

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

Demande du Distributeur pour la révision tarifaire des années 2026-2027, 2027-2028 et 2028-2029;

No: R-4307-2025

HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
Demanderesse

- ET -

OPTION CONSOMMATEURS
Intervenante

PLAN D'ARGUMENTATION D'OPTION CONSOMMATEURS

I. INTRODUCTION

1. Le 31 juillet 2025, Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité (le « Distributeur »), a déposé auprès de la Régie de l'énergie (la « Régie ») une demande visant à fixer les tarifs d'électricité prévus à l'annexe I de la *Loi sur Hydro-Québec* au 1er avril des années tarifaires 2026-2027, 2027-2028 et 2028-2029 (la « Demande »)¹. Cette Demande est présentée, notamment, en vertu des articles 31, 32, 48, 49, de la Loi sur la Régie de l'énergie (la « Loi » ou la « LRÉ ») et des articles 159, 160 et 161 de la *Loi assurant la gouvernance responsable des ressources énergétiques et modifiant diverses dispositions législatives* (la « Loi 24 » ou « Loi sur la gouvernance responsable »)².

¹ B-0002.

² RLRQ, c. H-5, tel que modifié par la Loi assurant la gouvernance responsable des ressources énergétiques et modifiant diverses dispositions législatives (la Loi 24)

2. Après examen de cette décision, des pièces déposées, des réponses aux demandes de renseignements et des compléments de preuve, OC a abordé les sujets suivants dans son mémoire³:
 - Nouveau tarif pour les surconsommateurs de la clientèle domestique - tarif DS.
 - Fermeture des inscriptions à l'option de crédit hivernal.
 - Approvisionnements en électricité.
 - Introduction de frais pour la transmission de la facture papier et la conversion automatique à la facture papier.
 - Introduction d'un montant mensuel minimal de la facture domestique.
 - Programmes en efficacité énergétique et de gestion de la puissance.
3. Pendant l'audience, OC a aussi traité des mesures de soutien aux MFR, sujet qui sera également abordé dans la présente argumentation.
4. Cependant, OC n'abordera pas l'introduction d'un montant mensuel minimal de la facture domestique. OC entend plutôt l'aborder dans le Volet 2 de la présente cause, conformément à la lettre de la Régie du 30 décembre 2025⁴ puisqu'il s'agit d'un suivi de décision qui n'aura pas d'impact direct sur les revenus requis du Distributeur tant qu'elle ne sera pas mise en place.

II. LE NOUVEAU TARIF DS

5. Le Distributeur propose la création du tarif DS, introduisant une troisième tranche d'énergie, applicable à toute consommation excédant 135 kWh par jour. Les composantes du tarif suivront la même évolution que celles du tarif D, à l'exception de la troisième tranche, dont la hausse annuelle serait majorée de 2 % par rapport aux deux autres tranches de l'énergie.

³ C-OC-0011

⁴ A-0033

6. Les données tirées du volet surconsommateurs du rapport « Évolution de certains usages de l'électricité et de la diffusion d'objets technologiques – Édition 2025 »⁵ montrent que les clients résidentiels les plus susceptibles d'être assujettis au tarif DS présentent des caractéristiques particulières :
- Ils consomment annuellement plus de trois fois la quantité d'électricité du reste de l'échantillon de la clientèle résidentielle.
 - 96 % sont propriétaires et 98 % résident dans une maison individuelle, comparativement à 63 % et 54 % pour le reste de l'échantillon.
 - Ils possèdent des équipements domotiques en plus grand nombre, notamment les thermostats intelligents (18 % contre 8 %).
 - Finalement, ils possèdent plus des biens énergivores, tels que les spas (six fois plus fréquents) et les piscines (3,5 fois plus fréquentes).
7. Le Distributeur a également indiqué son intention d'exclure les MFR du tarif DS. En réponse aux DDR d'OC et durant l'audience, HQD a indiqué vouloir communiquer explicitement cette exclusion dans sa campagne de déploiement, sur son site Internet, ainsi que dans les avis automatiques de passage tarifaire. La quantité et l'efficacité de ces communications seront suivies de près par OC.
8. OC n'est pas opposée, en principe, à une tarification de la surconsommation, fondée sur les caractéristiques susmentionnées, lorsque celle-ci vise à transmettre un signal de prix clair aux consommateurs énergivores ciblés.
9. Cependant, OC a certaines réserves importantes à l'égard de la proposition du Distributeur.
10. Premièrement, l'inclusion de la clientèle agricole au tarif DS. Le Distributeur a affirmé à plusieurs reprises qu'il ne souhaite pas imposer un tarif selon les usages, mais uniquement selon les niveaux de consommation.

