

R-4307-2025 - Volet I

**HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION**  
(ci-après « HQD »)

Demanderesse

et

**FÉDÉRATION CANADIENNE DE  
L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE**  
(ci-après la « FCEI »)

Intervenante

---

## ARGUMENTATION DE LA FCEI

### DEMANDE DU DISTRIBUTEUR POUR LA RÉVISION TARIFAIRE DES ANNÉES 2026, 2027 ET 2028

---

#### **1. Hausse tarifaire demandée et hausse réelle**

1. Le Distributeur demande à la Régie d'approuver une hausse tarifaire annuelle aux clientèles d'affaires et institutionnelles lissée à 4,8 % par année pour les trois prochaines années.
2. Après moults discussions et échanges à l'audience, la réponse à l'Engagement no 10 montre que, pour le 1er avril 2026, la hausse associée atteint 6,0 % pour les clients aux tarifs généraux et industriels (tarif L) (contre 4,8 % en moyenne)<sup>1</sup>.
3. L'ordre de grandeur de 5,7 % qui est ressortie en audience — précisément comme l'écart entre tarifs provisoires et tarifs demandés au 1er avril 2026 — de l'engagement no 10 illustre concrètement que la hausse "ressentie" par une partie de la clientèle non résidentielle se situe dans une fourchette élevée dès 2026<sup>2</sup>.
4. Le témoin de la FCEI à l'audience résume bien le tout :  
  
« Donc, si c'est cinq point sept pour cent (5,7 %) ou six pour cent (6 %) comme ce qu'on voit dans l'engagement 10, bien, ça fait une grosse différence par rapport au quatre pour cent (4 %) qui était présenté par Hydro-Québec. » NS 15 janvier, p. 258

---

<sup>1</sup> R-4307-2025, B-0165, p. 5.

<sup>2</sup> R-4307-2025, A-0040, p.53

5. Aux vues des difficultés à saisir la demande réelle du Distributeur, la FCEI demande à HQ plus de transparence dans ses présentations.
6. Les clients doivent savoir quels sont les tarifs qu'ils paieront et non les tarifs théoriques (la hausse par rapport aux tarifs qu'ils paient réellement).
7. La FCEI rappelle que l'électricité constitue un poste de dépense crucial pour les PME et en conséquence pour l'économie du Québec.
8. La FCEI rappelle que ses clients sont toujours assujettis à l'interfinancement par la loi, à près de 130%.
9. C'est dans ce contexte qu'un examen minutieux et rigoureux des coûts est essentiel pour la FCEI devant la Régie.
10. Dans ce contexte, la FCEI soutient qu'il est essentiel que les budgets soumis soient optimisés et pleinement justifiés

## **2. Approvisionnements**

### **2.1 Impact des véhicules électriques sur la puissance**

11. La preuve d'HQ indique que le Distributeur anticipe une croissance très rapide du parc de VÉ : 492 000 en janvier 2026, 657 000 en janvier 2027, 886 000 en janvier 2028 et 1 188 000 en janvier 2029.
12. La FCEI considère que cette trajectoire est trop optimiste au regard des données observées et des facteurs de marché.
13. Tel que mentionné dans la preuve de la FCEI à la page 3, d'après les statistiques compilées par l'AVEQ à partir des données de la SAAQ, on comptait 426 536 VÉ immatriculés au Québec au 30 septembre 2025<sup>3</sup>.
14. Dans ce contexte, atteindre 492 000 VÉ en janvier 2026 impliquerait environ 66 000 nouvelles immatriculations au 4e trimestre 2025. Or, les mêmes statistiques indiquent environ 10 000 immatriculations au 1er trimestre 2025, puis autour de 20 000 aux 2e et 3e trimestres 2025.
15. La prévision du Distributeur suppose donc un triplement des immatriculations au dernier trimestre de 2025 par rapport au trimestre précédent, ce que la FCEI juge peu réaliste. Une hypothèse plus prudente consisterait à retenir un rythme d'ajouts comparable à celui observé aux trimestres précédents.

