



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des ressources naturelles

RNNR • NUMÉRO 121 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 29 novembre 2018

Président

M. James Maloney

Comité permanent des ressources naturelles

Le jeudi 29 novembre 2018

• (1105)

[Traduction]

Le président (M. James Maloney (Etobicoke—Lakeshore, Lib.)): Bonjour à tous. Bienvenue.

Nous entendrons trois témoins sur une heure et demie ce matin. Terry Young et Nik Schruder, d'Independent Electricity System Operator, se joignent à nous par vidéoconférence. Nous accueillons M. Brad White, de SES Consulting et à midi, nous accueillerons Bruce Rebel, de l'Association des fabricants d'appareils électromagnétiques Canada, qui a déjà comparu devant nous. Il a fait son exposé, puis nous avons été interrompus, alors il revient seulement pour répondre aux questions. À 12 h 30, nous discuterons des travaux du Comité.

Sur ce, messieurs, chacun de vos groupes disposera d'un maximum de 10 minutes pour faire son exposé, ce que vous pouvez faire en français ou en anglais. Je suppose qu'on vous posera des questions dans les deux langues officielles. Si vous avez besoin des services d'interprétation, vous pouvez les obtenir. Une fois que tous les exposés seront terminés, nous passerons aux questions des membres du Comité.

Monsieur White, vous êtes ici. Pourquoi ne pas commencer?

Je crois comprendre que M. White a une présentation PowerPoint de trois diapositives, qui est en anglais seulement, mais elle sera traduite par la suite et distribuée.

Si tout le monde est d'accord, nous allons procéder de cette façon. Y a-t-il des objections?

Non? D'accord.

Monsieur White, vous avez la parole.

M. Brad White (président, SES Consulting): Merci beaucoup.

Bonjour. C'est un grand plaisir et un véritable honneur pour moi d'aborder ce sujet devant le Comité aujourd'hui.

J'aimerais d'abord vous parler un peu de notre entreprise. SES Consulting a son siège social à Vancouver et compte une trentaine d'employés. Nous offrons des services d'efficacité énergétique. La plupart de nos projets relèvent du domaine du génie. Nous sommes actifs dans ce secteur depuis environ 13 ans, période au cours de laquelle nous sommes passés d'une entreprise à une seule personne à une entreprise florissante qui nourrit des projets de croissance et de développement soutenus. Au cours de cette période, nos revenus ont augmenté en moyenne de 15 à 20 % par année.

Nous sommes une entreprise quelque peu différente en ce sens qu'en plus des paramètres commerciaux habituels, nous établissons également des objectifs de rendement en matière de réduction des GES pour nos clients et nous faisons le suivi des résultats. À ce jour, nous avons participé directement à la réduction de plus de 20 000 tonnes d'émissions annuelles de GES pour nos clients. Au

cours des 30 prochaines années, notre objectif est d'atteindre des réductions cumulatives d'un million de tonnes.

La possibilité de jouer un rôle positif face aux changements climatiques fait partie intégrante de notre image de marque et c'est essentiellement ce qui motive nos employés à travailler pour nous. Notre travail porte principalement sur les bâtiments existants dans le secteur commercial et institutionnel de l'Ouest canadien, avec quelques projets ailleurs au Canada et à l'étranger. Nos clients comprennent des universités, des municipalités, des organismes de soins de santé et des propriétaires d'immeubles commerciaux. Nous comptons parmi nos clients actifs l'Université de Calgary, l'UBC, la ville de Vancouver, Vancouver Coastal Health et Telus.

Pour vous donner une idée de l'incidence de certains de nos projets sur des immeubles existants, j'aimerais vous parler brièvement de quelques projets qui, à mon avis, démontrent qu'une révolution en matière d'efficacité énergétique dans les immeubles existants est réalisable — d'où les diapositives.

Le premier projet que je veux vous montrer est le siège social de la Vancity Savings Credit Union. Nous avons réussi à réduire les émissions globales de 76 % dans cet immeuble en utilisant essentiellement la chaleur du centre de données de l'immeuble pour chauffer le reste de l'immeuble. Les sommes investies dans ce projet ont été récupérées en six ans.

Le prochain projet que je veux porter à votre attention est celui du pavillon Jim Pattison de l'Hôpital général de Vancouver. Nous avons réussi à y réduire les émissions globales de plus de 2 000 tonnes par année — encore une fois, avec une période de récupération de six ans — grâce à la technologie de récupération de chaleur des refroidisseurs.

Le dernier projet dont je veux parler est celui du 888, rue Dunsmuir, une tour de bureaux au centre-ville de Vancouver. Cet immeuble est en voie d'atteindre une réduction de 38 % des émissions, avec une période de récupération de cinq ans, grâce à la mise à jour du système de commande du bâtiment et à la révision des stratégies de commande du bâtiment.

J'aimerais également souligner brièvement notre travail avec l'Université de Calgary. Elle a reçu des fonds pour l'infrastructure stratégique et elle est en voie d'atteindre des réductions d'émissions de plus de 24 000 tonnes, avec des économies de coûts prévues de plus de 3 millions de dollars par année, le tout assorti d'une période de récupération de moins de 10 ans.

Pour ce qui est de l'incidence économique de ces projets, le coût de nos services d'ingénierie ne représente généralement qu'une petite partie — 20 % ou moins — du coût global du projet. Une partie du reste est consacrée à l'équipement, mais la plus grande partie est habituellement attribuée à la main-d'œuvre spécialisée locale — électriciens, plombiers, programmeurs et techniciens en CVC — qui sont responsables des travaux permettant de réaliser des économies dans ces immeubles. Nos clients, à leur tour, profitent des réductions du coût de l'énergie ainsi que d'autres avantages découlant de l'amélioration de l'entretien de l'édifice, de la satisfaction des occupants et de la qualité marchande de leur propriété.

Il ne fait aucun doute que notre travail profite énormément de l'appui de longue date du gouvernement au secteur de l'efficacité énergétique de la Colombie-Britannique. Ce soutien s'exprime par la voie des programmes d'incitation du gouvernement et des services publics, par la taxe sur le carbone de la Colombie-Britannique et par les subventions de financement aux organismes du secteur public pour la réduction des émissions de carbone.

Pour ce qui est de la façon dont le soutien à l'efficacité énergétique pourrait être amélioré au niveau fédéral, la première recommandation que je ferais au Comité serait d'offrir un soutien constant et fiable. C'est presque plus important que le montant de ce soutien en tant que tel. Dans le passé, les programmes d'efficacité du gouvernement ont souvent été offerts ou annulés au gré des changements politiques. Des entreprises comme la nôtre investissent beaucoup dans l'harmonisation de leurs services dans le but d'aider leurs clients à tirer parti de ces programmes, et leur annulation, souvent sans préavis, est extrêmement perturbatrice. Cette insécurité quant au soutien accordé diminue la perception de fiabilité, complexifie la planification du développement des activités et réduit la confiance des investisseurs dans la croissance de notre entreprise.

Les programmes d'incitation, qui peuvent être très efficaces, semblent particulièrement vulnérables à ces changements soudains. Il serait peut-être souhaitable d'envisager d'autres formes de soutien plus durables — grâce au régime fiscal, par exemple.

Deuxièmement, même si le soutien du gouvernement vise en grande partie à appuyer directement les projets d'efficacité énergétique, je crois que l'un des facteurs les plus importants de la réussite de l'efficacité énergétique en Colombie-Britannique est la présence de programmes pour soutenir les gestionnaires de l'énergie.

• (1110)

En Colombie-Britannique, BC Hydro et FortisBC, qui sont nos services publics, offrent du financement pour appuyer les gestionnaires de l'énergie et les spécialistes de l'énergie qui font partie intégrante des organismes des secteurs public et privé.

La présence de ces gestionnaires de l'énergie est cruciale, car elle permet à des défenseurs de l'efficacité énergétique d'intégrer le cœur de ces organisations pour faire avancer leurs projets d'amélioration. À mesure que ce programme a évolué, nous avons vu ces gestionnaires de l'énergie accéder à des postes de haute direction au sein de leur organisation, ce qui a donné lieu à des changements organisationnels plus vastes et à un soutien accru à l'efficacité énergétique.

Lorsque nous travaillons à l'extérieur de la Colombie-Britannique, où l'on trouve beaucoup moins de gestionnaires de l'énergie, la différence est notable. Nous constatons qu'il est beaucoup plus difficile de réaliser des projets, même lorsque l'analyse de rentabilisation est extrêmement intéressante.

L'UBC et le BCIT ont élaboré des programmes pour appuyer la formation de ces professionnels de la gestion de l'énergie. Ces programmes ont été conçus avec l'apport et la participation d'entreprises comme la nôtre, ce qui assure la pertinence du contenu des cours par rapport au monde réel. Nous finissons par embaucher nous-mêmes un grand nombre de ces diplômés.

Enfin, pour ce qui est de la réglementation, l'une des difficultés que posent les immeubles existants, c'est qu'ils sont très difficiles à réglementer. Des codes du bâtiment plus rigoureux — y compris des approches comme celles du nouveau code progressif en Colombie-Britannique — conviennent parfaitement aux nouveaux immeubles, mais leur applicabilité aux bâtiments existants est limitée. Certaines approches, comme la réglementation des normes d'équipement, peuvent certainement être efficaces, mais elles ne permettent pas nécessairement d'améliorer le rendement global de l'immeuble.

En revanche, nous pouvons regarder ce qui se fait ailleurs pour trouver des exemples probants. J'aimerais attirer l'attention du Comité sur le programme australien NABERS. Il s'agit d'un programme national d'affichage volontaire pour les bâtiments qui bénéficie d'une grande acceptabilité. Les lois des États et des municipalités, par exemple, s'en réclament pour rendre obligatoire la divulgation du rendement énergétique aux locataires éventuels. Le simple fait de divulguer le rendement énergétique des immeubles en toute transparence et de permettre aux propriétaires et aux locataires de situer un immeuble par rapport aux autres sur ce plan incite à prendre des mesures d'amélioration de l'efficacité énergétique. L'Australie signale que cette initiative a permis de réduire de plus de 800 000 tonnes les émissions de GES en plus de 10 ans d'activité.

