

PLAN GLOBAL EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

BUDGET 2014

TABLE DES MATIÈRES

1. CONTEXTE D’AFFAIRES.....	5
2. APERÇU 2013.....	7
3. PROGRAMMES ET ACTIVITÉS 2014.....	9
3.1. MARCHÉ RÉSIDENTIEL.....	10
3.1.1. <i>Diagnostic résidentiel</i>	11
3.1.2. <i>Mieux consommer</i>	12
3.1.3. <i>Programmes destinés aux ménages à faible revenu (MFR)</i>	14
3.1.4. <i>Géothermie résidentielle</i>	15
3.1.5. <i>Approche nouvelle construction</i>	15
3.2. MARCHÉ AFFAIRES	16
3.2.1. <i>Produits efficaces</i>	17
3.2.2. <i>OIEÉB et OIEÉSI</i>	17
3.2.3. <i>Bâtiments HQD</i>	18
3.3. INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES ET COMMERCIALES.....	18
3.3.1. <i>Projets de recherche et développement (R-D) du Laboratoire des technologies de l’énergie (LTE)</i>	18
3.3.2. <i>Activités IDÉE et PISTE</i>	19
3.4. GESTION DE LA DEMANDE EN PUISSANCE	20
3.5. RÉSEAUX AUTONOMES.....	21
3.6. TRONC COMMUN.....	22
4. ANALYSES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRE	24
4.1. ANALYSES ÉCONOMIQUES	25
4.1.1. <i>Analyse de sensibilité</i>	26
4.2. ANALYSE FINANCIÈRE	27
4.2.1. <i>Impact sur le coût de service</i>	27
ANNEXE A – TABLEAUX DÉTAILLÉS BUDGETS ET IMPACTS ÉNERGÉTIQUES.....	29
ANNEXE B – HYPOTHÈSES DE CALCUL 2014	35
ANNEXE C – ANALYSES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRE TABLEAUX SUPPLÉMENTAIRES.....	39
ANNEXE D – SUIVI DES DEMANDES DE LA RÉGIE	45

1. CONTEXTE D’AFFAIRES

1 L’efficacité énergétique est au cœur des préoccupations du Distributeur. Plusieurs
2 grandes périodes ont marqué l’implication d’Hydro-Québec en efficacité énergétique,
3 chacune d’elles témoignant d’un contexte d’affaires particulier et d’une vision
4 commerciale adaptée à ce contexte.

5 La démarche actuelle s’inscrit dans un contexte en évolution et tient compte des
6 éléments suivants :

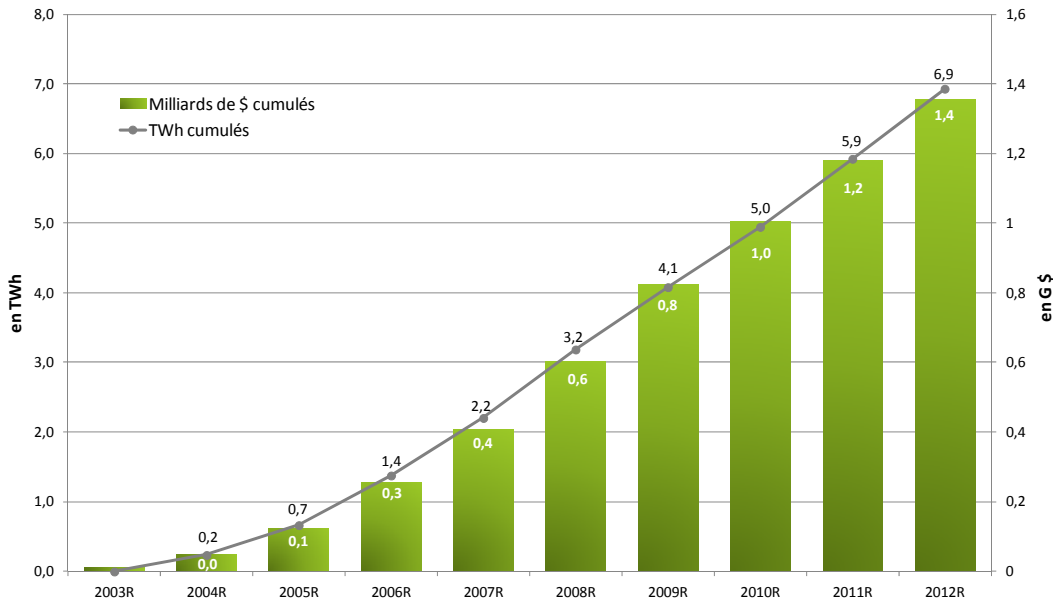
- 7 • la maturité croissante de certains programmes du Plan global en efficacité
8 énergétique (PGEÉ) résultant des efforts entrepris de longue date ;
- 9 • les nouveaux outils technologiques, dont la nouvelle plateforme permettant aux
10 clients de mieux comprendre leur facture et de mieux gérer leur consommation ;
- 11 • l’impact des programmes du PGEÉ sur les tarifs d’électricité ;
- 12 • les besoins en puissance ;
- 13 • des coûts évités bas limitant les opportunités rentables.

14 Le Distributeur poursuivra en 2014 la démarche de modernisation de son approche en
15 s’orientant davantage vers des stratégies qui amènent des changements de
16 comportement durables, favorisant ainsi la transformation de marché et procurant des
17 économies d’énergie à long terme. Cette approche encourage de meilleures habitudes
18 de consommation de la clientèle pouvant se traduire par une réduction de la facture
19 d’électricité et par des gains de productivité pour les entreprises du Québec.

20 Par ailleurs, au-delà des efforts en économie d’énergie, les travaux se poursuivront en
21 matière de gestion de la demande en puissance afin de répondre aux besoins de
22 puissance à moyen et long termes.

23 Entre 2003 et 2012, le PGEÉ a permis d’économiser près de 7 TWh d’énergie, soit
24 l’équivalent de la consommation annuelle de 400 000 maisons. Au cours de cette
25 période, le PGEÉ a nécessité des investissements de près de 1,4 milliard de dollars de
26 la part du Distributeur. De plus, les mesures d’économie d’énergie réalisées ont permis
27 de réduire les besoins de puissance d’environ 920 MW. La figure 1 présente l’évolution
28 des investissements et des économies d’énergie cumulées du PGEÉ au cours de la
29 période 2003-2012.

FIGURE 1
ÉVOLUTION DU PGEÉ, PÉRIODE 2003-2012
(G\$ CUMULÉS ET TWh CUMULÉS)



1 Durant les premières années du PGEÉ, les incitatifs financiers offerts aux clients étaient,
 2 dans plusieurs cas, déterminants pour la réussite des programmes, étant donné les
 3 barrières commerciales et comportementales importantes qui prévalaient. Cette
 4 approche a permis d'augmenter de façon marquée le taux de pénétration des mesures
 5 d'économie d'énergie, assurant ainsi l'atteinte de la cible.

6 Par ailleurs, au cours de la première phase du PGEÉ, soit la période 2003-2009, les
 7 marchés résidentiel et affaires ont permis de générer une croissance importante des
 8 économies d'énergie, exception faite de la baisse, en 2009, des implantations
 9 d'économie d'énergie au marché industriel directement liée à la récession
 10 économique¹ de 2008.

11 À partir de 2010, l'évolution du contexte d'affaires et la mise à jour du potentiel technico-
 12 économique (PTÉ) ont incité le Distributeur à revoir son offre de programmes².

¹ Pièce HQD-8, document 8 du dossier R-3708-2009, aux pages 7 (lignes 1 à 6) et 8 (lignes 9 à 13).

² Pièce HQD-8, document 8 du dossier R-3740-2010, aux sections 3.1 et 3.2.

1 Ainsi, au marché résidentiel, cette réflexion a conduit le Distributeur à mettre davantage
2 l'accent sur la sensibilisation à l'efficacité énergétique et à introduire des approches
3 intégrées afin de mieux desservir certains segments de la clientèle.

4 Parallèlement, au marché affaires, le Distributeur a révisé en profondeur son portefeuille
5 de programmes avec des offres intégrées complètes et simplifiées pour chacun des
6 secteurs commercial, institutionnel, et industriel. Cette approche a été implantée dans le
7 marché en 2011. À la suite de cette révision du portefeuille affaires et de la stabilisation
8 de l'économie, le Distributeur a pu constater une reprise de la croissance des économies
9 d'énergie dans ce marché.

10 Ainsi, en 2012 seulement, ces efforts auront permis de générer des économies d'énergie
11 supplémentaires d'un peu plus de 1 TWh.

2. APERÇU 2013

12 Les sommes investies en 2013 devraient atteindre 166 M\$, soit 15 M\$ de moins que le
13 budget autorisé par la Régie. Ces investissements permettront néanmoins de générer
14 des économies d'énergie de 576 GWh, soit 23 GWh de plus que prévu au dossier
15 R-3814-2012. Ces résultats traduisent les efforts du Distributeur pour atteindre ses
16 objectifs à moindre coût.

17 Les efforts déployés en 2013 et les perspectives pour les prochaines années assureront
18 au Distributeur l'atteinte de la cible de 8 TWh du PGEÉ. À terme, ces économies
19 d'énergie devraient également permettre de réduire les besoins en puissance d'environ
20 1 100 MW.

