenu requis. Pouvez-vous expliquer les différences?

Réponse :

Le budget du PGEÉ demandé (référence ii) correspond aux ressources financières (investissements et charges d'exploitation) nécessaires pour réaliser les activités du PGEÉ en 2013. Le montant apparaissant à la référence i représente l'amortissement pour 2013 des investissements réalisés historiquement (2012 et les années antérieures) pour le PGEÉ.

1.2.1 Qu'est-ce qui explique ces différences?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.2.

Historique des ventes

Référence :

i) R-3814-2012, HQD-2 doc-2, tableau 1, p.5

**TABLEAU 1
PRÉVISION DES VENTES POUR LES ANNÉES 2012 ET 2013**

Années civiles (1 ^{er} janv au 31 déc)	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) - (2)
	Ventes (GWh)			
	Année de base		Année témoin projetée	Croissance
Catégorie de consommateurs	2012 publiée	2012 normalisée	2013	2012- 2013
D et DM	59 745	61 248	61 952	704
G et à forfait (T1, T2, T3)	10 953	11 228	10 644	(584)
G-9	991	991	1 017	26
M	28 091	28 359	28 530	171
L	37 129	37 230	37 668	438
H	10	10	9	(1)
DT	3 068	3 044	3 063	20
Éclairage public et sentinelle	607	607	607	1
Contrats spéciaux	26 699	26 699	28 614	1 916
	167 293	169 415	172 105	2 690

ii) R-3814-2012, HQD-2 doc-2, tableau 3, p.8

TABLEAU 3
ÉVOLUTION DE LA PRÉVISION DES VENTES POUR L'ANNÉE 2012

Années civiles (1 ^{er} janv au 31 déc)	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) - (1)
	Année 2012 (D-2012-024)	Année de base		Écart
		2012 publiée	2012 normalisée	
D et DM	61 118	59 745	61 248	130
G et à forfait (T1, T2, T3)	11 092	10 953	11 228	136
G-9	1 097	991	991	(106)
M	28 867	28 091	28 359	(508)
L	37 704	37 129	37 230	(474)
H	9	10	10	1
DT	2 987	3 068	3 044	57
Éclairage public et sentinelle	586	607	607	21
Contrats spéciaux	27 540	26 699	26 699	(842)
	171 001	167 293	169 415	(1 585)

Demande

1.3 Quelle est la part des ventes associées au secteur agricole (ventiler la première ligne des tableaux des références i et ii)

Réponse :

Le Distributeur n'effectue pas de prévision des ventes du sous-secteur agricole à l'intérieur des différentes catégories de consommateurs.

Sensibilisation

Référence

- i) R-3814-2012, HQD-8, document 8, p. 10 de 59 , ligne 6 à 17
- ii) R-3814-2012, HQD-8, document 8, p. 13 de 59 , ligne 1 à 7
- iii) Site web :

<http://www.hydroquebec.com/residentiel/consommation/swf/pop-facteurs.htm?facteur=habitudes>

Préambule

Hydro-Québec distribution mentionne à la référence i qu'elle entend intensifier ses efforts sur la sensibilisation de la clientèle résidentielle. Elle mise sur une meilleure connaissance de la consommation et de la facture électriques de la clientèle résidentielle

- i) Hydro-Québec distribution fait état de ses activités de sensibilisation dans le domaine résidentiel qui sont essentiellement des activités dans des points de vente et différents salons.

Demandes

- 1.4 Veuillez indiquer quels éléments permettent à Hydro-Québec de croire que le consommateur aura une meilleure connaissance/compréhension de sa consommation et de sa facture électrique de la clientèle résidentielle.

Réponse :

La sensibilisation à l'efficacité énergétique est une composante de la commercialisation et une partie intégrante de tous les programmes du Distributeur. Outre ses interventions entièrement basées sur des approches de sensibilisation¹, le Distributeur réalise de nombreuses autres activités en ce sens. Sa présence dans des événements grand public ou spécialisés, les campagnes publicitaires, le matériel promotionnel sur les lieux de vente et la formation/reconnaissance des partenaires en sont des exemples probants.

De plus, le Distributeur prévoit offrir, dès 2013, une mise à jour quotidienne des pages Web pour aider les clients à comprendre leur consommation et leur facture. Cette activité s'inscrit dans une stratégie plus large de l'expérience client² qui prévoit fournir au client un portefeuille d'offres personnalisées de services afin d'aider celui-ci à mieux gérer sa consommation.

C'est dans le cadre d'un processus d'amélioration continue que le Distributeur effectue de la veille, notamment en regard des programmes de sensibilisation sur le Web. Ainsi, le Distributeur a pris connaissance des approches d'autres juridictions, pour des services d'utilités publiques ou d'autres entreprises. EDF, BC Hydro, PPL Electric Utilities, BMO, Water Pebble et l'Université Laval en sont des exemples.

¹ Le service « *Comparez-vous* », le *Diagnostic résidentiel Mieux consommer* et le volet *Toiles solaires* du programme *Mieux consommer* en sont des exemples.

² Pour les activités reliées à l'expérience client, voir la section 2.3 de la pièce HQD-7, document 2.

- 1.5 En référence i Hydro-Québec distribution mentionne vouloir « cibler des mesures de long terme de manière à soutenir la pérennité des économies d'énergie pour les programmes offrant des appuis financiers»³. Veuillez expliquer concrètement à quelles mesures Hydro-Québec distribution fait références.

Réponse :

En complément des approches de sensibilisation, le Distributeur peut offrir des appuis financiers lorsque la sensibilisation ne permet pas d'atteindre les gains escomptés, en raison de barrières commerciales importantes. C'est particulièrement le cas lorsque les aides financières sont déterminantes dans la décision du client parce qu'il considère que le coût de la mesure est élevé. À titre d'exemple, le Distributeur développe actuellement un programme spécifique pour les fenêtres Energy Star pour le marché des immeubles multilocatifs privés, les gains à long terme d'une telle mesure étant importants pour le Distributeur.

Voir également la réponse à la question 4.2 d'OC à la pièce HQD-13, document 9.

- 1.6 Veuillez indiquer si Hydro-Québec distribution appuie sa stratégie de sensibilisation de la clientèle résidentielle sur des pratiques courantes dans d'autres juridictions.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.4.

- 1.6.1 Si oui, lesquelles ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.4.

- 1.6.2 Sinon, pourquoi ?

Réponse :

Sans objet.

³ HQD-8, document 8, p. 10 de 59, ligne 16 et 17.

- 1.7 Outre la référence iii, veuillez indiquer si Hydro-Québec prévoit des campagnes d'information basée non seulement sur l'efficacité énergétique, mais directement sur la baisse de la consommation à travers les comportements, par exemple : utiliser la corde à linge plutôt que la sècheuse.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.4.

