

**MÉMOIRE DE LA
FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (FCEI)**

**Demande du Transporteur pour la révision tarifaire des années 2026-2027, 2027-2028 et
2028-2029**

**Préparé dans le cadre du dossier
R-4307-2025
de la Régie de l'énergie du Québec**

**Par
Antoine Gosselin**

**Le 1^{er} décembre 2025
Révisé le 7 janvier 2026**

1. Introduction

Le présent dossier tarifaire porte sur les tarifs de distribution d'électricité pour les années 2026-2027, 2027-2028 et 2028-2029. Le Distributeur demande entre autres à la Régie d'approuver une hausse tarifaire globale de 4% pour chacune des trois années. Toutefois, la hausse demandée aux clientèles affaires et institutionnelles est beaucoup plus élevée à 4,8% par année, résultat du plafonnement des tarifs résidentiels à 3%. Cela représente une hausse de 15,1 % sur la période de trois ans.

La FCEI rappelle que l'énergie représente un coût important pour les PME. Selon le plus récent Baromètre des affaires^{MD} de la FCEI, 34% des entreprises au Québec identifient spécifiquement le coût de l'électricité comme un des principaux facteurs exerçant une pression sur leurs coûts.

Dans ce contexte, il apparaît d'autant plus important que les budgets demandés soient optimisés et pleinement justifiés. Suite à son analyse du dossier, la FCEI identifie des coûts quelle juge injustifiés pour un total de près de 350 M\$. La FCEI évalue qu'une réduction du revenu requis équivalente résulterait en une hausse tarifaire globale d'environ 3,3% alors que celle des clients non-résidentiels serait d'environ 3,5%.

Cependant, la récente décision D-2025-114 vient ajouter une pression considérable sur la hausse tarifaire à venir pour les entreprises. En effet cette décision annule une pratique réglementaire mise en place dans le dossier tarifaire 2025 et qui permettait la capitalisation des dépenses de maîtrise de la végétation. La FCEI évalue que cette décision aura un impact sur les tarifs de distribution de l'ordre de 500 M\$ sur les trois années lequel risque fort d'être supporté en totalité par les entreprises et clients institutionnels. En effet, alors que les clientèles résidentielles sont à l'abri de l'effet de l'augmentation de ces coûts dû au plafonnement tarifaire à 3%, les entreprises en font les frais. Ainsi, selon les paramètres de la demande du Distributeur, ce sont les clients affaires et institutionnels qui auront à supporter la totalité de la hausse du revenu requis induite par l'absence de capitalisation des dépenses en maîtrise de la végétation.

2. Approvisionnements

2.1. Besoins de puissance pour la recharge de véhicules électriques

Le tableau CR-4.3A¹ présente l'évaluation du Distributeur du nombre de véhicules électriques (VÉ) au Québec et de leur impact sur le besoin de puissance.

Tableau CR-4.3A
Impact en puissance moyen par véhicule électrique

	2022- 2023	2023- 2024	2024- 2025	2025- 2026	2026- 2027	2027- 2028	2028- 2029	2029- 2030	2030- 2031	2031- 2032
Véhicules électriques										
<i>MW</i>	110	132	245	300	393	540	750	1 077	1 471	1 939
<i>Nombre ('000, janvier)</i>	175	258	382	492	657	886	1 188	1 560	1 971	2 399
<i>kW par véhicule</i>	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8

On peut y observer que le nombre de VÉ prévu est de 492 milliers en janvier 2026, 657 milliers en janvier 2027, 886 milliers en janvier 2028 et 1 188 milliers en janvier 2029. La FCEI estime que ces prévisions sont trop optimistes.

