

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1
DE LA RÉGIE RELATIVE AUX RAPPORTS
D'ÉVALUATION 2006-2008 DES PROGRAMMES
DRMC – APPROCHE RÉGIONALE ET COMMUNAUTAIRE
ET
PRODUITS EFFICACES – VOLET ÉCLAIRAGE**

1. **Référence :** Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, page 5.

Préambule :

« 2 Méthodologie

2.1 Objectifs de l'évaluation

L'approche régionale et communautaire du DRMC-2 [...] vise à accroître de façon substantielle le niveau de participation et à induire des taux d'implantation des mesures supérieurs à ceux du DRMC-1 pour les participants. Le volet Trois-Rivières s'est terminé le 15 mai 2008 et le déploiement dans les autres régions a déjà commencé. »

Note de bas de page 2 : *« Des résultats préliminaires, portant sur les participants uniquement, ont été présentés à Hydro-Québec lors d'une rencontre tenue à la fin de l'année 2008. »*

Demande :

- 1.1 Veuillez préciser la nature des résultats préliminaires, dont il est question au préambule. Veuillez expliquer en quoi ces résultats préliminaires justifiaient déjà le déploiement du DRMC-2 dans les autres régions du Québec.

Réponse :

Afin de réduire ses risques et de s'assurer de la performance de sa nouvelle approche communautaire et régionale du DRMC lancée à Trois-Rivières, le Distributeur a rapidement initié une évaluation du programme.

En novembre 2008, les résultats préliminaires de cette évaluation visant les participants de Trois-Rivières (section 3 du rapport) ont été communiqués au Distributeur. Le gain unitaire net estimé dans le cas du DRMC-2 à Trois-Rivières n'était pas statistiquement différent de celui du DRMC-1. Sur cette base, le Distributeur disposait des informations permettant de juger de la rentabilité de la nouvelle approche et de la déployer rapidement.

2. **Référence :** Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, pages 5 et 6.

Préambule :

« 2.2 Méthodologie d'évaluation

2.2.1 Participants

[...] *L'analyse de facturation est donc la méthode optimale pour obtenir une estimation valable des économies nettes.*

Toutefois, pour réaliser une telle étude, on doit avoir assez de données de facturation sur les participants. En général, on base l'analyse sur au moins une année de consommation après l'implantation des mesures. Comme on souhaitait obtenir des résultats à la fin novembre 2008 (six mois après la fin du projet pilote), l'analyse de facturation était donc exclue.

Il a plutôt été convenu d'utiliser une méthode qui exploite les constats concernant la première phase du programme et qui permet d'estimer jusqu'à quel point l'estimation originale des économies nettes est toujours valable dans le cadre du DRMC-2. » [nous soulignons]

Demandes :

- 2.1** Veuillez expliquer les raisons pour lesquelles un délai supplémentaire de six mois n'a pas été envisagé, de façon à permettre une analyse de facturation qui est « *la méthode optimale pour obtenir une estimation valable des économies nettes* ».

Réponse :

Après vérification auprès de l'évaluateur, le délai requis pour effectuer une analyse de facturation dans le cas d'un programme comme le DRMC est d'au moins 24 mois, considérant les éléments suivants :

- **La campagne à Trois-Rivières a débuté à la mi-octobre 2007 et l'émission de la majorité des rapports de recommandations (environ 85 %) a eu lieu entre la mi-novembre 2007 et la fin janvier 2008.**
- **Il faut laisser un certain temps aux participants pour implanter les mesures.**
- **L'évaluateur mentionne que l'analyse de facturation est basée sur au moins une année de consommation après l'implantation des mesures. Il aurait donc fallu attendre minimalement la fin de l'été 2009 pour lancer une telle analyse et capter l'impact de toutes les mesures implantées par les participants.**
- **Finalement, l'analyse de facturation en soi requiert au minimum de 4 à 5 mois de travail.**

Ainsi, dans le meilleur des cas, aucun résultat n'aurait été disponible avant la fin de l'automne 2009, soit 24 mois après le lancement du DRMC-2 à Trois-Rivières et 12 mois après la présentation des résultats préliminaires en novembre 2008.

Un tel délai pour le déploiement provincial de l'approche communautaire et régionale aurait eu des impacts majeurs, notamment sur l'atteinte des objectifs d'économies d'énergie à cause d'opportunités manquées, les coûts du déploiement considérant la nécessité d'interrompre le projet avec le mandataire, les ressources humaines impliquées et les engagements du Distributeur auprès des municipalités et organismes communautaires.

Enfin, tel que mentionné en réponse à la question 1.1, les travaux de l'évaluateur confirmaient la rentabilité de la nouvelle approche.

- 2.2 Veuillez indiquer si le Distributeur compte procéder à une analyse de facturation, puisqu'une année de consommation s'est écoulée depuis l'implantation du DRMC-2 à Trois-Rivières. Veuillez expliquer votre réponse.

Réponse :

Le Distributeur considère qu'il n'est pas nécessaire de procéder à une analyse de facturation dans le cas des participants au DRMC-2 de Trois-Rivières. Il estime que la méthodologie utilisée par l'évaluateur est valable et que les résultats obtenus le sont tout autant.

En appliquant une autre méthode (triangulation) basée sur des facteurs d'ajustement entre le DRMC-1 et le DRMC-2, les économies nettes par rapport de recommandations émis ne diffèrent pas significativement de celles obtenues avec l'analyse de facturation dans le cas de l'évaluation du DRMC-1 sur la période 2004-2006.

- 2.3 Veuillez élaborer sur les réserves à appliquer quant à une généralisation de l'analyse de facturation initiale du DRMC-1 (ensemble du Québec) au cas du DRMC-2 (Trois-Rivières seulement). Veuillez notamment comparer la consommation (moyenne et par usage) de Trois-Rivières à l'ensemble du Québec pour le type de consommateurs visés par le DRMC. Veuillez également comparer le type de mesures recommandées et implantées à Trois-Rivières et pour l'ensemble du Québec. Veuillez enfin comparer les outils de cueillette des données (provenance et niveau de détail) utilisés aux fins de la comparaison entre Trois-Rivières et l'ensemble du Québec.

Réponse :

Le Distributeur n'a pas de réserve sur la méthode appliquée par l'évaluateur.

L'évaluateur ne généralise pas les résultats de l'analyse de facturation initiale du DRMC-1 au cas du DRMC-2 à Trois-Rivières. À partir des résultats de l'analyse du DRMC-1, l'évaluateur recalcule plutôt le gain unitaire pour le DRMC-2 à Trois-Rivières en comparant, pour les DRMC 1 et 2, trois variables, soit les mesures recommandées, le taux d'application des mesures et le taux d'opportunisme.

Compte tenu de ce qui précède, une comparaison de la consommation moyenne entre Trois-Rivières et l'ensemble du Québec n'était pas requise.

Le Tableau 3-6 à la page 15 du rapport d'évaluation présente les principaux écarts significatifs entre le DRMC-1 et le DRMC-2 pour le taux de recommandation des mesures. Le tableau 2.3 ci-dessous présente les taux d'implantation des mesures dans le cas du DRMC-2 et du DRMC-1 :

Tableau 2.3
Taux d'implantation des mesures

	A) DRMC-2 T-R (2007-2008)	B) DRMC-1 (2004-2006)	Ratio des taux d'implantation (T-R / DRMC-1)
Fluo compacts extérieurs	53%	54%	99%
Fluo compacts intérieurs	64%	64%	101%
17 °C si personne dans la résidence	49%	54%	91%
17 °C pendant la nuit	52%	54%	95%
15 °C dans les pièces inoccupées	54%	57%	93%
Lavage à l'eau froide	50%	49%	102%
20°C pendant le jour	62%	68%	92%
20°C pendant la soirée	60%	66%	91%
Thermostats électroniques	46%	54%	85%
Douches réduites	47%	56%	83%
Éteindre filtre piscine	60%	58%	103%
Isolation des murs	33%	33%	100%
Moyenne	53%	56%	95%

Finalement, en ce qui concerne la cueillette de données, une grande partie du questionnaire utilisé par l'évaluateur pour le DRMC-1 a été reprise pour le DRMC-2 et un nombre comparable de participants ont été interrogés, soit 1 118 dans le cas du DRMC-1 et 1 248 dans le cas du DRMC-2, auquel se sont ajoutés 761 clients à haut potentiel (soit au total 2009 répondants). Ces éléments assurent une juste comparaison des gains unitaires des approches DRMC-1 et DRMC-2.