Certaines mesures proposées dans le PGEÉ peuvent induire des réductions de consommation pour le client. Ainsi, le DRMC transmet des conseils sur, par exemple, l'abaissement de la température, l'utilisation du thermostat et la lessive à l'eau froide. Des modifications de comportements ont donc déjà été suggérées.

- 1.8 Veuillez indiquer comment Hydro-Québec prévoit mesurer les impacts de ses efforts de sensibilisation.

Réponse :

Les impacts sont documentés et appuyés par des sondages qui mesurent, d'une part, la réduction de la consommation des clients et, d'autre part, dans quelle mesure ce changement est attribuable aux efforts de sensibilisation du Distributeur.

- 1.9 Veuillez indiquer si Hydro-Québec considère que son programme «comparez-vous» est le seul programme de sensibilisation rejoignant la clientèle résidentielle.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.4.

2. Programmes spécifiques

2.1 Programme Mieux consommer – résidentiel

Référence :

- i) HQD-8, doc-8, tableaux A-1 et A-4

- ii) Rapport annuel d'Hydro-Québec, HQD-7 doc-4,

Préambule :

Les gains énergétiques et les budgets de la référence i des volets :

- «thermostat BE»;
- «minuterie»;
- «toiles solaires»;
- «éclairage (ampoules et luminaires DEL)»;
- «fenêtres multi logements»;
- «fenêtres et portes-fenêtres»;
- «produits économiseurs d'eau»

du programme «Mieux consommer – Résidentiel» sont tous combinées. Dans la référence ii, on retrouve uniquement les écarts énergétiques de certains programmes par rapport aux prévisions du dernier dossier.

Demandes :

- 2.1.1 Veuillez fournir les gains énergétiques et les budgets (réels) pour chaque volet du programme PMC pour l'année 2011.

Réponse :

La demande dépasse le cadre du présent dossier. L'examen du Rapport annuel 2011 a été complété par la Régie.

- 2.1.2 Veuillez fournir les gains énergétiques et les budgets (prévisionnel pour 2012) pour chaque volet du programme PMC.

Réponse :

Le détail des objectifs énergétiques est présenté au tableau B-1 de la pièce HQD-8, document 8, annexes du dossier R-3776-2011. Les budgets sont toujours donnés par programme.

- 2.1.3 Veuillez fournir les gains énergétiques et les budgets (prévisionnel pour horizon 5 ans) pour chaque volet du programme PMC.

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.1.2, de même que la réponse à la question 53.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

PMC - Porte et portes-fenêtres

Référence

- i) R-3776-2011, HQD-8 Doc-8a, tableau B-1, p.13 (ligne fenêtres et portes-fenêtres)

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)	Effet d'entraînement		Opportunisme
				Participants	Non-participants	
Marché résidentiel						
Diagnostic - résidentiel						
DRMC	17 787	294	5,2	n/a	n/a	n/a
Service «Comparez-vous»	309 866	122	37,9	n/a	n/a	n/a
Mieux consommer - résidentiel						
Thermostats - BE	301 600	107	32,1			
Uni	201 600	109	22,0	0%	38%	16%
Multi	100 000	102	10,2	0%	0%	0%
Thermostats - NC	89 250	162	14,5	4%	8%	26%
Minuteries	19 875	1 532	30,4	12%	201%	14%
Toiles solaires	3 200	3 244	10,4	0%	0%	0%
Pompes à deux vitesses	4 435	1 401	6,2	0%	0%	0%
Éclairage	229 194	25	5,6	9%	334%	42%
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	5 040 695	4	22,5	0%	0%	0%

- ii) Rapport annuel 2011, hqd7 doc 4, p.9/15 :

«Le volet Fenêtres et portes-fenêtres montre un résultat supérieur de 13 GWh à la prévision.»

- iii) R-3814-2012, Hqd8 doc 8, p.17 :

«Le Distributeur compte poursuivre, en collaboration avec les manufacturiers, ses activités de sensibilisation de la clientèle résidentielle aux fenêtres et portes-fenêtres efficaces ENERGY STAR, de même que la promotion de ces produits.»

- iv) R-3776-2011, HQD-8 doc-8, p.22 :

«En 2012, le Distributeur poursuit la promotion des fenêtres et portes-fenêtres éconergétiques. De plus, compte tenu de la disponibilité récente de fenêtres ENERGY STAR® coulissantes en aluminium, le Distributeur analyse l'opportunité d'intervenir avec une aide financière dans le segment de marché des immeubles multi-locatifs privés, ce segment comptant la plus faible pénétration de fenêtres éconergétiques.»

- v) R-3814-2012, Hqd8 doc8 p.17 :

«Le Distributeur poursuit ses travaux avec l'Association des industries de produits de vitrerie et de fenestration du Québec (AIPFVQ) relativement aux fenêtres ENERGY STAR coulissantes en aluminium pour le marché des

immeubles multilocatifs privés, afin de développer un programme d'appui financier pour ce marché.»

vi) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, tableau B-1, p.41, ligne «fenêtre multi-logements»

Préambule

À la référence i, on lit :

- Nombre : **5 040 695 unités**
- Gain unitaire : **4 kWh/an**
- Impact énergétique (ajouté nets) : **22,5 GWh**

Demandes :

2.1.4 En considérant les références i et ii, veuillez confirmer que les gains associés au programme fenêtres et portes-fenêtres sont de $22.5 + 13 = 35.5$ GWh.

Réponse :

Non. Les économies d'énergie réelles pour l'année 2011 sont de 32 GWh. Les économies d'énergie de 22,5 GWh présentées au dossier R-3776-2011 (référence i) sont une prévision pour l'année 2012.

Au Rapport annuel 2011 (référence ii), le Distributeur compare la prévision de 19,6 GWh pour l'année 2011 du dossier R-3740-2010 (voir le tableau B-1 de la pièce HQD-8, document 8, annexes) avec les résultats obtenus pour l'année 2011, soit 32 GWh. Le résultat de 2011 est donc supérieur de 13 GWh⁴ par rapport à la prévision.

2.1.5 Comment s'est effectuée la sensibilisation mentionnée à la référence iii?

Réponse :

Les activités de sensibilisation mises de l'avant par le Distributeur en collaboration avec ses partenaires consistaient, entre autres, en du placement média, de la formation en ligne, ainsi que du matériel de promotion sur les lieux de vente.

⁴ Ce nombre est arrondi, ce qui peut créer un léger écart.

2.1.6 Les gains énergétiques associés au programme fenêtres et portes-fenêtres sont-ils entièrement attribués à la sensibilisation? Dans la négative, veuillez expliquer comment ils sont comptabilisés.

Réponse :

Le Distributeur comptabilise les gains liés à ses efforts de commercialisation. Ces résultats sont documentés au moyen de sondages et d'évaluations. Dans le cas des fenêtres et portes-fenêtres, l'ensemble des activités énumérées à la réponse de la question 2.1.5 influencent les gains énergétiques.

2.1.7 L'aide financière pour les immeubles multi-locatifs mentionnée aux références iv et v correspond-elle au programme intitulé «fenêtres multi-logements» qui apparaît dans le tableau de la référence vi?