---

<sup>3</sup> <https://www.aveq.ca/actualiteacutes/category/statistiques>

16. Sur cette base, la FCEI recommande plutôt une estimation d'environ 447 000 VÉ en janvier 2026.
17. La FCEI estime aussi que la croissance projetée pour 2026-2028 est surestimée. Entre 2020 et 2024, les ventes annuelles de véhicules neufs au Québec ont été d'environ 410 000 en moyenne<sup>4</sup>.
18. En postulant des ventes semblables et en appliquant les exigences du Règlement d'application de la *Loi sur les véhicules zéro émission*, la FCEI évalue les ajouts de VÉ à environ 160 000 (2026), 224 000 (2027) et 295 000 (2028), en supposant que les hybrides rechargeables ne comptent pas pour l'atteinte des exigences<sup>5</sup>.
19. Ces ordres de grandeur s'apparentent à ceux du Distributeur, mais ils ne tiennent pas compte de deux facteurs susceptibles de modifier la trajectoire, soit l'existence de crédits accumulés par les constructeurs, et les préférences des consommateurs, qui peuvent freiner ou déplacer la demande réelle.
20. En conséquence, la trajectoire d'adhésion aux VÉ qui découle d'une prise en compte des crédits est moins élevée que celle du Distributeur, avec des besoins de puissance réduits (environ 66 à 90 MW de moins sur la période).
21. Malgré cette correction, le rythme implicite demeure extrêmement ambitieux, menant à des parts de marché autour de 50 % en 2027 et 70 % en 2028, ce qui contraste avec la stabilité récente des parts ( $\approx 20$  % en 2023, 26 % en 2024,  $\approx 20$  % attendu en 2025) et avec le contexte de retrait graduel des incitatifs à l'achat.
22. Dans le cadre des réponses au contre-interrogatoire de la FCEI, il ressort que la prévision du Distributeur quant à la croissance des VÉ repose principalement sur :
- (i) les données d'immatriculation de la SAAQ comme « point de départ »
  - (ii) une projection démographique de l'ISQ pour l'évolution du parc automobile total
  - (iii) un calibrage guidé par la norme VZE, que le témoin considère « très contraignante » et appelée à « forcer le marché » à se structurer pour la respecter<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Statistique Canada, tableau 20-10-0085-01

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> R-4307-2025, A-0039, p.223.

23. Le témoin d'HQ confirme expressément que ses projections respectent la norme VZE en 2028. Or, lorsque questionné sur les déterminants de la demande, le témoin indique ne pas disposer d'études de marché spécifiques sur les préférences des consommateurs, se limitant essentiellement aux tendances observables via les immatriculations SAAQ (types, catégories, marques)<sup>7</sup>.
24. La FCEI soumet également que, si les concessionnaires sont obligés d'augmenter fortement le prix des véhicules à essence pour rencontrer les exigences du *Règlement d'application*,<sup>8</sup> les consommateurs pourraient se tourner vers des moyens alternatifs pour obtenir ces véhicules, notamment en les achetant dans d'autres juridictions.
25. De plus, dans le cadre du contre-interrogatoire, le témoin d'Hydro-Québec reconnaît qu'il n'existe pas, dans l'exercice présenté, de « mesure » d'élasticité-prix (ni d'élasticité croisée) pour les VÉ<sup>9</sup>; l'analyse se fait plutôt par une lecture générale de l'évolution du marché et par des analyses de rentabilité pour l'acheteur (coût vs économies liées à essence/électricité).
26. Enfin, questionné sur l'incidence des crédits VZE déjà accumulés par les constructeurs, le témoin d'HQ confirme ne pas avoir ajusté la prévision (présente et future) en fonction de ces crédits, invoquant que leur utilisation est « très limitée et balisée »<sup>10</sup>.
27. Ces admissions appuient la position de la FCEI voulant que la trajectoire de croissance retenue par le Distributeur découle davantage d'une contrainte réglementaire (VZE) que d'une modélisation démontrée de la demande (préférences/élasticités) et qu'elle demeure donc sujette à prudence dans l'établissement des budgets et des impacts tarifaires associés.
28. Dans le témoignage de l'analyste de la FCEI, ce dernier a rappelé que la norme VZE actuellement utilisée comme ancrage de prévision a été modifiée en octobre 2023, alors que le contexte d'incitatifs était plus favorable qu'aujourd'hui. Il a souligné qu'entre 2025 et 2026, l'aide financière à l'achat d'un VÉ diminue d'environ 2 000 \$ par véhicule, puis d'un autre 2 000 \$ entre 2026 et 2027, ce qui rend progressivement les conditions d'achat plus difficiles et affaiblit la crédibilité d'une accélération aussi abrupte de la demande.<sup>11</sup>
29. Le témoin de la FCEI a aussi expliqué que la trajectoire du Distributeur suppose une croissance extrêmement rapide des parts de marché (passant

---

<sup>7</sup> R-4307-2025, A-0039, p.224 et 225.

<sup>8</sup> Le règlement prévoit une redevance de 20 000\$ par crédit non comblé.

<sup>9</sup> R-4307-2025, A-0039, p. 225.

<sup>10</sup> R-4307-2025, A-0039, p. 226.