Selon les statistiques compilées par l'AVEQ sur la base des données de la SAAQ, il y avait 426 536 VÉ immatriculés au Québec au 30 septembre 2025.² Ainsi, la prévision de 492 milliers de VÉ en janvier 2026 nécessiterait 66 milliers d'immatriculation au dernier trimestre de 2025. Or, toujours selon les statistiques compilées par l'AVEQ, environ 10 000 VÉ ont été immatriculés durant le premier trimestre de 2025 et environ 20 000 pour les deuxième et troisième trimestres de 2025. La prévision du Distributeur suggère un triplement des immatriculations au dernier trimestre de 2025 par rapport à celle du trimestre précédent. Une telle prévision n'est pas réaliste. Une prévision d'ajout de VÉ au même niveau que les deux trimestres précédents paraît plus raisonnable. Ainsi, la FCEI recommande une estimation de 447 000 VÉ en janvier 2026.

La FCEI estime également que le Distributeur surévalue la croissance du nombre de VÉ pour les années 2026, 2027 et 2028. Il s'est vendu au Québec environ 410 000 véhicules neufs par année entre 2020 et 2024 en moyenne.³ En supposant des ventes équivalentes pour les années 2026 à 2028 et en y appliquant les exigences prévues au *Règlement d'application de la Loi visant l'augmentation du nombre de véhicules automobiles zéro émission au Québec afin de réduire les émissions de gaz à effet de serre et autres polluants* (« Règlement d'application »), la FCEI évalue à environ 160 000, 224 000 et 295 000 les ajouts de VÉ additionnels sur les routes pour les années 2026, 2027 et 2028 respectivement. Ces ajouts, qui supposent que les

¹ B-0103, p. 12,

² <https://www.aveq.ca/actualiteacutes/category/statistiques>

³ Statistique Canada, tableau 20-10-0085-01

véhicules hybrides rechargeables ne contribuent pas à l'atteinte des exigences réglementaires,⁴ sont similaires à ceux prévus par le Distributeur. Toutefois, cette évaluation ne tient pas compte de deux éléments importants soit la présence d'une quantité importante de crédits accumulés par les constructeurs jusqu'ici et les préférences des consommateurs.

Au 1^{er} septembre 2024, les constructeurs avaient accumulé 427 370 crédits dans le cadre de la norme VZE dont 402 028 pour les années modèles 2022, 2023 et 2024. Étant donné les fortes ventes de VÉ à la fin de 2024, la FCEI estime que le nombre de crédits accumulés au 31 décembre 2024 à environ 500 000 crédits. De ce nombre, environ 100 000 sont requis pour couvrir les exigences de 2024, ce qui laisse environ 400 000 crédits accumulés à la fin de 2024. Ceux-ci doivent être divisés par 2,7 en vertu de l'article 4.7 du *Règlement visant la limitation du nombre de crédits pouvant être utilisés par un constructeur automobile et la confidentialité de certains renseignements*, ce qui laisse plus ou moins 150 000 crédits disponibles pour couvrir une partie des exigences du Règlement d'application pour les années 2025 et suivantes. Étant donné les faibles ventes de VZÉ en 2025, la FCEI anticipe que les constructeurs devront puiser dans les crédits accumulés. Elle fait l'hypothèse conservatrice que 70 000 de ces crédits seront utilisés pour couvrir les exigences de 2025 ce qui laisse 80 000 crédits disponibles pour les années 2026 à 2028. En tenant compte de ces crédits, la FCEI obtient une croissance du nombre de véhicules électriques plus faible que celle prévue par le Distributeur et qui implique des besoins de puissance plus faible de 66 MW à 90 MW sur la période. Toutefois, ces hypothèses impliquent toujours des parts de marché des VÉ atteignant environ 50% en 2027 et 70% en 2028. Malgré les redevances très importantes prévues au Règlement d'application pour les constructeurs ne respectant pas les exigences, la FCEI estime qu'un tel taux de croissance est irréaliste. Elle rappelle que, outre un soubresaut en 2024, les parts de marché des VÉ au Québec ont été de plus ou moins stables depuis trois ans à 20% en 2023, 26% en 2024 et environ 20% anticipé en 2025. Cette stabilité contraste lourdement avec la croissance annuelle de 50% des parts de marché requise pour atteindre 70% en 2028, laquelle paraît totalement déconnectée des préférences des consommateurs. Le tout dans un contexte de réduction des appuis financiers provinciaux à l'achat de véhicules électriques. La FCEI soumet également, qui si les concessionnaires sont obligés d'augmenter fortement le prix des véhicules à essence pour rencontrer les exigences du *Règlement d'application*,⁵ les consommateurs pourraient se