Réponse :

Oui.

2.1.7.1. Dans l'affirmative, veuillez donner les détails de cette aide financière.

Réponse :

Les modalités de l'aide financière ne sont pas encore fixées. Le développement de ce volet, présentement en cours, permettra de régler les détails de l'aide financière, de la clientèle cible, des critères d'admissibilité ainsi que de toutes les stratégies fines de commercialisation.

2.1.7.2. Dans la négative, veuillez indiquer quel est l'avancement des travaux concernant cette aide financière et quel est l'échéance envisagée.

Réponse :

Le Distributeur prévoit lancer le volet *Fenêtres multi-logements* en 2013, sous réserve de l'approbation de la Régie.

2.1.7.3. L'aide financière sera-t-elle destinée aux fenêtres coulissantes seulement?

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.1.7.1.

2.1.8 Veuillez fournir la description complète du programme intitulé «fenêtres multi-logements» (référence vi).

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.1.7.1.

2.1.9 Les programmes «fenêtres et portes-fenêtres» et fenêtres multi-logements sont-ils définis en utilisant la cote de rendement énergétique (RE) ou en utilisant le coefficient de transmission (coefficient U)?

Réponse :

Ces programmes utilisent la cote de rendement énergétique (RE).

2.1.10 Quel est le critère d'admissibilité pour les fenêtres et portes-fenêtres, i.e. le critère RE (ou le coefficient U) minimum ?

Réponse :

Les fenêtres et portes-fenêtres promues par le Distributeur doivent être homologuées Energy Star pour la zone climatique appropriée. Le critère RE minimum correspond donc à celui utilisé pour l'homologation Energy Star, lequel apparaît sur le site de l'Office de l'efficacité énergétique à l'adresse suivante :

<http://oe.e.rncan.gc.ca/equipement/fenêtres-et-portes/6870>

2.2 Ménages à faible revenu (MFR) : Rénovations énergétiques

Volet privé-municipalité

Références

- i) R-3814-2012, HQD8 doc8, Tableau B-1, p.41/59

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net ** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)
Marché résidentiel			
Diagnostic - résidentiel			
DRMC	19 165	284	5,4
Comparez-vous	143 627	148	21,2
Mieux consommer - résidentiel			
Thermostats - BE (multi)	55 558	457	25,4
Minuteries	33 881	330	11,2
Toiles solaires	2 000	3 244	6,5
Éclairage (ampoules et luminaires DEL)	624 700	22	13,8
Fenêtres multi-logements (pi ca)	404 741	10	4,0
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	4 708 575	6	27,7
Produits économiseurs d'eau	19 724	524	10,3
Rénovation énergétique - MFR			
Volet social	1 800	1 000	1,8
Volet COOP	330	1 000	0,3
Volet OBNL	500	1 000	0,5
Volet privé - municipalités	1 053	1 000	0,8

- ii) R-3776-2011, HQD14 doc9, p.13/26 (Réponses aux demandes de renseignements du ROÉÉ)

«Le gain unitaire pour le volet privé–municipalités est beaucoup plus bas (moins de la moitié) que pour le volet COOP ou OBNL. Comment est-ce que HQD explique ces résultats?»

Réponse :

La différence s'explique par le fait que pour les volets COOP et OBNL, le gain unitaire est exprimé par rapport au nombre de logements (330 et 500 respectivement) alors que pour volet privé – municipalités, le gain unitaire est exprimé par rapport au nombre de mesures (1 668). En l'exprimant par rapport au nombre de logements, le gain unitaire pour le volet privé – municipalités serait de 2 848 kWh/an.»

- iii) R-3776-2011, HQD-8 doc-8, p.23

«Volet privé – municipalités

Les discussions entreprises en 2010 ont permis de renouveler l'entente avec la Ville de Montréal pour une période de 5 ans, soit du 1er janvier 2011 au 31 décembre 2015. Le Distributeur a toujours pour objectif de développer des ententes avec d'autres municipalités. Il a débuté, en 2011, une tournée auprès des municipalités et municipalités régionales de comté (MRC) ayant conclu une entente avec la SHQ dans le cadre des programmes Rénovation Québec ou Rénovation Village pour lesquelles il existe un potentiel intéressant d'économies d'énergie. Près d'une douzaine d'ententes supplémentaires pourraient être signées en 2011 et 2012.»

Demandes

2.2.1. Dans le tableau de la référence i, pour les 4 volets de rénovation MFR, les nombres d'unités sont-ils exprimés par rapport au nombre de logements ou au nombre de mesures?

Réponse :

Le nombre d'unités correspond au nombre de logements pour les quatre volets.

2.2.2. Quelle est la nuance entre le nombre de mesures et le nombre de logements exprimés à la référence ii?

Réponse :

Le programme *Rénovation résidentiel MFR* existe depuis plusieurs années. À ses débuts, les mesures touchaient des produits spécifiques, ce qui a amené le Distributeur à présenter les résultats en nombre de mesures (par exemple, thermostats électroniques). Le programme a depuis évolué pour proposer des mesures plus lourdes touchant plus d'un logement d'un même bâtiment. C'est pourquoi le Distributeur présente les résultats en termes de logements en utilisant un gain moyen par logement pour un ensemble de mesures (par exemple, isolation du toit ou des murs).

2.2.2.1. Combien de logements sont associés aux nombres de la première colonne de la référence i pour chaque volet du programme rénovation énergétique - MFR?

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.2.1.

2.2.3. Veuillez indiquer quels programmes du tableau B-1 sont exprimés par rapport au nombre de logements, et lesquels sont exprimés par rapport au nombre de mesures.

Réponse :

Le tableau R-2.2.3 présente l'information demandée

TABLEAU R-2.2.3

Programme ou volet	Unité
Diagnostic – résidentiel	Nombre de ménages
Thermostats, minuteries et toiles solaires	Nombre d'appareils
Éclairage	Nombre d'ampoules et de luminaires
Fenêtres et portes-fenêtres	Pieds carrés
Produits économiseurs d'eau	Nombre d'appareils
Rénovation énergétique – MFR	Nombre de logements

2.2.4. À la ligne «Rénovation énergétique – MFR volet privé – municipalité de la référence i, on considère un nombre de 1053 et un gain unitaire moyen de 1000 kWh/an. Si on considère un nombre d'unités de 1053 et un gain unitaire de 1000 kWh/an, veuillez expliquer la valeur de 0,8 GWh à la 4^e ligne de la référence i.

Réponse :

Une coquille s'est glissée dans le tableau B-1 ; le nombre de 1 053 unités aurait du se lire 800 unités. Les autres hypothèses sont exactes.

2.2.5. À la référence iii, on indique qu'Hydro-Québec a pour objectif de développer d'autres ententes avec les municipalités.

2.2.5.1. Combien d'ententes ont été conclues depuis août 2011?

Réponse :

Neuf ententes ont été conclues.