⁵ B-0061

11. Or, comme l'ont clairement exposé les représentants de l'UPA, la consommation d'électricité liée à la production alimentaire n'est pas flexible et elle ne s'assimile pas à des usages de luxe, comme les spas ou les piscines. Comme le montre le tableau déposé en preuve⁶, l'impact du tarif DS pour un client agricole actuellement au tarif DP peut être significatif, augmentant les coûts de production des agriculteurs, des coûts qui seront éventuellement refilés aux consommateurs.
12. Deuxièmement, OC constate un manque de communication proactive de la part du Distributeur. Celui-ci soutient qu'il ne peut pas transmettre d'avis à la clientèle à risque de passer au tarif DS. Pourtant, le Distributeur reconnaît que les clients peuvent consulter leur consommation sur l'espace client, ce qui implique que cette information est bel et bien disponible.
13. À titre de rappel, la consommation journalière d'électricité est disponible sur l'espace client avec un décalage d'un jour pour la clientèle qui n'est pas inscrite à Hilo⁷. Pour les clients inscrits à cette option de tarification dynamique, l'information est disponible en temps réel⁸.
14. OC souligne que d'autres distributeurs nord-américains transmettent des notifications à leurs clients (en Californie, Pacific Gas and Electric Company et en Illinois, Commonwealth Edison Company). Ces exemples démontrent qu'il est possible pour le Distributeur d'intervenir en amont et de tenir compte de la réalité de chaque client. De surcroît, de telles alertes favoriseraient l'atteinte de l'objectif visé : la réduction de la consommation superflue.
15. OC estime qu'Hydro-Québec dispose des capacités nécessaires pour développer des notifications similaires. On parle souvent d'inciter les consommateurs à

⁶ C-OC-0011, p. 12, Tableau OC-5.

⁷ A-0050, p. 87, l. 12-16.

⁸ A-0050, p. 87, l. 16-18.

adopter les bons gestes au bon moment, mais encore faut-il fournir de l'information pertinente en temps opportun.

16. Troisièmement, OC est préoccupée par la disparition de la tarification à la puissance pour la clientèle domestique. Plusieurs éléments déposés en preuve montrent pourtant que cette forme de tarification demeure pertinente, en particulier pour des clients qui ont une consommation d'énergie plus inflexible (tels les travailleurs aux horaires atypiques, les MFR, les clients n'ayant pas accès à de l'équipement domotique ou qui ne possèdent pas de véhicules électriques)⁹. C'est pour cette raison qu'OC avait recommandé¹⁰ l'adoption d'un autre tarif différencié dans le temps ne comportant pas de prix très bas la nuit. La puissance appelée reste un enjeu réel, notamment en période de pointe hivernale.

17. À la lumière de ces constats, OC formule les **recommandations** suivantes :

- Premièrement, OC recommande d'accueillir la demande du Distributeur le tarif DS, tout en demandant un suivi détaillé lors de la prochaine cause tarifaire. Ce suivi devrait notamment porter sur le nombre de clients touchés par la mesure, les entrées et sorties du tarif, les impacts observés sur la consommation et le nombre d'autodéclarations de MFR parmi les clients transférés automatiquement.
- Deuxièmement, OC recommande de refuser d'abroger le tarif DP et de maintenir l'accès à ce tarif pour la clientèle agricole.
- Troisièmement, OC recommande que la Régie demande au Distributeur de mettre en place des notifications sur la consommation d'un client, bien avant l'émission de sa facture, afin d'informer la clientèle résidentielle à risque d'être assujettie au tarif DS et de lui permettre d'ajuster ses comportements en temps opportun.