⁴ Selon la compréhension de la FCEI, un VÉ doit avoir une autonomie électrique d'au moins 72 km pour pouvoir générer des crédits. La plupart des véhicules hybrides rechargeables n'atteignent pas ce seuil.

⁵ Le règlement prévoit une redevance de 20 000\$ par crédit non comblé.

tourner vers des moyens alternatifs pour obtenir ces véhicules, notamment en les achetant dans d'autres juridictions.

Tableau 1 : Impact de la recharge de véhicules électriques sur le besoin de puissance

		2025-2026	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Prévision de la FCEI conforme à la norme VZE					
Ventes de véhicules neufs au Québec	a		410	410	410
% des ventes de VÉ selon le Règlement	b		32.5%	45.5%	60.0%
Nombre de crédit additionnels requis	c		133	187	246
Proportion des crédits comblée par les VZE	d		100%	100%	100%
Pourcentage de VFÉ	e		20%	20%	20%
Nombre de VÉ additionnels	f=c*(d+e)		160	224	295
Part de marché des VÉ - avant utilisation des crédits accumulés	g=f/a		39%	55%	72%
Utilisation de crédits résiduels	h		60.0	20.0	0.0
Ajouts de VÉ	i=f-h		100	204	295
Part de marché des VÉ - après utilisation des crédits accumulés	j=i/a		24%	50%	72%
Nombre de VÉ	k=k(t-1)+j	447	546.9	750.8	1046.0
Nombre de VÉ prévus par HQD	l	492	657	886	1188
Puissance prévue par HQD	m		393	540	750
Puissance prévue par la FCEI	o=k/l*m		327	458	660
Écart de puissance	p=o-m		-66	-82	-90
Croissance annuelle de 25% des parts de marché					
Hypothèse de parts de marché	q	19%	24%	30%	37%
Ajouts de VÉ	r=q*a		97	122	152
Nombre de VÉ	s=s(t-1)+r	447	544.4	666.1	818.2
Nombre de VÉ prévus par HQD	t	492	657	886	1188
Puissance prévue par HQD	u		393	540	750
Puissance prévue par la FCEI	v=s/t*u		326	406	517
Écart de puissance	w=v-u		-67	-134	-233

La FCEI estime qu'un scénario plus réaliste doit être envisagé pour les fins du plan d'approvisionnement. Au tableau 1, la FCEI présente l'impact sur les besoins de puissance d'une croissance des parts de marché des VÉ de 25% annuellement à partir du niveau anticipé pour 2025, soit la moitié de la vitesse de croissance requise pour atteindre 70% de parts de marché en 2028. Bien qu'arbitraire, la FCEI estime que cette croissance demeure très optimiste et plus réaliste que la projection du Distributeur dans le contexte actuel. **La FCEI recommande par conséquent de réduire les besoins de puissance liés à la recharge de véhicules électriques de 67 MW, 134 MW et 233 MW pour les années 2026-2027, 2027-2028 et 2028-2029, respectivement.** La FCEI recommande par ailleurs que la Régie exige du Distributeur qu'il présente le calcul détaillé qui sous-tend sa prévision du nombre de véhicules électriques pour chacune des années témoin.