3. Référence : Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, page 24.

Préambule :

« 3.4 Satisfaction à l'égard du programme

3.4.1 Résultats généraux

Le Diagramme 3-3 montre que la satisfaction générale à l'égard du programme se situe légèrement au-dessus de 8 sur 10, soit le seuil qui est habituellement jugé acceptable. Certains éléments demeurent toutefois nettement en deçà de 8 sur 10, tout comme lors de la première phase du programme. Il s'agit notamment des efforts requis pour remplir le questionnaire de même que de la pertinence des recommandations. Le format de présentation du rapport, qui n'avait pas été mesuré lors de la première phase, apparaît aussi comme un élément à améliorer en priorité, compte tenu de la note accordée. »

Demande :

3.1 Veuillez élaborer sur les actions mises en place par le Distributeur, à la suite de l'évaluation du DRMC-2, pour améliorer les éléments mentionnés au préambule. Veuillez indiquer si ces améliorations ont été appliquées à Trois-Rivières et aux autres régions du Québec, lors du déploiement du DRMC-2. Sinon, veuillez expliquer pourquoi.

Réponse :

Afin de réduire les efforts requis pour compléter le questionnaire et à la suite des recommandations du rapport d'évaluation du DRMC-1, le Distributeur a inclus, dans son approche communautaire et régionale, une démarche pour assister les clients éprouvant des difficultés à compléter le questionnaire grâce au soutien d'organismes accompagnateurs. Dès la conception du programme, le nombre de questions a été optimisé de façon à maximiser le gain unitaire et obtenir une personnalisation adéquate des recommandations, tout en veillant à ce que l'effort des participants demeure raisonnable.

Tel qu'annoncé dans son plan d'action découlant du rapport d'évaluation du DRMC avec l'approche communautaire et régionale, le Distributeur entend présenter distinctement les « conseils généraux » et les « recommandations personnalisées » afin de dissiper la perception chez le client qu'une mesure lui était recommandée alors qu'il l'appliquait déjà. Le Distributeur entend également ajouter une référence à la situation personnelle du client avant de présenter les « recommandations personnalisées », dans le but d'améliorer la perception de personnalisation du rapport de recommandations.

Enfin, un projet d'amélioration du rapport de recommandations a été élaboré de juin 2008 à novembre 2008, nécessitant une implantation informatique, laquelle a eu lieu à la fin de novembre 2008. Or, la campagne du DRMC-2 à Trois-Rivières s'est déroulée du 16 octobre 2007 au 15 mai 2008. Les participants n'ont donc pas reçu la nouvelle version du rapport. Par contre, tous les rapports de recommandation émis après le 28 novembre 2008 sont sous la nouvelle forme. Les améliorations implantées sont de trois types :

- ajout de schémas illustrant les recommandations les plus techniques ;
- ajout de plusieurs textes de « renforcement positif » incitant le client à maintenir un bon comportement énergétique – lorsque c'est possible, on indique la quantité d'énergie économisée (en kWh et en \$) grâce à ce comportement éconergétique ;
- dans sa version en ligne, le rapport de recommandations offre des liens électroniques menant à des rabais ou des subventions offerts dans le cadre d'autres programmes d'efficacité énergétique, selon les recommandations émises dans le rapport.

4. Référence : Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, page 31.

Préambule :

« Le Tableau 3-15 présente la moyenne (moyenne simple des taux de chaque mesure, non pondérée par les économies d'énergie associées à chacune d'entre-elles) du taux d'opportunité du DRMC-2 pour l'ensemble des participants et pour les clients à haute consommation de même que le résultat qu'on avait observé dans la première phase du programme [...] »

La recommandation touchant la lessive à l'eau froide fait figure d'exception, puisque le taux d'opportunité serait cette fois-ci de 67 % alors qu'il n'était que de 55 % lors du DRMC-1. »

Demandes :

4.1 Veuillez expliquer la méthodologie utilisée pour quantifier ces taux d'opportunité par mesure et du taux d'opportunité moyen.

Réponse :

La méthodologie retenue pour le calcul du taux d'opportunité du DRMC-2 à Trois-Rivières est la même que celle utilisée dans le cas du

DRMC-1. Pour plus de détails, veuillez consulter les pages 79 et 80 du rapport d'évaluation du DRMC-1.

- 4.2 Veuillez indiquer si ces taux d'opportunisme par mesure s'apparentent à des fréquences d'application des mesures. Veuillez élaborer.

Réponse :

Non, les taux d'opportunisme correspondent plutôt aux proportions estimées des participants qui auraient appliqué certaines mesures en l'absence de recommandations. Pour un exemple à ce sujet, veuillez consulter le Tableau 2.3.4a à la page 80 du rapport d'évaluation du DRMC-1.

- 4.3 Veuillez expliquer en quoi l'opportunisme est pertinent dans le contexte d'un programme « loss leader ».

Réponse :

Le Distributeur souligne que le DRMC-2 n'a pas été considéré comme un programme « loss leader » jusqu'ici. Il a toujours visé sa rentabilité.

Le fait qu'aucune aide financière ne soit versée aux participants n'empêche pas l'opportunisme. Le Distributeur juge important d'évaluer ce phénomène car s'il n'y a pas une influence directe du DRMC sur l'implantation de certaines mesures, on ne peut justifier de créditer à ce programme les économies d'énergie en question.

5. **Référence :** Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, pages 32 à 34.

Préambule :

Tableaux 3.16 à 3.21 et note de bas de page 11 :

« La méthode utilisée suppose implicitement que l'économie moyenne par mesure recommandée est relativement uniforme pour les groupes comparés (ce qui est exact pour le DRMC-1 et le DRMC-2 à Trois-Rivières). Dans le cas spécifique des clients à haute consommation, cette hypothèse est plus discutable. Une correction pour tenir compte de ce facteur a donc été appliquée. Cette correction entraîne une hausse de 17 % des économies par rapport aux résultats obtenus en utilisant uniquement les ratios des figures ci-dessus. Une correction a également été appliquée aux propriétaires (hausse de 3 %) et aux locataires (baisse de 39 %). » [nous soulignons]

Demande :

- 5.1 Veuillez indiquer les éléments des tableaux 3.16 à 3.21 sur lesquels sont basées les corrections dont il est question dans la partie soulignée du préambule. Veuillez également fournir, le cas échéant, les éléments de calcul permettant d'établir ces facteurs de correction.

Réponse :

Les éléments sur lesquels sont basées les corrections correspondent à la colonne de droite des tableaux 3-17, 3-19 et 3-20. De plus, un exemple de calcul, dans le cas des clients à haut potentiel, est présenté au premier paragraphe de la page 33 du rapport.

6. **Référence :** Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, pages 31 et 36.

Préambule :

« 3.5.1 Bilan des économies du programme

Le Tableau 3-23 reprend les résultats d'économies obtenues lors du DRMC-1 et ce qu'on obtient en utilisant la méthode d'ajustement pour le DRMC-2 en ajoutant l'influence des communications au sujet des autres programmes et des communications générales d'Hydro-Québec. Pour ces deux derniers éléments, on a simplement repris les résultats de l'évaluation 2004-2006, sans ajustement.