⁹ C-OC-011, p. 14-16, sect. VI.

¹⁰ Dossier R-4270-2024, Phase 4, Volet C, pièce [C-OC-0051](#), p. 17-19.

III. FERMETURE DES INSCRIPTIONS À L'OPTION DE CRÉDIT HIVERNAL

18. Le Distributeur invoque une baisse récente du nombre d'abonnés au crédit hivernal et les complexités liées à l'estimation des récompenses¹¹ pour justifier le refus de nouvelles inscriptions à cette option de tarification dynamique. Toutefois, OC soumet qu'il est important de replacer ces chiffres dans une perspective plus large. Entre 2020 et 2024, on observe une hausse très marquée du nombre de clients inscrits au crédit hivernal, une hausse qui dépasse même le nombre de clients inscrits au tarif Flex D.
19. En outre, OC tient à rappeler que lors de la dernière cause tarifaire, la Régie a approuvé¹² des modifications à la méthode de calcul des récompenses afin de diminuer les risques de manipulation malveillante du calcul des récompenses en modifiant la méthode d'estimation « 3 de 5 ». Or, le Distributeur demande aujourd'hui la fermeture des inscriptions sans même avoir attendu un seul hiver complet pour évaluer les effets de cette nouvelle modalité. En conséquence, OC est d'avis que la proposition du Distributeur est prématurée.
20. Il importe aussi de souligner que le crédit hivernal est une option de TD sans risque pour le client. Contrairement à d'autres formes de tarification dynamique, cette option n'expose pas la clientèle à une hausse automatique de facture en cas de non-effacement durant les heures de pointe.
21. OC réitère donc les **recommandations principales** qu'elle a formulées dans son mémoire de refuser la demande du Distributeur visant à fermer les inscriptions à l'option de crédit hivernal et d'exiger plutôt qu'un suivi détaillé de l'application de la nouvelle méthode « 3 de 5 » soit déposé lors de la prochaine cause tarifaire.

¹¹ B-0006, p. 21, p. 8-11

¹² D-2025-091, para. 86 et 89.

22. Dans l'éventualité où la Régie accepte la fermeture proposée par le Distributeur, OC formule la **recommandation subsidiaire** de maintenir l'accès au crédit hivernal pour les ménages à faible revenu, après avoir fini la période dans laquelle ils se trouvent en entente de paiement.
23. Ces ménages sont souvent ceux qui disposent de moins d'outils technologiques leur permettant de moduler leur consommation en temps réel. Dans cette perspective, le crédit hivernal constitue une option de tarification dynamique particulièrement bien adaptée à une clientèle vulnérable : il est simple, sans risque, et permet néanmoins à ces ménages de contribuer à la gestion de la puissance en période de pointe. À ce titre, cette option pourrait même être envisagée comme un outil ciblé pour la clientèle à faible revenu.

IV. APPROVISIONNEMENTS EN ÉLECTRICITÉ

24. Plusieurs intervenants ont analysé différents aspects des approvisionnements. Dans la présente cause, OC a effectué une analyse globale de la hausse des approvisionnements, mais s'est surtout attardé sur un aspect.
25. En effet, un élément a particulièrement retenu l'attention d'OC pendant l'audience : les besoins de puissance liés à la recharge des véhicules électriques (« VÉ »). À ce sujet, OC partage l'avis de la FCEI : les estimations du Distributeur concernant les ventes futures de véhicules électriques sont trop optimistes et cela entraîne une surestimation des besoins de puissance associés à leur recharge.
26. Contrairement à l'avis exprimé par le panel d'Hydro-Québec, OC est plutôt d'avis que les consommateurs demeurent très sensibles aux incitatifs financiers qui visent à encourager les achats et qui totalisaient 12 000\$ jusqu'à tout récemment. Le panel du Distributeur se fonde sur une présomption que les pénalités pouvant être imposées aux concessionnaires ne rencontrant pas leurs cibles de vente de