2.2. Contrats avec Hydro-Québec

Le Distributeur inclut dans son plan d'approvisionnement trois nouveaux contrats fermes avec Hydro-Québec. Le renouvellement de l'entente d'intégration éolienne pour les années 2026 à

2028, un contrat cyclable de 600 MW en 2028 et un contrat de base hivernal de 1000 MW en 2028. Lorsque questionné à ce propos, le Distributeur indique qu'il « considère avoir fourni les justifications nécessaires du caractère compétitif dans les annexes B à D de la pièce B-0027, dans le contexte où les produits obtenus sont équivalents à ceux dont les contrats arrivaient à échéance. »⁶.

La FCEI est en désaccord avec cette affirmation. Le contexte actuel est différent de celui qui prévalait au moment de la conclusion des contrats précédents ne serait-ce que par la nouvelle méthode que propose le Distributeur pour établir les approvisionnements de court terme. De plus, un examen sommaire révèle que le coût de la puissance à court terme sur le marché de New York est plus faible que celui prévu aux contrats cyclables et de base hivernale et que le coût de l'énergie à court terme est également plus faible pour les marchés de l'Ontario et de New York pour la période 2020-2024. Dans ce contexte, rien ne permet de conclure sommairement à la compétitivité des caractéristiques de ces contrats. Le Distributeur évoque par ailleurs, la volatilité des prix du marché de court terme pour justifier des achats de long terme. Il ne fournit toutefois aucune comparaison des prix, aucune mesure de volatilité et aucun critère pour faire un arbitrage entre des références de prix présentant des niveaux de prix et de volatilité différents.

La FCEI recommande à la Régie d'exiger une démonstration chiffrée du caractère compétitif de ces contrats. Elle estime que cette démonstration est d'autant plus nécessaire que des engagements de long terme plus faibles au profit du recours accru au marché de court terme favoriseraient une meilleure optimisation de l'électricité patrimoniale dans le contexte du nouveau modèle d'approvisionnement de court terme proposé par le Distributeur. **Elle recommande également qu'une démonstration complète similaire soit exigée pour tout futur contrat de long terme avec Hydro-Québec.**

2.3. Coût des achats de court terme auprès d'Hydro-Québec.

Le Distributeur propose un nouveau modèle de gestion des approvisionnements de court terme. Ce modèle prévoit que tous les achats de court terme soient fournis par Hydro-Québec selon un calcul à posteriori qui priorise l'utilisation de l'électricité patrimonial. Ce modèle présente

⁶ B-0085, p. 13, réponse 2.2

l'avantage de favoriser une meilleure utilisation de l'électricité patrimoniale. Cependant, la FCEI est préoccupée par la formule de coût proposée par le Distributeur pour établir la valeur de l'énergie et de la puissance dans ce modèle.

2.3.1. Prix de l'énergie

Le Distributeur propose que le prix de l'énergie soit établi selon un modèle où le prix des premiers 600 MW serait établi sur la base du marché de l'Ontario, le prix des 1000 MW suivant serait établi sur la base du marché de NY, et le prix des MW suivants serait établi sur la base des prix de l'énergie du marché de la Nouvelle-Angleterre. La FCEI estime que cette approche est problématique en ce qu'elle suppose que les approvisionnements de court terme ne proviendraient que des marchés voisins alors qu'historiquement, une part importante des approvisionnements est fournie par Hydro-Québec elle-même. Par exemple, en 2022, environ 60% des achats de court terme sous dispense provenaient de HQP.⁷ **Ainsi, la FCEI estime qu'une analyse détaillée multi-annuelle est requise pour déterminer des quantités d'énergie en provenance du Québec et le prix qui devrait leur être attribué dans l'approche séquentielle proposée.**

2.3.2. Prix de la puissance

Dans le cadre de la formule qu'il propose, le Distributeur demande d'utiliser le marché de New York pour la région de la ville de New York comme référence pour le coût de la puissance de court terme plutôt que NY Rest of State (« ROS ») comme cela se fait présentement. Il justifie cette proposition par l'entrée en service du projet Champlain Hudson Power Express (CHPE) qui créera selon lui une nouvelle dynamique de marché. Il spécifie que même si les potentiels fournisseurs sont essentiellement localisés dans la région ROS, le prix demandé par ces fournisseurs reflétera l'opportunité de revente de la puissance à la zone J NYC.