2.2.5.2. De quelle façon les gains en efficacité énergétique associés à ce programme sont-ils comptabilisés?

Réponse :

La méthodologie de calcul d'impacts énergétiques utilisée est la même que pour les autres programmes du PGEÉ. Dans le cas du programme *Rénovation énergétique MFR – volet privé*, les volumes proviennent des demandes effectuées par les municipalités, lesquelles détaillent la nature des travaux réalisés et les volumes de mesures dans chaque projet.

- 2.2.5.3. Quels sont les critères requis pour soumettre un projet? Quelles ont été les démarches faites pour inciter les municipalités à soumettre des projets?

Réponse :

En plus de rencontrer les exigences du programme *Rénovation énergétique MFR – volet privé*, les projets doivent être admissibles aux programmes *Réno Québec* et *Réno Village*, qui sont offerts par la SHQ aux municipalités et MRC du Québec. Le programme du Distributeur est complémentaire à ces deux programmes.

Concernant les démarches faites pour inciter les municipalités à soumettre des projets, voir la réponse à la question 30.1 de UC à la pièce HQD-14, document 11 du dossier R-3776-2011.

- 2.2.5.4. Pouvez-vous fournir une description détaillée de ce programme dans le cadre du dossier R-3814-2012?

Réponse :

Le programme *Rénovation énergétique MFR - volet privé* offre des remises pour les mesures suivantes :

- remplacement de thermostats mécaniques par des thermostats électroniques ;
- remplacement des fenêtres et portes-fenêtres par des modèles Energy Star ;
- isolation des murs principaux et des murs de fondation ;
- isolation des toits avec et sans comble.

Ces mesures sont offertes par les municipalités participantes à leurs citoyens, en complément des programmes *Réno Québec* et *Réno Village*.

2.2.6. De façon générale, Hydro-Québec a-t-elle une stratégie/méthode pour l'identification des MFR dans le volet privé?

Réponse :

Non. Les municipalités participantes identifient elles-mêmes les ménages à faible revenu (MFR) éligibles aux programmes *Réno Québec* et *Réno Village* et, par le fait même, au programme du Distributeur.

Évaluation et objectifs

Références

i) R-3776-2011, HQD-8 doc-8, p.23

« Objectifs d'économies d'énergie et budget

L'impact énergétique associé à ces quatre volets de Rénovation énergétique – MFR est évalué à 4 GWh et le budget total s'élève à 5 M\$, dont 69 % en aide financière. »

ii) Rapport de la Régie Suivi 2012 des évaluations – PGEÉ d'HQD (phase 3), 27 août 2012, page 25

« [96] La Régie note cependant que les résultats du programme montrent que les économies d'énergie liées à des mesures de rénovation de l'enveloppe thermique des bâtiments sont beaucoup plus faibles que celles liées à l'installation de thermostats électroniques ou à l'installation de produits d'éclairage efficaces. Compte tenu que les mesures touchant l'enveloppe thermique produisent typiquement des économies importantes pour un bâtiment, la Régie conclut que la proportion de participants ayant implanté ce type de mesure est moins élevée que celle ayant mis en place les autres types de mesures. Elle en déduit que le potentiel résiduel pour la rénovation est probablement encore élevé. »

iii) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, tableau A-1, p.35

Réponses à la demande de renseignements n° 1
 de ROÉÉ

Programmes et activités d'HQD	Budget Investissements		Budget Charges		Budget Total	
	2012A ²	2013	2012A ²	2013	2012A ²	2013
Marché résidentiel						
Diagnostic résidentiel	4	3	3	3	7	6
Mieux consommer - résidentiel	28	16	8	5	35	21
Rénovation énergétique - MFR	3	2	0	0	3	3
Volet social	2	1	0	0	2	1
Volet COOP	0	0	0	0	0	0
Volet OBNL	0	0	0	0	0	0
Volet privé - municipalités	1	1	0	0	1	1
Offre intégrée MFR	0	0	-	0	0	0

iv) R-3814-2012, HQD-8 doc-8, tableau A-1, p.38

Programmes et activités d'HQD	2012A ²	2013
Marché résidentiel		
Diagnostic - résidentiel	45	27
Mieux consommer - résidentiel	171	99
Rénovation énergétique - MFR	4	3
Volet social	3	2
Volet COOP	0	0
Volet OBNL	1	1
Volet privé - municipalités	1	1
Offre intégrée MFR	-	-

v) R-3814-2012, HQD-8, doc-8, tableau B-1, p.41/59

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net ** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)
Marché résidentiel			
Diagnostic - résidentiel			
DRMC	19 165	284	5,4
Comparez-vous	143 627	148	21,2
Mieux consommer - résidentiel			
Thermostats - BE (multi)	55 556	457	25,4
Minuterics	33 881	330	11,2
Toiles solaires	2 000	3 244	6,5
Éclairage (ampoules et luminaires DEL)	624 700	22	13,8
Fenêtres multi-logements (pi ca)	404 741	10	4,0
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	4 708 575	6	27,7
Produits économiseurs d'eau	19 724	524	10,3
Rénovation énergétique - MFR			
Volet social	1 800	1 000	1,8
Volet COOP	330	1 000	0,3
Volet OBNL	500	1 000	0,5
Volet privé - municipalités	1 053	1 000	0,8

vi) R-3776-2011, HQD-8, doc-8a, tableau B-1, p.13/45

Réponses à la demande de renseignements n° 1 de ROÉÉ

Programmes	Nombre * (unités/projets)	Gain unitaire moyen net** (kWh/an)	Impact énergétique (GWh ajoutés nets)
Marché résidentiel			
Diagnostic - résidentiel			
DRMC	17 787	294	5,2
Service «Comparez-vous»	309 868	122	37,9
Mieux consommer - résidentiel			
Thermostats - BE	301 600	107	32,1
Uni	201 600	109	22,0
Multi	100 000	102	10,2
Thermostats - NC	89 250	162	14,5
Minuterics	19 875	1 532	30,4
Toiles solaires	3 200	3 244	10,4
Pompes à deux vitesses	4 435	1 401	6,2
Éclairage	229 194	25	5,6
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	5 040 695	4	22,5
Télévisions	518 482	53	27,6
Décodeurs	100 000	38	3,8
Autres	24 844	89	2,2
Rénovation énergétique - MFR			
Volet social	3 900	692	2,7
Volet COOP	330	1 000	0,3
Volet OBNL	500	1 000	0,5
Volet privé - municipalités	1 668	480	0,8

vii) Rapport annuel 2011, HQD-7 doc-4, p.7

Programmes et activités d'HQD	Budget (M\$)			Economies d'énergie (GWh)		
	Résultats	D-2011-028 et D-2011-055	Écart	Résultats	D-2011-028 et D-2011-055	Écart
Marché résidentiel						
Diagnostic - résidentiel	7	8	(1)	31	36	(5)
Mieux consommer - résidentiel	31	32	(1)	202	161	41
Rénovation énergétique - MFR	4	8	(5)	9	5	4
Volet social	2	3	(1)	4	3	2
Volet COOP	1	2	(1)	2	1	2
Volet OBNL	1	3	(2)	2	1	1
Volet privé - municipalités	0	1	(1)	0	1	(0)

Demandes

2.2.7. À la référence i, le total de l'impact énergétique pour «rénovation énergétique – MFR» était de 4,3 GWh pour 2012, est maintenant de 3,4 GWh pour 2013. Étant donné le potentiel élevé indiqué à la référence ii, expliquez la diminution des budgets et de l'impact énergétique pour 2012 et 2013.