L'Australie a développé un très solide écosystème d'entreprises et de services pour appuyer ce travail, ce qui constitue une importante retombée indirecte. Nous constatons maintenant que cette expertise est exportée à l'échelle mondiale et qu'un nombre surprenant d'entreprises australiennes ayant cette vocation sont présentes sur le marché nord-américain.

Cependant, il est loin d'être trop tard pour que le Canada et les entreprises canadiennes s'établissent comme chefs de file internationaux en matière d'efficacité. Le défi de rendre les bâtiments — et les bâtiments existants, en particulier — plus efficaces est un défi que tout pays souhaitant sérieusement s'attaquer au changement climatique devra relever. Cela représente un énorme marché, qui est très mal desservi, à quelques exceptions près, comme l'Australie. Nous entendons même de nombreux Européens — souvent admirés pour leur progressisme dans le domaine — dire que leurs bâtiments existants regorgent de possibilités inexploitées.

En conclusion, je crois fermement que le développement du secteur canadien de l'efficacité énergétique recèle un potentiel économique immense, non seulement en raison de l'investissement local, des emplois locaux, de la réduction des coûts énergétiques et des émissions qu'il peut générer, mais également en raison de la possibilité d'exporter cette expertise partout dans le monde.

En termes simples, être un chef de file dans la conception de solutions pratiques aux changements climatiques, c'est bon pour les affaires.

Merci.

Le président: Merci, monsieur White.

Monsieur Young.

M. Terry Young (vice-président, Politiques, Engagement et Innovation, Independent Electricity System Operator): Bonjour. Je m'appelle Terry Young et je suis vice-président des politiques, de l'engagement et de l'innovation à l'Independent Electricity System Operator, l'IESO.

Je suis accompagné de mon collègue, Nik Schruder. Nik est directeur de l'efficacité énergétique à l'IESO.

Merci de nous avoir invités ici aujourd'hui pour vous parler des avantages économiques de l'efficacité énergétique. Je veux parler de notre expérience ici, en Ontario, de la conception et de la prestation de programmes d'efficacité énergétique, mais je veux d'abord vous parler un peu de l'IESO et de ce que nous y faisons.

Nous avons été créés par la Loi sur l'électricité de l'Ontario. Nous sommes régis par un conseil d'administration indépendant et nous avons un vaste mandat qui comprend: la planification de la fiabilité du réseau électrique de l'Ontario à court et à long terme; l'exploitation du réseau électrique provincial en coordination avec nos voisins tant au Canada qu'aux États-Unis; l'administration d'un marché de l'électricité d'environ 17 milliards de dollars; la participation avec les intervenants et les collectivités de toute la province; la supervision des efforts de l'Ontario en matière d'efficacité énergétique.

Essentiellement, notre mandat consiste à assurer la fiabilité du réseau électrique de l'Ontario au moindre coût pour les consommateurs, et l'efficacité énergétique joue un rôle important quand vient le temps de répondre aux besoins de notre réseau électrique.

L'efficacité énergétique va au-delà de la réduction des factures d'électricité. C'est la ressource la plus rentable de l'Ontario, et elle peut servir à compenser les changements dans la demande d'électricité du réseau, que ce soit au niveau local, régional ou sur le réseau de production-transport. En fait, chaque dollar investi dans l'efficacité énergétique évite trois dollars d'investissement dans de nouvelles infrastructures de transport et de distribution, ajoute à la main-d'oeuvre de l'Ontario tout en renforçant l'économie locale.

J'attire votre attention sur un rapport récent de Dunsky Consulting réalisé pour Clean Energy Canada, qui indique qu'en Ontario, la mise en oeuvre de mesures d'efficacité énergétique par l'entremise du Cadre pancanadien créera en moyenne 52 000 emplois et 12,5 milliards de dollars par année entre 2017 et 2030. Je crois qu'Efficacité énergétique Canada a témoigné devant le Comité il y a plusieurs semaines et a probablement parlé de ce rapport.

Si l'on regarde de plus près nos propres progrès, en 2017, nous avons investi environ 100 millions de dollars en mesures d'incitation aux clients pour aider les entreprises ontariennes à devenir plus écoénergétiques. Nous avons également obtenu des clients des investissements supplémentaires de 250 millions de dollars.

L'Ontario est reconnu comme un chef de file pour ses réalisations et son engagement en matière d'efficacité énergétique. Nous avons accru notre succès grâce à une série de programmes offerts aux résidents, aux collectivités autochtones, aux petites entreprises et aux grandes industries. Ces programmes d'économie d'énergie permettent à tous les intéressés de participer.

Toutefois, ces réussites ne peuvent être obtenues sans partenariat. Nos partenaires nous aident à promouvoir l'efficacité énergétique, à la planifier, à y investir et à en surveiller l'évolution. Nous supervisons et offrons des programmes en collaboration avec les diverses entreprises de distribution locales de la province, ainsi qu'avec nos fournisseurs de services locaux.

Avec l'aide de nos partenaires, depuis 2015, ces programmes ont permis d'économiser 5,2 térawattheures, ce qui équivaut à alimenter 570 000 maisons pendant un an. Ces économies résultent du soutien de plus de 90 000 projets d'efficacité énergétique dans des installations commerciales et industrielles partout en Ontario et de mesures d'incitation à l'achat mises en place par les détaillants ontariens pour 60 millions de produits d'efficacité énergétique.

Nos programmes contribuent à l'atteinte de ces résultats en offrant des rabais sur la mise à niveau d'équipement, en offrant aux entreprises la possibilité de comprendre leur consommation d'énergie au moyen de vérifications et en appuyant des initiatives de formation et d'éducation qui renforcent les savoirs sur l'énergie et sa gestion.

Je veux me faire l'écho des commentaires de M. White sur les gestionnaires de l'énergie. Je suis particulièrement fier de notre programme de gestion de l'énergie, qui fournit du financement aux entreprises ontariennes pour qu'elles embauchent des gestionnaires de l'énergie qualifiés à temps plein, car ils sont en mesure de déterminer les investissements énergétiques stratégiques et de se prévaloir de mesures d'incitation financière pour les projets et les mises à niveau. Depuis 2015, nous avons financé plus de 110 gestionnaires de l'énergie, qui ont contribué à des économies d'énergie de plus de 430 mégawattheures dans leurs installations. Les programmes permettent de réaliser des économies, mais il a également été prouvé qu'ils renforcent l'efficacité opérationnelle et améliorent la culture d'entreprise.

KI Canada, un fabricant de meubles de Pembroke, en Ontario, a dû relever le défi de garder ses techniciens à temps plein en emploi. En 2013, elle s'était fixé comme objectif de réduire sa consommation d'énergie de 10 %. En réalisant des économies, elle a réussi à dépasser son objectif et à réduire sa consommation de 30 %, ce qui représente une économie totale de 300 000 \$. Au cours des années subséquentes, elle a réalisé des réductions encore plus importantes, qui se sont traduites par des millions de dollars d'économies.

● (1115)

Son succès est attribuable à l'amélioration de ses opérations et de ses équipements, à des programmes d'économie d'énergie et à la création d'un changement de comportement chez les employés. En adoptant l'efficacité énergétique, elle a provoqué un changement de culture chez les employés, en fonction duquel les économies d'énergie sont devenues pour eux une priorité. Vous trouverez d'autres exemples de réussite comme celui-ci sur notre site Web, saveonenergy.ca. Je vous incite à aller voir ces études de cas.

Des programmes sont également offerts aux clients raccordés au réseau de transport afin de les aider à accélérer l'investissement de capitaux dans les grands projets d'économie d'énergie et de leur offrir du financement pour l'embauche d'un gestionnaire de l'énergie à temps plein sur place.

La semaine dernière, j'ai eu l'occasion de visiter la mine d'or Lake Shore, dans le nord de l'Ontario, juste à côté de Timmins. La mine reçoit des fonds de l'IESO pour l'embauche d'un gestionnaire de l'énergie à temps plein à son installation. Les gestionnaires de l'énergie sur place aident les organisations à mieux comprendre comment elles utilisent l'énergie dans leurs activités quotidiennes et comment elles peuvent intégrer des mesures d'efficacité pour améliorer leurs opérations et avoir de meilleurs rendements.

À Lake Shore Gold, le gestionnaire de l'énergie de la mine a découvert des façons de rendre les opérations plus efficaces, en effectuant la conversion aux DEL pour réduire la consommation d'énergie de son équipement. Grâce aux gains d'efficacité réalisés par son gestionnaire de l'énergie, Lake Shore Gold a pu réduire la consommation d'énergie du plus grand moteur de la mine sur place.

Je tiens à souligner que toutes les économies d'énergie sont vérifiées par des évaluateurs indépendants, conformément aux protocoles d'évaluation, de mesure et de vérification de l'IESO, et qu'il s'agit donc d'économies nettes vérifiées. Plus simplement, il s'agit d'économies d'énergie qui découlent directement de la mise en place du programme.

Quand je songe à l'avenir de l'efficacité énergétique, sur la base des nombreuses leçons que nous avons tirées de notre expérience des dernières années, quelques domaines d'intérêt se dégagent.

Le premier concerne notre modèle de prestation de programmes. On constate un passage de programmes normatifs à des programmes plus souples, comportant plus d'options, ce qui fait en sorte que les clients peuvent choisir comment réaliser des économies d'énergie, tout en minimisant l'administration. Le programme primé de rémunération au rendement que nous avons lancé en 2016 en est un bon exemple. C'était l'un des premiers programmes de rémunération au rendement en Amérique du Nord.