La FCEI est perplexe face à cette demande. D'abord, elle estime qu'il serait préférable d'attendre et observer le marché pour voir comme il s'adaptera à l'arrivée du projet CHPE.

⁷ https://www.regie-energie.qc.ca/storage/app/media/Suivis/SuiviD-2017-140_AutresSuivis/20230811-hqdst-suivi-detaille-des-activites-d-achatdu-distributeur-2022-confid-levee.pdf

Ensuite, si comme le dit le Distributeur, le prix ROS reflète l'opportunité de revente de la puissance à la zone J NYC, pourquoi ne pas simplement maintenir la zone ROS comme point de référence? **La FCEI estime que ce changement de référentiel est prématuré et s'y oppose.**

3. Revenu requis

3.1. Dépenses d'exploitation

Dans le cadre du dossier R-4305-2025, la FCEI a analysé le niveau des dépenses d'exploitation en maintenance du Distributeur en lien avec les objectifs de performance que ce dernier s'est fixé. Elle a conclu que les dépenses d'exploitation étaient plus élevées que nécessaire pour atteindre ces objectifs. Elle recommande des réductions de 49 M\$, 59 \$ et 58 M\$, pour les années 2026, 2027 et 2028 respectivement.⁸

3.2. Provision réglementaire

Pour établir le revenu requis de l'année 2026, le Distributeur tient compte d'une provision réglementaire de 133 M\$. Cette provision correspond à l'écart entre les revenus pour les mois de janvier à mars 2025 selon les tarifs au 1^{er} avril 2024 et les revenus pour ces mêmes mois selon les tarifs au 1^{er} avril 2025.

La FCEI soumet que cette provision réglementaire de 133 M\$ n'a pas lieu d'être parce que le principe même de la provision réglementaire n'était pas applicable lors du dossier tarifaire 2025. Le Distributeur indique d'ailleurs, que dans le cadre du dossier tarifaire 2025, « le mécanisme de la provision réglementaire faisait partie des principes réglementaires jugés « inopérants » sous la Loi sur la simplification, les hausses tarifaires des quatre prochaines années devant être établies en fonction de l'indice des prix à la consommation et non sur la base du coût de service. Ainsi, il n'y avait pas lieu de prendre en compte une provision réglementaire dans le calcul de la hausse tarifaire 2025. »⁹

⁸ R-4305-2025, C-FCEI-016, p. 7

⁹ B-0085, p. 6, réponse 1.3

Il ajoute toutefois que « le montant à la ligne 22 du tableau A-1 de la référence (iii) de la DDR « Revenus générés du 1er janvier au 31 mars 2026 par la hausse » représente bien la provision réglementaire de 2025 malgré qu'elle n'ait pas été identifiée à ce titre.

La FCEI estime que le raisonnement du Distributeur est incohérent. Ou bien une provision réglementaire a été prise en 2025 ou non. Si aucune provision n'a été prise, la FCEI ne voit pas comment une provision pourrait être récupérée au présent dossier. Elle soumet qu'on ne peut redéfinir a posteriori le traitement réglementaire applicable.