Réponse :

La révision à la baisse de l'impact énergétique et du budget est la conséquence du ralentissement dans le volume des demandes. Ce ralentissement est attribuable au fait que la majorité des mesures complétées sont les mesures de rénovations plus coûteuses, nécessitant un investissement important de la part des organismes.

2.2.8. Veuillez fournir les montants, en k\$, pour chaque volet du programme rénovation énergétique MFR dans le tableau de la référence iii.

Réponse :

Le tableau R-2.2.8 présente l'information demandée.

**TABLEAU R-2.2.8
BUDGETS ANNUELS – RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE MFR (EN M\$)**

Programmes et activités d'HQD	Budget Investissements		Budget Charges		Budget Total	
	2012A ²	2013	2012A ²	2013	2012A ²	2013
Marché résidentiel						
Rénovation énergétique - MFR	3,1	2,5	0,2	0,3	3,3	2,8
Volet social	1,7	1,2	0,1	0,1	1,8	1,2
Volet COOP	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,3
Volet OBNL	0,3	0,3	0,1	0,1	0,3	0,4
Volet privé - municipalités	0,8	0,8	0,0	0,0	0,8	0,8
Offre intégrée MFR	0,1	0,1	-	0,1	0,1	0,2

2.2.9. Veuillez fournir les valeurs, en MWh, pour chaque volet du programme rénovation énergétique MFR pour 2012 (anticipé) dans le tableau de la référence iv.

Réponse :

Le tableau R-2.2.9 présente l'information demandée.

**TABLEAU R-2.2.9
IMPACTS ÉNERGÉTIQUES (GWh AJOUTÉS)**

Programmes et activités d'HQD	2012A
Marché résidentiel	
Rénovation énergétique - MFR	4,3
Volet social	2,7
Volet COOP	0,3
Volet OBNL	0,5
Volet privé - municipalités	0,8
Offre intégrée MFR	-

2.2.10. Dans les tableaux des références iii et iv, on aperçoit : «Offre intégrée MFR», toutefois, aucune description n'est disponible pour ce volet.

2.2.10.1. En quoi consiste le volet «offre intégrée MFR»? (fournir une description complète)?

Réponse :

Le Distributeur recherche des moyens d'assurer une couverture complète des offres aux clients MFR, en leur facilitant l'accès par une offre mieux intégrée. La problématique est complexe du fait que de nombreux intervenants sont concernés. Le Distributeur est présentement engagé dans cette démarche.

2.2.10.2. Pourquoi aucun impact énergétique n'y est associé dans le tableau de la référence iv?

Réponse :

Le processus n'en est qu'à l'étape d'exploration.

2.2.11. Veuillez fournir les montants des lignes de la référence vii correspondantes à chaque volet du programme Rénovation énergétique – MFR **en k\$** pour les budgets et en **MWh** pour les économies d'énergie.

Réponse :

Le tableau R-2.2.11 présente l'information demandée.

**TABLEAU R-2.2.11
IMPACTS ÉNERGÉTIQUES ET BUDGETS**

Programmes et activités d'HQD	Budget (M\$)			Économies d'énergie (GWh)		
	Résultats	D-2011-028 et D-2011-055	Écart	Résultats	D-2011-028 et D-2011-055	Écart
Rénovation énergétique - MFR	3,7	8,3	(4,6)	9,1	5,2	3,9
Volet social	1,9	2,5	(0,6)	4,4	2,7	1,8
Volet COOP	0,7	1,8	(1,0)	2,4	0,6	1,9
Volet OBNL	0,9	3,2	(2,4)	2,1	1,3	0,8
Volet privé - municipalités	0,2	0,8	(0,6)	0,1	0,6	(0,5)

2.2.12. L'arrondi du tableau de la référence vii ne permet pas de déduire précisément quel pourcentage des valeurs autorisé dans la décision D-2011-055 sont réalisés. Pourquoi les budgets n'ont pas été dépensés entièrement pour le volet privé-municipalité et pourquoi les objectifs d'impact énergétique n'ont pas été atteints?

Réponse :

Ce sont les municipalités qui gèrent leurs programmes selon les enveloppes budgétaires que leur alloue la SHQ et les ressources financières et humaines dont elles disposent.

Potentiel résiduel

Référence

- i) réponses aux engagements, HQD-1 doc-3 du suivi des programmes du PGEÉ, p.7

«Engagement n° 9

9.1 Fournir, pour chacun des volets du programme (page 2), une estimation du potentiel résiduel par type de mesure (page 1).

Réponse :

L'évaluation n'avait pas pour objet d'estimer le potentiel résiduel. Pour ce faire, il aurait fallu réaliser des visites de sites dans des bâtiments non participants pour évaluer la faisabilité d'installer des produits et mesures efficaces proposés par le programme Réno MFR et, le cas échéant, estimer le nombre de produits et mesures efficaces pouvant être installés.»

Demande

Original : 2012-10-23

**HQD-13, document 11
Page 23 de 35**

2.2.13. Y a-t-il d'autres programmes où il n'est pas possible d'estimer le potentiel résiduel?

Réponse :

Oui. Il n'est pas possible d'estimer le potentiel résiduel dans le cas du volet *Minuterie pour filtre de piscine*. Voir la réponse à l'engagement n° 2.1 dans le document cité en référence i.

2.2.14. Est-ce que tout potentiel résiduel est estimé en faisant la visite de sites de clients non participants?

Réponse :

Non. Les visites de sites sont requises quand certaines contraintes techniques peuvent empêcher l'implantation de mesures ou de produits efficaces à un coût raisonnable.

