
Présentation de la FCEI

Antoine Gosselin, économiste

R-4307-2025

La hausse tarifaire demandée

- Pour les années 2026 à 2028, le Distributeur calcule une hausse tarifaire annuelle de 4% pour les tarifs généraux et industriels après prise en compte des décisions D-2025-114 et D-2025-124
- Toutefois, cette hausse est calculée par rapport à des tarifs finaux 2025-2026 différents des tarifs provisoires en vigueur actuellement
- Pour 2026, cette hausse ne correspond pas à ce qui sera vécu par les clients
- La FCEI calcule que **la hausse serait plutôt de 5,7% en 2026** et est obtenue en comparant les revenus avant hausse de la demande initiale et les revenus après hausse
 - Revenus avril à décembre avant la hausse avant la mise à jour (B-0004, tableau A-3): 3,998 M\$
 - Revenus avril à décembre après la hausse suite à la mise à jour (B-0140, tableau 3): 4,225 M\$
 - $4225/3998 = 5,7\%$

Besoins en puissance relatifs à la recharge des véhicules électriques

- HQ évalue la croissance du nombre de véhicules électriques sur la base de la norme VZE
 - Implique une croissance très importante des parts de marché VÉ et VHR
 - De 20% en 2025 à environ 70% en 2028, selon l'évaluation de la FCEI
 - Norme VZE a été modifiée en octobre 2023
 - Fin des subventions annoncées en mars 2024
 - Baisse des aides financières de 2000\$ en 2026 et 2000\$ en 2027
 - Croissance annuelle des parts de marché de 50%

- La FCEI recommande de réduire de moitié à 25% la croissance annuelle des parts de marché
 - Impact négligeable du traitement des crédits accumulés
 - A-0035, p. 203
 - **Réduction des besoins de puissance de 70 MW en 2026, 140 MW en 2027 et 240 MW en 2028**

Besoins en puissance relatifs à la recharge des véhicules électriques (suite)

- Le Distributeur spéculé sur une baisse du prix des véhicules électriques, les améliorations technologiques, les subventions gouvernementales, la réponse des constructeurs
 - « Tous ces éléments-là, ça renforce le fait que le marché automobile va nécessairement se structurer de façon à répondre à ces obligations. Donc, ça, ça va faire en sorte que ça va stimuler l'offre. Donc, pour les prochaines années, les concessionnaires vont probablement offrir des rabais aux particuliers, il va y avoir des améliorations technologiques aussi par les constructeurs qui vont faire en sorte de diminuer graduellement le coût même des achats des véhicules électriques. Tous ces éléments-là, ça va faire en sorte également de stimuler les préférences des consommateurs, donc la demande. » (NS, 8 janvier 2026, p. 54)
 - « Puis le gouvernement, il va suivre l'évolution du marché, là. S'il se rend compte qu'il a... ça, ce n'est pas suffisant, il peut réajuster le tir en cours de route. » (NS, 9 janvier 2026, p. 80)
 - « Il a déjà mis en place sa norme VZE qui est contraignante, restrictive, de façon à tout de suite venir faire changer l'offre. Ce qu'on vise avec la norme VZE, c'est de faire en sorte que pour les constructeurs, quand ils vont faire leur analyse économique, ça va faire en sorte que ça va être plus rentable pour eux de trouver une façon de diminuer le prix des véhicules électriques plutôt que d'avoir à payer la pénalité. » (NS, 9 janvier 2026, p. 79)
- Rien ne permet de conclure à un changement important dans les préférences des consommateurs

Approvisionnement post-patrimoniaux de long terme auprès d'Hydro-Québec

Au présent dossier:

- En lien avec la recharge de véhicule électrique, **réduire les approvisionnements en base hivernale 2028 de 250 MW.**
 - De 1000 MW à 750 MW en janvier et février
 - De 300 MW à 50 MW en décembre et mars

Pour l'avenir:

- **L'optimalité des futurs approvisionnements de long terme auprès du Producteur doit être démontrée de manière détaillée**

Approvisionnement de court terme auprès d'Hydro-Québec

➤ Prix de l'énergie

- Le Distributeur propose une méthodologie séquentielle basée sur les prix des marchés de l'Ontario, New York et de la Nouvelle-Angleterre
- La méthodologie proposée par le Distributeur fait abstraction des achats historiques auprès du Producteur
- Or, historiquement, une large part des achats de court terme est réalisée auprès du Producteur
- La FCEI estime que cette approche est inadéquate et qu'une analyse détaillée multiannuelle 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
- **Pour le revenu requis 2026 à 2028:** la FCEI n'a pas de recommandations à formuler
- **Pour le compte de pass-on et les dossiers tarifaires futurs:** Une évaluation plus approfondie est requise pour établir la formule de prix de l'énergie des achats de court terme