Elle soumet également que le cadre réglementaire qui prévalait de 2020 à 2025 ne peut pas produire des effets différents selon l'année considérée. Aurait-on tenu compte d'une provision réglementaire si la dernière année sous l'ancien cadre avait été 2024 plutôt que 2025? La FCEI soumet que non puisque la hausse tarifaire à l'inflation au 1^{er} avril 2024 n'est associée à aucun revenu requis qui corresponde à une quelconque année civile. Il ne s'agit que d'une augmentation ponctuelle au 1^{er} avril sans aucun lien avec un référentiel de temps, de coût, ou de revenu sous-jacent. Il aurait par conséquent été impossible de définir une provision réglementaire en 2024. D'ailleurs, pour établir les revenus des ventes 2025 avant hausse de 14 543 M\$, le Distributeur n'a pas retiré de revenus qui auraient été attribués à l'année 2024.¹⁰ Si aucune provision réglementaire de 2024 n'a été considérée pour établir les revenus avant hausse de 2025, la FCEI ne voit aucune raison pour qu'une provision réglementaire de 2025 le soit pour établir les revenus avant hausse de 2026. Cela équivaudrait à dire qu'une provision réglementaire pourrait être prise en 2025 alors que, sous le même cadre réglementaire, une telle provision n'aurait pas été possible en 2024. La FCEI soumet que le cadre réglementaire antérieur ne peut pas produire des effets différents sur la provision réglementaire selon que l'on considère une année où la hausse tarifaire est établie sur la base de l'inflation plutôt qu'une année de remise à niveau basée sur le coût de service. Une telle conclusion paraît intenable. L'exercice de mise à niveau aux cinq ans sous l'ancien cadre réglementaire ne visait qu'à établir un taux d'indexation des tarifs au 1^{er} avril qui fasse en sorte que la progression des tarifs ne diverge pas de la progression des coûts à long terme. Une fois ce taux établi, ses implications doivent être les mêmes que lorsque le taux est établi sur la base de l'inflation.

3.3. Unités de conformité

¹⁰ R-4270-2024, B-0422

En 2024, le Distributeur a généré des revenus de 2,4 M\$ provenant de la revente d'unités de conformité dans le cadre du *Règlement sur les combustibles propres*. Pour l'année témoin 2025, il prévoyait des revenus de 8,3 M\$ qu'il révisé maintenant à 4,7 M\$ à l'année de base 2025.¹¹ Pour les années 2026 à 2028, il ne prévoit aucun revenu « en raison de l'incertitude entourant le contexte économique actuel et le maintien du *Règlement sur les combustibles propres*. »¹² La FCEI comprends que les préoccupations du Distributeur à l'écart de la valorisation des unités de conformité sont surtout liées à l'équilibre entre l'offre et la demande et au prix des unités.¹³ Toutefois, la FCEI estime que les explications du Distributeur ne permettent pas de conclure à l'absence de vente entre 2026 et 2028. Tout indique au contraire que le marché sera maintenu.

Le FCEI soumet que prévoir des revenus nuls ne constitue par une réponse adéquate à l'incertitude évoquée par le Distributeur. **Elle recommande plutôt :**

- 1) de réaliser une projection raisonnable de ces revenus au meilleur des connaissances disponibles.**
- 2) la mise en place d'un compte d'écart sur ces revenus étant donnée l'incertitude évoquée ainsi que la discrétion dont dispose le Distributeur quant à la concrétisation ou non de ces transactions.**

Le tableau 2 présente l'évolution du nombre d'UC pour les années 2022 à 2028 sur la base des projections d'unités créées et vendues du Distributeur. Selon ces prévisions, il aura accumulé près de 500 000 unités de conformité d'ici la fin 2028.

Tableau 2 : Évolution des UC créées et détenues par le Distributeur

¹¹ B-0013, p. 12, tableau 9

¹² B-0013, p. 13

¹³ B-0085, p. 28, réponse 6.1

31 décembre de:	Unités créées	Unités vendues	Solde
2022	11369		11369
2023	29987		41356
2024	52192	10497	83051
2025*	68902	25560	126393
2026*	87107		213500
2027*	117688		331188
2028*	166430		497618
Total	533675	36057	497618

* Données projetées
Source: B-0085, p 29 et 30, réponses 6.3 à 6.5

La FCEI note que les ventes de 2025 sont associées à un prix moyen de 184 \$/unité.¹⁴ Pour les fins de l'établissement du revenu requis la FCEI estime raisonnable d'utiliser ce prix mais de ne considérer la vente que de 50% des unités accumulées au terme de l'année précédente. **Sur la base de ces hypothèses, la FCEI recommande de prévoir des revenus de 12 M\$, 14 M\$ et 18 M\$ respectivement pour les années témoin 2026 à 2028 tel que présenté au tableau 3.**