21 Le tableau 1 présente les résultats anticipés pour 2013.

TABLEAU 1
RÉSULTATS ANTICIPÉS POUR 2013*

Programmes et activités du Distributeur	D-2013-037		Résultats anticipés		Écart	
	Budget TOTAL (M\$)	Économies d'énergie (GWh)	Budget TOTAL (M\$)	Économies d'énergie (GWh)	Budget TOTAL (M\$)	Économies d'énergie (GWh)
Marché résidentiel	46	156	36	195	(10)	38
Marché affaires - Commercial et institutionnel	74	245	65	238	(9)	(7)
Marché affaires - Industriel	32	148	37	142	5	(6)
Innovations technologiques et commerciales	9	2	11	-	2	(2)
Tronc commun	12	-	12	-	0	-
Autres**	9	1	6	1	(4)	(0)
GRAND TOTAL - PGEÉ	181	553	166	576	(15)	23

* Le total et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement.

** Autres : Réseaux autonomes, gestion de la demande en puissance, contingence et frais d'emprunt capitalisés (FEC).

1 De façon générale, l'amélioration du portefeuille existant et les nouvelles orientations du
2 Distributeur visant à favoriser les approches en sensibilisation, les services-conseils et
3 l'accompagnement, ainsi que les offres intégrées et la transformation de marché,
4 s'avèrent globalement moins coûteuses à implanter.

5 Au secteur résidentiel, les économies d'énergie anticipées dépassent la prévision,
6 malgré une réduction des dépenses attribuable aux nouvelles orientations de la stratégie
7 de mise en marché. Cet écart favorable s'explique essentiellement par les économies
8 d'énergie additionnelles attribuables à l'influence du tronc commun³.

9 Au secteur commercial et institutionnel, le nombre et la taille de projets qui devraient
10 être complétés en 2013 expliquent la légère baisse des GWh économisés et donc des
11 montants associés.

³ Voir la pièce HQD-7, document 3 du *Rapport annuel 2012* du Distributeur, à la page 10 (lignes 7 à 9), de même que la section 3 du *Rapport de la Régie – Suivi 2012 des évaluations des programmes du PGEÉ d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité – Phases 1 et 2. L'influence du tronc commun* désigne les efforts généraux de promotion de l'économie d'énergie réalisés par le Distributeur dans le cadre du PGEÉ et touche le marché résidentiel.

1 Au secteur industriel, la réduction de l'aide financière du programme OIEÉSI, applicable
2 à compter de mai 2013, a entraîné une augmentation du nombre de projets reçus au
3 cours des premiers mois de l'année afin de bénéficier de l'aide financière plus élevée.

4 **3. PROGRAMMES ET ACTIVITÉS 2014**

5 En 2014, le Distributeur poursuivra l'identification de stratégies pour améliorer les
6 approches de sensibilisation et, à plus long terme, les approches de transformation de
7 marché. Il mettra également sur l'amélioration des programmes existants tant en
8 matière d'économie d'énergie que de gestion de la demande en puissance. Pour ce
9 dernier axe, la poursuite des efforts pour assurer le maintien du parc biénergie
10 résidentielle demeure une priorité.

11 Une analyse plus détaillée des opportunités en gestion de la demande en puissance sur
12 la base des résultats du PTÉ en puissance sera entamée au cours de l'année 2014.
13 Dans un premier temps, les approches de sensibilisation à la notion de pointe hivernale,
14 le recours aux mesures comportementales et l'amélioration de la performance des
15 appels au public en matière de participation seront à l'étude. De plus, le Distributeur
16 évaluera de quelle façon il peut prioriser les mesures d'économie d'énergie ayant une
17 incidence importante sur la pointe.

18 Enfin, le Distributeur travaillera à la reconnaissance du leadership d'Hydro-Québec dans
19 le domaine de l'efficacité énergétique et aux activités liées aux approches de
20 transformation de marché. À cette fin, il poursuivra les objectifs suivants :

- 21 ○ promouvoir l'application des résultats des travaux d'Hydro-Québec en recherche et
22 développement dans le domaine de l'efficacité énergétique ;
- 23 ○ accroître la participation d'Hydro-Québec aux différents comités techniques et
24 organismes de rehaussement des normes et des codes en efficacité énergétique ;
- 25 ○ contribuer à l'évolution de la réglementation, de concert avec ses partenaires.

26 Globalement, les sommes allouées au PGEÉ par le Distributeur devraient s'élever à
27 135 M\$ en 2014 pour des économies d'énergie annuelles estimées à 464 GWh. Le
28 budget et les économies d'énergie par programme sont présentés à l'annexe A.

3.1. Marché résidentiel

1 En 2014, le Distributeur continuera d'intégrer son offre de programmes et poursuivra
 2 l'ajustement de ses stratégies de commercialisation pour mieux rejoindre les clients. À
 3 titre d'exemple, le segment de la nouvelle construction sera l'un des marchés visés par
 4 cette nouvelle approche, celui-ci étant bien structuré et constitué d'acteurs actifs depuis
 5 plusieurs années. De plus, des interventions regroupant des actions spécifiques auprès
 6 d'organismes de réglementation et d'établissement de normes sont prévues.

7 Le tableau 2 présente les investissements et les économies d'énergie prévus en 2014
 8 pour le marché résidentiel ainsi que l'écart par rapport à l'anticipé 2013.

TABLEAU 2
OBJECTIFS ET BUDGETS 2014 – MARCHÉ RÉSIDENTIEL*

	2014		Écart par rapport à 2013A	
	M\$	GWh	M\$	GWh
Marché résidentiel	33	174	(3)	(21)
Diagnostic résidentiel	6	58	0	(12)
Produits Mieux Consommer	11	88	(7)	(12)
Offre aux ménages à faible revenus	10	10	3	2
Récupération de frigos et congélos énergivores	5	16	(0)	(1)
Approche intégrée NC	1	2	1	2
Autres	1	-	0	(0)

* Le total et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement.

9 L'évolution de l'offre de programmes est présentée au tableau 3 et les principaux
 10 changements font l'objet des prochaines sous-sections.

11 Le programme *Récupération de frigos et congélos énergivores*, le soutien aux projets
 12 DUD ainsi que le volet *Fenêtres et portes-fenêtres* du programme *Mieux consommer* ne
 13 font l'objet d'aucune modification et se poursuivent comme prévu au dossier
 14 R-3814-2012.

**TABLEAU 3
OFFRE DE PROGRAMMES AU MARCHÉ RÉSIDENTIEL**

	<i>Programmes / Volets</i>		<i>Prend fin en 2013</i>	<i>Se poursuit</i>	<i>Démarre en :</i>		
					<i>2013</i>	<i>2014</i>	
Résidentiel	Diagnostic - résidentiel	<i>Diagnostic résidentiel Mieux consommer (DMRC)</i>		✓			
		<i>Service « Comparez-vous »</i>		✓			
	Mieux consommer - résidentiel	<i>Thermostats – Bâtiments existants multilocatifs ⁴</i>		✓			
		<i>Offre intégrée Piscine</i>				✓	
		<i>Éclairage (DEL et LFC)</i>			✓		
		<i>Fenêtres et portes-fenêtres</i>			✓		
		<i>Fenêtre multilogements</i>				✓	
		<i>Produits économiseurs d'eau</i>				✓	
	Ménage à faible revenu (MFR)	Rénovation énergétique	<i>Social</i>		✓		
			<i>Communautaire - Coopératives</i>		✓		
			<i>Communautaire - OBNL</i>	✓			
			<i>Privé - municipalités</i>		✓		
		<i>Remplacement de frigos énergivores</i>				✓	
	<i>Récupération de frigos et congélos énergivores</i>				✓		
	<i>Approche intégrée - Nouvelle construction</i>					✓	
	<i>Soutien aux projets DUD</i>				✓		

3.1.1. Diagnostic résidentiel

- 1 En 2014, le Distributeur continuera d'offrir le *Diagnostic résidentiel Mieux consommer*
- 2 (*DMRC*) à sa clientèle résidentielle, sur internet ou par commande postale.
- 3 Par ailleurs, les efforts de commercialisation se poursuivront comme prévu pour le
- 4 *Service Comparez-vous* (*CV*). Des travaux de développement seront réalisés pour
- 5 enrichir cet outil. Ils permettront de le rendre plus performant et de tendre vers un seul
- 6 outil d'analyse et de comparaison intégré et simplifié pour la clientèle en combinant le

⁴ Le programme se termine le 31 décembre 2013 compte tenu du fort taux de pénétration des thermostats électroniques, ce qui implique que la transformation de marché a atteint son plein potentiel réalisable.

1 *DRMC* et le *CV*. Ces moyens permettent de sensibiliser les clients sur leur
2 consommation et de personnaliser les conseils qui leur sont offerts.

3 Enfin, les opportunités qu'offrent les nouveaux outils technologiques avec la mise en
4 place des compteurs avancés permettront aux clients de mieux comprendre leur facture
5 et ainsi de maîtriser davantage leur consommation.

3.1.2. Mieux consommer

Offre intégrée piscine

6 Le Distributeur poursuivra la promotion de produits visant la réduction de la
7 consommation de l'électricité pour l'usage de la piscine au moyen d'une approche de
8 sensibilisation. En 2013, le Distributeur a procédé au lancement de cette nouvelle offre
9 qui intègre les volets *Minuterie* et *Toile solaire* et un nouveau produit, la pompe à deux
10 vitesses, afin de rejoindre un segment de clients ayant peu participé aux autres volets.

11 La pompe à deux vitesses offre un potentiel d'économies d'énergie intéressant par
12 rapport à la pompe conventionnelle à une vitesse, qui s'avère plus énergivore que la
13 plupart des appareils électriques d'une résidence⁵, et ce, sans compromettre la qualité
14 de l'eau. La sensibilisation se fait surtout auprès des clients ayant une piscine creusée
15 ainsi que ceux réfractaires à l'utilisation d'une minuterie sur leur pompe.