<sup>11</sup> R-4307-2025, A-0053, p.259 et 260

d'environ 20 % en 2025 à près de 70 % en 2028), soit un rythme implicite d'environ 50 % de croissance annuelle des parts.

30. Selon le témoin de la FCEI, une hypothèse plus prudente – tout en demeurant ambitieuse – consiste à réduire ce rythme d'environ moitié, soit autour de 25 %, notamment parce que les constructeurs ne peuvent pas raisonnablement “forcer” le marché en vendant à perte sur plusieurs années et parce que rien en preuve ne démontre une hausse soudaine et marquée de la volonté des consommateurs de payer davantage pour un VÉ<sup>12</sup>.
31. La FCEI considère qu'aux fins du plan d'approvisionnement, il faut retenir une trajectoire de croissance des VÉ plus plausible.
32. La FCEI prévoit donc, que les parts de marché des VÉ augmenteront de 25 % par année à compter du niveau attendu en 2025, soit un rythme deux fois moindre que celui qu'il faudrait pour atteindre 70 % en 2028. Même si cette hypothèse demeure nécessairement simplificatrice, la FCEI juge qu'elle reste très ambitieuse, tout en étant mieux arrimée au contexte actuel que la projection du Distributeur.
33. Quant à l'annonce d'une entente de principe Canada-Chine sur 50 000 véhicules. La FCEI considère que, si elle demeure ainsi, n'aura pas un impact important sur les ventes de VÉ au Québec pour deux raisons :
  - 1) On ne connaît pas le nombre de véhicules qui aboutiraient au Québec
  - 2) Ces voitures ne constitueront pas toutes des ventes additionnelles. Une part se substituera à des ventes de voitures d'autres provenances.
34. **Sur cette base, la FCEI recommande d'abaisser les besoins de puissance attribués à la recharge des VÉ de 67 MW (2026-2027), 134 MW (2027-2028) et 233 MW (2028-2029).**
35. **Enfin, la FCEI demande que la Régie oblige le Distributeur à déposer le détail des calculs qui supportent sa prévision du nombre de VÉ pour chacune des années témoins.**

## **2.2 Contrats postpatrimoniaux long terme avec Hydro-Québec**

36. Le plan d'approvisionnement du Distributeur repose sur trois nouveaux contrats long terme conclus avec Hydro-Québec : (i) le renouvellement de l'entente d'intégration éolienne pour 2026-2028, (ii) un produit cyclable de 600 MW en 2028, et (iii) un produit de base hivernale de 1 000 MW en 2028.

---

<sup>12</sup> R-4307-2025, A-0053, p.260-263

37. Interpellé sur la compétitivité de ces ententes, le Distributeur soutient que les produits obtenus seraient, pour l'essentiel, équivalents à ceux venant à échéance.
38. La FCEI ne partage pas cette lecture et estime que l'affirmation du Distributeur est insuffisamment étayée.
39. D'abord, le contexte de marché et le cadre d'analyse ne sont plus ceux des contrats antérieurs, notamment en raison de la nouvelle approche proposée par le Distributeur pour structurer les approvisionnements de court terme.
40. Ensuite, à la lumière d'un examen préliminaire, la FCEI observe que la puissance à court terme sur le marché de New York paraît moins coûteuse que celle prévue aux produits cyclables et de base hivernale, et que le coût de l'énergie à court terme sur les marchés de l'Ontario et de New York pour la période 2020-2024 est également inférieur.
41. Dans ces conditions, il est difficile de conclure que les contrats proposés présentent des conditions compétitives.
42. Par ailleurs, si le Distributeur invoque la volatilité des marchés de court terme pour justifier des achats de long terme, il ne met pas au dossier de comparaison chiffrée des prix, ni d'indicateur de volatilité, ni de critères permettant d'arbitrer entre des références de prix qui diffèrent à la fois par leur niveau et leur variabilité.
43. De plus, le témoin de la FCEI indique :
- « ...ce que l'on recommande, c'est au présent dossier, sur la base des recommandations qu'on vient de faire au niveau des véhicules électriques, c'est de réduire le contrat de base hivernale de deux cent cinquante mégawatts (250 MW) pour l'année deux mille vingt-huit (2028), donc de faire passer le mille mégawatts (1 000 MW) aux mois de janvier et février de mille mégawatts (1 000 MW) à sept cent cinquante (750), puis les trois cents mégawatts (300 MW) à cinquante mégawatts (50 MW) en décembre et mars deux mille vingt-sept (2027) et deux mille vingt-huit (2028) ».
- NS 15 janvier, p. 264 et 265
44. Cette exigence est d'autant plus importante qu'un recours accru au court terme (et donc des engagements de long terme plus limités) pourrait mieux contribuer à l'optimisation de l'électricité patrimoniale dans le cadre du nouveau modèle d'approvisionnement de court terme proposé.
45. **La FCEI recommande de réduire le contrat de base hivernale de 250 MW pour l'année 2028, en faisant passer la puissance de 1 000 MW à**