Le programme établit une base de référence de la consommation d'énergie à partir de laquelle les réductions ultérieures étaient comparées. Il appartient au client de décider s'il réalise des économies d'énergie grâce à des systèmes de CVC plus efficaces, à un meilleur éclairage ou à d'autres améliorations de l'efficacité énergétique qui conviennent à son entreprise. À leur tour, les participants sont rémunérés pour leurs efforts en recevant 4 ¢ du kilowattheure d'économies vérifiées chaque année, pendant une période maximale de quatre ans. Une approche moins normative est plus simple et plus efficace, elle donne plus de choix aux clients et encourage l'innovation.

Une autre priorité pour nous est de voir comment l'efficacité énergétique peut concurrencer d'autres ressources, comme les génératrices, à l'avenir. Comme vous le savez peut-être, l'Ontario est en train de modifier sa façon d'acquérir des ressources en électricité, en mettant sur pied ce qu'on appelle des enchères de capacités. Nous voulons explorer les moyens de permettre à l'efficacité énergétique de faire partie de ces futures enchères de capacités et d'y concurrencer d'autres ressources. Cela a été fait avec succès dans d'autres administrations, alors il y a des précédents. Nous sommes à la recherche de nouvelles idées pour implanter cela en Ontario.

En tant qu'organisme responsable de la planification de l'électricité en Ontario, nous voulons nous assurer que la conservation continue de contribuer à réduire les coûts du réseau électrique en reportant la nécessité de nouveaux investissements dans la production d'électricité ou dans d'autres infrastructures électriques. Cela suppose qu'il faudra articuler les initiatives futures sur la réduction de la demande d'électricité autour des périodes de pointe. Les réseaux électriques sont conçus pour satisfaire cette demande de pointe. L'efficacité énergétique peut aider à réduire les coûts globaux du système à l'aide de programmes ciblant ces périodes de pointe.

Nous voulons également continuer d'explorer la capacité de l'efficacité énergétique à répondre aux besoins locaux. Par exemple, si la demande d'électricité augmente dans une région précise de la province, que ce soit en raison de nouvelles mines dans le Nord ou de nouvelles serres dans le Sud-Ouest, l'infrastructure locale pourrait

ne pas être en mesure de répondre à cette nouvelle demande. L'installation de nouvelles lignes de transport ou de nouveaux réseaux de distribution pourrait s'avérer nécessaire pour transporter davantage d'électricité ou en produire plus. L'efficacité énergétique nous permet d'envisager une autre option rentable: nous pouvons travailler avec ces collectivités pour voir comment l'efficacité énergétique peut aider à compenser l'augmentation de la demande et réduire la nécessité de construire de nouvelles infrastructures. Dans certains cas, elle peut simplement nous donner plus de temps.

• (1120)

Pour conclure, nous avons eu beaucoup de succès en Ontario sur le plan de l'efficacité énergétique. Je suis fier des employés de l'IESO pour tout le travail que nous avons fait pour aider les collectivités, les entreprises et la province en général à profiter de l'efficacité énergétique. Nous continuerons de faire fond sur ce succès et de pousser plus loin notre façon d'envisager l'efficacité énergétique dans la gestion de la fiabilité du réseau électrique de l'Ontario au moindre coût. Cela, notamment, en transformant le marché, en étant moins normatifs, en favorisant la concurrence et en nous orientant vers la définition des besoins pour ensuite laisser le marché déterminer la meilleure façon de répondre à ces besoins.

Nick et moi serons heureux de répondre à vos questions. Merci encore de nous avoir donné cette occasion.

Le président: Merci, monsieur Young. En fait, le Comité a beaucoup parlé d'aller vous rendre visite. Nous avons failli le faire le printemps dernier, mais cela n'a pas fonctionné. Nous sommes donc très heureux que vous soyez ici aujourd'hui.

Monsieur Harvey, vous allez commencer.

• (1125)

M. T.J. Harvey (Tobique—Mactaquac, Lib.): Je tiens tout d'abord à remercier tout le monde d'être ici. J'aimerais commencer par nos témoins par vidéoconférence, après quoi je passerai à vous, monsieur White.

Vous avez parlé longuement de l'efficacité énergétique des petites et moyennes entreprises et de l'industrie, et de la façon dont l'offre de programmes peut influencer sur la vitesse avec laquelle les entreprises choisissent d'investir dans l'innovation, ou dans quelle mesure elles le font, afin d'accroître leur efficacité énergétique.

Vous avez parlé d'un modèle d'application des programmes plus variable plutôt que plus strict. J'aimerais connaître votre avis. Je viens du milieu des affaires, s'il y a un avantage pour l'entreprise, l'entreprise elle-même s'en prévaut. Je m'inquiète davantage de la capacité des ménages de profiter des occasions leur permettant de devenir plus écoénergétiques que des petites entreprises, parce que, si j'étais encore propriétaire d'une petite entreprise, je serais plus susceptible de profiter de ces occasions si cela devait faire économiser de l'argent à mon entreprise, que vous me remboursiez ou non 4 ¢ le mégawattheure, ou peu importe le terme que vous avez utilisé. Je me demande simplement si vous pensez que la meilleure façon de dépenser l'argent des contribuables est d'investir davantage pour aider les entreprises à accroître leur efficacité énergétique, ou s'il ne vaudrait pas mieux allouer cet argent aux ménages.

M. Terry Young: Je vous dirais que les deux ont atteint un certain niveau de maturité. Je pense que ce que nous avons vu, particulièrement du côté résidentiel, c'est une augmentation importante de l'éclairage à DEL, donc une amélioration quant à l'éclairage. C'est un gain. Dans les entreprises, je suis tout à fait d'accord avec vous pour dire qu'en tant que propriétaire d'entreprise, vous cherchez des moyens de réduire vos coûts. L'amélioration de l'efficacité énergétique peut y contribuer, et il y a donc plus d'analyses de rentabilité à cet égard.

Dans les deux cas, du côté résidentiel et du côté commercial, le marché a évolué et la connaissance des avantages de ces programmes, ou de ces occasions, si vous voulez, est telle que nous pouvons recommencer à examiner le niveau d'investissement nécessaire, et commencer à compter davantage sur le marché et sur la possibilité d'affaires pour générer une partie de ce financement.

Grâce aux efforts que nous avons déployés en Ontario au cours de la dernière décennie, nous avons certainement mis en évidence la situation, et l'occasion, et les économies qui peuvent être réalisées. Cela étant, je pense que le marché est capable de répondre davantage maintenant. Les entreprises n'ont pas besoin d'autant d'incitatifs, ou de ce niveau, comme je l'ai mentionné, de ce genre de programmes élaborés, de cette gamme complète. Elles voient l'occasion à saisir.

Les clients sont devenus beaucoup plus créatifs, beaucoup plus novateurs pour ce qui est de profiter des occasions offertes. C'est pourquoi nous aimons tant le programme de paiement selon le rendement. Nous ne disons pas qu'ils doivent faire ceci ou cela, nous disons qu'il y a une occasion à saisir. À 4 ¢ le kilowattheure, elle rivalise très bien avec les autres. Comme je l'ai mentionné, c'est la ressource la plus rentable que nous ayons, elle peut donc rivaliser avec les autres ressources. Mais si nous pouvons aussi trouver une façon de réduire nos coûts, c'est ce que nous essayons de faire également.

M. T.J. Harvey: C'est ce que je voulais dire, le remboursement de 4 ¢ sur l'efficacité énergétique. Je me demande simplement: n'est-ce pas l'incitatif à être plus efficace énergétiquement en économisant l'énergie? N'en sommes-nous pas au point où cette idée a suffisamment fait son chemin dans les entreprises en particulier, mais peut-être aussi dans les ménages, comme vous l'avez dit, pour que nous n'ayons plus besoin de leur donner l'argent des contribuables pour atteindre le résultat que nous avions au départ?

M. Terry Young: À mon avis, nous n'avons plus besoin de donner autant que nous l'avons fait. Nous avons continué de réduire les incitatifs. Nous continuons d'examiner la question. Lorsque nous examinons les programmes que nous avons dans le domaine... Nous examinons constamment le parasitisme et déterminons si des incitatifs sont nécessaires. Dans certains programmes et dans certains domaines, nous sommes d'avis qu'il faut encore des incitatifs pour encourager les gens à le faire. On le voit particulièrement dans les grandes entreprises où un investissement relativement important est nécessaire. Mais dans les programmes que nous offrons, nous obligeons les entreprises et les industries de toutes tailles à investir elles aussi.

Pouvons-nous continuer de nous retirer progressivement? Je crois que oui. Et au fur et à mesure que nous avançons, nous voulons que l'efficacité énergétique se positionne comme ressource et qu'elle rivalise avec les autres types de ressources.

J'ai parlé des enchères de capacités que nous mettons en place. Je veux que nous puissions considérer l'efficacité énergétique comme l'une des ressources pouvant livrer concurrence. Nous croyons que

les clients ont la capacité de faire des choses à condition que l'aide nécessaire soit offerte, si vous voulez. Mais je dirais qu'avec la maturité que nous constatons, tant sur le marché que chez les fournisseurs de ces produits et de ces services, et avec la compréhension dont font preuve les clients, le niveau de soutien nécessaire continuera de diminuer.

• (1130)

M. T.J. Harvey: Monsieur White, qu'en pensez-vous?

M. Brad White: Je ne suis pas tout à fait d'accord avec l'idée que les entreprises le feront de toute façon parce que c'est une bonne occasion. Il y a toutes sortes de restrictions dans le système. Certaines entreprises, particulièrement les petites, peuvent prendre des décisions faciles comme ça. Nous constatons, surtout chez certaines grandes organisations, qu'il y a beaucoup d'obstacles au sein même de celles-ci, le premier étant la méconnaissance des possibilités. Ces organisations ont peut-être de formidables possibilités d'économiser de l'énergie, mais elles ignorent totalement quelles sont ces possibilités. Pour savoir où elles se trouvent, il faut faire une vérification énergétique, il faut faire une étude comparative. On parle de 5 000, 10 000 ou 20 000 \$ pour une étude. C'est la première difficulté à surmonter.