Éclairage

16 Bien que le Distributeur ait mis fin à l'aide financière pour les ampoules⁶ fluocompactes
17 (LFC) en 2012, il continue à œuvrer à la transformation du marché vers l'éclairage
18 efficace entamée en 2006 avec la promotion des LFC. Depuis l'automne 2012, le
19 Distributeur intègre les produits à diodes électroluminescentes (DEL) à sa stratégie
20 commerciale. Il accentue également ses interventions en amont afin d'accroître sa
21 contribution à la normalisation et à la réglementation des produits d'éclairage efficace.
22 Ces interventions visent en outre à influencer les acteurs du marché relativement aux
23 technologies émergentes comme les DEL.

⁵ En une saison, elle peut consommer jusqu'à dix fois plus d'électricité qu'un réfrigérateur neuf de dimension moyenne n'en consomme en un an.

⁶ Lampe est également un terme utilisé dans la littérature.

1 Afin de contrer les coûts additionnels rattachés à ce type de technologie et de favoriser
2 la pénétration de produits de qualité, le Distributeur continue d'offrir une aide financière
3 pour les DEL portant l'homologation *Energy Star*. Il entend aussi mettre de l'avant, tout
4 au long de l'année, des activités de sensibilisation visant à influencer la décision d'achat
5 des consommateurs envers des produits plus performants.

6 L'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation fédérale sur l'éclairage efficace, visant
7 l'élimination progressive des ampoules inefficaces, est prévue en 2014. Dans ce
8 contexte, les activités d'éducation du Distributeur deviennent primordiales afin d'orienter
9 les consommateurs vers les meilleurs produits pour leurs besoins en éclairage.

Fenêtres multilogements

10 Le lancement du volet *Fenêtres multilogements* est prévu à l'automne 2013. La clientèle
11 visée est constituée des propriétaires d'immeubles multilocatifs résidentiels de trois
12 étages ou moins. L'objectif de ce volet est de promouvoir, notamment au moyen d'un
13 appui financier, le remplacement de fenêtres non performantes (majoritairement des
14 fenêtres coulissantes en aluminium) par des modèles ayant un rendement énergétique
15 plus élevé.

16 Le Distributeur souhaite valoriser l'engagement des propriétaires envers l'efficacité
17 énergétique afin d'encourager l'implantation de fenêtres éconergétiques. Les
18 interventions commerciales du Distributeur pourraient également viser la sensibilisation
19 des fabricants et des détaillants à ce type de fenêtres afin d'encourager la
20 transformation de marché.

21 Enfin, le Distributeur poursuivra sa collaboration avec les organismes responsables des
22 normes et règlements afin de rehausser les exigences prescrites applicables à ces
23 produits.

Produits économiseurs d'eau

24 Le Distributeur lancera, d'ici la fin d'année 2013, un nouveau programme visant à
25 sensibiliser la clientèle résidentielle à la réduction de la consommation d'eau chaude par
26 l'utilisation de produits économiseurs d'eau comme des pommes de douche et des
27 aérateurs de robinets à débit inférieur aux normes en vigueur. Le Distributeur a choisi de

1 devenir partenaire et de promouvoir les produits portant l'étiquette *WaterSense*⁷ afin de
2 s'assurer de l'efficacité et du rendement de ces produits. Le programme *WaterSense* est
3 appuyé par le gouvernement du Québec depuis 2012.

4 Les produits économiseurs d'eau étant peu différenciables chez les quincaillers, le
5 Distributeur en facilitera l'accès en offrant à sa clientèle admissible l'achat par internet.
6 Plus précisément, le site internet d'Hydro-Québec sera informationnel et le client sera
7 dirigé vers le site transactionnel d'un prestataire responsable d'accueillir les commandes
8 et de procéder à la livraison des produits à domicile. L'appel de proposition a été lancé
9 en avril 2013.

10 Le Distributeur souhaite également soutenir les municipalités qui encouragent leurs
11 citoyens à réduire leur consommation d'eau, comme cela est requis en vertu de la
12 *Stratégie québécoise d'économie d'eau potable* déployée par le Ministère des Affaires
13 municipales, Régions et Occupation du territoire. Des ententes de collaboration entre les
14 municipalités et le Distributeur pourraient permettre de réduire les coûts de
15 commercialisation et d'exploitation. En achetant les produits dans le cadre du
16 programme du Distributeur, les municipalités bénéficient de la logistique mise en place
17 par ce dernier (par exemple, appels d'offres, critères de sélection et garanties). Grâce à
18 cette collaboration, le Distributeur bénéficiera quant à lui de la plateforme de
19 communication des municipalités.

3.1.3. Programmes destinés aux ménages à faible revenu (MFR)

20 La stratégie du Distributeur concernant les ménages à faible revenu a toujours été
21 d'assurer l'accessibilité aux programmes et aux services et de maximiser les économies
22 d'énergie auprès de ces ménages de façon à réduire autant que possible leur facture
23 d'électricité. Cette stratégie est possible grâce à la collaboration des associations de
24 consommateurs et de groupes communautaires détenant une expertise pour rejoindre
25 cette clientèle défavorisée.

⁷ *WaterSense* est un programme volontaire de conseils de bonnes pratiques en matière de réduction de la consommation de l'eau, de certification et d'étiquetage de produits à faible consommation d'eau utilisés à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments. L'approche de ce programme est comparable à celle d'*Energy Star* dans le domaine de l'énergie et est lui aussi une initiative de l'Environmental Protection Agency (EPA).

1 Le Distributeur mise sur une approche adaptée selon le secteur d'habitation (social,
2 communautaire, privé) afin de rejoindre plus efficacement la clientèle à faible revenu et
3 continuera d'œuvrer en ce sens pour les prochaines années.

4 Pour l'ensemble des volets de rénovation énergétique à l'intention des ménages à faible
5 revenu, le Distributeur appuie financièrement les mesures rattachées à la rénovation de
6 l'enveloppe thermique. L'ensemble des volets se poursuivront jusqu'à la fin de 2015, à
7 l'exception du volet OBNL⁸. Celui-ci prend fin le 31 décembre 2013 puisqu'à cet horizon,
8 le plein potentiel de rénovation sera atteint pour ce segment de marché⁹.

3.1.4. Géothermie résidentielle

9 Lors du dossier R-3814-2012, le Distributeur a annoncé son intention de mettre fin au
10 programme de géothermie résidentielle. À la suite d'une demande de sauvegarde
11 déposée par la CCÉG en décembre 2012, la Régie a émis une ordonnance demandant
12 la poursuite du programme jusqu'en mars 2013¹⁰.

13 Toutefois, afin notamment de soutenir et de favoriser cette technologie au-delà de 2013,
14 le Distributeur mettra en place une nouvelle approche intégrée pour le marché de la
15 construction résidentielle qui fera la promotion de plusieurs produits, dont la géothermie.
16 Cette approche est décrite à la sous-section suivante.

3.1.5. Approche nouvelle construction

17 Le Distributeur déploiera une offre intégrée dès 2014 dans le marché de la nouvelle
18 construction, ce qui lui permettra de positionner favorablement et rapidement certaines
19 mesures, dont la géothermie, le chauffe-eau à trois éléments et le système de
20 récupération de la chaleur des eaux de drainage (RCED). Cette offre prévoit des
21 interventions ciblées auprès des constructeurs, des principaux installateurs

⁸ OBNL : Organisme à but non lucratif. Le terme OSBL (organisme sans but lucratif) est également utilisé.

⁹ En mars 2008, le Réseau québécois des OSBL d'habitation (RQOH) et Hydro-Québec signaient une entente visant la promotion du programme MFR auprès des OSBL (aussi appelé OBNL) du Québec. À la fin de cette entente en 2010, le RQOH a demandé un prolongement de l'entente jusqu'à la fin de 2013 seulement compte tenu de la performance du programme déjà accomplie et du potentiel déjà atteint.

¹⁰ Pièce A-0066 du dossier R-3814-2012, p. 281.

- 1 d'équipements et des acheteurs potentiels d'habitations neuves. Le Distributeur verra à
2 conclure les ententes appropriées avec les acteurs concernés du milieu.

3.2. Marché affaires

- 3 Le tableau 4 présente les prévisions de dépenses et d'économie d'énergie pour 2014
4 pour le marché affaires ainsi que l'écart par rapport à l'anticipé 2013.

TABLEAU 4
OBJECTIFS ET BUDGETS 2014 - MARCHÉ AFFAIRES *

	2014		Écart par rapport à 2013A	
	M\$	GWh	M\$	GWh
Marché affaires	74	284	(28)	(97)
Commercial et institutionnel	51	184	(14)	(54)
OIEÉB	48	171	(8)	(30)
Autres programmes	3	13	(5)	(24)
Industriel	23	100	(14)	(43)
OIEÉSI - Petites et moyennes industries	12	52	(12)	(36)
OIEÉSI - Grandes industries	10	47	(2)	(7)

* Le total et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement.

- 5 Le tableau 5 illustre l'évolution du portefeuille de programmes destinés au marché
6 affaires.

TABLEAU 5
OFFRE DE PROGRAMMES AU MARCHÉ AFFAIRES

SECTEURS	PROGRAMMES		PREND FIN EN 2014	SE POURSUIT
COMMERCIAL ET INSTITUTIONNEL	PRODUITS EFFICACES	PRODUITS AGRICOLES		✓
		ÉCLAIRAGE PUBLIC		✓
	OIEÉB	PETITS CLIENTS		✓
		COMMERCIAL		✓
		INSTITUTIONNEL		✓
		NOUVELLE CONSTRUCTION		✓
	BÂTIMENTS HQD			✓
INDUSTRIEL	OIEÉSI	PMI		✓
		GI		✓

3.2.1. Produits efficaces

1 Pour les produits efficaces agricoles, la réduction des remises à l'achat, applicable à
 2 compter d'avril 2013, a entraîné une augmentation importante de la participation des
 3 clients au programme au cours des premiers mois de l'année afin de bénéficier de l'aide
 4 financière plus élevée. Ceci explique également le ralentissement prévu en 2014.