**750 MW pour les mois de janvier et février, puis de 300 MW à 50 MW pour les mois de décembre et mars des années 2027 et 2028.**

46. **La FCEI recommande enfin que la même rigueur soit appliquée à tout futur contrat de long terme conclu avec Hydro-Québec. Il ne suffit pas d'affirmer qu'un contrat est avantageux ; encore faut-il en démontrer le caractère compétitif.**

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

47. Le Distributeur met de l'avant une nouvelle façon de gérer les approvisionnements de court terme : plutôt que de recourir directement aux marchés, les besoins seraient comblés par Hydro-Québec et facturés a posteriori selon une mécanique qui vise d'abord à maximiser l'usage de l'électricité patrimoniale.
48. La FCEI reconnaît l'intérêt de cette logique, puisqu'elle peut améliorer l'optimisation du patrimonial. Elle demeure toutefois préoccupée par la méthode proposée pour déterminer la valeur de l'énergie et de la puissance dans ce nouveau modèle.
49. De façon générale, il apparaît de la preuve que de nombreuses questions et enjeux pour l'établissement des prix autant en énergie qu'en puissance ont été soulevés.
50. La FCEI considère prudent de ne pas approuver les formules et de poursuivre l'analyse en phase 2 du présent dossier ou lors de l'étude du Plan d'approvisionnement de sorte que les écarts pourront être captés par un compte de pass-on.

#### **2.3.1 Prix de l'énergie**

51. Le Distributeur suggère une tarification « par paliers » : le prix des premiers 600 MW serait indexé sur le marché de l'Ontario, celui des 1 000 MW suivants sur le marché de New York, puis tout volume additionnel sur le marché de la Nouvelle-Angleterre.
52. Le Distributeur propose une méthodologie séquentielle basée sur les prix des marchés de l'Ontario, New York et de la Nouvelle-Angleterre.
53. La méthodologie proposée par le Distributeur fait abstraction des achats historiques auprès du Producteur.
54. Or, historiquement, une large part des achats de court terme est réalisée auprès du Producteur

55. Pour la FCEI, cette construction est contestable, car elle présume que le court terme provient essentiellement des marchés voisins, alors qu'en pratique Hydro-Québec fournit historiquement une part importante de ces achats. À titre d'exemple, en 2022, environ 60 % des achats de court terme sous dispense provenaient de HQP.
56. La FCEI estime que cette approche est inadéquate et 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
57. Pour le revenu requis 2026 à 2028: la FCEI n'a pas de recommandations à formuler.
58. 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.
- 59. Dans cette perspective, la FCEI estime qu'il faut une analyse multiannuelle détaillée pour établir (i) les volumes réellement attribuables à des sources québécoises et (ii) le prix approprié à leur appliquer dans l'approche séquentielle proposée.**

### **2.3.2 Prix de la puissance**

60. Pour la puissance de court terme, le Distributeur souhaite changer de référence : utiliser la zone NYC (ville de New York) plutôt que NY Rest of State (ROS), référence actuellement retenue. Il invoque l'arrivée du projet Champlain Hudson Power Express (CHPE), qui modifierait la dynamique de marché, et soutient que, même si les fournisseurs potentiels se trouvent surtout en zone ROS, leurs prix intégreraient l'option de revendre en zone NYC.
61. Le Distributeur précise toutefois que ces fournisseurs transiteraient par le Québec (NS, 9 janvier, p. 31) pour accéder à CHPE.
62. La FCEI comprend 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.
63. La FCEI demeure préoccupé: elle juge plus prudent d'observer d'abord l'effet réel du CHPE sur le marché. De plus, si le prix ROS reflète déjà l'opportunité de revente vers NYC, la FCEI ne voit pas pourquoi il faudrait remplacer ROS comme point d'ancrage.
64. En contre-interrogatoire, la FCEI a fait préciser que le Distributeur veut, dès l'hiver 2026-2027, arrimer le prix de la puissance de court terme à la zone J

(NYC) plutôt qu'au ROS, en invoquant l'entrée en service du CHPE, qui créera une nouvelle dynamique de marché.

65. C'est-à-dire que même si les fournisseurs sont surtout en ROS, leurs prix refléteront l'opportunité de revente vers NYC<sup>13</sup>.