Je crois fermement qu'offrir des incitatifs et du soutien pour cette vérification ou ce repérage... Je pense qu'il peut y avoir beaucoup de recherche et développement qui en réduirait grandement le coût grâce à l'analyse des données et à l'optimisation. C'est le genre de choses qui pointent à l'horizon pour les cinq prochaines années, mais pour le moment, la première chose à faire est d'aider les propriétaires d'entreprise et les propriétaires d'immeubles à repérer quelles sont les possibilités.

Même là, une fois que cela est fait, il y a d'autres obstacles. Parfois, on est aux prises avec des budgets d'entretien limités. On peut dire: « Vous pouvez dépenser 100 000 \$ et récupérer le coût de votre investissement en cinq ans », mais ces 100 000 \$ sont réservés pour un nouveau toit, et ils n'ont pas cet argent à dépenser pour un nouveau système de gestion du bâtiment ou de nouvelles pompes. Il y a donc peut-être un élément de financement qui pourrait aider.

Le président: Je dois vous interrompre et vous arrêter ici. Nous devons passer à la personne suivante.

Monsieur Schmale.

M. Jamie Schmale (Haliburton—Kawartha Lakes—Brock, PCC): En fait, si vous voulez terminer votre réflexion, cela m'amène à ma question.

M. Brad White: Bien sûr. Très rapidement, je dirais que pour des choses comme une période de récupération de deux ans, s'il s'agit d'une occasion vraiment, vraiment évidente, c'est très facile sans aucun incitatif. Mais lorsqu'on parle de huit ou neuf ans, nous constatons que cela fait hésiter beaucoup d'entreprises. Si les incitatifs peuvent réduire cette période à cinq, six ou sept ans, notre expérience nous a montré que cela a fait une grande différence: les entreprises étaient plus enclines à investir dans ces produits.

M. Jamie Schmale: La question porte sur les incitatifs. De toute évidence, quelqu'un doit payer pour ces incitatifs d'une manière ou d'une autre. Qu'en pensez-vous?

M. Brad White: Il y a différentes façons de procéder. En Colombie-Britannique, la plupart des incitatifs reposent sur les services publics. Ce sont donc les contribuables qui paient pour ces incitatifs, l'argument étant semblable à celui avancé par les messieurs qui se sont joints à nous, à savoir qu'il est souvent moins coûteux d'acheter de l'efficacité énergétique au moyen d'incitatifs que de construire une nouvelle centrale électrique ou, comme dans notre cas en Colombie-Britannique, un nouveau barrage.

C'est logique de ce point de vue. Je pense que l'économie dans son ensemble peut être très logique.

En ce qui concerne les incitatifs gouvernementaux, si, en tant que société, nous avons décidé qu'il est important de réduire les émissions de carbone, il y a un coût à cela. S'il y a une valeur intrinsèque à la réduction de ces émissions, alors je pense qu'un certain niveau de soutien gouvernemental est approprié.

Il est certain que d'autres industries bénéficient d'un soutien, sous forme d'incitatifs fiscaux, de crédits d'impôt à l'investissement ou de choses de ce genre. Je ne vois pas pourquoi il en irait autrement pour l'industrie de l'efficacité énergétique, étant donné les énormes avantages locaux pour l'économie canadienne.

M. Jamie Schmale: Vous avez mentionné que les entreprises n'ont parfois pas la capacité de faire ce pas en avant. Je répliquerais en disant que, si une entreprise veut continuer d'être concurrentielle dans cet environnement, et les économies d'énergie sont une façon d'y arriver, ne voudraient-elles pas pour la plupart... Que ce soit les conversations de la Chambre de commerce ou du Bureau du commerce sur l'efficacité énergétique, est-ce que ce serait une conversation plus large plutôt que des conversations en vases clos?

• (1135)

M. Brad White: Certainement, je pense que c'est le cas. Je pense que c'est une question d'opportunisme. En encourageant des choses comme l'embauche de gestionnaires de l'énergie, je pense que vous accélérerez grandement ce cycle. Pour permettre à ces conversations d'avoir lieu naturellement et de se répandre dans le marché à leur propre rythme... Les entreprises, surtout les grandes entreprises, bougent et évoluent très lentement. On pourrait parler de cinq à dix ans avant que ce niveau de sensibilisation ne se manifeste naturellement. Je pense qu'on peut accélérer ce processus en offrant un soutien direct aux personnes qui appuient l'idée au sein de ces organisations.

Pour certaines organisations, cela peut prendre forme naturellement, mais je pense que nous pouvons graisser les rouages et accélérer les choses en fournissant ce genre de soutien direct.

M. Jamie Schmale: Vous avez probablement entendu parler de la fermeture de l'usine de General Motors à Oshawa. J'en ai discuté avec le président. Il a dit qu'il payait environ 60 millions de dollars par année pour l'électricité. C'est 75 % de plus que ce qu'il paie pour son électricité au Texas. Pour une entreprise, c'est une économie énorme.

Si les dirigeants de General Motors étaient arrivés à la conclusion que ce marché était concurrentiel, je suppose qu'ils diraient: « Effectuons ce virage rapidement » ou le prix pour le faire serait tellement disproportionné qu'ils pourraient dire: « L'Ontario n'est pas un endroit concurrentiel pour faire des affaires. »

M. Brad White: Comme je l'ai dit, mon expérience se situe principalement dans les secteurs commercial et institutionnel. Il s'agit généralement de municipalités, d'universités et d'immeubles de bureaux commerciaux, qui sont moins faciles à déménager qu'une usine de fabrication. Je peux très bien comprendre comment cela

peut jouer un rôle dans les décisions d'affaires. Cela ne fait aucun doute.

M. Jamie Schmale: J'aimerais vous poser une question au sujet du modèle australien, qui est, à mon avis, très intéressant. Je pense que certains propriétaires de maison le font déjà, soit montrer leurs factures d'électricité et de gaz et dire quelle est leur efficacité énergétique. Je suis d'accord pour dire que c'est une bonne façon de montrer aux gens, parce que si l'efficacité d'un immeuble de bureaux est lamentable et que celle d'un autre est meilleure, je pense que cela pourrait...

M. Brad White: En ce qui concerne la théorie du marché, la transparence de l'information aide les gens à prendre de meilleures décisions dans un marché. Je crois que c'est un renseignement qui n'est pas toujours transparent en ce moment. Je pense que le fait de dévoiler certaines de ces données sur le rendement énergétique et de les rendre faciles d'accès constitue une incitation naturelle à améliorer ce rendement.

Si je suis un locataire qui cherche à louer des locaux à bureaux et qu'il y a un immeuble qui a un rendement énergétique épouvantable et un immeuble qui a un bon rendement énergétique, cela peut être suffisant pour influencer ma décision, parce que souvent, ces coûts sont transférés directement aux locataires de toute façon.

M. Jamie Schmale: En Australie — je crois qu'il y a des États en Australie —, est-ce une décision de l'État ou est-ce une question de compétence fédérale? Comment cela fonctionne-t-il?

M. Brad White: Le programme d'étiquetage est une initiative fédérale, je crois, mais les États et les administrations locales y font référence dans leurs lois. Je ne suis pas un expert des politiques australiennes, alors je ne connais pas tous les tenants et aboutissants de la façon dont ils utilisent le programme. Je sais toutefois qu'ils rapportent qu'environ 82 % des immeubles de bureaux en Australie font maintenant partie du programme. C'est volontaire, mais je pense qu'il y a des lois locales et d'États qui y font référence, ce qui rend obligatoire la communication des renseignements sur l'énergie aux locataires, par exemple. L'utilisation de leur système national d'étiquetage est une façon de le faire.

M. Jamie Schmale: Sera-t-il possible de faire un autre tour?

Le président: Oui.

M. Jamie Schmale: D'accord.

Je vais peut-être garder mes gens de l'Ontario pour la prochaine série de questions et poursuivre avec M. White.

Dans votre entreprise, vous avez de toute évidence des gestionnaires de l'énergie, comme vous les appelez, je crois, et vous dites que cela a très bien fonctionné en Colombie-Britannique. Vous avez dit que lorsque vous traversez les frontières provinciales, dans certains cas, vous remarquez immédiatement la différence.

Quelles recommandations ou quels conseils avez-vous à donner aux autres provinces qui envisagent d'intégrer cela, ou à d'autres entreprises qui envisagent d'inclure ce genre de modèle?

• (1140)

M. Brad White: J'ai été très heureux d'entendre les messieurs de l'Ontario, de l'Independent Electricity System Operator, dire qu'ils appuient un programme semblable ici en Ontario.

Je pense que le modèle que nous avons en Colombie-Britannique fonctionne très bien. Les services publics versent une partie du salaire de ces gestionnaires de l'énergie qui font partie des organisations et, en retour, ils demandent un certain rendement en ce qui concerne la réduction de la consommation d'énergie. Ils s'attendent à ce que ces gestionnaires de l'énergie génèrent des incitatifs équivalents à leur salaire. Pour les gestionnaires de l'énergie inefficaces, le financement est coupé après un an ou deux, et ils ne restent pas à leur poste. Quant à ceux qui réussissent très bien à réduire la consommation d'énergie de leurs organisations, ils conservent leur emploi et poursuivent leur travail. Comme je l'ai dit, nous avons vu certains d'entre eux accéder à des postes plus élevés, que ce soit dans les opérations ou dans différents secteurs de ces organisations. Et le fait d'avoir des gens qui ont ce genre de formation à ces postes, je pense, est vraiment une excellente façon de catalyser le changement organisationnel à un niveau plus large. Cela amène toute l'organisation à agir dans ce sens plutôt que de n'avoir qu'un seul gestionnaire de l'énergie faisant cavalier seul.

Le président: Excellent. Je dois vous arrêter ici.