[...] les résultats relatifs à l'influence du programme sont, d'un point de vue statistique, très similaires à ceux du DRMC-1. » [nous soulignons]

Demande :

- 6.1 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie selon laquelle la dernière ligne du tableau 3-23, intitulée « *Économies non influencées* », représente les économies associées aux opportunistes. Si vous confirmez, veuillez concilier les quantités d'économies d'énergie mentionnées à cette ligne du tableau avec les taux d'opportunisme présentés au tableau 3-15 de la page 31 du rapport. Sinon, veuillez élaborer sur la signification de ces données.

Réponse :

Non, la dernière ligne intitulée «*Économies non influencées*» ne correspond pas aux économies associées aux opportunistes. En fait, le tableau 3-23 pourrait être détaillé ainsi :

	Détail des calculs	Total DRMC-1	Total DRMC-2
Économies brutes	(1)	450 KWh	419 KWh
Moins : Opportunistes	(2)	-237 KWh	-219 KWh
Influence directe du programme	(3)=(1)-(2)	213 KWh	200 KWh
Plus : Influence des communications au sujet des prog.	(4)	+39 KWh	+36 KWh
Influence des communications générales	(5)	+42 KWh	+39 KWh
Économies influencées	(6)=(3)+(4)+(5)	294 KWh	275 KWh
Économies non influencées	(7)=(1)-(6)	156 KWh	144 KWh

Les « économies non influencées » correspondent donc aux économies d'énergie qui ne sont attribuables ni au programme (3) ni à l'influence des communications (4) et (5).

- 7. Références :**
- (i) Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, page 37;
 - (ii) Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, page 62;
 - (iii) Plan d'action, Évaluation 2009 – Programme DRMC-2 – Trois-Rivières.

Préambule :

Référence (i) :

« 4 Résultats détaillés : non-participants au DRMC-2 (anciens participants et non-participants « purs »). » [nous soulignons]

Référence (ii) :

« 2) Économies générées chez les non-participants

L'évaluation a permis de constater que le déploiement du programme à Trois-Rivières ne semble pas avoir généré d'économies d'énergie substantielles chez les non-participants. La preuve en est que le taux d'implantation de comportement écoénergétique chez les non-participants de Trois-Rivières est très similaire à celui observé à Saguenay.

Toutefois, un nombre considérable de ménages non participants a implanté des mesures d'économies d'énergie et plusieurs reconnaissent l'influence d'Hydro-Québec à ce chapitre. C'est donc l'influence générale des communications qui est à mettre en cause ici.

Hydro-Québec pourrait donc se créditer des économies parmi les non-participants, attribuables au « tronc commun ». [nous soulignons]

À la référence (iii), la recommandation 2 de l'évaluateur et le plan d'action du Distributeur à son égard sont les suivants :

	RECOMMANDATION	PLAN D'ACTION
2	Compte tenu que l'on reconnaît l'influence des communications d'HQ dans l'application de mesures d'efficacité énergétique, se créditer des économies parmi les non-participants.	Recommandation retenue et appliquée.

Demandes :

- 7.1 Veuillez justifier que d'anciens participants à un programme soient assimilés à des bénévoles, compte tenu que seulement trois ans se sont écoulés entre le DRMC-1 et le DRMC-2.

Réponse :

La première évaluation du DRMC-1 sur la période 2004-2006 a permis d'estimer les économies d'énergie associées aux mesures implantées dans les deux premières années suivant la participation au DRMC-1. Cette première évaluation n'incluait pas les économies associées aux mesures additionnelles implantées par les participants après la période d'influence directe du DRMC-1. Dans la mesure où on considère que l'efficacité énergétique est un processus évolutif s'échelonnant sur plusieurs années, on ne peut prendre pour acquis que les participants à un programme n'adopteront plus de mesures d'efficacité énergétique au-delà de la période d'influence directe du programme. L'évaluation du DRMC-2 pour les anciens participants démontre que leurs comportements ont continué à évoluer et que cette évolution a été influencée par les communications générales du Distributeur. Puisqu'une relation de causalité a été démontrée, le Distributeur estime qu'il est justifié que les économies qui en découlent soient portées au bilan du programme.

- 7.2 Veuillez quantifier les économies d'énergie totales à la grandeur du Québec qu'Hydro-Québec se crédite parmi les non-participants. Veuillez indiquer si ces non-participants incluent les « anciens participants ». Veuillez fournir les hypothèses et le calcul permettant d'estimer ces économies d'énergie.

Réponse :

Les hypothèses qui sous-tendent le calcul des économies d'énergie pour les non-participants et les anciens participants sont présentées à la section 4.1.5 du rapport d'évaluation. La synthèse des économies moyennes est présentée au tableau 4-1 à la page 45. Les économies d'énergie totales pour tout le Québec incluent les non-participants et les anciens participants au DRMC-1. Au total, ces économies d'énergie

s'élèvent à 80,5 GWh, tel que précisé à la section 5.2, page 61, du rapport d'évaluation du DRMC-2.

8. **Référence :** Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, page 40.

Préambule :

« Une faible proportion des ménages ont adopté le comportement recommandé par Hydro-Québec concernant la température au cours des 18 derniers mois. Par contre, à peu près autant (d'un point de vue statistique) ont fait l'inverse. » [nous soulignons]

Demandes :

8.1 Veuillez expliquer ce que signifie : faire « *l'inverse* » d'adopter le comportement recommandé par Hydro-Québec.

Réponse :

Faire « *l'inverse* » signifie que certains ménages ont abandonné le comportement concernant l'abaissement de la température au cours des 18 derniers mois.

8.2 Veuillez préciser comment cette constatation affecte les gains unitaires calculés pour le DRMC-2.

Réponse :

Cette constatation n'affecte en rien le gain unitaire dans le cas des participants au DRMC-2, puisque ce changement de comportement concerne les non-participants. Pour ces derniers, le gain unitaire retenu de 35 kWh (Tableau 4-1, page 45) n'est pas davantage affecté étant donné qu'il exclut notamment les effets attribuables aux thermostats électroniques et à l'abaissement de température.

9. **Référence :** Rapport d'évaluation du programme DRMC-2, page 64.

Préambule :

« 7) *Impact du projet collectif*
[...] l'élément qui semble avoir eu le plus d'impact reste l'envoi du questionnaire qui était aussi présent dans l'approche traditionnelle.

[...]

L'approche collective a donc joué un rôle positif, même si on peut débattre de l'impact quantitatif qu'elle a eu sur la participation au programme. Par ailleurs, il serait sans doute peu réaliste de remettre en question cette approche puisqu'elle a déjà profité à une partie des municipalités du Québec et que les villes n'ayant pas encore été sollicitées ont sûrement développé des attentes élevées à l'égard du déploiement du DRMC-2.

[...]

À cause des perceptions positives que suscite le projet collectif, Hydro-Québec devrait maintenir cette approche, indépendamment de l'impact qu'il peut avoir sur les économies d'énergie générées. De plus, on devrait tenter d'en améliorer la notoriété. » [nous soulignons]

Demande :

9.1 Veuillez indiquer si le Distributeur maintiendra l'approche collective « *indépendamment de l'impact qu'il peut avoir sur les économies d'énergie générées* ». Veuillez élaborer en conciliant, notamment, votre position avec la notion de rentabilité du PGEÉ.

Réponse :

Le Distributeur a poursuivi le déploiement de son approche collective et régionale suite à l'évaluation du DRMC-2 à Trois-Rivières, qui en a confirmé la rentabilité.

Par l'approche communautaire et régionale, le Distributeur vise les clients n'ayant pas participé à l'approche de masse du DRMC (envoi massif de questionnaires). Le Distributeur est convaincu que cette approche avait atteint ses limites. C'est pourquoi il a misé sur la mobilisation sociétale et la participation d'organismes communautaires, conformément aux recommandations du comité de travail sur la commercialisation du DRMC¹, afin d'encourager le plus grand nombre possible de participants à compléter leur diagnostic. Le projet collectif constitue l'élément déclencheur ayant incité les élus municipaux à participer et à offrir une visibilité au programme.