5 En ce qui concerne l'éclairage public, le programme se poursuit comme prévu au
 6 dossier R-3814-2012.

3.2.2. OIEÉB et OIEÉSI

7 Outre les gains environnementaux et les économies directes qu'elle génère, l'efficacité
 8 énergétique contribue également à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité
 9 des entreprises québécoises.

10 Les offres intégrées en efficacité énergétique pour les bâtiments et les systèmes
 11 industriels (OIEÉB et OIEÉSI) ont favorisé, par leur simplicité d'application, une
 12 participation importante des clientèles commerciale, institutionnelle et industrielle. Le

1 Distributeur poursuit donc dans cette voie en 2014 et les offres pour les bâtiments et les
2 systèmes industriels sont maintenues.

3 Le Distributeur constate néanmoins une diminution progressive du nombre et de la taille
4 des projets provenant de ces marchés, ce qui conduit à une baisse des économies
5 d'énergie et des appuis financiers associés.

6 Par ailleurs, confiant d'atteindre la cible du PGEÉ en 2015, le Distributeur a réévalué la
7 charge de travail nécessaire à l'exploitation du programme *OIEÉB* et, par souci
8 d'efficience, il a opté pour une reprise en main de l'ensemble des activités
9 opérationnelles qui étaient réalisées par le prestataire *Énergible*. Par conséquent, les
10 activités rattachées à ce programme sont progressivement rapatriées à l'interne au
11 cours de l'année 2013.

3.2.3. Bâtiments HQD

12 Le Distributeur poursuit l'amélioration de l'efficacité énergétique de ses bâtiments. Pour
13 l'année 2014, cinq bâtiments d'Hydro-Québec seront ciblés dans le cadre de ce
14 programme.

3.3. Innovations technologiques et commerciales

15 En amont des autres interventions en efficacité énergétique, les activités d'innovation
16 technologique et commerciale sont essentielles au processus de développement de
17 nouvelles opportunités dans les marchés. Pour réaliser ces activités, le budget demandé
18 par le Distributeur en 2014 s'élève à près de 11 M\$.

3.3.1. Projets de recherche et développement du Laboratoire des technologies de l'énergie (LTE)

19 Le portefeuille de projets en innovation technologique s'articule autour des trois axes de
20 l'efficacité énergétique. Plus d'une vingtaine de projets sont en cours pour améliorer
21 l'efficacité énergétique des clients dans tous les marchés. La majorité de ces projets se
22 poursuivront en 2014.

1 Au marché résidentiel, les projets *Maisons d'expérimentation* et *Maison virtuelle en*
2 *énergétique du bâtiment* servent à l'expérimentation, au mesurage de technologies et
3 d'hypothèses et à la validation technique de scénarios d'intervention.

4 Dans le cadre des travaux réalisés pour le marché commercial et institutionnel, un projet
5 de *Système de gestion énergétique des grands bâtiments* est en cours afin de proposer
6 à ce marché des stratégies de gestion énergétique performantes tout en assurant le
7 maintien du confort des occupants dans l'ensemble d'un bâtiment. Un nouveau volet en
8 gestion de la demande en puissance a été ajouté au projet pour simuler des stratégies
9 de contrôle de charges pour chacun des usages de chauffage, ventilation et
10 climatisation.

11 Toujours en gestion de la demande en puissance, le LTE poursuit le travail amorcé en
12 2011 sur la faisabilité technique du télécontrôle de charges électriques, notamment des
13 chauffe-eau. Ainsi, au cours des années 2013 et 2014, une preuve de concept sera
14 réalisée dans deux maisons situées dans la zone interactive de réseau intelligent, à
15 Boucherville. Un projet pilote de plus grande envergure est prévu vers la fin de 2014.

16 Les chercheurs du LTE sont également actifs auprès du Groupe CSA (*Canadian*
17 *Standards Association*) et contribuent au développement de normes permettant de
18 hausser les standards de qualité en matière d'efficacité énergétique.

3.3.2. Activités IDÉE et PISTE

IDÉE

19 Trois projets sont en cours, soit le projet de *Technologie de puits géothermiques,*
20 *Éclairage routier au DEL* ainsi que le projet *Ventilateur - entraînement à aimants*
21 *permanents* dans le marché agricole.

PISTE

22 Le Distributeur a lancé en 2013 un appel de propositions afin d'améliorer sa
23 connaissance dans les différents systèmes de gestion de l'énergie pour soutenir sa
24 clientèle industrielle. L'objectif consiste à identifier les conditions gagnantes favorisant le

1 recours à une démarche structurée et systématique en gestion de l'énergie. Le projet se
2 poursuivra en 2014 et 2015.

3 D'autres initiatives sont également en cours, dont les projets *Géothermie en puits*
4 *communs* et *Cité verte*. Enfin, une intervention sur le thème « Approche commerciale
5 auprès de détaillants pour produits électroniques » est en phase d'élaboration.

3.4. Gestion de la demande en puissance

6 Le Distributeur prévoit mettre l'accent en 2014 sur le maintien des moyens existants et
7 le développement de nouveaux moyens de gestion de la demande en puissance. Pour
8 ce faire, le budget demandé en 2014 s'élève à environ 2 M\$.

Chauffe-eau à trois éléments

9 Les objectifs du programme de chauffe-eau à trois éléments seront portés à
10 30 700 unités, soit une augmentation de plus de 40 % par rapport aux résultats anticipés
11 de l'année 2013. Le Distributeur poursuit également ses activités de promotion pour,
12 notamment, favoriser la demande pour le nouveau modèle avec alimentation en eau
13 froide par le haut, introduit en 2013.

Biénergie DT

14 Selon les résultats du sondage de 2012, les intentions de conversion de la clientèle
15 biénergie seraient moins importantes que celles rapportées antérieurement. Cependant,
16 le Distributeur constate une légère baisse du nombre d'abonnés au cours des deux
17 dernières années. Ce constat incite donc le Distributeur à poursuivre ses efforts de
18 promotion auprès des intervenants impliqués dans ce marché.

Sensibilisation

19 Le Distributeur a entrepris, en janvier 2013, de nouvelles activités de sensibilisation des
20 clients à leur consommation durant les heures de pointe hivernale. Ces activités ont
21 comme objectif d'augmenter la participation de la population aux appels au public. Le
22 Distributeur poursuit le développement de ces stratégies de sensibilisation à la pointe
23 hivernale. Ces stratégies s'inscriront dans une démarche plus large de sensibilisation

1 afin d'aider les clients à mieux gérer leur consommation d'électricité. Le Distributeur
2 prévoit également suivre, au cours des prochaines années, l'évolution des appels au
3 public afin d'en mesurer la performance et d'en améliorer la portée.

3.5. Réseaux autonomes

4 Conformément à la décision D-2012-119¹¹, le Distributeur dépose à la pièce HQD-9,
5 document 2 les résultats de l'évaluation du potentiel technico-économique (PTÉ)
6 d'efficacité énergétique des réseaux autonomes. Les résultats du PTÉ orienteront le
7 Distributeur dans l'élaboration des stratégies d'interventions, visant à la fois les
8 économies d'électricité et de mazout et la gestion de la demande en puissance. Ces
9 stratégies seront présentées dans le *Plan d'approvisionnement 2014-2023* des réseaux
10 autonomes.

11 Le Distributeur prévoit intensifier ses efforts en efficacité énergétique pour limiter la
12 croissance de la demande d'électricité dans tous les réseaux autonomes. Le budget
13 demandé pour les réseaux autonomes en 2014 s'élève à un peu plus de 1,3 M\$.

14 De façon générale, le Distributeur poursuivra en 2014 la sensibilisation de l'ensemble
15 des clients des marchés résidentiel et commercial sur la consommation énergétique et
16 l'efficacité énergétique. Il privilégiera d'abord une intervention dans les écoles. Le
17 Distributeur effectuera également des campagnes de sensibilisation à la notion de
18 pointe hivernale et encouragera la clientèle à adopter des comportements ayant un
19 impact sur les besoins de puissance à la pointe hivernale. Il visera aussi l'éclairage
20 efficace par l'installation de LFC ou de DEL auprès des clientèles résidentielle et
21 affaires. Le Distributeur étudie également la possibilité de déployer l'éclairage public à
22 DEL.

Nunavik

23 Le Distributeur remplacera au cours de l'année 2013 les ampoules incandescentes par
24 des ampoules fluocompactes dans deux villages. Selon les résultats obtenus pour ces

¹¹ Paragraphe 23.

1 villages, il poursuivra en 2014 le déploiement de ce programme dans tous les autres
2 villages.

Îles-de-la-Madeleine

3 Le Distributeur continuera d'offrir les programmes *Chauffe-eau à trois éléments, Produits*
4 *Mieux consommer, Récupération de frigos et congélos énergivores*, de même que le
5 programme *Éclairage public*. De plus, il y déploiera le programme *Remplacement de*
6 *frigos – MFR* à compter de l'été 2014.