Monsieur Cannings.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD): Merci à vous tous d'être venus. Je vais commencer par M. White et poursuivre sur le thème du gestionnaire de l'énergie.

Vous avez mentionné que l'Université de la Colombie-Britannique et le BCIT forment des gestionnaires de l'énergie. Dans votre entreprise, je suppose que vous embauchez des gens qui ont ce genre d'expertise. J'imagine que vous embauchez d'autres types d'ingénieurs et de techniciens.

D'autres témoins nous ont dit que le Canada a vraiment besoin de ce genre de formation. Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez de la nécessité d'avoir une formation portant sur tous les types de niveaux d'efficacité énergétique, pour les experts, qu'il s'agisse de gens de métier, d'ingénieurs ou de gestionnaires.

M. Brad White: Certainement. Oui, nous n'embauchons pas exclusivement des personnes ayant suivi des programmes comme celui de l'Université de la Colombie-Britannique et du BCIT, mais je dirais que la majorité de notre personnel est issue de ces programmes. Nous avons tendance à embaucher de nouveaux diplômés pour la simple raison qu'il n'y a pas beaucoup de gens d'expérience sur le marché du travail qui ont le genre d'expérience que nous recherchons.

Je dirais toutefois que le plus grand besoin se situe au niveau des métiers, et c'est là que l'on constate souvent un manque de compétences. Je dirais que l'autre aspect est celui des exploitants d'immeubles, c'est-à-dire le personnel responsable des opérations quotidiennes dans les immeubles. Très souvent, ils ont de l'expérience dans les métiers, parfois même dans le domaine de l'entretien. On s'attend à ce qu'ils entrent dans un bâtiment moderne ayant un système de gestion informatisé avec peut-être des analyses de données intégrées, et ils n'ont tout simplement pas les compétences nécessaires pour gérer efficacement ces systèmes.

Encore une fois, je vais parler du BCIT. Il a mis en place des programmes portant sur ces systèmes sophistiqués. Le BCIT offre beaucoup de formations professionnelles. Il a des programmes portant sur les systèmes de gestion des bâtiments. Certains de nos employés donnent le cours et aident à former la prochaine génération de techniciens sur l'utilisation de ces systèmes. Mais c'est un programme, et nous avons probablement besoin d'une douzaine de programmes ou plus de ce genre partout au pays.

M. Richard Cannings: Avez-vous déjà rencontré quelqu'un du programme de gestion durable des bâtiments du Collège Okanagan?

M. Brad White: Oui.

M. Richard Cannings: Vous avez aussi parlé du code progressif de la Colombie-Britannique. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Si d'autres provinces en avaient un, qu'est-ce que cela pourrait apporter en matière d'efficacité énergétique?

M. Brad White: J'ai travaillé en comité avec l'association des normes pour étayer certains des codes et des normes qui sous-tendent les codes progressifs. Je pense que c'est très prometteur pour l'efficacité énergétique. Malheureusement, j'y vois un outil qui convient surtout à la construction neuve. Il convient moins aux immeubles existants, tout simplement parce qu'on ne déclenche pas souvent de révisions des codes, à moins de rénovations majeures. C'est un outil à avoir dans son coffre, et je pense bien que d'autres provinces pourraient suivre l'exemple de la Colombie-Britannique.

J'aime bien que ce soit incitatif. On ne vous force pas à adopter une norme plus élevée de rendement énergétique, mais si vous le faites, les municipalités offrent certains avantages qui font que cela en vaut la peine.

C'est beaucoup plus difficile pour les immeubles existants, qui, vous le savez, constituent la majorité de notre parc immobilier. C'est pourquoi je dis que j'ai tendance à examiner la transparence des données. C'est en fait un meilleur outil de réglementation que les codes de l'énergie.

● (1145)

M. Richard Cannings: Je m'adresse maintenant aux gens d'IESO, en Ontario.

À propos des incitatifs, je pense que nous en avons tous parlé, mais pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Qu'avez-vous à offrir aux propriétaires de maisons par rapport aux sociétés et aux entreprises commerciales, et d'où vient cet argent? J'ai entendu dire qu'un incitatif à la rénovation avait été annulé dans un de ces programmes en Ontario. M. White nous disait à quel point c'est contrariant pour des entreprises comme la sienne ou pour les entrepreneurs en rénovation.

L'association des constructeurs me parle des problèmes que cela lui cause quand on annule des incitatifs. Dites-nous ce que vous en pensez et dites-nous comment nous pourrions le mieux encourager à la fois les propriétaires et les entreprises commerciales?

M. Terry Young: J'aimerais revenir à ce que disait M. White au sujet des gestionnaires de l'énergie.

Pour nous, c'est vraiment une des clés de l'efficacité énergétique dans les secteurs commercial et industriel. Comme je l'ai mentionné, nous finançons plus de 110 gestionnaires de l'énergie. Et j'aime penser que ces gens-là méritent leur place tous les jours. Ils travaillent avec les cadres supérieurs. Ils travaillent avec le réseau électrique dans leur secteur. Je vous ai parlé de ma visite à Lake Shore Gold la semaine dernière et de mes entretiens avec les gestionnaires de l'énergie.

Ce que nous essayons de faire — pour revenir sur un thème entendu plus tôt ce matin aussi —, c'est de rendre les gens et les entreprises conscients de certains de leurs succès. Chaque année, nous soulignons les réussites des gestionnaires de l'énergie, et nous le ferons encore cette année.

En ce qui concerne les incitatifs, une partie des objectifs sont ciblés et d'autres, non. Il y a des résultats qui ne font pas l'objet d'incitatifs. Je suis d'accord pour dire qu'il nous faut un certain dosage d'encouragement, encore faut-il savoir le déterminer avec justesse.

Quant aux programmes que nous avons en place — je demanderai à mon collègue M. Schruder de vous en parler —, nous en avons une dizaine à l'échelle de la province, plus ceux de quelque 65 entreprises de distribution locales, dont certaines ont aussi mis sur pied des programmes d'économies d'énergie propres à leur région.

M. Nik Schruder (directeur, Efficacité énergétique, Independent Electricity System Operator): Dans le domaine résidentiel, notre principal programme est le programme de CVC: chauffage, ventilation et climatisation. Nous avons aussi notre programme des détaillants en ligne, qui procure des rabais instantanés sur des produits écoénergétiques. Pour les petites entreprises, nous avons un programme d'installation directe. Nous allons sur place installer un système d'éclairage ou de réfrigération efficace. Beaucoup de ces entreprises sont des affaires familiales, où le chef n'a tout simplement pas le temps d'être gestionnaire de l'énergie, responsable des ressources humaines et responsable de la paie.

Pour les entreprises, notre programme phare est le programme de rénovation. Nous payons une partie des coûts, qu'il s'agisse d'une mise aux normes ou d'un grand projet sur mesure. Comme je l'ai mentionné, nous avons aussi des programmes de financement de la vérification. Nous finançons des vérifications pour que les gens sachent où mieux placer leur argent et dans quels projets.

Enfin, nous avons un vaste programme destiné à la modernisation des grands procédés et systèmes industriels. Il peut s'agir d'éclairage aussi, mais beaucoup de ces projets sont de grande envergure, comme les projets mixtes de chauffage et d'électricité qui prennent plusieurs années à réaliser.

Nous avons une série de ces programmes, tous financés par les abonnés du réseau. À l'heure actuelle, ils sont tous financés à même notre fonds d'ajustement global.

M. Terry Young: Comme je disais, en ce qui concerne le financement, nous avons constaté...

Le président: Je vais devoir vous interrompre. Je suis désolé. Nous n'avons plus de temps. Nous devons passer à la question suivante.

M. Serré sera le prochain intervenant, après quoi nous suspendrons la séance pendant quelques minutes pour accueillir le prochain témoin. Nous reviendrons aux questions après cela et nous ferons un deuxième tour complet.

• (1150)

M. Marc Serré (Nickel Belt, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

J'ai une question pour M. White, mais je suis un peu surpris, monsieur Young, de vous entendre dire qu'on a atteint la maturité dans les secteurs commercial et résidentiel. Ce n'est pas ce qu'on entend de la part de Loblaw, qui est venue témoigner ni de M. White.

Je veux comprendre un peu mieux, mais avant d'en venir à ma question, j'aimerais que vous m'expliquiez tous les deux comment nous pouvons élargir la portée du programme de gestion de l'énergie. Ce que nous entendons au sujet des vérifications, c'est que les entreprises n'ont pas les moyens d'en faire. Soit qu'elles n'ont pas le capital lui-même, soit que l'éducation et la sensibilisation font défaut.

J'aimerais connaître vos recommandations pour étendre ce programme de gestion de l'énergie afin que les entreprises aient plus souvent quelqu'un avec qui travailler du côté de la vérification, de l'accès au capital et de l'éducation.

Monsieur White.

M. Brad White: Je pense qu'il y a quelques façons d'aborder la question.

Les vérifications énergétiques classiques sont plutôt intenses, surtout celles qui sont financées normalement par les programmes des services publics. Ce sont souvent des études à 5 000 \$, 10 000 \$ ou 20 000 \$. Elles exigent beaucoup d'efforts et il n'y a qu'un nombre limité de vérificateurs qualifiés au pays. Notre entreprise est probablement une des plus grandes, en tout cas dans l'Ouest canadien, et elle ne compte que 30 employés. Il y a une limite au nombre d'immeubles que nous pouvons même vérifier.

Je pense en fait qu'il y a une solution technologique à cette partie du problème, en investissant davantage dans l'analyse des données... Pour les services publics, nous cherchons des façons d'effectuer des vérifications plus légères, qui exigent un effort bien moindre. D'après notre expérience, si vous avez quelqu'un qui connaît bien les immeubles, vous obtenez 75 % de la valeur avec 20 % de l'effort, par exemple. Je pense que c'est un moyen d'abattre une plus grande charge de travail.

Le premier obstacle consiste simplement à cerner les possibilités. Le fait de le faire efficacement, rapidement et à peu de frais fera une différence.