66. Dans son témoignage, le témoin de la FCEI soutient que le changement de référence vers la zone J (NYC) est prématuré : même si HQD affirme que ses fournisseurs en ROS intégreront un coût d'opportunité lié à NYC, aucune donnée ne démontre que HQD ne pourrait pas s'approvisionner au prix NY ROS.

67. 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

**68. La FCEI recommande de maintenir l'ancrage ROS pour 2026-2028 et d'approfondir la méthodologie dans les deux prochaines années, à la lumière de données de transactions réelles<sup>14</sup>.**

69. La FCEI considère donc ce changement prématuré et s'y oppose.

### **3. Revenu requis**

#### **3.1 Dépenses d'exploitation**

70. La FCEI a analysé dans le dossier R-4305-2025 le niveau des dépenses d'exploitation en maintenance du Distributeur en lien avec les objectifs de performance que ce dernier s'est fixé.

71. Elle a conclu que les dépenses d'exploitation étaient plus élevées que nécessaire pour atteindre ces objectifs.

**72. Dans la décision D-2025-124, sur l'ensemble des dépenses d'exploitation du Distributeur et du Transporteur, la Régie a fait des réductions de 118,7 M \$ en 2026, 143,3 M \$ en 2027 et 136,1 M \$ en 2028.**

**73. Comme dans le dossier R-4305-2025, la FCEI recommande des réductions des dépenses d'exploitation du Distributeur de 49 M\$, 59 \$ et 58 M\$, pour les années 2026, 2027 et 2028 respectivement.<sup>15</sup>**

---

<sup>13</sup> R-4307-2025, A-0040, p.30-32.

<sup>14</sup> R-4307-2025, Volume 6 Notes sténos, p. 267 et 268

<sup>15</sup> R-4305-2025, C-FCEI-016, p. 7

### **3.2 Provision réglementaire**

74. Pour déterminer le revenu requis de 2026, le Distributeur inclut notamment une provision réglementaire de 133 M\$.
75. Cette somme représente la différence entre les revenus réalisés de janvier à mars 2025 selon les tarifs en vigueur depuis le 1er avril 2024, et ceux qui auraient été générés pour la même période si les tarifs du 1er avril 2025 avaient été appliqués.
76. L'intégration de cette provision de 133 M\$ n'est pas justifiée, puisque le mécanisme de la provision réglementaire ne trouvait pas application dans le cadre du dossier tarifaire 2025.
77. La FCEI part du principe que simple selon lequel pour que l'on puisse récupérer une provision réglementaire, encore faut-il qu'une provision réglementaire ait été prise auparavant. Or, ce n'est pas le cas. Aucune provision réglementaire n'a été prise au dossier R-4270-2024.
78. Et il n'y a là rien de surprenant tout simplement parce que, premièrement, il n'y avait aucune raison de prendre une provision réglementaire dans le cadre légal qui prévalait au moment du dossier tarifaire 2025-2026.
79. Le Distributeur soutient que la provision réglementaire n'était plus applicable sur le plan réglementaire à la suite de la sanction de la *Loi sur la simplification*, puisqu'il y a eu un gel tarifaire en 2020 et que les hausses tarifaires de 2021 à 2024 ont été établies selon l'indice des prix à la consommation et non sur la base du coût de service. Il ajoute que, dans le dossier tarifaire 2025, le mécanisme de la provision réglementaire faisait partie des principes réglementaires jugés « inopérants » et qu'ainsi, il n'y avait pas lieu de tenir compte d'une provision réglementaire dans le calcul de la hausse tarifaire de 2025<sup>16</sup>.
80. Le Distributeur précise toutefois que le montant figurant à la ligne 22 du tableau A-1 de la référence (iii) (« Revenus générés du 1er janvier au 31 mars 2026 par la hausse ») représente bien la provision réglementaire de 2025, même si elle n'a pas été identifiée à ce titre<sup>17</sup>.
81. D'ailleurs, comme le mentionnait M. Gosselin, la provision réglementaire de 2019 n'a jamais été récupérée suite au changement de cadre.
82. Deuxièmement, non seulement n'y avait-il aucune raison de prendre une provision réglementaire au dossier R-4270-2024, dans les faits, aucune provision réglementaire n'a été prise. Si vous faite le tour du dossier R-

---

<sup>16</sup> B-0085, p. 6, réponse 1.3

<sup>17</sup> *Id.*

4270-2025, vous ne trouverez aucune mention de la notion provision réglementaire dans la demande ou la preuve du Distributeur.