Schefferville

7 Le Distributeur a développé, en collaboration avec les membres de la commission
8 scolaire, des jeux éducatifs s'adressant aux élèves des 5^e et 6^e années du primaire afin
9 de les sensibiliser à l'efficacité énergétique. De plus, le Distributeur déploiera, pour la
10 première fois, un projet-pilote d'isolation de l'entresol auprès de la clientèle résidentielle.
11 Ce dernier fait suite au programme de formation auprès des entrepreneurs en
12 rénovation et en construction, de même qu'à l'analyse du potentiel technico-économique
13 et aux audits énergétiques visant l'enveloppe du bâtiment.

Haute-Mauricie

14 Le Distributeur sensibilisera les étudiants du niveau primaire en s'inspirant du projet mis
15 en œuvre à Schefferville, en l'adaptant toutefois aux caractéristiques de cette
16 communauté étudiante. En 2014, il évaluera le parc immobilier afin de vérifier si les
17 mesures identifiées dans le potentiel technico-économique peuvent être implantées.

Basse Côte-Nord

18 Le Distributeur poursuivra notamment ses démarches avec les dirigeants de cette
19 communauté afin de relancer les programmes en efficacité énergétique auprès de cette
20 population.

3.6. Tronc commun

21 Les activités de planification servent à établir les orientations, les stratégies et les
22 objectifs à court et long termes, ainsi que les prévisions contributives de l'efficacité

1 énergétique en énergie et en puissance à insérer dans la prévision de la demande du
2 Distributeur. Ces activités comprennent la vigie et le balisage des pratiques et
3 tendances du marché de l'efficacité énergétique, la réalisation des analyses comme les
4 potentiels technico-économiques, de même que l'encadrement des travaux en
5 innovation technologique. Elles couvrent également les analyses de qualification des
6 opportunités potentielles, la préparation des demandes budgétaires et de leur traitement
7 réglementaire de même que la participation à l'élaboration du Plan d'ensemble en
8 efficacité énergétique et nouvelles technologies (PEEÉNT), sous la responsabilité du
9 Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétiques (BEIÉ). Enfin, ces activités
10 comprennent aussi la participation à différents comités, comme le *Consortium for Energy*
11 *Efficiency (CEE)*.

12 Les activités de commercialisation assurent la promotion de l'efficacité énergétique
13 auprès de l'ensemble de la population et l'incitent à adopter des comportements
14 responsables. Il peut s'agir d'activités auprès des jeunes, de la sensibilisation au moyen
15 du dépliant *Hydro-Contact* ou de relations avec les partenaires. Le Distributeur souligne
16 que les dépenses de commercialisation allouées au tronc commun ne représentent
17 qu'une portion de l'ensemble des dépenses de commercialisation. En effet, chaque
18 programme dispose également d'un budget de commercialisation, selon la clientèle
19 ciblée.

20 Le tronc commun regroupe également les activités de suivi et d'évaluation. Ces activités
21 permettent d'effectuer tant le suivi budgétaire que celui des gains énergétiques associés
22 au PGEÉ.

23 En 2014, le Distributeur déposera quatre évaluations externes de programmes pour le
24 marché résidentiel et une autre pour le marché affaires. Le tableau 6 présente la liste de
25 ces évaluations.

TABLEAU 6
PLAN D'ÉVALUATION – RAPPORTS DEVANT ÊTRE DÉPOSÉS À LA RÉGIE EN 2014

Noms des programmes / volets	Années couvertes par l'évaluation	Fréquence
Marché Résidentiel		
1. DRMC2 – Approche régionale et communautaire	2008-2010	Continu
2. MC – Volet Thermostats – Marché existant	2010-2011	Continu
MC – Volet Thermostats – Nouvelle construction	2010-2011	Continu
3. MC – Volet Thermostats – Multi logements	2010-2011	Continu
4. Récupération de frigos et congélos énergivores	2010-2011	Continu
Marché Affaires - Commercial et Institutionnel		
1. Offre intégrée en Efficacité Énergétique Bâtiments (OIEÉB)	2011-2012	Continu

1 Pour 2015, le Distributeur déterminera les évaluations de programmes à réaliser au
2 marché résidentiel en fonction de l'identification de stratégies pour ses nouvelles
3 approches de sensibilisation. Pour le marché affaires, le Distributeur prévoit le dépôt
4 d'une évaluation externe de l'offre intégrée pour sa clientèle industrielle.

5 Le budget demandé en 2014 pour l'ensemble des activités du tronc commun s'élève à
6 13 M\$.

4. ANALYSES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRE

7 Les analyses économiques et financière ont été effectuées en considérant les
8 investissements du Distributeur pour l'année 2014 et les impacts énergétiques
9 récurrents sur la durée de vie des mesures. Elles ne concernent que les programmes et
10 activités propres au Distributeur.

4.1. Analyses économiques

1 Les résultats des analyses économiques¹², présentés au tableau 7, confirment la
 2 rentabilité des programmes et activités du Distributeur pour la société et justifient leur
 3 poursuite en 2014. Le test du coût total en ressources (TCTR) indique une valeur de
 4 247 M\$ alors que le test du participant (TP) atteint 423 M\$. Par ailleurs, le test de
 5 neutralité tarifaire (TNT) présente une valeur négative de 111 M\$, ce qui indique que les
 6 programmes et activités du PGEÉ exercent une pression à la hausse sur les tarifs du
 7 Distributeur.

8 Le tableau 7 présente les résultats économiques par marché et pour le tronc commun¹³.

TABLEAU 7
RÉSULTATS DES TESTS ÉCONOMIQUES (EN M\$ ACTUALISÉS)

M\$ actualisés de 2014	TCTR	TP	TNT
Marché résidentiel	78	145	-45
Marché affaires - commercial et institutionnel	145	203	-27
Marché affaires - industriel	41	69	-17
Réseaux autonomes	3	1	2
Innovations technologiques et commerciales	-8	5	-12
Gestion de la demande en puissance	1	0	1
Tronc commun	-13	0	-13
Total programmes et activités HQD	247	423	-111

¹² Les analyses économiques reposent sur les coûts évités détaillés à la pièce HQD-3, document 4. Les tests ont été effectués selon la méthode retenue par la Régie dans la décision D-2012-024, paragraphe 489.

¹³ Les résultats détaillés des analyses économiques en M\$ et en ¢/kWh sont présentés aux tableaux C-1 et C-2 de l'annexe C.

4.1.1. Analyse de sensibilité

1 L'analyse de sensibilité a pour but de mesurer la robustesse de la rentabilité du PGEÉ
2 face au changement de certaines variables.

3 Conformément à la demande de la Régie¹⁴, le Distributeur présente deux scénarios
4 (favorable et défavorable) dans lesquels il fait varier simultanément les économies
5 d'énergie anticipées, les coûts des programmes et les coûts évités. Les deux scénarios
6 sont établis sur la base du taux de variation annuel moyen déterminé pour chacune des
7 variables. Ces taux sont ajustés chaque année afin de refléter la moyenne mobile sur
8 5 ans.

9 Dans le scénario « défavorable », les coûts de programme pour le Distributeur sont
10 majorés de 21 %, tandis que les économies d'énergie et les coûts évités sont
11 respectivement réduits de 29 % et 16 %. Les variations sont inversées dans le scénario
12 « favorable ».

13 Le résultat de ces analyses est présenté au tableau 8.

TABLEAU 8
RÉSULTATS DES ANALYSES DE SENSIBILITÉ POUR L'ENSEMBLE DU PGEÉ

M\$ actualisés de 2014	TCTR	TP	TNT
Scénario de Référence	247	423	-111
Scénario Défavorable	89	293	-156
Scénario Favorable	419	553	-52

14 Deux conclusions principales se dégagent :

15 1. Le TCTR est toujours positif, ce qui signifie que le PGEÉ dans son ensemble
16 reste économiquement rentable pour la société, et ce, même dans l'analyse du
17 scénario « défavorable ».

¹⁴ Décision D-2010-022, paragraphe 444.

1 2. Le TNT est négatif dans les deux scénarios. Ainsi, même dans un scénario
2 « favorable », le PGEÉ exerce une pression à la hausse sur les tarifs de
3 l'ensemble des clients.

4.2. Analyse financière

4 Le PGEÉ exerce une pression sur les revenus requis, donc sur les tarifs d'électricité.
5 L'impact net s'explique principalement par les volumes d'économie d'énergie, lesquels
6 entraînent une perte de revenus pour le Distributeur, ainsi que par le faible niveau des
7 coûts évités sur la période 2014-2025.

8 L'impact net des programmes et activités du PGEÉ du Distributeur est présenté au
9 tableau 9.

10 L'analyse financière mesure l'impact du budget 2014 du PGEÉ sur les revenus requis du
11 Distributeur, donc sur ses tarifs, en supposant tous les autres paramètres constants.

TABLEAU 9
ANALYSE FINANCIÈRE - IMPACT NET DU BUDGET 2014 SUR LES TARIFS DU DISTRIBUTEUR
EN M\$ COURANTS

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Résidentiel	11,2	6,8	6,8	6,6	6,4	6,2	6,0	5,7	5,5	5,5
Commercial et Institutionnel	5,0	11,6	11,4	11,2	11,0	10,7	10,4	10,3	10,2	10,1
Industriel	2,4	4,7	4,6	4,5	4,3	4,1	3,9	3,8	3,7	3,6
Autres	21,5	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
TOTAL	40,1	23,9	23,5	23,0	22,4	21,8	21,0	20,6	20,1	19,9

4.2.1. Impact sur le coût de service

12 Les coûts admissibles et déjà encourus au PGEÉ sont comptabilisés dans la base de
13 tarification du Distributeur. Le tableau 10 présente le détail de l'impact des
14 investissements à ce jour en efficacité énergétique sur le coût de service de 2014.