- VÉ en vertu *Norme véhicules zéro émission* (« norme VZE ») auraient plus d'importance, sans être en mesure de fournir quelques analyses à l'appui¹³.
27. À l'opposé, OC note que selon les statistiques de l'AVEQ¹⁴, la vente de véhicules électriques en 2025 a baissée comparativement à celle de 2024. Une partie de ce ralentissement peut raisonnablement être attribuée à la suspension temporaire du programme Roulez vert entre février et mars 2025, dont l'effet se manifeste clairement dans les données. Finalement, l'AVEQ elle-même a décidé d'arrêter de faire des analyses à savoir si l'atteinte de l'objectif gouvernemental était réaliste.
28. L'AVEQ citait les énormes fluctuations des ventes de VÉ entre l'année 2025 et l'année dernière, l'incertitude relative aux subventions gouvernementales et les cibles mêmes qui semblent vouloir être remises en question pour s'abstenir de commenter sur la faisabilité de l'atteinte des cibles du gouvernement.
29. Dans ce contexte, et compte tenu de la stagnation récente des parts de marché des VÉ, de la réduction progressive des incitatifs financiers et de l'incertitude réglementaire, **OC appuie la proposition de la FCEI**, soit :
- de retenir une croissance annuelle des parts de marché des VÉ de 25 % ;
 - et de réduire les besoins de puissance liés à la recharge de 67 MW pour 2026-2027, 134 MW pour 2027-2028 et 233 MW pour 2028-2029.
30. D'ailleurs, l'analyste principal d'OC est d'avis¹⁵ que même la proposition de la FCEI est elle-même dans le haut de l'échelle pour les prévisions de vente de VÉ et amplement suffisante pour englober toute hausse de vente qui pourrait découler de la récente entente concernant les VÉ chinois.

¹³ NS du 9 janvier 2026, p. 77-81.

¹⁴ C-FCEI-0014, p.3.

¹⁵ NS du 16 janvier 2026, p. 23, l. 20-25.

V. INTRODUCTION DE FRAIS POUR LA TRANSMISSION DE LA FACTURE PAPIER

31. Dans sa stratégie clientèle, le Distributeur présente une série de modifications aux Conditions de service (« CS »)¹⁶. Il propose notamment d'introduire des frais pour l'envoi des factures papier, soit un montant de 1,40 \$ pour chaque facture émise en format papier à partir du 1er octobre 2026¹⁷.
32. Pour justifier ce changement, le Distributeur invoque les coûts croissants (surtout postaux) de la facturation papier et le besoin d'avoir un frais dissuasif pour augmenter l'adhésion à la facture électronique, les campagnes de promotion étant inutiles selon HQD.

A. Les coûts des factures papier

33. OC estime avoir administré une preuve pertinente qui démontre que contrairement à ce que prétend le Distributeur, les coûts totaux tendent à diminuer en réalité. En effet, le Tableau OC-10¹⁸ démontre qu'il y a en fait une baisse des coûts totaux de 2 % par année pour la période 2016-2024 et que même en tenant compte de l'année 2025 (où il y a eu une hausse exceptionnelle des frais de Postes Canada), la hausse sur une base annuelle est de 0,8 %, ce qui est moindre que l'inflation.
34. En définitive, selon l'analyse d'OC¹⁹, la charge financière globale que représente la facture papier pour Hydro-Québec diminue progressivement, au fur et à mesure que l'adhésion au numérique augmente.

¹⁶ B-0009.

¹⁷ B-0009, p. 9, l. 1-2.

¹⁸ C-OC-0011, p. 25.

¹⁹ C-OC-0011, p. 25-27.

B. La nécessité de frais dissuasifs

35. HQD présente la tarification du papier comme étant la seule façon qu'il subsiste pour inciter les consommateurs à adhérer à la facture numérique puisqu'il resterait une minorité de clients qui résisteront toujours à la facture électronique pour des « raisons personnelles ».
36. Or, OC soumet que la preuve²⁰ démontre qu'il s'agit d'une fausse crainte et que dans les faits, la migration vers la facture électronique s'effectue de façon organique et continue depuis les dix dernières années.
37. De plus, HQD n'a soumis aucune preuve pour appuyer sa prétention que les campagnes promotionnelles n'auraient pas d'impact sur le taux de conversion alors qu'ils n'en mènent plus depuis 2020. OC est plutôt d'avis que le Distributeur devrait réinstaurer les campagnes de promotion s'il veut augmenter le taux d'adhésion à la facture électronique. D'ailleurs, le Distributeur reconnaît que les campagnes antérieures ont porté fruit²¹.