2.3 Géothermie

Référence

i) Pièce HQD-8, document 8, p. 18 de 59

«Dans sa décision D-2011-028, la Régie suggérait d'encourager le choix de la géothermie dans les segments où cette mesure est rentable. Le Distributeur a procédé à l'analyse et aux modifications nécessaires. Toutefois, compte tenu de la méthode de calcul retenue pour le TCTR, le résultat de ce dernier demeure négatif. Ce résultat découle du taux d'opportunisme élevé du programme, 49 % en moyenne, ces opportunistes étant à nouveau inclus aux fins de ce test. Le Distributeur mettra donc fin au programme le 31 décembre 2012.» (nos soulignées)

ii) Pièce D-2012-24, page 120, paragraphe 440

«Cependant, compte tenu que le programme « Géothermie » demeure globalement rentable pour la société, la Régie autorise le budget demandé par le Distributeur à cet égard, en lien avec les hausses proposées de l'aide financière. Néanmoins, elle demande au Distributeur d'évaluer l'impact de ces hausses sur le taux d'opportunisme du programme et de déposer les résultats de cette évaluation dès février 2013. »

iii) Pièce D-2012-24, page 120, paragraphe 441

«La Régie demande également au Distributeur d'examiner l'opportunité de nouveaux modes de financement pour le segment de la nouvelle construction résidentielle, tenant compte du fort taux d'opportunisme observé dans ce segment. La Régie demande au Distributeur de faire état des résultats de cet examen dès le dossier tarifaire 2013-2014.»

Demandes :

- 2.3.1. Veuillez énumérer et expliquer les «modifications nécessaires» (référence i) telles que procédées par Hydro-Québec ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

- 2.3.2. Veuillez indiquer si le Distributeur a examiné de nouveaux modes de financement pour le segment de la nouvelle construction résidentielle ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

- 2.3.4.1. Si oui, veuillez indiquer et commenter les modes examinés ?

Réponse :

Sans objet.

- 2.3.4.2. Sinon, veuillez indiquer pourquoi ?

Réponse :

Sans objet.

- 2.3.3. Quelles mesures Hydro-Québec a-t-elle prises pour rejoindre une clientèle non opportuniste?

Réponse :

Il n'y a pas de moyens spécifiques pour rejoindre la clientèle non opportuniste et le Distributeur ne peut, a priori, distinguer ces clients.

2.3.4. Avez-vous évalué les causes de l'opportunisme élevé dans le programme de géothermie?

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.4.1. Si oui, veuillez indiquer quelles sont les causes que vous avez trouvées.

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.4.2. Sinon, pourquoi ne pas avoir évalué les causes?

Réponse :

Sans objet.

2.3.5. Veuillez indiquer si dans les efforts de diminuer le taux d'opportunisme, HQD a fait des réflexions sur la géothermie communautaire.

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.6. Est-ce qu'Hydro-Québec croit que le programme de géothermie peut être intéressant pour d'autres propriétaires que ceux qui sont déjà sensibilisés et qui ont les moyens d'installer un tel système? Qu'est-ce qui amène Hydro-Québec vers cette conclusion?

Réponse :

Les efforts déployés par le Distributeur au cours des six dernières années, notamment par les appuis financiers offerts dans le cadre du programme et par la stratégie de structuration de marché mise en place en collaboration avec la CCÉG, avaient précisément pour objectif l'établissement de conditions favorables au choix de la géothermie par d'autres propriétaires que ceux déjà intéressés par cette technologie et qui disposaient des revenus nécessaires. Ces derniers sont, par définition, des opportunistes.

Référence :

- i) Rapport de la Régie Suivi 2011 des évaluations – PGEÉ d'HQD, 16 juin 2011, page 6
- ii) Manitoba Hydro, Dunsky energy consulting, Dunsky, Phillippe, Lindberg, Jeffrey, Belliveau, Eric, Lyle, Thomas, *Leadership in energy efficiency: comparing manitoba hydro's power smartwith leading north american strategies*, 2009, p. 119

«There is no question that Manitoba Hydro is a pioneer and a leader in utility geothermal programs. Manitoba was frequently cited as a North American leader by our sources during our research on geothermal best practices. Its substantial, low-interest and on-bill loans are innovative and go further than most programs. Its upstream approach has largely eliminated fly-by-night installation in the province.

DMEA's work on geothermal is similarly innovative and comprehensive. On the downstream side, the loop tariff model has brought geothermal first costs in line with other alternatives and eliminated almost all customer barriers. Its upstream approach has the disadvantage of not transforming or fostering the independent installer community, but does successfully eliminate quality and availability issues. It has also created a new, high margin source of revenue for the utility.

Hydro-Quebec's model is somewhat less comprehensive but does address most barriers. Financing is the biggest missing piece for the program, since the TD financing is not low-interest and does not offer the advantages of on-bill loans. »

Préambule :

À la page 6 du rapport d'évaluation de Géothermie – 2007 à 2009 on peut lire que les taux d'opportunisme sont de «49 % dans l'ensemble, 60 % pour les maisons neuves et 34 % pour les bâtiments existants»

Le rapport du groupe Dunsky nous rapporte que le programme de géothermie de Manitoba Hydro est considéré comme un pionnier et un exemple à suivre. Une de ces forces est d'avoir un système de financement des puits géothermiques.

Demandes

2.3.7. Veuillez indiquer si HQD a déjà envisagé un système de prêt à l'acquisition pour les systèmes de géothermie pour les maisons neuves et les bâtiments?

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.7.1. Si oui, quels ont été les résultats ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.7.2. Sinon, pourquoi ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.8. Veuillez indiquer si, au même titre que le groupe Dunsky, vous considérez que les prix d'installation d'un système de géothermie représentent une barrière à l'entrée importante.

Réponse :

Le Distributeur est du même avis.

2.3.9. Veuillez fournir les résultats du TCTR du programme de géothermie en y intégrant uniquement la clientèle des bâtiments existants ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.9 de la CCÉG à la pièce HQD-13, document 5.

2.3.10. Veuillez indiquer à partir de quel taux d'opportunité moyen le programme de géothermie aurait eu un TCTR positif ?

Réponse :

Le Distributeur a déposé une évaluation du programme *Géothermie résidentielle*⁵ dont la Régie a accepté⁶ les conclusions, incluant les hypothèses à utiliser. Les analyses de sensibilité ont pour but de déterminer la robustesse des hypothèses retenues dans l'évaluation économique et de s'assurer de la rentabilité pour la société (TCTR). L'analyse demandée ne répond pas à une analyse de robustesse puisque le programme affiche déjà un TCTR négatif et que la variable considérée n'est d'aucune façon sous le contrôle du Distributeur

Référence

- i) Pièce HQD-8, document 8, annexe D, Tableau 1, p. 51 de 59, D-2012-024 Géothermie

Préambule

Dans la partie de géothermie, le distributeur commente sur les deux suivis de la décision D-2012-024 comme étant « sans objet ».

Demande

2.3.11. Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension du ROEE que HQD n'a pas évalué l'impact d'une hausse du budget du programme de géothermie sur le taux d'opportunité du programme avant de mettre fin au programme ?

⁵ *Rapport d'évaluation du programme Géothermie – marché résidentiel (Années 2007 à 2009)*, 25 mars 2011.

⁶ Section 5.2 du rapport de la Régie : *Suivi 2011 des évaluations des programmes du PGEÉ d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité*, 16 juin 2011.

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.11.1. Dans la négative, veuillez indiquer quels sont les résultats préliminaires de cette évaluation ?

Réponse :

Sans objet.