Pour ce qui est du programme de gestion de l'énergie, il s'agit simplement d'incitatifs — soit par les programmes des services publics ou d'autres programmes, ou peut-être par des crédits d'impôt — pour que les organisations embauchent des gestionnaires de l'énergie et qu'elles comprennent ce que cela leur rapporte. Je ne sais trop par quel mécanisme, mais il suffit de placer de ces gens dans les organisations de taille moyenne à grande. Ce ne sont pas toutes les entreprises familiales qui ont besoin d'un gestionnaire de l'énergie, mais une fois que vous atteignez une certaine taille, c'est tout à fait logique.

M. Marc Serré: Monsieur Young.

M. Terry Young: J'aimerais préciser mes propos sur le degré de maturité.

Je voulais dire que nous arrivons à ce degré de maturité où nous n'avons plus besoin des programmes normatifs que nous avons dans le passé. Les clients sont conscients des possibilités qui s'offrent à eux, et ils veulent avoir plus de choix pour les concrétiser. Rendus à ce degré de maturité, nous pourrions continuer d'examiner à la fois le nombre de programmes et le niveau d'investissement nécessaires.

Je ne dis pas que nous n'avons plus affaire là. Je dis que nous pouvons continuer d'y jeter un coup d'oeil et d'essayer de réduire les coûts, en particulier certains des coûts associés à l'administration du programme.

Vous avez parlé de Loblaw. Mark Schembri est quelqu'un de très brillant. Son organisation a fait énormément pour améliorer l'efficacité énergétique. Mark n'a pas besoin de ce genre d'aide. Il sait ce qu'il peut faire et il réussit à le faire. C'est ce que je veux dire quand je parle de degré de maturité.

À propos aussi du programme de gestion de l'énergie... est-ce que cela contribue à la sensibilisation? Il y a des entreprises qui sont peut-être trop petites pour avoir un gestionnaire de l'énergie, mais en s'associant avec d'autres, elles pourraient profiter d'un gestionnaire de l'énergie qui serait en fait affecté à leur secteur et qui chercherait des moyens d'améliorer leur efficacité.

• (1155)

M. Marc Serré: Merci.

Monsieur White, vous avez parlé de renforcer les codes du bâtiment. L'Association de la construction nous a dit il y a environ un mois qu'il n'en était pas question. Le ciel allait nous tomber sur la tête. Cela coûterait beaucoup d'argent. C'était très néfaste sur le plan économique. Je veux comprendre pourquoi vous dites que modifier les codes du bâtiment sera bénéfique pour de nombreuses entreprises qui envisagent de se moderniser ou d'évoluer pour être plus efficaces. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Brad White: Je devrais peut-être préciser ma pensée. Ce que je voulais dire, c'est qu'on brandit souvent les codes du bâtiment comme de bons instruments de réglementation. Évidemment, ce n'est pas l'avis de tout le monde. Ce que je voulais vraiment dire, c'est que, en fait, pour les immeubles existants, les codes du bâtiment ne font pas grand-chose, parce qu'on ne déclenche pas très souvent de révisions des codes dans un immeuble existant, à moins de procéder à des rénovations majeures.

Étant donné que le parc immobilier des 30 prochaines années est déjà construit à plus de 75 %, les codes du bâtiment, bien qu'ils soient utiles à la construction neuve, ne serviront pas nécessairement à grand-chose pour la grande majorité des immeubles qui sont déjà là. Je recommanderais d'autres outils d'orientation. Les codes du bâtiment reçoivent beaucoup d'attention et je pense qu'ils sont importants pour la construction à venir, mais face au problème que nous avons aujourd'hui, nous ne devrions pas trop insister sur la différence qu'ils vont faire.

Chose certaine, les codes du bâtiment... Ils fixent un seuil pour le marché. Ce que je pense toujours des incitatifs, c'est qu'ils conviennent à merveille aux chefs de file du marché, mais il faut brandir la baguette des règlements pour rappeler à l'ordre ceux qui traînent de la patte. C'est là que les codes du bâtiment peuvent être utiles, mais comme je l'ai dit, pour les immeubles existants — où je passe le plus clair de mon temps —, ils ne feront pas une grande différence.

Le président: Nous allons devoir nous arrêter ici.

Monsieur White, vous restez avec nous, et si M. Young et M. Schruder veulent bien patienter un peu, nous reprendrons dans trois ou quatre minutes, probablement, lorsque le prochain témoin sera là.

La séance est suspendue pour quelques minutes.

• (1155)

(Pause)

• (1200)

Le président: Nous reprenons.

Monsieur Rebel, merci beaucoup d'être revenu. Nous vous sommes reconnaissants de bien vouloir revenir pour répondre à quelques questions.

Nous avons suspendu la séance quelques minutes en attendant votre arrivée, et nous donnons maintenant la parole à M. Schmale, pour cinq minutes.

M. Jamie Schmale: N'a-t-il pas droit à 10 minutes?

Le président: Non, il a déjà fait un exposé.

M. Jamie Schmale: D'accord. Très bien.

Merci à tous. Je vais commencer par mes amis de l'Ontario.

Messieurs, dans le même ordre d'idées que M. Serré, je passe à travers un paquet d'articles ici. Il y en a un qui dit: « La serre SunTech d'Ottawa ferme un système d'éclairage de 1 million de dollars... » Disparu.

Un autre dit que la serre de Kingsville prend de l'expansion à l'extérieur de l'Ontario, et cela date du 28 novembre 2016.

Le 23 mars 2017, le gouvernement annonçait 19 millions de dollars pour aider à garder les serres en Ontario.

Je suppose que cela venait du fonds d'ajustement global, ou était-ce un autre fonds?

M. Terry Young: Je n'ai pas eu connaissance de cet arrangement; je m'en excuse. Je ne suis pas au courant.

• (1205)

M. Jamie Schmale: D'accord.

À propos de vos gestionnaires de l'énergie, d'après l'article que je suis en train de lire, l'Ontario, entre 2003 et 2014, a éliminé environ 7 500 kilowattheures d'énergie, mais a grossi sa capacité de près de 14 000 et, pendant cette période, les factures ont augmenté de 80 %. Nous savons cela.

Est-ce exact jusqu'à présent?

M. Terry Young: Je n'ai pas l'article, mais il est vrai que la demande a diminué. L'augmentation prévue ne s'est pas produite. Si vous regardez les statistiques, vous verrez à la fois une baisse de la demande de pointe, ainsi qu'une baisse de la consommation globale, si on veut, par rapport à 2006.

M. Jamie Schmale: Pendant cette période, l'Ontario a perdu environ 300 000 emplois dans le secteur manufacturier. Avec ce qui se passe à l'usine de General Motors à Oshawa, étant donné qu'elle paie environ 15 millions de dollars en énergie et en taxes — elle paie 16 millions de dollars en Ontario pour l'énergie, alors elle serait assez grande pour embaucher un vérificateur de l'énergie — et étant donné que des entreprises choisissent de partir avant même d'en avoir un, ne devrions-nous pas chercher à réduire le prix de l'électricité avant que beaucoup d'autres décident que l'Ontario n'est pas un bon endroit où faire des affaires?

M. Terry Young: Comme vous le savez peut-être, depuis juin, le gouvernement de l'Ontario a pris un certain nombre de mesures pour réduire le coût de l'électricité. Plusieurs contrats d'énergie éolienne et solaire ont été annulés. Il y a eu un certain nombre de mesures.

Le ministre de l'Énergie, du Développement du Nord et des Mines en parlait justement hier. Oui, je pense que l'Ontario prend déjà des mesures pour réduire le coût de l'électricité.

Dans notre domaine à nous, qui est l'efficacité énergétique, il y a moyen de trouver des façons de réduire les coûts, non seulement pour les clients actuels, mais aussi pour ceux de demain. Comme je l'ai dit, chaque dollar investi dans l'efficacité énergétique permet d'épargner 3 \$ dans les coûts d'infrastructure à venir. Nous réduisons la demande d'électricité non seulement aujourd'hui, mais aussi demain. Nous cherchons, de la façon la plus rentable possible, des moyens de répondre aux besoins futurs.

M. Jamie Schmale: Je comprends que ce n'est pas votre faute si l'Ontario a des tarifs d'énergie parmi les plus élevés en Amérique du Nord. Vous êtes assis devant moi et c'est sur vous que tombe la chance de répondre à mes questions. Je m'en excuse.

Pour ceux qui nous écoutent peut-être à la maison, pouvez-vous me dire, puisque vous réduisez les prix — ce qui, j'en conviens, est une bonne chose — comment se finance le fonds d'ajustement global? Qui paie pour cela?

Le président: Vous avez très peu de temps.

M. Terry Young: L'ajustement global est une composante du coût de l'électricité. Les gens qui paient les factures d'électricité en Ontario paient aussi pour cela. L'ajustement global a été établi il y a quelques années et il couvre certains coûts fixes. Si vous payez un coût fixe pour une source donnée de production d'électricité qui revient plus cher que le prix du marché ou que le prix horaire, la différence est recouvrée par l'ajustement global.

Le président: Merci. Nous devons poursuivre.

Monsieur Hehr.

L'hon. Kent Hehr (Calgary-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup de me donner l'occasion de poser des questions à ces distingués invités qui sont venus nous parler aujourd'hui.

J'aimerais commencer par vous, monsieur White.

Dans votre introduction, vous avez énuméré les nombreux facteurs qui, à votre avis, ont contribué à la réussite de votre entreprise, y compris non seulement les gens talentueux qui travaillent avec vous, mais aussi le fait que la Colombie-Britannique était justement à l'heure des réflexions et des idées sur l'économie d'énergie, et le fait qu'elle mettait un prix sur la pollution.

J'aimerais vous entendre davantage à ce sujet, que vous me disiez comment un prix sur la pollution peut contribuer à votre succès et rendre d'autres entreprises plus éconergétiques et plus fiables.