Tableau 3 : Hypothèses de ventes et de revenus des UC créées et détenues par le Distributeur

31 décembre de:	Unités créées	Unités vendues FCEI	Solde FCEI	Prix de vente (\$)	Revenus (M\$)
2022	11369		11369		
2023	29987		41356		
2024	52192	10497	83051		
2025*	68902	25560	126393		
2026*	87107	63197	150304	184	12
2027*	117688	75152	192840	184	14
2028*	166430	96420	262850	184	18
Total	533675	270825.125	262850		

* Données projetées
Source: B-0085, p 29 et 30, réponses 6.3 à 6.5

3.4. Approvisionnements

À la section 2.1, la FCEI recommande de réduire les besoins de puissance liés à la recharge de véhicules électriques de 70 MW, 140 MW et 240 MW pour les années 2026-2027, 2027-2028 et 2028-2029, respectivement. **Elle recommande également que l'impact en énergie et en puissance associés à la réduction recommandée du nombre de VÉ soit reflétée dans les coûts d'approvisionnement.**

¹⁴ B-0085, p. 29 réponse 6.3. 184\$/unité = 4,7 M\$/25 560 unités

4. Compte d'écart sur la contribution du Distributeur

La base de tarification du Distributeur inclut des sommes importantes en lien avec la contribution aux projets d'ajout de charge et de ressources du Transporteur. Le présent dossier intègre des contributions additionnelles de 914,2 M\$ en 2026, 220,5 M\$ en 2027 et 863,1 M\$ en 2028. Considérant la combinaison de l'importance des sommes en jeu, de l'horizon de trois ans du présent dossier et de l'historique du Transporteur en manière de prévision des mises en service, la FCEI est préoccupée que des écarts de prévision significatifs soient observés au terme de ces trois années.

En ce qui concerne l'historique du Transporteur en matière de prévision des ajouts au réseau, des différences significatives sont observées entre les mises en service prévues à l'année témoin et celles observées au rapport annuel du Transporteur et ce depuis plusieurs années. D'ailleurs, afin de pallier ce problème, le Transporteur intègre dans ses dossiers tarifaires un important facteur de glissement pour les fins de l'établissement de la base de tarification et du revenu requis. Toutefois, ce facteur de glissement ne s'applique pas aux projets en croissance.¹⁵ Ainsi, l'évaluation des contributions du Distributeur n'est pas corrigée pour les glissements de projets ce qui pourrait mener à des écarts d'autant plus importants que le niveau des contributions est particulièrement élevé.

Pour ce qui est de l'horizon de trois ans, il ne fait pas de doute que l'incertitude sur le niveau des mises en services augmente au fur et à mesure que l'on s'éloigne dans le temps ce qui ajoute au risque d'observer des écarts importants. De plus, ce même horizon de temps fait en sorte que les effets des écarts de prévision se propagent sur plusieurs années plutôt que d'être corrigés rapidement comme c'est le cas lorsque des révisions tarifaires sont réalisées sur une base annuelle.

Dans ce contexte, la FCEI recommande la mise en place d'un compte d'écart relatif aux impacts des écarts de contributions sur le revenu requis du Distributeur.