Approvisionnement de court terme auprès d'Hydro-Québec (suite)

➤ Prix de la puissance

- Le Distributeur propose d'utiliser le coût de la puissance de la zone J NYC pour le coût de la puissance fournie par le Producteur
- Il soutient que le prix de puissance demandé par les « potentiels fournisseurs » du marché NY « Rest of State » reflètera le prix J NYC suite à la mise en service de la ligne de transport CHPE
- Toutefois, le Distributeur précise que ces fournisseurs transiteraient par le Québec (NS, 9 janvier, p. 31) pour accéder à CHPE. La FCEI comprend donc qu'ils devraient minimalement assumer un frais de transport pour accéder à la zone J NYC ce qui fait en sorte qu'il leur serait difficile d'obtenir la pleine valeur de la puissance à la zone J NYC
- Le Distributeur ne présente aucune preuve au soutien de ses prétentions
- ICE prévoit des coûts de puissance dans la zone NY ROS
- **Pour les revenus requis 2026 à 2028:** La FCEI recommande de retenir un coût de la puissance sur la base du marché de NY « Rest of State »
- **Pour le compte de pass-on et les dossiers tarifaires futurs:** Une évaluation plus approfondie et les données du marché pourraient permettre de clarifier la validité des prétentions du Distributeur

Revenu requis – Provision réglementaire

- **La FCEI demande 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\$**

Revenu requis – Unités de conformité

- Le Distributeur ne prévoit aucun revenu lié à la vente d'unités de conformité. Il justifie sa demande par l'incertitude entourant le Règlement sur les combustibles propres.
 - « Étant donné l'incertitude prévalant lors de la préparation de la présente demande, découlant de la possibilité que des transactions conclues avec des tiers pour la vente d'unités de conformité ne puisse à terme se réaliser advenant l'abolition ou une modification substantielle du règlement, le Distributeur a déterminé qu'il était préférable de ne pas tenir compte de ces prévisions pour les années témoin en attendant des conditions de marché plus certaines et plus favorables. » (B-0085, p. 27, réponse 6.1)
 - « Les nouvelles orientations du gouvernement fédéral ne remettent pas en cause la validité du Règlement sur les combustibles propres ni le mécanisme de création d'unités de conformité mis en place jusqu'à maintenant, notamment celles générées par la recharge de véhicules électriques. Toutefois, le prix de ces unités demeure difficile à prévoir, car il dépend fortement de l'équilibre entre l'offre et la demande sur un marché encore en émergence à l'échelle nationale. » (B-0085, p. 28 réponse, 6.1)
- Selon la FCEI, l'incertitude invoquée ne justifie pas de ne prévoir aucun revenu
- **Elle recommande de prévoir des revenus de 12 M\$, 14 M\$ et 18 M\$ respectivement pour les années 2026 à 2028**

Revenu requis – Unités de conformité

- **La FCEI recommande également la mise en place d'un compte d'écart sur les revenus découlant de la vente d'unités de conformité.**
 - Permet de gérer l'incertitude entourant la commercialisation et la valorisation des UC
 - Évite que la vente d'UC ne soit utilisée pour générer des revenus discrétionnaires, notamment dans la perspective du MTSM

Revenu requis – Contribution du Distributeur

- **La FCEI recommande la mise en place d'un compte d'écart relatif aux impacts des écarts de contribution aux projets du Transporteur sur le revenu requis du Distributeur**
 - Sommes très importantes: Contributions prévues de 2 G\$ de 2026 à 2028
 - Historiquement HQT surestime ses mises en service de manière importante
 - Mise en place d'un facteur de glissement pour atténuer ce problème
 - Mais ces contributions n'intègrent aucun facteur de glissement

PGEÉ

- **La FCEI demande le maintien de la présentation des données du PGEÉ par programme**
- **La FCEI recommande à la Régie d'exiger que toutes les évaluations de programme réalisées à l'externe**

Frais pour la facture papier

- Le taux de transfert des clients à la facture papier à la facture internet est de
 - 2021: 9,5%
 - 2025: 7,5%
- Le Distributeur n'a pas évalué combien de clients migreraient de toute manière à la facture papier si les conditions actuelles étaient maintenues
 - A-0048, pages 15 et 16
- Estimation prospective
 - 2026: 7,0%
 - 2027: 6,5%
 - 2028: 6,0%
 - 19,5%
 - Si on part du principe que les gens exemptés sont moins susceptibles de passer à la facture papier, le pourcentage de gens non exemptés qui migreront de toute manière est probablement passablement plus élevé que 19,5%.
- **Selon la FCEI, l'imposition d'un frais pour la transmission de la facture papier est prématurée**
- Environ le tiers des clients commerciaux et affaires sont toujours à la facture papier