• (1210)

M. Brad White: Merci.

Je suppose que vous faites allusion à la taxe sur le carbone de la Colombie-Britannique dans votre question.

Vraiment, l'impact qu'a eu la taxe sur le carbone est... Notre électricité est en grande partie neutre en carbone, en Colombie-Britannique. Elle laisse une très faible empreinte. Dans le cas du gaz naturel, évidemment, elle est beaucoup plus importante. Depuis près de 10 ans, le prix du gaz naturel est extrêmement bas.

Ce que nous avons constaté, en fait, c'est que la taxe sur le carbone a ajouté quelques dollars par gigajoule au prix du gaz naturel. Cela nous ramène aux analyses de rentabilité des projets en efficacité énergétique. Les projets qui auraient autrement été rentables sur 10 ans pourraient l'être sur six ou sept ans à cause

de la taxe sur le carbone. C'est pourquoi les entreprises veulent investir pour faire baisser les prix. En fait, tout tourne autour des analyses de rentabilité et des moyens d'intéresser à investir dans l'efficacité énergétique. De cette façon, c'est un signal du marché qui, je dirais, incite à l'investissement dans ce domaine. Alors, il y a plus de projets réalisés, ce qui, bien sûr, nous amène plus de contrats indirectement.

L'hon. Kent Hehr: Cela a-t-il aussi sensibilisé davantage votre client moyen au fait qu'il y a un prix sur le carbone? Cela leur a-t-il indiqué que le gouvernement était sérieux au sujet des changements climatiques et qu'il fallait faire quelque chose à cet égard?

M. Brad White: Je pense vraiment que c'est le cas.

C'est intéressant. Une chose que j'ai remarquée depuis un ou deux ans chez nos clients, c'est qu'auparavant, ils mettaient beaucoup l'accent sur les coûts de l'énergie, mais plus récemment... Nous avons deux ou trois gros clients, tant du secteur public que du secteur privé, qui nous disent que la principale raison pour laquelle ils investissent dans l'efficacité énergétique, c'est qu'ils veulent réduire leurs émissions de carbone. Ils le font pour les GES...

La mise en place d'une stratégie du bâtiment à émission zéro par la ville de Vancouver fait partie du mouvement. Le gouvernement a fait preuve d'un certain leadership dans ce secteur de diverses façons. Je pense qu'une partie de cette volonté a fini par animer les secteurs public et privé.

Nos clients nous disent vouloir réduire leurs émissions de carbone et que c'est leur objectif premier. De toute évidence, les économies d'énergie offrent un avantage, et les projets doivent être logiques du point de vue de l'investissement, mais ces clients recherchent vraiment ces économies en termes d'émissions de carbone.

L'hon. Kent Hehr: En fin de compte, ils disent que les changements climatiques sont réels et que leur entreprise doit à cet égard participer à la réduction des émissions de carbone et essayer de trouver une meilleure façon non seulement de faire des affaires, mais aussi de présider aux destinées de la planète.

M. Brad White: C'est certainement juste pour certains de nos clients. Pas tous, mais certains ont indéniablement ce point de vue.

L'hon. Kent Hehr: J'aimerais demander à mes amis de l'Independent Electricity System Operator si c'est le même sentiment qui ressort chez les gens qui font appel à leur organisation? Est-ce que leur démarche s'inscrit à la fois dans une perspective économique et obéit, faute d'un meilleur terme, à un impératif moral de réduire les émissions de carbone, compte tenu du réchauffement de la planète?

M. Terry Young: Je proposerais une ou deux réponses. De façon générale, on met beaucoup l'accent sur l'électricité et l'efficacité énergétique. Nous gérons le réseau électrique de la province.

Je signale que le réseau que nous exploitons était essentiellement neutre en carbone à 96 % en 2017. Parmi les sources de production d'électricité sur lesquelles nous comptons en 2017, 96 % n'émettaient pas de GES. Nous avons donc un système propre.

Les programmes que nous proposons sont axés sur des mesures relatives à l'électricité.

L'hon. Kent Hehr: Est-ce que toutes les entreprises de l'Ontario sont admissibles à votre programme? Faut-il avoir certaines caractéristiques et certains niveaux pour avoir le droit de participer à ce que vous...

M. Terry Young: Non. Toutes les entreprises sont admissibles. Dans les programmes que nous offrons, nous prévoyons un investissement de la part de l'entreprise elle-même. J'ai mentionné la participation financière que nous apportons, mais la part des entreprises sera supérieure, au final, dans ce programme.

Nous sommes bien conscients de la nécessité pour les entreprises, les industries et même les individus à investir pour participer à nos programmes.

• (1215)

Le président: Je vais devoir vous arrêter ici, monsieur Young.

Je redonne la parole à M. Schmale, pour une durée de cinq minutes.

M. Jamie Schmale: Merci beaucoup, monsieur le président. Je vais profiter de l'occasion offerte.

Monsieur Rebel, j'aurai une question pour vous dans un instant. J'aimerais d'abord revenir à M. White.

Nous parlions de la Colombie-Britannique et de la taxe sur le carbone dont M. Hehr a parlé. Un article paru aujourd'hui affirme que la Colombie-Britannique est tombée au 58^e rang dans le classement mondial des investissements. L'Alberta est passée de la 14^e à la 43^e place. L'article évoque de nombreux facteurs, notamment les taxes et les fardeaux de la réglementation, mais un facteur mentionné dans les deux cas, c'est le coût élevé de l'énergie.

Là encore, vous êtes dans une position unique, de sorte que les entreprises qui ont les moyens de payer vos services le font effectivement. Étant donné que les coûts de l'énergie sont, comme je l'ai souligné dans mes questions précédentes, en train de détruire le secteur manufacturier en Ontario — en effet, malgré la taxe sur le carbone en Colombie-Britannique, les émissions ont quand même augmenté —, comment pouvons-nous continuer à bénéficier d'investissements au Canada si, selon cet article et celui dont j'ai parlé plus tôt, les coûts de l'énergie poussent les gens à aller ailleurs et qu'ils ne se donnent même pas la peine de faire des vérifications de leur consommation d'énergie?

M. Brad White: En tant que propriétaire d'une petite entreprise, je ne crois pas être forcément en position de répondre à cette question.

Dans le contexte de l'efficacité énergétique, c'est certes un incitatif. Bien entendu, la question reste ouverte. Votre remarque porte davantage sur le coût total de l'énergie. Il ne change pas parce que le réseau de la Colombie-Britannique — il semble que celui de l'Ontario aussi — est largement neutre en carbone. Une chose que j'aimerais mentionner, c'est que le coût de l'énergie augmente pour de nombreuses raisons qui n'ont rien à voir avec la taxe sur le carbone.

La majorité des coûts n'est pas liée à la taxe sur le carbone parce que, comme je l'ai dit, malgré la taxe sur le carbone, le gaz coûte beaucoup moins cher aujourd'hui en Colombie-Britannique qu'en 2008, par exemple, avant la dernière récession. Son prix pouvait atteindre 15 ou 16 \$ le gigajoule. Son prix aujourd'hui, pour la plupart des clients commerciaux, est, même avec la taxe sur le carbone, entre 7 et 8 \$ le gigajoule, beaucoup moins élevé qu'avant. C'est simplement une question d'offre et de demande.

Il y a beaucoup de fluctuations qui, comme je l'ai dit, ne sont pas liées. Le prix de l'électricité a considérablement augmenté, même si elle est largement neutre en carbone. Je pense que ce serait un erreur de rendre la taxe sur le carbone responsable d'une grande part de cette augmentation.

M. Jamie Schmale: Il ne faut jamais tout mettre sur le dos de la taxe sur le carbone. Je dis simplement que c'est une mauvaise politique gouvernementale, surtout que le GNL en Colombie-Britannique est exempté de la taxe sur le carbone.

M. Brad White: La hausse des émissions, je crois, est attribuable en grande partie à l'industrie et à la production de gaz naturel. Il y a des choses qui ne font pas partie de la conversation sur l'efficacité énergétique, je dirais. Il y a beaucoup d'autres questions qui ont besoin d'être examinées dans une perspective plus large mais qui ne sont pas liées à l'efficacité énergétique, et elles jouent évidemment un rôle.

M. Jamie Schmale: Ce que je veux dire, c'est que le gouvernement pousse à la hausse le coût de l'énergie et, comme solution au problème, il propose un autre programme d'incitation à l'économie d'énergie, mais les entreprises pourraient agir de toute façon. Cependant, celles qui ne peuvent pas, ou qui croient que l'écart est trop grand, s'en vont tout simplement — comme dans l'exemple des GES.

Je vous laisse sur cette pensée.

• (1220)

Le président: Il vous reste 30 secondes, si vous voulez poser une question à M. Rebel.

M. Jamie Schmale: Monsieur Rebel, comme vous venez de loin, je vais vous donner la parole.

Lors de votre dernière comparution, vous avez parlé du tort que causent toujours les tarifs sur l'aluminium et l'acier à votre industrie. De toute évidence, vous payez vos matières plus cher, ou votre industrie les paie plus cher, et la facture est refilée aux consommateurs à titre de coût direct ou cela nuit à votre volume d'affaires intégralement.

M. Bruce Rebel (vice-président et directeur général, Association des fabricants d'appareils électroménagers Canada): Sur le plan de la fabrication d'appareils électroménagers, nous utilisons certainement beaucoup d'acier et d'aluminium, surtout dans les gros appareils, tels le réfrigérateur et la cuisinière. Le coût de ces matières a augmenté, mais c'est un double coup dur en ce sens qu'une grande partie de cette fabrication se fait à l'étranger, aux États-Unis dans certains cas, ce qui signifie que l'aluminium et l'acier coûtent plus cher à l'achat.

Par ailleurs, pour faire entrer ces appareils ou leurs composantes au Canada, il y a maintenant des tarifs canadiens, des droits de représailles. Le coup de massue vient donc du fait que le prix des appareils, et plus particulièrement celui des électroménagers, est ainsi plus élevé lui aussi.