83. Dans le dossier R-4270-2024, les mots « provision réglementaire » n'apparaissent qu'à un seul endroit : au paragraphe 10 de la décision D-2025-042, où la Régie indique avoir pris connaissance de tableaux déposés les 20 et 24 mars 2025 :

« [10] La Régie a pris connaissance des tableaux et des textes révisés suivants, déposés par le Distributeur les 20 et 24 mars 2025<sup>9</sup> :

1. Revenus additionnels requis et hausse tarifaire au 1er avril 2025;
2. Sommaire des modifications apportées aux revenus requis et à la base de tarification 2025;
3. Revenus prévus des ventes avant et après la hausse tarifaire et provision règlementaire;
4. Revenus requis détaillés 2025; »

84. Or, si vous allez voir ces tableaux, vous ne trouverez nulle part la notion de provision réglementaire. De toute évidence, il s'agit d'une erreur de retranscription parce que la Régie ne peut pas avoir pris connaissance de quelque chose qui n'existe pas.

85. Le Distributeur précise néanmoins que « le montant figurant 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” — correspond effectivement à la provision réglementaire de 2025 », même si cette somme n'était pas libellée ainsi.

86. La FCEI considère que cette position manque de cohérence. Il faut trancher : soit une provision réglementaire a réellement été reconnue en 2025, soit elle ne l'a pas été. On ne peut pas, après coup, requalifier le traitement réglementaire appliqué.

87. Troisièmement, je vous soumetts qu'il serait totalement inapproprié que le passage d'un cadre réglementaire à un autre ait des effets différents selon l'année du cycle du régime antérieur qui précède le changement de cadre. Comme l'a mentionné M. Gosselin, si le changement de cadre c'était effectué une année plus tard, et j'ajouterais à n'importe qu'elle des trois années suivantes, le montant de 133 M\$ n'aurait jamais été récupéré.

88. La seule raison qui permet au Distributeur d'identifier un montant qu'il veut requalifier de « provision réglementaire » c'est que l'année précédant le changement de cadre était une année de rebasing. Et cette raison relève du hasard.

89. La FCEI rappelle que la remise à niveau quinquennale prévue sous l'ancien cadre avait un objectif limité : fixer un taux d'indexation au 1er avril de manière à éviter que, à long terme, l'évolution des tarifs ne se décorrèle de celle des coûts. Une fois ce taux établi, ses effets devraient demeurer constants, qu'il découle d'une indexation à l'inflation ou d'une remise à niveau fondée sur le coût de service.
90. À cet égard, le témoin de la FCEI souligne qu'entre 2020 et 2025, « la notion de revenu requis n'existait pas » et que « même la notion d'année tarifaire n'existait pas », puis qu'on procédait essentiellement par indexation au 1er avril<sup>18</sup>.
91. Il ajoute qu'Hydro-Québec « n'a jamais demandé de provision réglementaire » dans le dossier tarifaire précédent et qu'il est "inconfortable" de voir la provision de 133 M\$ appliquée au présent dossier après un changement de cadre légal, alors que, sans ce changement, ces sommes « n'auraient jamais été récupérées »<sup>19</sup>.
92. La demande du Distributeur ne repose sur aucune assise réglementaire et légale.
93. Le témoin de la FCEI mentionne :

« ...c'est que s'il n'y avait pas eu de changement de cadre réglementaire, ce cent trente-trois millions (133 M) -là de provision réglementaire, il n'aurait jamais été récupéré. Le cadre réglementaire n'aurait jamais permis qu'il soit récupéré, parce que c'est l'inflation qui se serait appliquée, puis à un moment donné, on serait arrivé au bout, puis la provision n'aurait pas - en fait, ça n'aurait pas été une provision, ce n'était pas appelé une provision, mais ces sommes-là n'auraient jamais été réintégrées dans des tarifs plus tard.

Alors, j'ai de la difficulté à concevoir que le changement de cadre réglementaire puisse faire en sorte, que tout à coup, tu puisses récupérer ces sommes-là. De la même façon, bien, si on avait eu un changement de cadre réglementaire, pas cette année, mais l'année prochaine, ces sommes-là non plus, dans ce cas-là non plus, ces sommes-là n'auraient pas été récupérées. » NS 15 janvier. P. 270

- 94. La FCEI demande en conséquence 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\$ (ou du montant correspondant en fonction des tarifs 2025-2026 finaux qui seront considérés).**

---

<sup>18</sup> R-4307-2025, Volume 6 Notes sténos, p. 288

<sup>19</sup> R-4307-2025, Volume 6 Notes sténos, p.289-292

### **3.3 Unités de conformité**

95. En 2024, le Distributeur a tiré 2,4 M\$ de revenus de la revente d'unités de conformité en vertu du *Règlement sur les combustibles propres*.
96. Pour l'année témoin 2025, il anticipait initialement 8,3 M\$, mais a depuis révisé cette estimation à 4,7 M\$ (à l'année de base 2025<sup>20</sup>).
97. Pour la période 2026-2028, il ne retient toutefois aucun revenu, invoquant « l'incertitude entourant le contexte économique actuel et le maintien du *Règlement sur les combustibles propres* »<sup>21</sup>.
98. 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)