C. Les exceptions prévues par HQD sont inadéquates

38. Le Distributeur justifie aussi l'imposition de frais pour la facture papier en créant des catégories de clients pouvant s'exclure de la mesure : les personnes âgées de 75 ans et plus, les personnes n'ayant pas accès à l'internet ou à un service de données mobiles et à une troisième catégorie de « situations particulières » vaguement définie.
39. Or, OC a administré une preuve démontrant qu'il existe d'autres catégories de clients qui pourraient être impactés négativement par l'imposition de frais, notamment, ceux ayant des enjeux de littératie numérique ou peu d'alphabétisation, les MFR, ceux ayant un niveau de scolarité moins élevé, les

²⁰ B-0087, p. 21, Tableau R-4.3; B-0009, p. 6 et 7, Tableaux 1 et 2.

²¹ B-0168, para. 172.

personnes en situation de handicap. Il existe donc un large éventail de clients pouvant être impactés indument par les frais proposés qui ne sont pas couverts par les critères évoqués par HQD.

40. Dans les circonstances et à la lumière du fait que le Distributeur est un monopole qui offre un service essentiel, OC est d'avis que la seule solution viable et pragmatique pour éviter de porter préjudice à ces personnes est de maintenir la gratuité universelle du papier.
41. OC est aussi d'avis que le principe de l'utilisateur-payeur ne s'applique pas en ce qui concerne la facturation papier puisqu'il ne s'agit pas d'un choix du consommateur, mais plutôt d'un accès équitable à l'information sur un service essentiel.

D. La cohérence réglementaire

42. OC est aussi d'avis qu'il est important pour la Régie de maintenir une cohérence dans les décisions qu'elle rend concernant pratiques comparables entre distributeurs d'énergie. OC rappelle que dans la décision D-2024-113²², la Régie avait rejeté une proposition similaire de la part d'Énergir et considérait que le distributeur gazier devait continuer à bonifier ses campagnes de promotion.
43. Il serait donc difficile pour les clients de comprendre pourquoi des règles différentes devraient s'appliquer aux deux distributeurs.
44. En conclusion, OC **recommande** de rejeter la proposition d'instaurer des frais pour la facturation papier et la modification concomitante des conditions de service.

²² Para. 496 et s.

VI. LA CONVERSION AUTOMATIQUE À LA FACTURE PAPIER

45. En cours de dossier, OC a appris qu'environ 150 000 clients²³ du Distributeur avaient été unilatéralement migrés à la facture électronique sans qu'il ait obtenu leur consentement à ce sujet. Le Distributeur a invoqué la grève de Postes Canada de l'automne 2025 pour justifier cette conversion automatique, mais il en a fait une mesure permanente alors que la grève est terminée depuis plusieurs semaines.
46. HQD plaide que les clients peuvent faire une demande pour revenir à la facture papier, mais OC est d'avis que les clients visés ne devraient pas se voir imposer une telle démarche alors qu'ils n'ont jamais demandé de passer à la facture numérique.
47. OC soumet que rien dans les Conditions de service n'autorise le Distributeur à statuer que la facturation numérique sera dorénavant le mode de facturation par défaut. OC est d'avis qu'une telle politique doit être inscrite dans les conditions de service et approuvée par la Régie en vertu de l'article 31 (1) LRÉ.
48. Le chapitre 4 des CS qui traite de « Facturation » n'aborde aucunement la question des modes de transmission de la facture ou de son support. La demande actuelle d'HQD vise d'ailleurs à ajouter à ce chapitre des mentions qui sont inexistantes pour l'instant. Il n'y a donc pas, actuellement, de disposition spécifique qui parle du format de la facture et de la possibilité pour HQD de le changer unilatéralement.
49. OC soumet que la rédaction actuelle des CS indique plutôt qu'un consentement est requis. En effet, le para. 11.2 des CS qui traite des « Modes de communication », exige un consentement pour l'envoi d'avis par voie électronique :
- « Lorsqu'Hydro-Québec vous transmet un avis, elle utilise un moyen de communication qui lui permet de faire la preuve de sa transmission, y compris par voie électronique si vous avez fourni votre adresse courriel et

²³ B-0087, p. 32, l. 7-26.

que vous avez donné votre consentement à Hydro-Québec pour qu'elle utilise cette adresse pour communiquer avec vous. » [Nos soulignements]

50. En l'absence de disposition spécifique applicable à la facturation, OC est d'avis que le para. 11.2 constitue une disposition générale qui s'applique à l'envoi de factures.

51. Alternativement, OC soumet que la situation est régie par l'article 29 de la *Loi concernant le cadre juridique des technologies de l'information*²⁴ :

29. Nul ne peut exiger de quelqu'un qu'il se procure un support ou une technologie spécifique pour transmettre ou recevoir un document, à moins que cela ne soit expressément prévu par la loi ou par une convention.

De même, nul n'est tenu d'accepter de recevoir un document sur un autre support que le papier ou au moyen d'une technologie dont il ne dispose pas.

Lorsque quelqu'un demande d'obtenir un produit, un service ou de l'information au sujet de l'un d'eux et que celui-ci est disponible sur plusieurs supports, le choix du support lui appartient. [Nos soulignements]

52. Notons qu'HQD peut difficilement ignorer l'existence de cet article, puisqu'il a été invoqué avec succès contre elle en 2016 pour faire invalider sa décision d'imposer le bulletin de paie électronique à certains de ses employés²⁵.

53. En outre et dans le doute, les CS s'apparentant à un contrat d'adhésion, ils devraient être interprétés en faveur de l'adhérent selon les termes de l'article 1432 du Code civil.

54. Pendant l'audience, HQD a évoqué que les clients lésés n'ont qu'à utiliser la procédure de plainte prévue dans les CS et dans la *Loi sur le Régie de l'énergie* (« LRÉ ») pour faire rectifier la situation. Or, OC est d'avis qu'il serait inique

²⁴ [Loi concernant le cadre juridique des technologies de l'information](#) (RLRQ c C-1.1), art. 29 al. 2.

²⁵ [Hydro-Québec c. Syndicat professionnel des ingénieurs d'Hydro-Québec \(SPIHQ\)](#), 2016 QC SAT 85281 et [Hydro-Québec c. Bergeron](#), 2017 QCCS 5387.

- d'imposer un tel fardeau aux clients qui n'ont jamais consenti à un tel changement dans le mode de facturation, en plus de créer un imbroglio administratif à la Régie.
55. OC est d'avis qu'elle a toute l'information en main pour statuer sur ces pratiques et qu'un dossier de plainte n'apporterait rien de plus.
56. OC est plutôt d'avis que l'article 31 (4) LRÉ permet à la Régie de mettre fin à ces pratiques et de rectifier la situation puisque cet article lui confère une compétence exclusive pour « ... veiller à ce que soient appliqués les tarifs et conditions fixés conformément à la loi ».
57. OC est aussi d'avis que la Régie possède les pouvoirs requis en vertu de sa mission fondamentale de protéger les consommateurs en vertu de l'article 5 LRÉ.
58. Pour toutes ces raisons, OC **recommande** à la Régie d'ordonner au Distributeur qu'il obtienne le consentement explicite des clients avant toute modification de leur préférence d'envoi de la facture.
59. OC **recommande** aussi à la Régie d'ordonner au Distributeur de retourner à la facturation papier tous les clients qui ont été unilatéralement transférés à la facture numérique sous le prétexte de la grève postale.
60. Finalement, OC **recommande** à la Régie de demander au Distributeur de lui fournir, lors du Volet 2 du présent dossier, toute l'information nécessaire afin de déterminer si la conversion automatique des clients pendant la grève des postes a une incidence sur les frais de retards et pénalités qui ont été imposés à ces mêmes clients pendant la période allant de l'entrée en vigueur de cette conversion (en octobre 2025 selon le Distributeur) jusqu'au retour à la facture papier.

VII. LES PROGRAMMES EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE ET DE GESTION DE LA PUISSANCE

61. Dans son mémoire, OC s'est déclaré généralement satisfait de la pertinence et de la performance des programmes de GDP²⁶ et des budgets des programmes d'efficacité énergétique (« EÉ »)²⁷. Pendant l'audience, OC a donc centré son analyse sur trois sujets : l'approche par portefeuilles s'appliquant aux deux types de programmes, le programme d'EÉ « Panneaux solaires » et les programmes d'EÉ spécifiques aux MFR et nous résumerons la position d'OC sur ces trois sujets dans la présente argumentation.

A. Approche par portefeuilles

62. Le Distributeur souhaite adopter une approche par portefeuilles pour les programmes d'efficacité énergétique et de gestion de la demande de puissance plutôt que de continuer avec une approche fondée sur des projections détaillées par programme.

63. Dans le présent dossier, Hydro-Québec a donc présenté les tests économiques, les tests de sensibilité, les impacts énergétiques annuels et les budgets en regroupant l'information sous deux grandes catégories, soit le portefeuille en efficacité énergétique et le portefeuille en GDP.

64. Le Distributeur soutient qu'il existe de bonnes raisons pour condenser l'information de cette manière. Il fait valoir que cette approche :

- lui confère une plus grande flexibilité pour allouer les coûts et pour réagir aux résultats des analyses d'impact ou aux changements observés sur le marché.

²⁶ C-OC-0011, p. 41.

²⁷ Ibid., p. 43.

- est mieux adaptée au cycle tarifaire triennal auquel il est soumis depuis l'adoption de la Loi 24;
- est adéquate puisque lors de la reddition de compte annuel, il va présenter les modifications et réallocations des coûts qui seront faites aux différents programmes et puisque le ministère de l'Environnement (MELCCFP) analysera les projets en détail.

65. Bien qu'OC ne s'oppose pas complètement à l'approche préconisée par le Distributeur, elle craint une synthétisation excessive de l'information par le Distributeur alors que les budgets de ces programmes sont appelés à augmenter de manière significative dès la présente cause tarifaire.

66. En effet, pour établir des tarifs justes et raisonnables, OC estime qu'il est important que le régulateur puisse bien comprendre les paramètres qui guideront où vont les sommes autorisées et comment elles pourraient être redistribuées. Une vue plus granulaire permettra de mieux comprendre de quelle manière le Distributeur réagit aux changements du marché ou aux résultats de ses propres analyses d'impact des programmes puisque la Régie aurait disponible les résultats des tests de rentabilité économique par programme.

67. C'est pourquoi OC préconise de présenter une information plus détaillée, comme le fait le Distributeur dans son complément de preuve suivant la lettre procédurale de la Régie du 26 août 2025²⁸, à la pièce B-0076.

68. En somme, OC **recommande** l'adoption d'une approche mitoyenne entre l'ancienne façon de faire et l'approche par portfolio et qui s'apparenterait à l'approche utilisée par le Transporteur pour les investissements sous le seuil de 250M\$. L'idée d'un seuil de dépassement au-delà duquel des informations additionnelles seraient requises pourrait d'ailleurs être pertinente. Sur ce point précis, OC s'en remet à la Régie.

²⁸ A-0007.

B. Programme « Panneaux solaires »

69. Pendant l'audience, les différentes modalités du nouveau programme d'appui financier à l'achat de panneaux solaires, lequel vise principalement la clientèle résidentielle, ont été abordées. Dans la preuve, il est indiqué que l'appui financier serait de 1 000 \$ par kW installé, sous réserve d'un maximum de 40 % du coût total d'installation.

70. Le marché de l'énergie solaire étant naissant au Québec, offrir un encouragement au programme par le biais d'un appui financier constitue, selon OC, un levier pertinent et même nécessaire. En conséquence, OC **recommande** à la Régie d'approuver la demande du Distributeur sujet à ce qu'il fournisse un suivi spécifique du programme.

71. Par ailleurs, OC **recommande** aussi que la Régie demande au Distributeur d'entamer une réflexion sur de nouvelles stratégies de développement de la filière photovoltaïque, entre autres en s'inspirant sur les programmes d'autres juridictions²⁹.

C. Programmes spécifiques aux MFR

72. OC tient à saluer les efforts du Distributeur visant à bonifier et moderniser les programmes d'EE destinés aux MFR, tel le Programme de rénovation énergétique-MFR.

73. OC voit également d'un bon œil les efforts du Distributeur pour travailler en collaboration avec d'autres instances, notamment le MELCCFP et Énergie Canada, afin de bonifier ou d'arrimer certains programmes, tel que le Programme

²⁹ C-OC-0011, p. 45-46.

d'assistance auprès de la clientèle vulnérable, qui va au-delà des programmes traditionnels et vise également les ménages à revenu modeste.

74. Cela dit, même si OC encourage ces initiatives et même si OC comprend que l'information sera partagée dans différents rapports et exercices de reddition de comptes, OC estime qu'à la prochaine cause tarifaire, le Distributeur devrait présenter une mise à jour plus détaillée des programmes qu'il a présentés dans le présent dossier tarifaire. Une information plus détaillée permettrait donc à la Régie de mieux distinguer les objectifs, la portée et l'évolution de chacun des programmes.

75. À cet égard, OC **recommande** que le suivi présenté dans la prochaine preuve couvre de manière distincte :

- le programme de rénovation énergétique – MFR ;
- le projet pilote d'achat et d'installation de thermopompes dans les logements sociaux ;
- le projet pilote de remplacement des réfrigérateurs pour les MFR en Montérégie ;
- le programme d'assistance auprès de la clientèle vulnérable;
- tout autre programme développé durant les années qui précèdent la cause tarifaire.

VIII. LES MESURES DE SOUTIEN AUX MFR

54. Pendant l'audience, l'analyste principal d'OC s'est aussi prononcé sur deux enjeux concernant les mesures de soutien aux MFR.

55. Premièrement, bien qu'il propose une hausse annuelle de 3% pour l'année 2026, OC a souligné le fait que le Distributeur ne s'avance pas sur l'indexation de l'aide financière destinée à la table de pendant les 2e et 3e années du cycle tarifaire à

venir ce qui laisse planer un doute sur le financement d'un programme essentiel pour les MFR.

56. OC propose que la même indexation soit stipulée dès maintenant pour les années 2027 et 2028, soit 3% pour chacune de ces années, ce qui s'apparente à la hausse des tarifs résidentiels pour ces années.

57. Deuxièmement, à la lumière de l'augmentation marquée des appels liés au recouvrement au 1^{er} mai 2025, de l'ordre de 8% selon la preuve du Distributeur³⁰, OC est d'avis que l'allégement temporaire des critères permettant l'accès à des ententes de paiement devrait devenir permanent, surtout en ce qui concerne la bonification des ententes pour les ménages à très faible revenu dont le revenu est inférieur à 120 % du seuil de faible revenu.

58. En conséquence, OC formule les **recommandations** suivantes concernant les mesures de soutien aux MFR :

- demander que l'enveloppe de la table de recouvrement soit indexée de 3 % pour les années 2027 et 2028 ;
- rendre permanent le critère de bonification des ententes de paiement pour les ménages dont le revenu est inférieur à 120 % du seuil de faible revenu.

³⁰ B-0008, p. 9, l. 16-21.

Le tout respectueusement soumis.

MONTRÉAL, le 21 janvier 2026

Gravel Bernier Vaillancourt

Gravel Bernier Vaillancourt s.e.n.c.r.l.

Procureurs d'Option consommateurs

Éric McDevitt David, avocat

edavid@gbvavocats.com

6300, avenue du Parc, bureau 600

Montréal (Québec) H2V 4S6

Tél. : 514-317-6354

Réf. : 16001-11