TABLEAU 10
IMPACT EN 2014 DES DÉPENSES DE MISE EN ŒUVRE
DU PGEÉ¹ SUR LE COÛT DE SERVICE DU DISTRIBUTEUR (EN M\$)

Coûts du PGEÉ inclus dans la base de tarification (moyenne 13 mois)	HQD-08-01	816,2	(1)
Taux de rendement 2014 sur la base de tarification	HQD-03-3.1	6,450%	(2)
Rendement sur le compte de frais reportés (3) = (1)*(2)		52,6	(3)
Amortissement du PGEÉ pour 2014	HQD-07-06	138,1	(4)
Sous-total (5) = (3)+(4)		190,7	(5)
Portion non capitalisable du PGEÉ	HQD-07-01	34,5	(6)
Impact total sur le coût de service 2014 (5)+(6)		225,2	

¹ Excluant les dépenses du Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétiques.

ANNEXE A

TABLEAUX DÉTAILLÉS

BUDGETS ET IMPACTS ÉNERGÉTIQUES

TABLEAU A-1
BUDGETS ANNUELS (M\$)¹

Programmes et activités d'HQD	Budget Investissements		Budget Charges		Budget Total	
	2013A ²	2014 ³	2013A ²	2014 ³	2013A ²	2014 ³
Marché résidentiel						
Diagnostic résidentiel	2	3	3	2	5	6
Produits Mieux consommer	14	7	4	3	18	11
Offre Ménages à faible revenu	7	9	1	0	7	10
Récupération de frigos et congélos énergivores	4	3	2	2	5	5
Géothermie	0	-	0	-	0	-
Approche intégrée - Nouvelle construction	-	0	-	1	-	1
Soutien aux projets DUD	0	1	0	0	0	1
Sous-total Marché résidentiel	27	24	9	9	36	33
Marché affaires - Commercial et institutionnel						
Produits efficaces	7	2	0	0	7	2
OIEÉB	54	45	2	2	56	48
<i>Petits clients affaires</i>	2	2	0	0	2	2
<i>Commercial</i>	19	19	1	1	20	19
<i>Institutionnel</i>	13	11	1	1	13	11
<i>Nouvelle construction</i>	20	14	1	1	21	15
Bâtiments HQD	2	1	-	-	2	1
Sous-total Secteur commercial et institutionnel	62	49	2	2	65	51
Marché affaires - Industriel						
OIEÉSI	36	22	1	1	37	23
Petites et moyennes industries	24	12	1	0	25	12
Grandes industries	12	10	1	1	12	10
Sous-total Secteur industriel	36	22	1	1	37	23
Réseaux autonomes	1	1	0	0	2	1
Innovations technologiques et commerciales						
Projets de R-D du LTÉ	0	0	9	8	9	9
IDÉE	-	-	0	0	0	0
PISTE	-	-	2	2	2	2
Sous-total Innovations technologiques et commerciales	0	0	11	10	11	11
Gestion de la demande en puissance	1	1	1	1	1	2
Tronc commun	2	2	10	11	12	13
SOUS-TOTAL - Programmes et activités d'HQD	129	98	35	34	163	133
Contingence	-	-	-	-	-	-
Frais d'emprunt capitalisés	3	2	-	-	3	2
TOTAL - PGEE	132	100	35	34	166	135

¹ Le total et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement.

² Anticipé.

³ Prévisionnel.

TABLEAU A-2
BUDGETS TOTAUX 2003-2014 (M\$)¹

Programmes et activités d'HQD	Cumulatif 2003-2011 ²	2012R	2013A ³	2014 ⁴	Cumulatif 2003-2014 ²
Marché résidentiel					
Diagnostic résidentiel	88	6	5	6	105
Produits Mieux consommer	191	23	18	11	243
Offre Ménages à faible revenu	29	5	7	10	50
Récupération de frigos et congélos énergivores	77	6	5	5	93
Géothermie	5	2	0	-	7
Pompes à chaleur	0	0	0	-	1
Récupération de la chaleur des eaux de drainage (pilote)	0	0	-	-	0
Approche intégrée - Nouvelle construction	-	-	-	1	1
Soutien aux projets DUD	0	0	0	1	1
Sous-total Marché résidentiel	390	42	36	33	501
Marché affaires - Commercial et institutionnel					
Produits efficaces	84	4	7	2	98
Diagnostics - affaires	2	-	-	-	2
Approche clés en main	15	-	-	-	15
OIEÉB	50	69	56	48	223
<i>Petits clients affaires</i>	0	3	2	2	7
<i>Commercial</i>	27	50	20	19	117
<i>Institutionnel</i>	9	9	13	11	43
<i>Nouvelle construction</i>	13	7	21	15	56
Bâtiments HQD	8	0	2	1	11
Initiatives - bâtiments	210	-	-	-	210
PIBGE	21	-	-	-	21
Sous-total Secteur commercial et institutionnel	390	74	65	51	580
Marché affaires - Industriel					
Initiatives - systèmes industriels	86				86
OIEÉSI	120	34	37	23	214
Petites et moyennes industries	14	16	25	12	67
Grandes industries	107	18	12	10	147
Sous-total Secteur industriel	207	34	37	23	300
Réseaux autonomes	5	2	2	1	11
Innovations technologiques et commerciales					
Projets de R-D du LTÉ	18	9	9	9	44
IDÉE	4	0	0	0	5
PISTE	11	0	2	2	15
PADIGE-Démonstration	1	-	-	-	1
Sous-total Innovations technologiques et commerciales	34	9	11	11	65
Gestion de la demande en puissance	0	1	1	2	4
Tronc commun	125	10	12	13	160
SOUS-TOTAL - Programmes et activités d'HQD	1 153	172	163	133	1 622
Contingence	-	-	-	-	-
Frais d'emprunt capitalisés	26	3	3	2	34
TOTAL - PGEE	1 180	175	166	135	1 656

¹ Le total et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement.

² Inclut les dépenses de 2002.

³ Anticipé.

⁴ Prévisionnel.

TABLEAU A-3
IMPACTS ÉNERGÉTIQUES, 2003-2014 (GWh AJOUTÉS)¹

Programmes et activités d'HQD	2003R	2004R	2005R	2006R	2007R	2008R	2009R	2010R	2011R	2012R	2013A ²	2014 ³	Cumulatif 2003-2014
Marché résidentiel													
Diagnostic - résidentiel	-	93	77	67	12	27	125	92	98	92	70	58	812
Produits Meux consommé	1	101	146	280	268	241	237	192	202	146	100	88	2 004
Offre Ménages à faible revenu			-	0	4	20	22	10	11	6	7	10	90
Récupération de frigos et congélos énergivores					-	44	78	59	34	23	17	16	271
Géothermie					-	1	1	4	1	3	0	-	10
Approche intégrée - Nouvelle construction											-	2	2
Soutien aux projets DUD									-	-	-	-	-
Sous-total Marché résidentiel	1	194	224	347	284	332	463	358	347	269	195	174	3 188
Marché affaires - Commercial et institutionnel													
Produits efficaces	-	1	11	19	27	35	111	49	48	14	35	12	362
Diagnostic - affaires		2	2	1	1	0	0	0					5
Approche clés en main								1					6
OIEÉB									149	247	201	171	767
<i>Petits clients affaires</i>									-	13	8	8	28
<i>Commercial</i>									79	92	66	65	302
<i>Institutionnel</i>									38	82	49	43	212
<i>Nouvelle construction</i>									32	60	78	55	225
Bâtiments HQD			6	10	6	4	4	(1)	2	0	2	1	35
Initiatives - bâtiments		5	11	83	116	131	124	82	-	-	-	-	551
PIBGE	-	1	18	24	33	29	15	17	-	-	-	-	137
Sous-total Secteur commercial et institutionnel	-	9	48	136	182	199	253	148	204	261	238	184	1 863
Marché affaires - Industriel													
Initiatives - systèmes industriels		10	27	65	48	52	65	71					338
OIEÉSI	-	23	123	160	310	396	110	285	427	472	142	100	2 547
Petites et moyennes industries	-	-	-	-	-	-	-	-	55	70	88	52	266
Grandes industries	-	23	123	160	310	396	110	285	372	402	54	47	2 281
Sous-total Secteur industriel	-	34	150	225	357	447	175	356	427	472	142	100	2 885
Réseaux autonomes	-	-	-	-	0	2	2	2	1	4	1	2	14
Innovations technologiques et commerciales													
Projets de R-D du LTE									-	-	-	-	-
IDÉE						-	0	0	-	-	-	-	0
PISTE	-	-	-	5	3	4	1	1	-	0	-	5	18
PADIGE-Démonstration	-	-	7	-	0	-	1	1	-	-	-	-	8
Sous-total Innovations technologiques et commerciales	-	-	7	5	3	4	1	1	-	0	-	5	26
TOTAL - Programmes et activités d'HQD	1	237	428	713	827	984	895	866	978	1 007	576	464	7 976

¹ Le total et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement.

² Anticipé.

³ Prévisionnel.

³ Note : L'Offre Ménages à faible revenu englobe les volets du programme de Rénovation énergétique MFR (social, COOP, OBNL et privé) et le programme de Remplacement de frigos MFR.