2.3.12. Veuillez confirmer ou infirmer la compréhension du ROÉÉ que HQD n'a pas examiné l'opportunité de nouveau mode de financement pour le segment nouvelle construction résidentielle en tenant compte du taux d'opportunisme avant de mettre fin au programme ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 59.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.3.12.1 Dans la négative, veuillez fournir les résultats préliminaires ?

Réponse :

Sans objet.

2.4 Bi-Énergie

Références

i) Décision de la Régie D-2012-24, p.133/177 :

«[504] La Régie encourage le Distributeur à poursuivre la mise en place de sa campagne de promotion de la bi-énergie et du tarif DT. Elle lui demande de présenter un suivi de ses activités à ce sujet lors du prochain dossier tarifaire, incluant un suivi de l'impact de cette campagne sur la notoriété du tarif DT et sur la clientèle ayant un climatiseur ou une piscine chauffée. »

ii) HQD8 doc8, p.54/59

«2.2. Impacts sur la notoriété

Un important sondage visant la mise à jour de l'étude de marché sur la biénergie et le tarif DT, de même que l'évaluation d'impact de la campagne de promotion, a été effectué en mai et juin 2012. Le Distributeur est en attente du rapport sur l'évaluation d'impact de cette campagne de promotion.»

Demandes

2.4.1. Le rapport cité en référence ii) est-il maintenant disponible?

Réponse :

Voir la réponse à la question 63.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.4.2. Quelle est l'échéance pour fournir les informations demandées par la Régie?

Réponse :

Voir la réponse à la question 63.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

Références

i) HQD8 doc8, p.54/59

«Le Distributeur a poursuivi la campagne de promotion de la biénergie et du tarif DT. En 2012, 300 k\$ ont été alloués à cette campagne et 150 k\$ sont prévus en 2013.

[...]

Un dépliant à l'intention des clients se chauffant au mazout qui manifestent l'intention d'une conversion pour le chauffage à l'électricité a été mis à la disposition des fournisseurs d'équipements de chauffage afin de renverser cette tendance du marché.»

Demandes

2.4.3. Est-ce que les 300 000\$ investis en 2011 sont entièrement attribuables à ce dépliant?

Réponse :

Voir la réponse à la question 63.3 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.4.4. Quelle est la raison de la coupure de 50% du budget à ce programme pour 2013?

Réponse :

Voir la réponse à la question 63.3 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.4.5. Veuillez fournir une copie du dépliant?

Réponse :

Voir l'annexe A de la présente pièce.

2.4.6. Selon vous, est-ce que ce dépliant peut toucher la clientèle TAÉ souhaitant se convertir à la bi-énergie?

Réponse :

Voir la réponse à la question 63.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.5. Gestion de la consommation

- i) HQD8 doc8, p. 12/59, tableau 3.1
- ii) HQD8 doc8, p.38/59, tableau A-3
- iii) R-3776-2011, HQD8 doc8, p. 43 et 44 - Chauffe-eau trois éléments

«Le Distributeur travaille en collaboration avec un manufacturier à la deuxième phase du projet. Celle-ci vise à développer une offre de chauffe-eau à trois éléments de 60 gallons avec alimentation d'eau froide par le haut plus compétitive en matière de prix pour concurrencer les chauffe-eau à deux éléments actuellement installés dans le segment de la nouvelle construction.»

iv) R-3814-2011, hqd8 doc8, p.25/59

«4.5.1. Chauffe-eau à trois éléments

En 2013, le Distributeur prévoit ajouter 23 800 autres chauffe-eau à trois éléments dont près de 8 000 avec une alimentation en eau froide par le haut. De plus, le Distributeur prévoit déployer une campagne de sensibilisation auprès des consommateurs et des installateurs afin de réduire les appréhensions d'ordre technique face à un nouveau modèle.»

Demandes

2.5.1 Veuillez expliquer la raison pour laquelle le programme Biénergie se retrouve dans la section «gestion de la consommation» du tableau de la référence i, mais est absent de la section 4.5 (p.25 de HQD-8 doc-8).

Réponse :

La biénergie n'est pas un programme commercial mais une option tarifaire. Toutefois, étant donné qu'un budget est consacré à une campagne de promotion, celui-ci devait figurer dans la présentation des budgets. La biénergie étant une option qui contribue à la gestion de la pointe, le Distributeur a choisi de présenter cet élément de budget sous cette rubrique.

Les activités de promotion de la biénergie sont traitées en suivi de décision, à l'annexe D de la pièce HQD-8, document 8.

2.5.2 Pour quelle raison ce programme ne se retrouve pas dans la section «gestion de la consommation du tableau B-1 de la page 41?

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.5.1.

2.5.3 Pour quelle raison ce programme ne se retrouve pas dans le tableau B-1 de la page 41?

Réponse :

La biénergie est une option tarifaire disponible pour la clientèle résidentielle. Il ne s'agit pas d'un programme commercial.

2.5.4 Dans le tableau de la référence ii, veuillez expliquer comment on peut considérer un impact cumulé d'une puissance énergétique.

Réponse :

Il s'agit de l'impact en puissance du parc de chauffe-eau trois éléments au moment de la pointe du réseau à l'année considérée. Cette mesure est la seule incluse au tableau. En effet, l'impact en puissance de différentes mesures n'est pas cumulable.

Il est important de noter que l'impact en puissance est isolé des impacts en énergie des programmes du PGEÉ. Le Distributeur n'a pas jugé nécessaire d'intégrer un tableau indépendant pour une seule ligne.

2.5.5 Veuillez confirmer qu'il s'agit d'une mesure pour la clientèle résidentielle seulement et destinée exclusivement au marché de la nouvelle construction.

Réponse :

Cette mesure s'adresse à l'ensemble de la clientèle résidentielle, tant pour les bâtiments existants que les nouvelles constructions.

ANNEXE A

**DÉPLIANTS RELATIFS À LA BIÉNERGIE
(QUESTION 2.4.5)**

BIÉNERGIE = ÉCONOMIES

OPTEZ POUR LE TARIF DT ET BÉNÉFICIEZ
D'UN MEILLEUR TARIF D'ÉLECTRICITÉ.





Vous avez un système biénergie fonctionnel ? Pour en profiter pleinement, il ne vous reste plus qu'à choisir le tarif DT* et à régler votre système à biénergie.

LE TARIF DT : GLOBALEMENT PLUS AVANTAGEUX QUE LE TARIF D

Le tarif DT est moins élevé que le tarif D toute l'année, sauf par temps très froid, lorsque la température est inférieure à -12 °C ou à -15 °C, selon la région. Puisque cela n'équivaut qu'à quelques jours par an, le tarif DT est plus économique !

* Certaines conditions s'appliquent.

Voici une comparaison des coûts d'énergie moyens pour une résidence individuelle de 158 m² (environ 1 700 pi²) avec quatre occupants, à Montréal.