5. PGEE

¹⁵ R-4306-2025, B-0037, p. 8, réponse 3.4

Le Distributeur propose de remplacer la présentation de l'information du PGEÉ par programme par une information par portfolio. Il propose deux portfolios, l'un pour l'efficacité énergétique et l'autre pour la GDP. La FCEI soumet que cette information est insuffisante pour pouvoir juger du bien-fondé des budget demandés. **Elle recommande à la Régie de maintenir pour les futurs dossiers l'exigence de la présentation des tests économiques et autres informations au niveau des programmes.**

6. Frais pour la facture papier

Le Distributeur demande à la Régie d'approuver l'introduction d'un frais pour la transmission d'une facture papier. Elle demande l'imposition d'un frais de 1,40 \$ par facture ce qui correspond selon ses estimations au coût complet de l'envoi de la facture. Cette mesure vise à favoriser l'adoption de la transmission de la facture via l'espace client (« Facture internet ») et à réduire les coûts liés à son acheminement postal. Selon le Distributeur, de nouvelles campagnes publicitaires ou de nouvelles promotions ne permettrait pas d'augmenter significativement l'adhésion de la clientèle à la Facture internet.

Les données produites par le Distributeur montrent que le taux d'adhésion à la Facture internet augmente de manière régulière depuis 10 ans bien que la croissance de ce taux ait ralenti au cours des dernières années. La FCEI soumet que ce ralentissement est attendu considérant que le nombre de clients disponibles pour effectuer un transition vers la Facture internet est lui-même en diminution.

La FCEI estime qu'une statistique plus parlante quant à la poursuite de la transition vers la Facture internet est le taux de transition des clients à la facture papier qui passe à la Facture internet. En 2025, environ 7,5%¹⁶ des clients toujours à la facture papier sont passés à la Facture internet. Ce taux était 8% en 2023, de 9% en 2022 et de 9.5% en 2021. Bien qu'on puisse observer un ralentissement du taux de transition, ce dernier demeure non négligeable selon la FCEI. **Ainsi, la FCEI ne croit pas qu'il soit requis à ce stade-ci, d'imposer un frais pour la facture papier.**

7. Sommaire des recommandations

¹⁶ $(2 \times 1,2\%)/(1-67,7\%)$. Basé sur les données du tableau CR-5.1.1 de la pièce B-0100 à la page 9

Eu égard aux approvisionnements, la FCEI recommande :

- 1) De réduire de réduire les besoins de puissance liés à la recharge de véhicules électriques de 67 MW, 134 MW et 233 MW pour les années 2026-2027, 2027-2028 et 2028-2029, respectivement.
- 2) De présenter une démonstration chiffrée de la compétitivité des contrats de long terme avec Hydro-Québec relativement à des approvisionnements de court terme.
- 3) D'exiger une analyse détaillée multi-annuelle pour déterminer des quantités d'énergie en provenance du Québec et le prix qui devrait leur être attribuée dans l'approche séquentielle proposée pour établir le coût en énergie des approvisionnements de court terme fournis par Hydro-Québec.
- 4) De maintenir NY « Rest of state » comme référentiel pour établir le coût de la puissance de court terme.

Eu égard aux revenu requis, la FCEI recommande :

- 5) De réduire les dépenses d'exploitation des années témoin 2026, 2027 et 2028 de 49 M\$, 59 M\$ et 58 M\$, respectivement.
- 6) De refuser la prise en compte d'une provision réglementaire pour l'année 2026 et d'augmenter en conséquence les revenus des ventes avant hausse tarifaire de 133 M\$.
- 7) De considérer des revenus de 12 M\$, 14 M\$ et 18 M\$ en lien avec la vente d'unités de conformités dans le contexte du *Règlement sur les combustibles propres*.
- 8) De tenir compte de l'impact en énergie et en puissance associés à la réduction recommandée du nombre de VÉ sur les coûts d'approvisionnement.

Eu égard aux pratiques réglementaires, la FCEI recommande :

- 9) De mettre un place un compte d'écart pour capter les impacts sur le revenu requis des écarts au niveau des contributions devant être versées au Transporteur pour les ajouts au réseau.
- 10) De mettre en place un compte d'écart sur les revenus découlant de la vente d'unités de conformité.
- 11) De maintenir l'exigence de la présentation des tests économiques et autres informations au niveau des programmes dans le cadre du PGEÉ.

Eu égard aux conditions de service, la FCEI ne croit pas qu'il soit requis d'imposer un frais pour la facture papier.