ANNEXE B
HYPOTHÈSES DE CALCUL 2014

**TABLEAU B-1
HYPOTHÈSES DE CALCUL 2014**

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 (excluant l'influence du tronc commun)	4 000	257	1,0	n/a	n/a	n/a
Comparez-vous	124 437	148	18,4	n/a	n/a	n/a
Mieux consommer - résidentiel						
Offre intégrée Piscine						
Minuterias	10 104	1 283	13,0	0%	0%	0%
Toiles solaires	1 540	3 244	5,0	0%	0%	0%
Pompes à deux vitesses	1 155	1 800	2,1	0%	0%	0%
Éclairage (ampoules et luminaires DEL)	1 428 340	26,3	37,6	0%	400%	15%
Fenêtres multi-logements (pi ca)	500 000	10	4,9	6%	5%	1%
Fenêtres et portes-fenêtres (pi ca)	3 028 272	4	12,8	0%	0%	0%
Produits économiseurs d'eau	37 068	338	12,5	0%	0%	0%
Offre Ménages à faible revenu						
Rénovation énergétique - MFR						
Volet social	1 800	1 000	1,8	7%	4%	28%
Volet COOP	330	1 000	0,3	7%	4%	28%
Volet privé - municipalités	800	1 000	0,8	7%	4%	28%
Remplacement de frigos - MFR	12 000	549	6,6	0%	0%	0%
Récupération de frigos et congélos énergivores	19 513	821	16,0	0%	3%	23%
Approche Nouvelle construction	843	2 127	1,8	0%	0%	5%
Marché affaires - Commercial et institutionnel						
Produits efficaces						
Éclairage agricole	55 272	160	8,8	0%	0%	10%
Autres produits agricoles	299	1 842	0,6	0%	0%	5%
Éclairage public	10 000	300	3,0	0%	0%	0%
Bâtiments HQD	3	333 333	1,0	0%	0%	0%
OIEÉB	1 778	95 938	170,6	0%	0%	18%
<i>Petits clients affaires</i>	227	33 384	7,6	0%	0%	18%
<i>Commercial</i>	775	83 502	64,7	0%	0%	18%
<i>Institutionnel</i>	402	106 892	43,0	0%	0%	18%
<i>Nouvelle construction</i>	374	147 911	55,3	0%	0%	18%
Marché affaires - Industriel						
OIEÉSI						
Petites et moyennes industries	262	199 153	52	8%	0%	23%
Grandes industries	33	1 437 753	47	10%	0%	15%
Gestion de la demande en puissance						
Chauffe-eau à trois éléments	30 741	0,1 kW	3,1 MW	0%	0%	0%

Notes : * Nombre d'unités ou de projets net des effets de distorsion, lorsqu'applicable.

** Gain unitaire moyen net des effets de distorsion et des effets croisés, lorsqu'applicables

ANNEXE C

ANALYSES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRE

TABLEAUX SUPPLÉMENTAIRES

**TABLEAU C-1
ANALYSES ÉCONOMIQUES – 2014**

en M\$ actualisés de 2014	TCTR	TP	TNT
Marché résidentiel			
Diagnostic - résidentiel	34	51	-10
Mieux consommer - résidentiel	46	75	-17
Offre Ménages à faible revenu	-4	7	-10
Récupération des frigos et congélos énergivores	1	10	-7
Approche intégrée - nouvelles constructions	1	2	0
Sous-total Marché résidentiel	78	145	-45
Marché affaires - Commercial et institutionnel			
Produits efficaces	5	12	-4
OIEÉB	139	192	-23
Bâtiments HQD	1	0	1
Sous-total Marché affaires - CI	145	203	-27
Marché affaires - Industriel			
OIEÉSI	41	69	-17
Petites et moyennes industries	24	46	-14
Grandes industries	17	24	-2
Sous-total Marché affaires - Industriel	41	69	-17
Réseaux autonomes	3	1	2
Innovations technologiques et commerciales			
Projets de R-D du LTÉ	-9	0	-9
IDÉE	0	0	0
PISTE	1	5	-3
Sous-total Innovations technologiques et commerciales	-8	5	-12
Gestion de la demande en puissance	1	0	1
Tronc Commun	-13	0	-13
Ensemble du PGEÉ HQD	247	423	-111

Note : Les totaux et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement.

TABLEAU C-2
ANALYSES ÉCONOMIQUES EN ¢/kWh
(ANNUITÉ CROISSANTE EN \$ 2014)

en ¢/kWh actualisés de 2014	TCTR	TP	TNT
Marché résidentiel			
Diagnostic - résidentiel	5,79	8,76	-1,76
Mieux consommer - résidentiel	4,50	7,42	-1,72
Offre Ménages à faible revenu	-4,60	7,98	-11,37
Récupération des frigos et congélos énergivores	1,35	9,73	-7,21
Approche intégrée - nouvelles constructions	3,03	4,38	-0,06
Sous-total Marché résidentiel	4,25	7,95	-2,49
Marché affaires - Commercial et institutionnel			
Produits efficaces	3,29	7,31	-2,77
OIEÉB	5,24	7,22	-0,88
Bâtiments HQD	4,15	0,00	4,15
Sous-total Marché affaires - CI	5,12	7,18	-0,96
Marché affaires - Industriel			
OIEÉSI	3,31	5,53	-1,34
Petites et moyennes industries	3,69	6,96	-2,19
Grandes industries	2,88	3,96	-0,40
Sous-total Marché affaires - Industriel	3,31	5,53	-1,34
Réseaux autonomes	33,91	11,20	23,95
Innovations technologiques et commerciales			
Projets de R-D du LTÉ	nil	nil	nil
IDÉE	nil	nil	nil
PISTE	2,04	9,60	-6,30
Sous-total Innovations technologiques et commerciales	-17,22	9,60	-25,57
Tronc Commun	nil	nil	nil
Ensemble du PGEÉ HQD	4,13	7,10	-1,87

Note : Les totaux et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement. Le programme chauffe-eau à 3 trois éléments ne figure pas le tableau ci-dessus, car les gains sont en puissance et non en énergie.

TABLEAU C-3
IMPACT NET SUR LES TARIFS DU DISTRIBUTEUR EN M\$ COURANTS

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
GLOBAL RÉSIDENTIEL										
Coûts évités par le Distributeur	-4,8	-10,2	-10,5	-10,7	-10,8	-11,1	-11,5	-11,0	-10,4	-10,4
Pertes de revenus	6,2	13,7	14,0	14,1	14,1	14,4	14,7	14,0	13,2	13,4
Charges d'exploitations	9,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impact du compte de frais reportés	0,5	3,4	3,3	3,2	3,1	2,9	2,8	2,7	2,6	2,5
Impact net sur les tarifs du Distributeur	11,2	6,8	6,8	6,6	6,4	6,2	6,0	5,7	5,5	5,5
GLOBAL AFFAIRES										
Coûts évités par le Distributeur	-2,9	-9,1	-9,3	-9,6	-9,9	-10,3	-10,7	-11,0	-11,2	-11,4
Pertes de revenus	4,4	13,7	14,0	14,3	14,6	14,9	15,3	15,6	16,0	16,3
Charges d'exploitations	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impact du compte de frais reportés	1,0	7,0	6,8	6,5	6,3	6,1	5,9	5,6	5,4	5,2
Impact net sur les tarifs du Distributeur	5,0	11,6	11,4	11,2	11,0	10,7	10,4	10,3	10,2	10,1
GLOBAL INDUSTRIEL										
Coûts évités par le Distributeur	-2,2	-4,5	-4,6	-4,8	-4,9	-5,1	-5,3	-5,4	-5,5	-5,6
Pertes de revenus	3,0	6,1	6,2	6,3	6,4	6,5	6,6	6,7	6,9	7,0
Charges d'exploitations	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impact du compte de frais reportés	0,5	3,1	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,5	2,4	2,3
Impact net sur les tarifs du Distributeur	2,4	4,7	4,6	4,5	4,3	4,1	3,9	3,8	3,7	3,6
TRONC COMMUN & AUTRES										
Coûts évités par le Distributeur	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pertes de revenus	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1
Charges d'exploitations	21	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impact du compte de frais reportés	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Impact net sur les tarifs du Distributeur	21,5	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
GRAND TOTAL										
Coûts évités par le Distributeur	-10,0	-24,1	-24,7	-25,3	-26,0	-26,9	-27,9	-27,7	-27,4	-27,9
Pertes de revenus	13,7	33,9	34,6	35,1	35,6	36,3	37,1	36,8	36,6	37,3
Charges d'exploitations	34,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impact du compte de frais reportés	2,1	14,1	13,6	13,2	12,8	12,3	11,9	11,4	11,0	10,5
Impact net sur les tarifs du Distributeur (RI)	40,2	24,2	23,8	23,2	22,6	22,0	21,3	20,9	20,4	20,2
Impact net sur les tarifs du Distributeur (RA)	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
Impact net sur les tarifs (M\$)	40,1	23,9	23,5	23,0	22,4	21,8	21,0	20,6	20,1	19,9

Note : Les totaux et les sous-totaux peuvent être différents de la somme des données en raison de l'arrondissement. Le programme de chauffe-eau à trois éléments est inclus au marché résidentiel.