Coûts d'énergie moyens

ÉLECTRICITÉ Électricité facturée au tarif D	1 796 \$
BIÉNERGIE (ÉLECTRICITÉ ET MAZOUT) Électricité facturée au tarif DT : 1 267 \$ + mazout : 320 \$	1 587 \$
ÉCONOMIES ANNUELLES	209 \$

Tarifs d'électricité au 1^{er} avril 2012.
Coût estimatif du mazout : 1 \$/litre.

LE TARIF DT : IDÉAL POUR ÉCONOMISER L'ÉTÉ

Vous climatisez votre résidence ou chauffez votre piscine ? Voyez comment économiser encore plus en visitant notre site Web !

Optez pour le tarif DT dès aujourd'hui. Pour plus d'information, visitez le www.hydroquebec.com/meilleurtarif.



Madame Laprise
123, rue De la Biénergie
Montréal, Québec
H3Y 2C4





VOUS AVEZ DES QUESTIONS ?

Devez-vous remplacer votre système de chauffage actuel ou en moderniser certains composants ? La biénergie est probablement la solution la plus avantageuse, lorsqu'elle est combinée avec le tarif DT.

Quelle que soit votre situation, faites le calcul avant de prendre une décision. Un installateur de système biénergie ou un entrepreneur en biénergie pourrait vous aider dans votre démarche.



LA BIÉNERGIE ET LE TARIF DT

Choix judicieux,
tarif avantageux !



Pour plus de renseignements sur le tarif DT
ou la biénergie, visitez le
www.hydroquebec.com/tarif-dt

ou communiquez avec les services à la clientèle :

514 385-7252

1 888 385-7252

dans la région de Montréal

ailleurs au Québec

Hydro-Québec

Coordonné par Communication-marketing
pour la direction – Expérience client

Juin 2012

This publication is also available in English.



2012G1159F
100%



UN CONFORT ÉCONOMIQUE

Un système de chauffage biénergie fait appel à deux sources d'énergie : l'électricité et un combustible tel que le mazout. Le combustible sert de source de chauffage d'appoint par temps très froid. La consommation d'électricité totale au Québec est ainsi réduite, lorsque la demande est très élevée en hiver.

Hydro-Québec propose aux utilisateurs d'un système de chauffage biénergie le tarif DT, un tarif plus économique qui varie selon la température.

GLOBALEMENT PLUS AVANTAGEUX

Le tarif DT est moins élevé que le tarif D*, sauf par temps très froid, lorsque la température est inférieure à -12 °C ou -15 °C, selon la région. Puisque cela ne se produit que quelques jours par an, vous réaliserez des économies sur votre facture d'énergie annuelle (électricité et combustible). Le tarif DT est donc plus avantageux!

* Tarif D : tarif domestique de base.

ÉCONOMIES ANNUELLES SUR VOS COÛTS D'ÉNERGIE

Voyez les économies réalisables sur les coûts d'énergie moyens d'une résidence individuelle de 158 m² (environ 1 700 pi²) avec quatre occupants, à Montréal.

	CHAUFFAGE ET AUTRES USAGES [†]
ÉLECTRICITÉ Électricité facturée au tarif D	1 796 \$
BIÉNERGIE (ÉLECTRICITÉ ET MAZOUT) Électricité facturée au tarif DT : 1 267 \$ + mazout : 320 \$	1 587 \$
ÉCONOMIES ANNUELLES	209 \$

[†] Chauffage des espaces et de l'eau et usages de base. Tarifs d'électricité au 1^{er} avril 2012.
Coût estimatif du mazout : 1 \$/litre.

ÉCONOMIES SUPPLÉMENTAIRES PENDANT L'ÉTÉ

Vous utilisez un climatiseur central ou un chauffe-piscine? Le tarif DT vous fera également économiser sur la consommation d'énergie des appareils qui fonctionnent à plein régime durant l'été.

	CLIMATISEUR CENTRAL	CHAUFFE-PISCINE
Consommation estivale	800 kWh	4 000 kWh
Électricité facturée au Tarif D ¹	60 \$	300 \$
Électricité facturée au Tarif DT ²	34 \$	172 \$
ÉCONOMIES ANNUELLES	26 \$	128 \$

¹ Consommation facturée au prix de la deuxième tranche d'énergie du tarif D au 1^{er} avril 2012 (au-delà des 30 premiers kWh par jour).

² Consommation facturée au prix le moins élevé du tarif DT, au 1^{er} avril 2012.

Pour en savoir plus sur le tarif DT et le fonctionnement d'un système biénergie visitez le www.hydroquebec.com/tarif-dt

BIÉNERGIE = ÉCONOMIES

AVEC LE TARIF DT, VOUS PROFITEZ
DE L'OPTION LA PLUS ÉCONOMIQUE.





**Vous avez opté pour le tarif DT.
Vous avez fait le bon choix pour profiter pleinement de votre système biénergie!**

LE TARIF DT : GLOBALEMENT PLUS AVANTAGEUX

Comme vous le savez, le tarif DT est moins élevé que le tarif D, sauf par temps très froid, lorsque la température est inférieure à -12 °C ou à -15 °C, selon la région. Puisque cela ne se produit que quelques jours par an, le tarif DT est plus économique!

DES ÉCONOMIES ANNUELLES SUR VOS COÛTS D'ÉNERGIE

Voici une comparaison des **coûts d'énergie moyens** pour une résidence individuelle de 158 m² (environ 1 700 pi²) avec quatre occupants, à Montréal.

	CHAUFFAGE ET AUTRES USAGES*
ÉLECTRICITÉ Électricité facturée au tarif D	1 796 \$
BIÉNERGIE (ÉLECTRICITÉ ET MAZOUT) Électricité facturée au tarif DT : 1 267 \$ + mazout : 320 \$	1 587 \$
ÉCONOMIES ANNUELLES	209 \$

Tarifs d'électricité au 1^{er} avril 2012.

Coût estimatif du mazout : 1 \$/litre.

* Chauffage des espaces et de l'eau et usages de base.

DES ÉCONOMIES SUPPLÉMENTAIRES PENDANT L'ÉTÉ

Vous climatisez votre résidence ou chauffez votre piscine? Le tarif DT vous fera également économiser sur la consommation d'énergie des appareils qui fonctionnent à plein régime durant l'été.

	CLIMATISEUR CENTRAL	CHAUFFE- PISCINE
Consommation estivale	800 kWh	4 000 kWh
Électricité facturée au tarif D ¹	60 \$	300 \$
Électricité facturée au tarif DT ²	34 \$	172 \$
ÉCONOMIES ANNUELLES	26 \$	128 \$

¹ Consommation facturée au prix de la deuxième tranche d'énergie du tarif D au 1^{er} avril 2012 (au-delà des 30 premiers kWh par jour).

² Consommation facturée au prix le moins élevé du tarif DT, au 1^{er} avril 2012.

Pour plus d'information, visitez le www.hydroquebec.com/tarif-dt.



Madame Laprise
123, rue De la Biénergie
Montréal, Québec
H3Y 2C4