Le président: Je vais devoir vous arrêter ici. Vous ne pouvez pas dire que vous n'avez pas eu assez de temps aujourd'hui, monsieur Schmale.

Monsieur Whalen, vous avez cinq minutes.

M. Nick Whalen (St. John's-Est, Lib.): Merci beaucoup.

Je remercie les témoins d'être là.

Monsieur White, du point de vue du rendement énergétique que vous nous avez montré dans vos tableaux et que vous avez mesuré, est-ce que les économies d'énergie réalisées au fil des années sont des prévisions ou ont été vérifiées et mesurées par votre entreprise? Comment cela fonctionne-t-il? Dans quelle mesure est-ce rigoureux?

M. Brad White: Cela varie vraiment d'un projet à l'autre. Je pense que dans deux cas, c'était des projets terminés, auxquels nous restons souvent associés après coup. Nous essayons toujours de confirmer les économies réalisées à la fin du projet.

Parfois, les clients veulent connaître le rendement régulier; dans le cas du projet de l'Hôpital général de Vancouver, l'investissement dépassait le million de dollars. Quand les chiffres sont aussi gros, les clients ont de bonnes raisons de s'assurer de continuer à en voir les avantages.

Nous avons beaucoup de clients qui ajoutent au moins un an de surveillance et de contrôle au contrat. S'il s'agit d'un projet qui a fait l'objet de mesures incitatives, il arrive souvent que l'entreprise de services publics exige qu'il y ait surveillance et contrôle après coup pour confirmer les économies. Dans certains cas, le client regarde simplement ses factures et voit bien qu'en effet, il a économisé de l'énergie.

Cela varie beaucoup d'un projet à l'autre.

M. Nick Whalen: Est-ce que SES a beaucoup de concurrents sur le marché de la Colombie-Britannique?

M. Brad White: Certainement. Nous sommes rares, en ce sens que nous sommes l'une des seules entreprises dont les activités portent exclusivement sur l'efficacité énergétique. Il y a au moins une autre grande entreprise qui fait le même genre de travail, tout comme un grand nombre de petites entreprises et d'entreprises individuelles, alors nous sommes l'une des 20 entreprises, peut-être, en Colombie-Britannique — l'une des plus grandes —, mais nous faisons face assurément à beaucoup de concurrence pour chaque projet.

M. Nick Whalen: En ce qui concerne les services de gestion de l'énergie, affrontez-vous la concurrence des services publics eux-mêmes?

M. Brad White: Non, les gestionnaires de l'énergie sont à l'emploi de nos clients. Parfois, nous avons un contrat de gestion de l'énergie et parfois, nous sommes embauchés pour aider les gestionnaires de l'énergie à élaborer leur plan de gestion stratégique de l'énergie ou des documents de ce genre. C'est un partenariat.

M. Nick Whalen: Vous arrive-t-il d'être payé en qualité de contrôleur des mouvements de fonds? Plutôt que de payer l'entreprise de services publics pour qu'elle détermine les prix, c'est vous que le client paie pendant cinq ou six ans. Y a-t-il de l'affacturage qui explique votre mode de rémunération?

M. Brad White: Nous sommes rémunérés à l'acte. Il y a des organisations de plus grande taille... Ce dont vous parlez, c'est ce que nous appelons un modèle d'entreprise de services énergétiques, une ESE. On retient généralement leurs services pour de très gros projets dans le cadre desquels il faut tout mettre aux normes dans une municipalité — pour des dizaines de millions de dollars. Il y a de très grandes entreprises, comme Johnson Controls, qui se chargent de ce genre de projet. Ce n'est pas quelque chose que nous ferions.

M. Nick Whalen: Du côté de l'Ontario, monsieur Young, employez-vous et payez-vous les gestionnaires de l'énergie?

M. Terry Young: Les gestionnaires de l'énergie sont utilisés dans les programmes industriels. Ils travaillent pour une entreprise. C'est un poste complémentaire qui est créé, et ils sont membres de cette entreprise.

M. Nick Whalen: D'accord. Très bien.

Trouvez-vous qu'en Ontario, vous êtes en concurrence avec des entreprises du secteur privé, comme SES, pour ce qui est des services que vous offrez?

• (1225)

M. Terry Young: Non. Ce que vous verrez, ce sont des gestionnaires de l'énergie qui se familiarisent avec les chaînes d'approvisionnement également en place qui les utilisent pour amener des rationalisations dans leurs propres organisations.

Je vous parle d'un programme que nous finançons et auquel les entreprises peuvent avoir accès.

M. Nick Whalen: Excellent.

Pour ce qui est de la façon dont chacune de vos organisations mesure le succès, vous avez parlé plus tôt dans vos exposés de la réduction des coûts en capital associés au développement du réseau. Je me demande simplement si oui ou non...

Lors de notre réunion du début de la semaine, nous avons parlé entre autres de la nécessité d'étendre le réseau, non seulement pour répondre à la demande traditionnelle, mais aussi pour permettre au secteur des transports d'avoir accès aux sources de production d'électricité plutôt qu'aux produits pétroliers et gaziers.

Je me demande seulement dans quelle mesure ce que vous faites, en ce qui concerne votre modélisation financière, va à l'encontre du simple désir de développer le réseau?

M. Terry Young: Le développement du réseau, à mon avis, crée un risque. Ce que nous voulons, c'est que cette croissance du réseau donne satisfaction, si vous voulez,

Je travaille dans ce domaine depuis assez longtemps pour me souvenir de l'époque où la demande d'électricité augmentait de 7 % par année. Donc, tous les 10 ans, les besoins doublent. Nous voulons certainement éviter cela. Nous voulons nous assurer que toute croissance soit aussi pertinente et rentable que possible.

M. Nick Whalen: Voici ma dernière question pour vous.

Je ne sais pas si vous avez ces données sous la main, mais pour que nous puissions comparer des pommes avec des pommes, il serait bon de connaître l'économie moyenne en kilowattheure pour chaque dollar dépensé. Je ne voudrais pas que le service public tienne compte de tout ce qui est associé au fait qu'il n'a pas eu à dépenser un cent pour renforcer le réseau. Je veux simplement savoir quelles sont les économies réalisées et dans quelle mesure chacune de vos organisations réussit à faire épargner des kilowattheures, ou des tonnes métriques équivalent pétrole, par dollar investi dans les projets. J'aimerais simplement savoir si c'est le secteur privé ou le secteur public qui est le meilleur à cet égard.

Merci.

Le président: Quelqu'un peut-il répondre très rapidement?

M. Nick Whalen: Non, je pense que c'est à rendre.

Le président: Très bien, c'est parfait. Je crois voir un soupir de soulagement.

Monsieur Cannings, vous avez trois minutes pour terminer.

M. Richard Cannings: Merci.

Monsieur Rebel, par curiosité, quelle est la proportion d'appareils électroménagers vendus au Canada qui sont fabriqués au Canada par rapport à ceux qui sont fabriqués ailleurs, aux États-Unis ou au Mexique?

M. Bruce Rebel: À l'heure actuelle, il y a très peu de fabricants d'électroménagers au Canada. Je ne sais pas pour les systèmes CVCA, mais les électroménagers en particulier sont en grande majorité, plus de 95 %, fabriqués à l'étranger.

M. Richard Cannings: C'était par simple curiosité. Pour ce qui est de l'efficacité énergétique et de l'utilisation d'appareils écoénergétiques pour atteindre nos objectifs, quel est le délai de renouvellement des appareils électroménagers? C'est peut-être cinq ou dix ans pour les voitures, mais qu'en est-il des réfrigérateurs? Si nous avons maintenant des réfrigérateurs vraiment efficaces, combien de temps nous faudra-t-il attendre pour constater les avantages d'appareils neufs?

M. Bruce Rebel: L'une des choses que nous aimerions voir dans un nouveau paradigme, c'est la question de la durée de vie des électroménagers. Leur durée varie selon le type d'appareil. Vous avez donné l'exemple du réfrigérateur, mais vous pouvez vous attendre à ce que votre réfrigérateur dure entre 10 et 15 ans avant qu'il n'atteigne sa fin de vie.

Cette période d'attente de 10 à 15 ans, dans certains cas, ce n'est que la durée de vie moyenne, mais on peut avoir un réfrigérateur qui dure 20 ans. Il faut alors se demander pourquoi on veut avoir un réfrigérateur vieux de 20 ans: il est énergivore. C'est le même genre de problème que pour un véhicule. Un véhicule vieux de 20 ans ne sera pas aussi écoénergétique qu'un véhicule neuf. On voit encore cela de nos jours: les ménages attendent que leurs appareils soient

défectueux pour les remplacer. Les gens remplacent leurs appareils lorsqu'ils déménagent dans une nouvelle maison et, à ce moment-là, en effet, ils auront tendance à se tourner vers des appareils neufs, mais s'ils restent longtemps dans la même maison, ils attendent que l'appareil cesse de fonctionner avant de le remplacer, au lieu de penser qu'il est peut-être temps de remplacer un réfrigérateur vieux de 12 ans par un autre plus efficace.

● (1230)

Le président: Nous allons malheureusement devoir nous arrêter ici. Désolé.

M. Richard Cannings: J'en étais à ma question essentielle, mais ça va.

Des voix : Ha, ha!

Le président: Messieurs, merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer. Les données probantes sont très précieuses, surtout pour l'étude. Comme vous pouvez le constater, nous n'avons jamais assez de temps. Les gens voulaient poser plus de questions, mais voilà, c'est ainsi que le système fonctionne. Vous pouvez partir maintenant. La séance est suspendue. Dans quelques minutes, nous poursuivrons à huis clos. Je rappelle que chacun a le droit de garder un membre de son personnel avec lui pendant le huis clos; tous les autres sont invités à revenir mardi prochain.

[La séance se poursuit à huis clos.]

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>