RA : Réseaux autonomes RI : Réseau intégré

ANNEXE D
SUIVI DES DEMANDES DE LA RÉGIE

Demandes de la Régie		Réponses / commentaires du Distributeur
D-2013-037 Marchés-niches pour les technologies solaires du PTÉ en RA.	[543] La Régie note que le Distributeur n'a pas présenté dans le présent dossier le suivi demandé sur l'identification d'éventuels marchés-niches pour les technologies solaires et s'attend à ce que celui-ci apparaisse dans l'analyse du PTÉ pour de telles mesures en RA. <i>(Note omise)</i>	Le Distributeur a effectivement intégré des mesures d'énergie renouvelable, incluant les technologies solaires, dans l'évaluation du PTÉ des mesures qui pourraient être implantées chez les clients en réseaux autonomes. Le rapport est déposé à la pièce HQD-9, document 2. Le Distributeur souligne toutefois que, par nature, le PTÉ s'applique à l'ensemble des marchés. C'est lors de l'analyse du potentiel réalisable des opportunités identifiées dans le PTÉ que certains marchés niches peuvent être sélectionnés, car cette analyse tient compte des barrières et des avantages spécifiques des différents marchés. La planification des activités pour les réseaux autonomes sera présentée dans le Plan d'approvisionnement 2014-2025.
D-2013-037 Aperçu 2015 par programme	[498] La Régie demande à ce que l'aperçu 2015 des investissements du PGEÉ ainsi que les investissements réels de l'année précédant l'année de dépôt du dossier tarifaire soient présentés dans les prochains dossiers tarifaires, comme ils l'étaient auparavant, afin de faciliter le suivi budgétaire réglementaire du PGEÉ à l'horizon 2015 dans lequel les investissements et les mises en service peuvent parfois présenter certains écarts.	Le Distributeur a pris acte de la décision de la Régie. Toutefois, les prévisions budgétaires et d'économie d'énergie pour 2015 ne sont pas encore complétées. Cette planification sera évaluée en fonction des résultats de l'année 2013, de l'évolution des programmes en 2014, ainsi que de l'atteinte de la cible de 8 TWh du PGEÉ au cours de la période 2014-2015. Pour ces raisons, la planification de l'année 2015 sera présentée lors du prochain dossier tarifaire.

Demandes de la Régie		Réponses / commentaires du Distributeur
D-2013-037 Résultats du PGEÉ des deux dernières années.	[477] En conformité avec sa décision D-2012-024 et dans un souci d'efficacité réglementaire, la Régie demande que les résultats du PGEÉ des deux dernières années soient présentés, non seulement dans le cadre du rapport annuel précédant le dossier tarifaire, mais également dans le dossier tarifaire. (<i>Note omise</i>)	Les économies d'énergie pour la période 2003-2014 sont présentées au tableau A-3 de la présente pièce.
D-2013-037 Impacts énergétiques annuels incluant les résultats des évaluations passées.	[495] Dans un souci d'efficacité réglementaire, la Régie demande à ce que dans le prochain dossier tarifaire, le Distributeur fournisse le tableau récapitulatif des impacts énergétiques annuels (GWh ajoutés par programme), incluant les résultats des évaluations passées. (<i>Note omise</i>)	Les économies d'énergie présentées au tableau A-3 de la présente pièce incluent les résultats des évaluations passées.
D-2013-037 Systèmes de récupération de la chaleur des eaux de drainage	[517] La Régie demande au Distributeur de faire le point sur le système RCED dans le prochain dossier tarifaire, aussi bien pour la construction neuve que pour la construction existante, à la lumière des résultats du projet-pilote en cours et des performances obtenues en conditions réelles d'utilisation.	Voir la section suivant le présent tableau.

Demandes de la Régie		Réponses / commentaires du Distributeur
D-2013-037 Produits économiseurs d'eau.	[538] La Régie demande également au Distributeur d'exposer en détail les hypothèses, les budgets et les premiers résultats liés aux produits économiseurs d'eau dans le prochain dossier tarifaire.	Avec un budget de 1,2 M\$, l'objectif de ce volet est d'atteindre, d'ici 2015, des économies de 37 GWh d'électricité et de 1,3 Mm ³ d'eau. Aucune aide financière n'est versée au client. Chaque trousse contient une pomme de douche et deux aérateurs (lavabo et évier), pour des économies annuelles moyennes de 338 kWh et de 11,5 m ³ d'eau par ménage. Il est prévu qu'environ 120 000 troussees seront installées. Des hypothèses d'économies tendanciellees de 10 % et d'une durée de vie de 10 ans ont été retenues. Voir également la section 3.1.2 de la présente pièce.
D-2013-037 Évaluation des nouveaux programmes pour le marché affaires	[541] [...] La Régie demande donc au Distributeur de faire état de la situation [à l'égard de l'évaluation externe des programmes affaires] dans le prochain dossier tarifaire.	Voir la section 3.6 de la présente pièce.

Demandes de la Régie		Réponses / commentaires du Distributeur
D-2013-037 Géothermie résidentielle	<p>[533] Tel que mentionné précédemment, la Régie ne peut ordonner au Distributeur de poursuivre le programme de géothermie résidentielle. Toutefois, pour les motifs énoncés dans la présente section, elle encourage le Distributeur à poursuivre le programme de géothermie résidentielle pour une autre année et, le cas échéant, accorde à cet effet un budget additionnel ne dépassant pas le budget qu'elle a approuvé à cette fin dans le dossier R-3776-2011. La Régie demande au Distributeur d'inclure éventuellement ce budget lors du dépôt de la nouvelle grille tarifaire.</p> <p>[534] À la fin de cette période d'une année, selon les résultats obtenus, le Distributeur pourra, s'il le juge opportun, demander le renouvellement du programme de géothermie résidentielle.</p>	Voir la section 3.1.4 de la présente pièce.
D-2013-037 Biénergie et promotion du tarif DT	[537] La Régie demande au Distributeur de déposer un suivi sur la biénergie et la promotion du tarif DT, dans le prochain dossier tarifaire, à la lumière du sondage entrepris en 2012.	Le suivi sur la biénergie et la promotion du tarif DT a été déposé à la Régie dans le cadre du Rapport annuel 2012 du Distributeur. Voir à cet effet la section 4 de la pièce HQD-7, document 3.
D-2013-037 Activités associées au tronc commun	[553] La Régie approuve le budget du Tronc commun et demande au Distributeur de décrire les activités qui y sont associées dans les prochains dossiers tarifaires, en plus des activités d'évaluation.	Voir la section 3.6 de la présente pièce.

Demandes de la Régie		Réponses / commentaires du Distributeur
D-2013-037 Conception de programmes visant la gestion de la demande à la pointe.	[556] La Régie réitère sa demande au Distributeur et l'encourage à entreprendre sans tarder la conception de programmes visant la gestion de la demande à la pointe. (<i>Note omise</i>)	Le PTÉ de la gestion de la demande en puissance a été déposé dans le cadre de l'état d'avancement 2012 du Plan d'approvisionnement 2011-2020. Le Distributeur présentera, dans le Plan d'approvisionnement 2014-2023, une démarche structurée de mise en œuvre des moyens de gestion de la demande en puissance. Voir également la section 3.4 de la présente pièce pour des informations complémentaires.
D-2013-037 Résultats du PTÉ en réseaux autonomes	[551] [...] La Régie encourage le Distributeur à tester et à évaluer en conditions réelles les mesures les plus prometteuses identifiées dans le rapport d'analyse du PTÉ en efficacité énergétique dans les RA.	Voir la section 3.5 de la présente pièce.
D-2013-037 Agenda des rencontres administratives relatives à l'évaluation des programmes	[571] La Régie demande que la priorisation des efforts dans l'exercice d'évaluation des programmes du PGEÉ, la définition de ses objectifs et son utilité pour le Distributeur soient inscrits à l'agenda des rencontres prévues dans le cadre de l'examen par voie administrative des évaluations des programmes du PGEÉ.	Une rencontre entre le Distributeur et la Régie a eu lieu le 4 juillet 2013 pour discuter des sujets mentionnés.

Systemes de récupération de la chaleur des eaux de drainage (RCED)

- 1 Le projet pilote relatif au RCED pour le marché du bâtiment existant a pris fin
- 2 en décembre 2012. Le rapport final a été reçu en juin 2013. Le projet consistait à valider
- 3 le déploiement d'une approche commerciale qui misait à la fois sur :

- 1 a) une sollicitation directe par des entrepreneurs en plomberie auprès des
2 participants potentiels, soit lors d'appels de service et de travaux de rénovation
3 déjà prévus, soit dans le cadre d'une sollicitation spontanée (ventes itinérantes) ;
4 b) un plan média local visant à susciter l'intérêt des propriétaires d'habitations
5 existantes.

6 Ces deux approches étaient supportées par un appui financier offert par le Distributeur.
7 Le montant de l'appui financier était différent pour chacune des trois régions où le projet
8 se déroulait afin d'en apprendre davantage sur l'élasticité-prix de la demande de RCED.

9 Le Distributeur constate que les stratégies déployées n'ont pas généré les résultats
10 escomptés. Un peu moins de 10 % de la cible de 300 unités identifiées en début de
11 projet a été atteinte, et cela, malgré un contexte favorable mis en place par le
12 mandataire et un appui financier global proposé pouvant atteindre jusqu'à 80 % des
13 surcoûts.

14 Malgré ces résultats décevants, le Distributeur a pu améliorer sa connaissance,
15 notamment, de l'ampleur des barrières relatives à ce marché. L'expérience du projet
16 pilote démontre que ces barrières peuvent difficilement être atténuées ou levées de
17 façon significative. Par exemple, il a constaté un niveau élevé de désintéressement de la
18 part des entrepreneurs en plomberie à participer au projet pilote et à tenir un rôle actif
19 dans la commercialisation du système. En effet, seuls trois entrepreneurs sur les dix-huit
20 prévus au départ ont accepté de participer au projet pilote. En conséquence, pour le
21 marché de l'habitation existante, le Distributeur ne prévoit pas déployer un programme
22 spécifique concernant cette mesure. Concernant la nouvelle construction, le Distributeur
23 constate un potentiel intéressant pour le segment de la maison unifamiliale. À cet égard,
24 le Distributeur prévoit proposer cette mesure dans son offre intégrée destinée à la
25 nouvelle construction.