

**PLAN D'ACTION faisant suite AUX RAPPORTS D'ÉVALUATION
réalisés par ECONOLER en 2008**

ÉCLAIRAGE (2006-2007)




	RECOMMANDATIONS	Échéance	PLAN D'ACTION	STATUT au 05/2009	STATUT au 03/11
1	<p>Reconsidérer le montant de la remise et les activités promotionnelles</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyser le besoin d'une telle remise dans le marché actuel et la possibilité de réduire (et éventuellement éliminer) cette remise. Nous recommandons que des études de marché soient menées régulièrement pour déterminer le moment opportun pour arrêter l'appui d'Hydro-Québec à l'adoption des LFC. ▪ Évaluer ce qui serait le plus rentable entre une remise au client directement ou un incitatif en amont (manufacturiers et détaillants) 	-	<p>Suite à l'évaluation, notre analyse nous a mené aux conclusions suivantes :</p> <p>1) Comme le montant de la remise est un pourcentage du montant d'achat, il est automatiquement ajusté au prix de vente. Donc, si le prix de vente descend, le montant de la remise diminue en proportion.</p> <p>2) L'élimination de la remise n'est pas envisagée selon l'hypothèse que les ménages n'ayant pas encore acheté de fluocompactes ont un revenu moindre et résident davantage dans des logements locatifs. Pour ces ménages, la barrière de prix est plus importante et les remises sont un incitatif à modifier leur comportement.</p> <p>3) Avec une pénétration de 75% des ménages québécois qui ont acheté au moins une fluocompacte, et compte tenu du haut taux de satisfaction, l'incitatif en amont aux manufacturiers ne ferait que diminuer les gains attribuables à Hydro-Québec; en effet, la stratégie de supporter le client grâce à une remise par la poste est un levier efficace et moins coûteux pour générer des gains énergétiques.</p> <p>De plus la mise en place d'un processus d'évaluation continue permettra de faire un suivi du marché et un repositionnement éventuel du programme.</p>	Complétée	
2	<p>Améliorer la communication avec les manufacturiers partenaires</p>	En continu En continu	<p>Création en octobre 2007 de l'Alliance Mieux Consommer pour maintenir des contacts réguliers avec le réseau de partenaires (manufacturiers, distributeurs et détaillants), fournir la formation, du matériel publicitaire et un support au développement d'activités promotionnelles, promouvoir les produits éconergétiques et assurer le bon positionnement de la marque Mieux Consommer.</p> <p>Rencontres personnalisées entre les partenaires et HQD de une à quatre fois par année selon l'importance du partenaire</p> <p>Rencontres des manufacturiers partenaires dans le cadre d'événements commerciaux ciblés (salons, conférences, colloques)</p>	Intégrée en continu	
3	<p>Améliorer la réactivité du centre d'appels de Redemco</p>	-	<p>Adressée à Redemco le 10 novembre 2008. Peu des clients-participants effectuent des appels. En vertu du contrat, Redemco doit s'assurer de les rappeler dans les 24 heures.</p>	Intégrée en continu	
4	<p>Continuer l'utilisation de l'HydroContact pour distribuer les remises</p>	mars-09	<p>Offre de remise pour ampoules fluocompactes a été incluse dans l'édition d'Hydro-Contact de mars et avril 2009</p>	Complétée	

**PLAN D'ACTION faisant suite AUX RAPPORTS D'ÉVALUATION
réalisés par ECONOLER en 2008**

ÉCLAIRAGE (2006-2007)

	RECOMMANDATIONS	Échéance	PLAN D'ACTION	STATUT au 05/2009	STATUT au 03/11
5	<p>Ajuster la méthode de suivi des économies d'énergie A- Ajuster les estimés d'économies attribuables à l'achat de LFC. La méthode de suivi d'Hydro-Québec devrait être modifiée pour estimer les économies en se basant sur le nombre d'UPC envoyé par demande et non sur le nombre de demande. Utiliser tous les effets de distorsion mentionnés, à l'exception de l'effet d'entraînement sur les non-participants, lequel est spécifique à la présente étude. Cette portion des impacts devra être quantifiée à chaque ronde d'évaluation.</p>	févr-09 Automne 2009 et en continu par la suite	<p>Ajustements des algorithmes dans les rapports de suivi et correction des résultats antérieurs. Les objectifs déposés dans la prochaine demande budgétaire tiennent compte de cette recommandation.</p> <p>La révision des effets de distorsion et du nombre de CUP envoyé par demande sera pris en compte lors de la prochaine évaluation du programme.</p>	Complétée Complétée	
	<p>B- Pour améliorer la précision des économies imputables au programme, le groupe Econoler recommande plus précisément :</p> <p>B1 - Tenir compte qu'une portion des LFC achetées sera entreposée pour remplacement éventuel d'une LFC brûlée</p>	Automne 2009 et en continu par la suite	Le remplacement des LFC sera pris en compte lors de la prochaine évaluation du programme.	Complétée	
	<p>B2 - Réaliser une étude sur les heures d'opération de l'éclairage avec enregistreur dans les ménages québécois. Réaliser par la même occasion une étude sur la pénétration et le nombre de réceptacles pouvant être remplacés.</p>	Automne 2009	Lors de la prochaine évaluation, cette recommandation sera analysée et elle sera retenue ou non selon le coût, la faisabilité, la complexité et le temps requis.	En cours	Retenue et intégrée dans l'évaluation 2008-2009
	<p>B3 - Différencier les usages et heures d'opération de l'extérieur de celles de l'intérieur. La même étude pourrait servir d'appui à une autre afin d'évaluer la puissance des lampes remplacées (en se concentrant sur celles remplacées récemment pour éviter les problématiques reliées à la mémoire des actions passées).</p>			En cours	
	<p>B4- Réaliser des études régulières sur la progression de l'offre chez les détaillants incluant la diversité de modèles offerts, le pourcentage des espaces de rayons dédiés à la technologie LFC, la durée de vie, les pourcentages de modèles ENERGY STAR, les prix de détail, les réactions et réponses des vendeurs.</p>	Automne 2009 et en continu par la suite	Cette recommandation sera analysée et elle sera retenue ou non selon le coût, la faisabilité, la complexité et le temps requis.	Intégrée en continu	
	<p>B5- Réaliser des sondages réguliers (trimestriels ou semestriels) auprès des détaillants et manufacturiers pour sonder leur perception de la contribution du programme de commercialisation d'Hydro-Québec au marché et obtenir leurs chiffres de vente.</p>	Automne 2009 et en continu par la suite	Dans le cadre d'une implantation d'évaluations en mode continu (voir #1), cette recommandation sera retenue sur une base annuelle.	Intégrée en continu	

Légende - État des recommandations

	Action intégrée en continu, en cours ou complétée
	Évaluation de la pertinence de la recommandation ou de la capacité à y donner suite
	Recommandation n'a pas été retenue