Le Distributeur est d'avis que cette nouvelle approche a rencontré ses objectifs, soit de rejoindre de nouveaux participants et de générer des économies d'énergie. Il rappelle que l'approche régionale et communautaire du DRMC doit prendre fin en décembre 2010.

¹ R-3610-2006, HQD-15, document 1, Annexe B.

PRODUITS EFFICACES – VOLET ÉCLAIRAGE

- 10. Référence :** Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 20.

Préambule :

« L'évaluation du nombre des établissements a été un exercice entrepris par l'évaluateur qui a demandé à la fois des manipulations informatiques simples, parfois complexes de même que le géoréférencage de plusieurs milliers de clients. »

Demandes :

- 10.1** Veuillez expliquer en quoi consiste le géoréférencage de clients et en quoi il aide à évaluer l'impact énergétique du programme.

Réponse :

Le géoréférencage est une méthode permettant d'estimer le nombre d'établissements dont dispose un client à partir du système de facturation SIC, qui contient l'information relative aux clients du marché affaires et à leurs compteurs associés.

Puisqu'il fallait évaluer le phénomène de bénévolat, il était essentiel de connaître le nombre total de bâtiments des non-participants pour permettre de quantifier ce phénomène à l'échelle du Québec en se servant des résultats obtenus lors d'un sondage auprès d'un échantillon représentatif de clients non-participants.

- 10.2** Veuillez indiquer le pourcentage d'effort du géoréférencage de plusieurs milliers de clients par rapport au mandat total de l'évaluateur.

Réponse :

Après vérification auprès de l'évaluateur, les efforts pour géoréférencer plusieurs milliers de clients ont représenté seulement 1 % des efforts totaux déployés pour l'évaluation du programme.

- 11. Référence :** Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 23.

Préambule :

« 4.1.2 Fin du volet « Éclairage »

[...] le volet « Éclairage » du PEÉ a débuté le 30 septembre 2005 et il doit se terminer le 31 décembre 2010. Cependant, à la lumière d'une faible pénétration du programme dans le marché CII, de près de 1 % des établissements totaux (ce qui équivaut à environ 5 % de taux de pénétration réel), on peut certainement penser qu'une poursuite de ce volet, avec certains rajustements, pourrait s'avérer pertinente. Pour calculer le taux de pénétration, les représentants d'HQD ont émis les hypothèses suivantes : le remplacement de l'éclairage dans un établissement, si l'on tient compte de la durée de vie moyenne des mesures, se ferait tous les 15 ans. [...] C'est sur cette base que le taux de pénétration réel du programme serait de 5 % fin 2008. » [nous soulignons]

Demande :

- 11.1** Veuillez expliquer l'intégration de la notion de durée de vie des mesures dans le calcul du taux de pénétration du programme et dans la décision de poursuivre ou non le programme.

Réponse :

L'utilisation de la notion de durée de vie des mesures dans le calcul du taux de pénétration du programme est nécessaire pour évaluer le volume annuel de produits d'éclairage qui doit être remplacé. Ainsi, sur la base d'une durée de vie de 15 ans, on peut poser l'hypothèse qu'il y a annuellement 1/15^e des établissements qui doivent remplacer leur équipement d'éclairage.

Considérant le faible taux de pénétration (5 % sur 3 ans), le Distributeur juge que la poursuite du programme est justifiée.

- 12. Référence :** Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, pages 24 et 25.

Préambule :

« 4.3 Certaines caractéristiques du marché

4.3.1 Introduction du ballast de catégorie 2

L'introduction du ballast de catégorie N° 2 en août 2007 a connu un vif succès. Or, il s'agit d'un produit qui a été commercialisé suite à l'intervention du volet « Éclairage ».

Ce produit échappe donc, par définition, au phénomène de l'opportunisme. L'importance de ce nouveau produit dans le portefeuille du volet explique en grande partie la baisse remarquable de l'opportunisme de 2007 à 2008, soit de 29 % à 16 % [...]

4.3.2 Arrivée des DEL

Quand on analyse le contexte actuel, on ne peut passer sous silence l'arrivée des diodes électroluminescentes ou DEL dans le marché de l'éclairage. Déjà, on en tient compte dans le volet « Feux de signalisation » du programme Produits efficaces. Dans le volet « Éclairage », on offre une remise pour les indicateurs de sortie utilisant les DEL. »

Demandes :

12.1 Veuillez élaborer sur le fait qu'aucun taux d'opportunisme ne soit associé aux ballasts de catégorie 2, bien que des produits de nature semblable soient également couverts par le programme et qu'une hypothèse d'opportunisme y soit associée. Veuillez confirmer qu'aucun client n'aurait acheté le nouveau produit sans l'aide du programme.

Réponse :

Tel que le mentionne l'évaluateur à la page 24 de son rapport, le ballast de catégorie 2 n'était pas commercialisé au Québec avant qu'il ne devienne admissible dans le cadre du programme en août 2007. Il ne peut donc y avoir d'opportunistes puisque l'achat du produit a nécessairement été rendue possible grâce au programme du Distributeur.

Pour les autres produits efficaces admissibles au programme, la situation est différente puisqu'ils étaient déjà vendus sur le marché au moment où le programme du Distributeur en a débuté la promotion. Dans ces cas, certains participants ont pu bénéficier de l'appui financier du programme alors qu'ils auraient de toute façon acheté ces produits efficaces d'éclairage, d'où le taux d'opportunisme qui leur est associé.

12.2 La Régie comprend de la section 4.3.2 que les DEL deviennent une réalité du marché. Veuillez indiquer si l'évaluation a permis de déterminer le nombre de produits DEL installé dans les bâtiments, autres que les indicateurs de sortie. Si oui, veuillez indiquer comment cette donnée est intégrée dans les taux de bénévolat et d'opportunisme. Si non, veuillez préciser le sens de la section 4.3.2, notamment sur l'adéquation du programme à l'évolution technologique du marché.

Réponse :

Non, l'évaluation n'a pas permis de déterminer le nombre de produits à DEL installés dans les bâtiments puisque ceux-ci ne sont pas admissibles pour l'instant dans le cadre du programme.

Toutefois, le Distributeur suit de près l'évolution du marché de l'éclairage, particulièrement la technologie DEL². Dès que les conditions de marché le permettront, il évaluera la pertinence de l'ajouter à son portefeuille de produits admissibles.

- 13. Références :** (i) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 25;
(ii) Décision D-2009-016, dossier R-3677-2008, page 108.

Préambule :

Référence (i) :

« 4.3.4 Problématique des effets croisés

Les hypothèses de calcul présentées dans le Budget-2010 (Demande R-3708-2009, HQD-8, Document 8, annexe C, page 30 de 145) spécifient que le « gain unitaire moyen est net des effets de distorsion et des effets croisés, lorsqu'applicables ». Il va de soi que le phénomène des effets croisés est indiscutable au Québec. Cette question sera abordée dans la section 6. Il suffit de noter ici que les économies prévues par HQ pour le volet « Éclairage » n'incluent pas d'effets croisés. Cette situation sera éventuellement corrigée. » [nous soulignons]

Dans sa décision D-2009-016 à la référence (ii), la Régie constate que :

« [...] une diminution de la consommation d'électricité pour l'éclairage peut faire augmenter les besoins nets de chauffage assurés par une autre source d'énergie. Dans de tels cas, le Distributeur considère les économies d'électricité nettes, « c'est-à-dire qu'elles sont diminuées des kWh équivalents à l'accroissement de la consommation des autres sources d'énergie attribuables aux effets croisés des mesures d'économie d'électricité ». En audience, le Distributeur confirme qu'il applique la même règle aux résultats du PGEÉ et à la prévision de la demande. »

Demande :

- 13.1** Veuillez concilier les références (i) et (ii). Veuillez notamment confirmer ou infirmer que les hypothèses de calcul du programme et la rentabilité, présentées au dossier tarifaire, intègrent un gain unitaire moyen net des effets de distorsion et

² Voir R-3708-2009, HQD-13, document 7, p. 30, question 3.13.

des effets croisés. Veuillez élaborer votre réponse. Veuillez également préciser si une telle situation s'applique à d'autres programmes du PGEÉ.