99. L'incertitude invoquée ne justifie pas de ne prévoir aucun revenu.
100. La FCEI comprend que l'incertitude soulevée par le Distributeur concerne principalement la valorisation des unités, notamment en fonction de la dynamique offre-demande et de l'évolution des prix<sup>22</sup>. Cela dit, elle estime que les éléments avancés ne justifient pas de conclure à une absence complète

---

<sup>20</sup> B-0013, p. 12, tableau 9

<sup>21</sup> B-0013, p. 13

<sup>22</sup> B-0085, p. 28, réponse 6.1

de transactions entre 2026 et 2028. Au contraire, les signaux disponibles tendent plutôt à indiquer que le marché devrait continuer d'exister.

101. Dans cette optique, la FCEI considère qu'inscrire des revenus à zéro ne constitue pas une manière adéquate de gérer l'incertitude.

102. **La FCEI recommande :**

- **d'établir une prévision prudente et raisonnable des revenus, fondée sur l'information la plus fiable disponible;**
- **et de prévoir un compte d'écart pour ces revenus, compte tenu à la fois de l'incertitude mentionnée et de la marge de manœuvre du Distributeur quant à la réalisation — ou non — de ces ventes.**

103. La FCEI relève que les transactions projetées pour 2025 reposent sur un prix moyen d'environ 184 \$ par unité<sup>23</sup>. Elle juge approprié de retenir ce prix de référence, tout en adoptant une hypothèse plus prudente quant aux volumes : plutôt que de présumer la vente de l'ensemble des unités disponibles, elle propose de n'en considérer que 50 % de celles accumulées à la fin de l'exercice précédent.

104. La FCEI comprend que l'incertitude soulevée par le Distributeur concerne principalement la valorisation des unités, notamment en fonction de la dynamique offre-demande et de l'évolution des prix<sup>24</sup>. Cela dit, elle estime que les éléments avancés ne justifient pas de conclure à une absence complète de transactions entre 2026 et 2028. Au contraire, les signaux disponibles tendent plutôt à indiquer que le marché devrait continuer d'exister.

105. **En appliquant ces paramètres, la FCEI recommande d'inscrire des revenus estimés à 12 M\$ en 2026, 14 M\$ en 2027 et 18 M\$ en 2028<sup>25</sup>.**

### **3.4 Approvisionnements**

106. **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.**

107. **La FCEI demande aussi à la Régie que l'impact en énergie et en puissance associés à la réduction recommandée du nombre de VÉ soit reflétée dans les coûts d'approvisionnement.**

---

<sup>23</sup> B-0085, p. 29 réponse 6.3 (184\$/unité = 4,7 M\$/25 560 unités).

<sup>24</sup> B-0085, p. 28, réponse 6.1

<sup>25</sup> B-0085, *Ibid.*, réponses 6.3 à 6.5, tableau 3.

#### **4. Compte d'écart sur la contribution du Distributeur**

108. Le Distributeur présente sa base tarifaire qui comprend des montants très élevés liés à sa participation financière aux projets d'ajout de charge et de ressources du Transporteur.
109. Ces contributions additionnelles atteignent 914,2 M\$ pour 2026, 220,5 M\$ pour 2027 et 863,1 M\$ pour 2028, soit près de 2 milliards\$.
110. Vu l'ampleur des sommes, la période couverte de trois ans et l'historique du Transporteur en matière de prévisions de mises en service, la FCEI craint que les écarts entre les prévisions et la réalité deviennent importants d'ici la fin de l'horizon visé.
111. Par ailleurs, l'horizon triennal accentue l'incertitude : plus les mises en service sont projetées loin dans le temps, plus la probabilité d'écarts s'accroît. En outre, sur trois ans, les effets des erreurs de prévision risquent de s'étaler sur plusieurs exercices, plutôt que d'être corrigés rapidement comme dans un cadre de révision tarifaire annuelle.
112. Historiquement, HQT surestime ses mises en service de manière importante.
113. La Mise en place d'un facteur de glissement peut atténuer ce problème – Mais ces contributions n'intègrent aucun facteur de glissement.
114. **La FCEI recommande donc d'instaurer un compte d'écart afin de suivre et de neutraliser les impacts des écarts de contributions sur le revenu requis du Distributeur.**