Réponse :

Le Distributeur tient d'abord à préciser que le suivi des résultats et les prévisions énergétiques sont faits avec toute la rigueur possible puisque ceux-ci sont des intrants essentiels à la prévision de la demande et à la planification des approvisionnements. Ainsi, pour tous ses programmes, le Distributeur pose des hypothèses les plus réalistes possibles afin de bien estimer les économies d'énergie implantées et prévues. Les évaluations de programme permettent de raffiner les hypothèses utilisées.

Dans le cas du volet *Éclairage*, il est apparu, à la suite de l'évaluation, qu'aucun effet croisé n'avait été comptabilisé dans les résultats. Cette situation a été corrigée, entraînant des redressements totaux de -5,61 GWh sur la période 2006-2008 (pour plus de détails, voir le tableau 6.2 à la page 58 du rapport d'évaluation). Les résultats qui seront présentés à la Régie dans le cadre du rapport annuel 2009 du Distributeur incluront cette correction.

Les économies d'énergie présentées dans le cadre des demandes budgétaires du Distributeur sont toujours nettes des effets croisés et de distorsion, et ce, pour tous les programmes. Il en est de même pour les données utilisées pour les tests de rentabilité.

- 14. Référence :** Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, pages 56 et 57.

Préambule :

« En tenant compte de cette définition, l'évaluateur fait l'hypothèse que les effets croisés ne pourraient être considérés que pour les bâtiments dont la principale source de chauffage est l'électricité.

[...] l'évaluateur constate que l'information disponible à partir des demandes de remise du programme ne permet pas de déterminer la source de chauffage principale des établissements concernés et que même si c'était disponible, ça ne permettrait pas d'établir un facteur d'effets croisés plus précis. À partir d'informations qui lui ont été soumises et de la stratification des demandes selon le tarif, l'évaluateur fait une seconde hypothèse, soit celle que 50 % des demandes, qu'il transpose aux économies reconnues, sont des économies d'électricité sur des bâtiments TAE, donc où les effets croisés seront considérés et l'autre 50 % sont des économies d'électricité sur des bâtiments non TAE, dont le chauffage principal est autre que l'électricité et où aucun effet croisé ne sera imputé.

À partir de tableaux et de fichiers de calculs disponibles sur le site du « Northwest Power and Conservation Council », l'évaluateur a fait un exercice très sommaire d'appliquer des pourcentages d'effets croisés préétablis en fonction de la vocation du bâtiment (provenant des tableaux) aux économies reconnues par le programme par vocation. En considérant le tout TAE, le facteur global d'effets croisés est de l'ordre de 20 à 30 %. » [nous soulignons]

Demandes :

14.1 Veuillez indiquer si l'hypothèse de 50 % - 50 % pour le TAE est comparable aux hypothèses du Distributeur quant au marché Affaires et quant aux participants du programme.

Réponse :

Tel que mentionné à la note 2 au bas de la page 57 du rapport d'évaluation, l'évaluateur a utilisé une étude du Distributeur pour estimer la proportion de bâtiments TAE et non TAE.

14.2 Veuillez élaborer sur les similarités de climats, de tarifs ou d'usage permettant d'extrapoler les données de l'Idaho, du Montana, de l'Orégon et de Washington (en matière d'effet croisés) au Québec.

Réponse :

Pour faire l'estimation des effets croisés pour l'éclairage, l'évaluateur s'est servi des données disponibles puisque son mandat n'incluait pas l'estimation des effets croisés. Dans ce contexte, il n'y a pas eu d'analyse comparative (climats, tarifs ou usages) entre les états américains d'où proviennent ces études et les conditions prévalant au Québec.

Le Distributeur inclura formellement l'analyse des effets croisés dans les prochains mandats d'évaluation de ce programme.

14.3 Veuillez comparer les hypothèses et le facteur d'effets croisés de l'évaluateur, en matière d'effets croisés, à ceux retenus par le Distributeur dans son potentiel technico-économique, pour des mesures comparables ou identiques.

Réponse :

Dans l'évaluation du potentiel technico-économique (PTÉ), les effets croisés sont déterminés pour chaque mesure dans chaque bâtiment type sur la base de simulations horaires. Pour les mesures d'éclairage, la moyenne pondérée des effets croisés est de 40 % pour les bâtiments

types dont le chauffage est électrique (TAE). Cette moyenne inclut les bâtiments climatisés et non climatisés.

En considérant un partage à parts égales entre les bâtiments TAE et non TAE, l'effet croisé global serait de 20 %. Toutefois, comme le précise le rapport d'évaluation, le Distributeur ne dispose pas de l'information lui permettant de confirmer la répartition entre les bâtiments TAE et non TAE pour les participants au programme. Il ne dispose pas non plus de données de mesurage qui lui permettraient de comparer adéquatement les hypothèses d'effets croisés de l'évaluateur à celles du PTÉ.

15. Référence : Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 31.

Préambule :

Tableau 4.2 Parts des produits achetés dans le cadre du programme PEEÉ (% du nombre total d'unités de produits vendus) (Suite)

Catégories de produits	Produits	2005	2006	2007	2008	Total
	Lum. halog. métal. dém. assisté (lampe incl.)	0,00%	0,12%	0,67%	0,07%	0,27%
II- Indicateurs de sortie	Ens. conversion à DEL pour indicateur de sortie	1,29%	0,37%	0,15%	0,10%	0,14%
L1- Lampes	Lampe à sodium à haute pression		0,00%	0,01%	0,00%	0,004%
	Lampe fluocompacte à broche		0,21%	0,06%	0,03%	0,05%
	Lampe fluorescente T-5		4,08%	6,46%	4,53%	5,09%
	Lampe fluorescente T-8 - 2 pieds		0,00%	0,00%	0,02%	0,01%
	Lampe fluorescente T-8 - 3 pieds		0,00%	0,00%	0,22%	0,13%
	Lampe fluorescente T-8 - 4 pieds	46,68%	60,25%	57,02%	57,67%	57,66%
	Lampe fluorescente T-8 - 8 pieds		0,00%	0,00%	0,06%	0,03%
	Lampe halog. métalliques		0,00%	0,03%	0,03%	0,03%
	Lampe halog. métalliques dém. assisté		0,09%	0,31%	0,13%	0,18%
	Lampe T5 HO		0,00%	0,00%	1,62%	0,98%
M1- Remises modifiées	Remise modifiée au 31 janvier 2008		0,00%	0,00%	2,32%	1,39%
X1- Produits retirés	Produits RETIRES le 31 janvier 2008	0,64%	2,76%	3,81%	0,45%	1,70%
Total		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Demande :

- 15.1 Compte tenu qu'un seul produit compte pour environ 60 % des produits achetés dans le cadre du programme, veuillez élaborer sur la nécessité, pour le Distributeur, d'inclure à son programme l'ensemble des produits listés, dont la lampe fluorescente T-8 – 4 pieds. Veuillez notamment élaborer sur le risque de subvention « du tendanciel ».

Réponse :

Le Distributeur a jusqu'ici inscrit plusieurs types de lampes sur la liste des produits admissibles au programme afin de permettre une plus grande flexibilité dans le choix des produits installés. Toutefois, la complexité liée à la gestion de cette gamme de produits amène le Distributeur à repenser sa stratégie.

La popularité de la lampe fluorescente T-8 – 4 pieds est liée à la promotion agressive du Distributeur visant le ballast efficace à bas facteur de catégorie 2. Dans le cadre du programme, un système de remplacement (lampes et ballast) du fluorescent T12 a été développé en misant sur la maximisation des économies d'énergie.

Au démarrage de la promotion d'Hydro-Québec, le ballast de catégorie 2 n'était pas commercialisé. Il a donc fallu, par une stratégie de développement de marché, inciter les fabricants à développer ce produit et encourager ceux qui possédaient déjà la technologie à produire et distribuer le produit sur le marché québécois.

Le Distributeur considère donc qu'il n'y a pas de tendanciel pour les lampes T-8 – 4 pieds puisque la demande pour ce produit est liée au système de remplacement (deux lampes fluorescentes T8 – 4 pieds et un ballast de catégorie 2).

Le Distributeur suit de près l'évolution du marché de l'éclairage et ajuste son aide financière en conséquence.

- 16. Références :**
- (i) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 7;
 - (ii) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 19;
 - (iii) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 52.

Préambule :

Référence (i) :

Principaux résultats de l'évaluation

	2006	2007	2008	Total
Nombre de demandes (nb)	225	594	956	1 775
Économies brutes (GWh/an)	3,95	13,50	23,67	41,12
Effets de distorsion (GWh/an)	(0,95)	(3,22)	(2,68)	(6,85)
Économies nettes	3,00	10,28	20,98	34,27
Ratio net/brut	76%	76%	89%	83%
Taux de réalisation par rapport aux objectifs prévus	27,5%	30,2%	61,7%	43,4%

Référence (ii) :

« Dans le cas de l'évaluation de marché, autres que les effets de distorsion, les enquêtes téléphoniques et des entrevues en personne ont été utilisées. Finalement, pour l'évaluation des effets de marché et de transformation de marché, l'évaluateur a eu recours à la littérature portant sur ce sujet et a préparé une synthèse de l'approche à privilégier lors des prochaines évaluations. Il en est donc découlé la conception des outils de collecte que l'on retrouvera à l'annexe C, sous pli séparé. » [nous soulignons]

Référence (iii) :

« 5.8 Autres effets de marché explorés

[...] L'évaluateur présente à l'annexe B du présent rapport le fruit de ses recherches à cet égard.

[...] Des suggestions de méthodologies sont proposées par l'évaluateur à l'annexe B. » [nous soulignons]

Demandes :

16.1 Veuillez fournir les hypothèses retenues par l'évaluateur (le cas échéant) et par le Distributeur, en ce qui a trait au tendanciel, à l'effritement, au renouvellement ou aux effets techniques (croisés, cumulatif et ricochet).

Réponse :

Dans le cadre de l'évaluation, seuls les effets croisés ont été calculés, sur la base de la méthode présentée à la section 6.5 du rapport. Le seul effet de distorsion pris en compte par le Distributeur est l'opportunisme, qu'il a établi à 20 %.

16.2 Veuillez élaborer sur la manière dont une revue de littérature permet d'analyser les « effets de marché et de transformation de marché » dont-il est question à la référence (ii).

Réponse :

Une revue de littérature permet d'identifier certaines méthodologies déjà connues pour analyser et mesurer les effets de marché et ceux reliés à la transformation de marché.

16.3 Veuillez élaborer sur les différences existants entre la revue de littérature à laquelle l'évaluateur a eu recours et celles qui sont faites à l'interne par le Distributeur au moment de la conception du programme ou de sa mise à jour annuelle. Veuillez notamment élaborer sur la valeur ajoutée de cet exercice pour le Distributeur.

Réponse :

Il s'agit de deux exercices qui ne sont pas comparables. Tel qu'indiqué en réponse à la question 16.2, la revue de littérature effectuée par l'évaluateur a pour but d'identifier certaines méthodologies déjà connues pour analyser et mesurer les effets de marché et ceux reliés à la transformation de marché.

Dans le cas d'une conception d'un programme, on ne peut qualifier l'exercice de revue de littérature. Il vise plutôt à définir a priori les conditions gagnantes qui permettront à un programme d'avoir un impact sur le marché. À cette fin, le Distributeur réalise, par exemple, des balisages, une analyse des parties prenantes et des études de caractérisation de marché.

16.4 Veuillez déposer les annexes B et C du rapport, dont il est fait mention aux références (ii) et (iii).

Réponse :

Les annexes B et C sont jointes aux réponses à la présente demande de renseignements.

- 17. Références :**
- (i) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 19;
 - (ii) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, pages 45 et 46.

Préambule :

Référence (i) :

« 3.3 Choix des outils de collecte d'information

Le choix des outils de collecte d'informations varie en fonction des informations recherchées. Par exemple, de manière à mesurer les effets de distorsion, l'approche suivante a été utilisée :

- Identifier, via des enquêtes téléphoniques, les candidats potentiels à chacun des effets de distorsion;

[...] Finalemment, pour l'évaluation des effets de marché et de transformation de marché, l'évaluateur a eu recours à la littérature portant sur ce sujet et a préparé une synthèse de l'approche à privilégier lors des prochaines évaluations. » [nous soulignons]

Référence (ii) :

Tableau 5.10 Démarche de calcul du taux d'opportunisme pour la période

Les résultats de l'enquête	
Nombre de projets	1 775
Nombre de répondants à l'enquête	312
Nombre de répondants candidats à l'opportunisme	
En totalité : 176	248
Partiellement : 72	
Économies totales reconnues au départ	46,73 GWh
Économies représentées par tous les candidats opportunistes	22,8 GWh
Taux d'opportunisme potentiel	48,8 %
Les résultats des entrevues téléphoniques	
Ajustements suite aux entrevues auprès de 85 répondants des 248 candidats opportunistes	
Économies susceptibles d'opportunisme pour cet échantillon de 85	9,36 GWh
Économies réelles d'opportunisme pour cet échantillon	4,2 GWh
Taux de réalisation (4,2/9,36)	44,6 %
Économies des opportunistes confirmés	10,2 GWh
Taux d'opportunisme retenu 10,2/46,73	21,74 %

[...]

On a alors établi que sur les 9,36 GWh/an d'économies « susceptibles d'opportunisme », estimées par les sondages pour ces 85 répondants aux entrevues en profondeur, seulement 4,2 GWh/an constituaient du véritable opportunisme. En divisant les économies de ces « opportunistes confirmés » (soit 4,2 GWh/an) par les 9,4 GWh/an d'économies « susceptibles d'opportunisme » des mêmes répondants, on a obtenu un pourcentage de 44,6 %.

Finalemment, en appliquant ce 44,6 % aux économies « susceptibles d'opportunisme » de 22,8 GWh/an, on a obtenu des économies de 10,2 GWh/an pour les « opportunistes confirmés ». Ces économies divisées par les économies brutes totales de 46,73 GWh/an nous donnent un taux d'opportunisme global de 21,74 %. Cette même démarche a été utilisée pour établir le taux d'opportunisme pour chacune des périodes. »

Demandes :

17.1 Veuillez indiquer si le Distributeur a des réserves quant aux méthodes utilisées par l'évaluateur pour évaluer les effets de distorsion et les effets de marché.

Réponse :

Non, le Distributeur n'a pas de réserves. Il s'agit de méthodes généralement reconnues dans le domaine de l'évaluation.

17.2 Veuillez définir les concepts de « *candidats potentiels à [...] des effet de distorsion* » et d'« *économies susceptibles d'opportunisme* », en les distinguant notamment des hypothèses de départ du programme et en expliquant leur méthode de calcul.

Réponse :

L'évaluateur a choisi de calculer le taux d'opportunisme en procédant en deux étapes, soit en effectuant d'abord un sondage téléphonique, puis des entrevues téléphoniques en profondeur à des fins de validation.

Les « *candidats potentiels à [...] des effets de distorsion* » sont donc les répondants identifiés comme des participants susceptibles d'être des opportunistes lors de la première étape de la méthodologie (sondage téléphonique). Pour ces *candidats potentiels*, l'évaluateur estime donc des *économies susceptibles d'opportunisme*. Après vérification lors des entrevues téléphoniques en profondeur (2^e étape de la méthodologie), l'évaluateur détermine quelle part des *économies susceptibles d'opportunisme* est réellement attribuable à de l'opportunisme. Pour la période 2006-2008, l'évaluateur établit le taux d'opportunisme à 21,8 %.

Ce taux est très semblable au taux de 20 % utilisé pour le suivi des résultats du programme.

17.3 Veuillez expliquer la manière dont un effet de distorsion commercial (comme l'opportunisme), donc applicable à des taux de participation, peut d'abord s'exprimer en GWh/an, pour être, ensuite transformé en pourcentage.

Réponse :

L'évaluateur ne s'est pas basé sur le taux de participation pour quantifier le phénomène d'opportunisme. Il a d'abord évalué la proportion des économies d'énergie attribuables aux opportunistes. Ce pourcentage a par la suite été appliqué aux économies brutes totales du programme.

18. Référence : Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 54.

Préambule :

« 6.4 Les ajustements aux attestations

D'emblée, l'évaluateur considère qu'il y a eu des lacunes quant aux attestations pour les trois premières années de ce programme. Au début 2009, trois attestations seulement avaient été réalisées à titre expérimental. Il est à noter que si on avait fait une attestation des 40 plus grosses demandes en matière d'économies d'énergie, on aurait pu valider le tiers des économies reconnues du programme à la fin 2008 et près de 28 % de l'appui financier distribué.

[...]

Depuis le début de 2009, deux séries de 50 attestations ont été réalisées. Au moment de rédiger ce rapport, le résultat de ces dernières n'était pas encore disponible hormis une indication que rien de majeur n'avait été découvert. L'évaluateur ne procède donc à aucun ajustement des économies brutes relié aux attestations, en faisant l'hypothèse qu'il n'y a pas eu d'installation déficiente. Il recommande cependant que cette hypothèse soit confirmée ou infirmée lorsque les résultats des inspections seront disponibles et que des ajustements aux économies brutes soient effectués, le cas échéant. » [nous soulignons]

Demande :

18.1 Compte tenu que l'attestation des 40 plus grosses demandes aurait pu valider le tiers des économies reconnues du programme à la fin 2008 et près de 28 % de l'appui financier, veuillez expliquer la raison pour laquelle l'évaluateur n'a pas procédé à ces validations dans le cadre de son évaluation.

Réponse :

L'évaluateur n'a pas procédé à ces validations parce qu'elles n'étaient pas incluses à son mandat. Elles n'étaient pas nécessaires puisque la conception du programme prévoyait un processus d'attestation. Ce dernier est effectif depuis 2009.

Le Distributeur estime que le risque relié à la non-installation des produits subventionnés est faible puisqu'il exige, dans ses conditions d'admissibilité au programme, des preuves d'achat. Le Distributeur juge peu probable qu'un client achète des produits efficaces sans les installer. De plus, les conditions d'admissibilité imposent au client l'acceptation d'une visite de contrôle.

D'ailleurs, les deux tiers des 56 attestations réalisées en 2009 portaient sur des demandes de 2008. Toutes les installations vérifiées, à une exception près, étaient conformes aux exigences du programme.

19. **Référence :** Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 57.

Préambule :

« 6.6 Calcul des économies nettes

Le tableau suivant présente les économies nettes générées par le programme « Produits efficaces – Volet éclairage » telles que calculées par l'évaluateur pour 2006, 2007 et 2008. Ces économies s'élèvent à 34,27 GWh/an alors que les objectifs déposés à la Régie de l'énergie sont de 78,90 soit un taux de réalisation des objectifs de 43,4 %. Par ailleurs, le taux de réalisation du suivi est passé de 67 % à 85 % puis à 92 % entre 2006 et 2008. Par rapport au suivi interne d'Hydro-Québec, le taux de réalisation du suivi est de 87 %. »

Demandes :

- 19.1 Veuillez spécifier si le taux de réalisation des objectifs (43,4 %) s'explique principalement par un nombre de participants inférieur aux projections ou par un gain unitaire net moindre.

Réponse :

Le taux de réalisation des objectifs de 43,4 % s'explique par une participation et un gain unitaire net plus faibles que les hypothèses utilisées lors de l'établissement des objectifs.

19.2 Veuillez définir le « *taux de réalisation du suivi* ».

Réponse :

Le taux de réalisation du suivi correspond au rapport entre, d'une part, les économies nettes calculées lors de l'évaluation et, d'autre part, celles inscrites au suivi des résultats. Ainsi, le taux de réalisation du suivi de 87 % pour la période 2006-2008 est égal à 34,27 GWh (économies nettes évaluées) divisés par 39,50 GWh (économies nettes inscrites lors du suivi des résultats).

19.3 Veuillez expliquer l'écart entre le taux de réalisation des objectifs de 43,4 % et le taux de réalisation du suivi de 87 %.

Réponse :

Les taux de réalisation expliquent quelle proportion des objectifs ou des résultats du programme ont été atteints considérant les nouvelles économies nettes établies par l'évaluateur. Il n'est pas pertinent de comparer les écarts entre les deux taux puisqu'il s'agit de deux réalités différentes.

20. Référence : Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 62.

Préambule :

« L'évaluateur suggère de permettre aux clients d'accumuler un stock équivalent à 10 % des luminaires requis immédiatement dans leur établissement et de l'indiquer sur le formulaire de façon à en tenir compte dans une prochaine évaluation. »

Demande :

20.1 Veuillez indiquer si le Distributeur compte appliquer cette recommandation de l'évaluateur. Veuillez expliquer votre décision.

Réponse :

Non, le Distributeur souhaite que les clients installent les produits subventionnés puisque l'objectif est de générer des économies d'énergie.

- 21. Références :**
- (i) *Loi sur la Régie de l'énergie*, L.R.Q., chapitre R-6.01, article 85.30;
 - (ii) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 6;
 - (iii) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 24;
 - (iv) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 8;
 - (v) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 52.

Préambule :

À la référence (i), la *Loi sur la Régie de l'énergie* prévoit que « *Lorsqu'elle approuve le financement des programmes et des interventions concernant l'efficacité énergétique ou les nouvelles technologies énergétiques, la Régie doit notamment s'assurer de l'atteinte des objectifs visés par les programmes et interventions* ».

Référence (ii) : « *La présente analyse porte sur l'évaluation de marché et d'impact énergétique du programme Produits Efficaces – Volet éclairage (PEÉ) pour la période de 2006 à 2008.* »

Référence (iii) :

« 4.2.2 Pas d'attestations de 2005 à 2008

Le programme prévoyait que des attestations seraient effectuées chaque année de façon à vérifier l'installation des produits d'éclairage efficace et leur bon fonctionnement. [...] Ces attestations n'ont cependant pas débuté avant 2009 et pour des demandes reçues en 2008 seulement. Il n'est donc pas possible de porter un jugement clair sur l'installation et le bon fonctionnement des appareils d'éclairage efficace ayant fait l'objet d'une remise [...]. Même les résultats des attestations faites en 2009 n'étaient pas encore disponibles au moment de la présente évaluation. » [nous soulignons]

Référence (iv) :

« *Au terme de son exercice, l'évaluateur formule les recommandations suivantes :*

1. Préciser le calcul des économies d'énergie attendues et le justifier (recommandation faite en 2006 également);

2. Obtenir les données de marché nécessaires pour évaluer tous les effets de marché du programme;

3. Établir la durée de vie des mesures d'éclairage et convenir d'une façon de calculer les effets croisés; [...] ».

Référence (v) :

L'évaluateur a pu toutefois constater que les ventes de produits d'éclairage efficace sont en augmentation de façon relativement importante depuis les cinq dernières années au Québec, donc depuis l'instauration du programme. Le marché se transforme-t-il naturellement ou le programme y est-il pour quelque chose? On ne saurait l'affirmer. » [nous soulignons]

Demandes :

21.1 Compte tenu de l'obligation associée à l'article 85.30 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* et dans un contexte où la portée du mandat confiée à l'évaluateur incluait l'évaluation de l'impact énergétique du programme, veuillez élaborer sur le niveau de confiance du Distributeur et sur la validité de l'exercice réalisé par l'évaluateur, eu égard notamment aux affirmations de la référence (iii), aux recommandations de la référence (iv) et à la conclusion soulignée à la référence (v).

Réponse :

Tel que précisé en réponse à la question 18.1, sur la base du processus d'attestation mis en place en 2009 et des résultats obtenus à ce jour, le Distributeur est confiant du fait que les participants aient installé les produits d'éclairage efficace. Il faut rappeler qu'une part importante de ces attestations visent l'année 2008. Ainsi, les résultats du programme sont réels.

Concernant les remarques de l'évaluateur citées à la référence (iv), les résultats du programme pourraient éventuellement être ajustés à la marge. Ces ajustements n'impliqueraient par l'ajout ou le retrait d'économies substantielles aux résultats du programme sur la période 2006-2008.

En ce qui concerne les effets d'une possible transformation de marché attribuables au programme, l'évaluateur constate qu'il ne peut pas se prononcer (référence (v)). Le Distributeur considère que cela ne remet aucunement en question l'évaluation des résultats de l'impact énergétique pour le programme. Au contraire, face à un manque de données objectives et mesurables pour démontrer l'existence d'une possible transformation de marché, l'évaluateur a choisi par prudence de ne comptabiliser aucunes économies supplémentaires à celles directement associées au programme.

Compte tenu de ce qui précède, le Distributeur considère que l'exercice réalisé par l'évaluateur valide l'impact énergétique du programme.

21.2 À partir du constat de la référence (iii) (« *Même les résultats des attestations faites en 2009 n'étaient pas encore disponibles au moment de la présente évaluation* »), veuillez spécifier les raisons pour lesquelles il n'a pas été jugé opportun de reporter l'évaluation de l'impact énergétique du programme.

Réponse :

Le Distributeur est d'avis qu'il n'aurait pas été opportun de reporter l'évaluation de l'impact énergétique du programme puisque la réalisation d'attestations n'est pas un préalable à l'exercice d'évaluation. Les conditions d'admissibilité au programme incitent fortement les clients à installer les produits achetés. Les attestations réalisées en 2009 confirment d'ailleurs cette prémisse à la démarche d'évaluation adoptée pour les années 2006 à 2008.

En outre, l'évaluation a aussi comme objectif de rendre compte de ce qui a été fait au niveau de la conception, du développement et de l'exploitation d'un programme. Dans ce contexte, le Distributeur considère que l'évaluation est aussi une opportunité pour améliorer rapidement l'efficacité de ses interventions commerciales.

21.3 À partir du constat de la référence (iii) (« *Il n'est donc pas possible de porter un jugement clair sur l'installation et le bon fonctionnement des appareils d'éclairage efficace ayant fait l'objet d'une remise* »), veuillez indiquer si la possibilité de procéder à des vérifications *in situ* par échantillonnage a été envisagée. Veuillez élaborer.

Réponse :

Non, la possibilité de procéder à des vérifications *in situ* par échantillonnage n'a pas été envisagée puisqu'un processus d'attestation a été implanté en 2009 dans le cadre de l'exploitation du programme.

- 22. Références :**
- (i) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 61;
 - (ii) Plan d'action, Évaluation 2006 à 2008 – Programmes destinés à la clientèle Affaires, page 4;
 - (iii) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 54;
 - (iv) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 25;
 - (v) Rapport d'évaluation du programme Produits efficaces – Volet éclairage, page 11.

Préambule :

Bien que le programme ait touché jusqu'à présent qu'une faible proportion du marché, soit environ 1 % des établissements admissibles, l'évaluateur recommande au Distributeur, compte tenu du haut niveau de satisfaction à son endroit et des résultats en termes d'économies d'énergie, de poursuivre le programme en y apportant les ajustements suivants :

- Cibler les plus grands consommateurs d'électricité;
- S'assurer que le support financier offert s'ajuste à la valeur marchande des produits;
- Simplifier les formulaires de demande de remise;
- Revoir constamment la liste des produits admissibles (référence i).

Dans son plan d'action à la référence (ii), le Distributeur indique qu'il « *a pris en compte cette recommandation dans le cadre de l'évolution de son offre au marché affaires* ».

À la référence (iii), on lit que :

« 6.3 Les économies tendanciennes »

[...] avec l'entrée en vigueur de la norme de rendement énergétique pour les ballasts de remplacement, prévue pour le 1^{er} avril 2010, l'évaluateur suggère fortement de revoir l'application des remises sur les produits qui seront touchés par cette norme et de convenir d'un plan d'action en marge de cette application afin d'éviter que des économies d'électricité tendanciennes soient par la suite retranchées dans une évaluation future. »

À la référence (iv), il est mentionné qu'« *il ne sera plus possible de se procurer des ballasts magnétiques de remplacement pour les T-12 à partir d'avril 2010* ».

Demandes :

22.1 Veuillez présenter une liste des actions ou modifications qui ont été apportées au programme en 2009 et 2010.

Réponse :

La seule modification aux modalités du programme concerne la diminution de la remise de 20 \$ à 14 \$ pour l'ensemble de remplacement (lampes T-8 et ballast de catégorie 2) en octobre 2009. Aucune autre modification ne fût apportée au programme en 2009 et 2010 puisque le Distributeur a choisi, par souci d'efficacité, d'inclure l'éclairage dans ses réflexions sur l'évolution de son offre au marché affaires.

22.2 Veuillez indiquer si l'entrée en vigueur de la nouvelle « *norme de rendement énergétique pour les ballasts de remplacement, prévue pour le 1^{er} avril 2010* » citée à la référence (iii), faisant disparaître l'ancien produit du marché comme indiqué à la référence (iv), signifie que le support financier pour ce produit a été arrêté dès cette date. Veuillez élaborer sur la décision du Distributeur de poursuivre ou non ce support financier et sur ce qui justifie cette décision.

Réponse :

La « norme de rendement énergétique pour les ballasts de remplacement » prévue pour le 1^{er} avril 2010 élimine du marché les ballasts magnétiques pour fluorescents T-12. Toutefois, ces ballasts ne font pas partie des produits admissibles à une aide financière du Distributeur.

Le Distributeur maintient son aide financière pour les ballasts de catégories 1 et 2 afin d'en encourager l'adoption.

22.3 Veuillez indiquer si le Distributeur compte poursuivre le programme au-delà de la date prévue de sa fin, soit le 31 décembre 2010 (référence v).

Réponse :

Tel qu'indiqué en réponse à la question 22.1, le Distributeur entend maintenir une offre pour stimuler l'éclairage efficace dans le marché affaires. Toutefois, il est prématuré pour le Distributeur de statuer sur la forme exacte de son intervention au-delà du 31 décembre 2010. Le Distributeur fera état de ses réflexions dans sa prochaine demande budgétaire auprès de la Régie.

Si oui,

22.3.1. veuillez indiquer les ajustements que le Distributeur entend apporter au programme.

Réponse :

Voir la réponse à la demande de renseignements 22.3.

22.3.2. veuillez indiquer si le potentiel technico-économique sera mis à jour pour intégrer les résultats du rapport d'évaluation.

Réponse :

Le Distributeur entame un exercice de révision du PTÉ de l'ensemble des mesures d'efficacité énergétique du marché affaires, incluant l'éclairage. Les résultats sont attendus pour l'automne 2010.