#### **5. PGEÉ**

115. [Le Distributeur souhaite modifier la manière de présenter l'information relative au PGEÉ : plutôt que de détailler les données programme par programme, il entend désormais les regrouper par « portfolios ».
116. Deux portfolios seraient ainsi constitués, soit un dédié à l'efficacité énergétique et un autre à la GDP.
117. La FCEI soutient que cette approche, plus agrégée, ne permet pas d'évaluer adéquatement la pertinence et la justification des budgets sollicités.
118. **La FCEI recommande donc à la Régie d'exiger, pour les prochains dossiers, le maintien d'une présentation au niveau des programmes, incluant notamment les tests économiques et les autres renseignements nécessaires à l'analyse.**

## **6. Frais pour la facture papier**

119. Le Distributeur sollicite l'autorisation de la Régie pour instaurer des frais liés à l'envoi des factures papier.
120. Le Distributeur propose de facturer 1,40 \$ par facture, montant qui, selon ses calculs, reflète le coût total de production et d'acheminement postal. L'objectif affiché est double : accélérer le virage vers la facturation en ligne via l'espace client (« Facture internet ») et réduire les dépenses associées à la poste.
121. Le Distributeur soutient par ailleurs que des campagnes publicitaires ou des incitatifs supplémentaires n'entraîneraient pas d'augmentation significative de l'adhésion à la Facture internet. Il reconnaît toutefois avoir cessé les « campagnes de grande envergure » depuis 2020, tout en maintenant diverses mesures promotionnelles (service à la clientèle, encarts dans les factures papier, etc.) afin d'inciter la clientèle à migrer vers la Facture internet.
122. Les données déposées indiquent que l'utilisation de la Facture internet progresse de façon continue depuis une dizaine d'années.
123. Le taux de transfert des clients à la facture papier à la facture internet est de :  
– 2021: 9,5%  
– 2025: 7,5%
124. 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.
125. Pour la FCEI, ce ralentissement n'a rien d'étonnant : le bassin de clients susceptibles de migrer vers la facturation électronique se rétrécit à mesure que la transition avance.
126. La FCEI considère toutefois qu'un indicateur plus révélateur est le taux de conversion des clients qui recevaient encore une facture papier vers la Facture internet.
127. En 2025, environ 7,5 %<sup>26</sup> de ces clients ont effectué la transition, comparativement à 8 % en 2023, 9 % en 2022 et 9,5 % en 2021.
128. Sur cette base, la FCEI extrapole une conversion d'environ 7 % (2026), 6,5 % (2027) et 6 % (2028), soit près de 19,5 % au total<sup>27</sup>, et souligne que ce n'est « pas négligeable », d'autant que ce résultat vise le bassin de

---

<sup>26</sup>  $(2 \times 1,2\%)/(1-67,7\%)$ . Basé sur les données du tableau CR-5.1.1 de la pièce B-0100 à la page 9

<sup>27</sup> R-4307-2025, Volume 6 Notes sténos, p. 277 et 278

clients encore à la facture papier susceptibles de migrer (et non l'ensemble de la clientèle).

129. Malgré un fléchissement, ce rythme demeure, selon la FCEI, suffisamment substantiel.

130. En contre-interrogatoire, la FCEI a d'ailleurs fait confirmer le frais de 1,40 \$ et les ordres de grandeur invoqués par le Distributeur (affirmation selon laquelle environ 50 % des clients visés migreraient, pour des revenus d'environ 3 M\$ et des économies postales d'environ 9 M\$.). Elle a ensuite demandé si HQD avait évalué combien migreraient si la Régie refusait le 1,40 \$; la témoin a répondu que "on n'a pas fait l'exercice" et qu'"on n'a pas fait le calcul comme tel... pour répondre... précisément".<sup>28</sup>

**131. Dans ce contexte, la FCEI estime qu'il n'est pas justifié, à ce stade, d'imposer des frais pour la facturation papier.**

## **7. Sommaire des recommandations**

### **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 :**

1. De réduire les dépenses d'exploitation des années témoin 2026, 2027 et 2028 de 49 M\$, 59 M\$ et 58 M\$, respectivement.
2. 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\$.
3. 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*.
4. 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.

---

<sup>28</sup> R-4307-2025, A-0048, p. 14 et 15.

**Eu égard aux pratiques réglementaires, la FCEI recommande :**

1. De mettre en 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.
2. De mettre en place un compte d'écart sur les revenus découlant de la vente d'unités de conformité.
3. De maintenir l'exigence de la présentation des tests économiques et autres informations au niveau des programmes dans le cadre du PGEE.

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

**Le tout respectueusement soumis.**

Montréal, le 20 janvier 2026

*(s) Delegatus*

---

Me André Turmel et Me Charles Turmel

Procureurs de l'intervenante

Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante