

CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

PROVINCE DE QUÉBEC

HYDRO-QUÉBEC

District de Montréal

Demanderesse (ci-après désignée « le Distributeur »)

N° : R-4057-2018

- et -

UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES

555, boul. Roland-Therrien, bureau 100,
Longueuil, province de Québec, J4H 3Y9

Intervenante (ci-après désignée « UPA »)

- et -

TOUS LES AUTRES INTERVENANTS AU DOSSIER

Mis en cause

PLAN D'ARGUMENTATION DE L'UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES (UPA)

- 1- L'UPA souhaite remercier la Régie de l'énergie (Régie) de lui avoir permis de présenter son point de vue, notamment sur les enjeux des producteurs agricoles en lien avec la demande tarifaire.

Hausse tarifaire demandée et la poursuite de la stratégie relative aux tarifs domestiques — Proposition du Distributeur quant au tarif D

- 2- L'UPA appuie la proposition du Distributeur d'augmenter le seuil de la première tranche d'énergie afin d'atteindre la cible de 40 kWh par jour.
- 3- De plus, l'UPA est favorable à la hausse quasi uniforme des prix des deux (2) tranches d'énergie demandée par le Distributeur.
- 4- Ainsi, l'UPA demande à la Régie d'approuver les propositions du Distributeur à cet égard.

Proposition du Distributeur pour le tarif DP

- 5- L'UPA est favorable à la hausse uniforme des prix des deux (2) tranches d'énergie demandée par le Distributeur et demande à la Régie d'approuver la proposition du Distributeur à cet égard.

Proposition relative à la tarification dynamique

- 6- Depuis plusieurs années, l'UPA a sensibilisé le Distributeur et la Régie du fait que la clientèle agricole subissait des impacts plus importants que le reste de la clientèle au tarif D à la suite de l'application de la stratégie tarifaire (hausse différenciée des deux (2) tranches d'énergie).
- 7- Rappelons que la clientèle agricole a un profil de consommation particulier par rapport au reste de la clientèle au tarif D.
- 8- Dans ce contexte, toute option tarifaire qui pourrait permettre aux producteurs agricoles de faire des économies sur leur facture d'électricité est toujours bien accueillie.
- 9- C'est donc sans surprise que l'UPA a constaté un intérêt de la part des producteurs agricoles pour la tarification dynamique à la suite du dépôt de la demande tarifaire par le Distributeur.
- 10- En effet, plusieurs producteurs agricoles se sont enquis auprès de l'UPA de ces nouvelles options tarifaires, et ce, malgré les résultats mitigés des participants à la consultation sur leur intérêt à l'égard des options de tarification dynamiques proposées par le Distributeur.
- 11- Soulignons que le processus de consultation effectuée par le Distributeur et qui a mené à la proposition de tarification dynamique dans le présent dossier ne permet pas de tirer de conclusions statistiquement valables sur l'intérêt de la clientèle du Distributeur.
- 12- D'ailleurs, la Firme Ad Hoc Recherche, retenue par le Distributeur pour procéder à l'étude sur la tarification dynamique, l'admet d'emblée dans son rapport intitulé « Évaluation qualitative portant sur la tarification dynamique » :
- « Compte tenu de la nature qualitative de cette étude, **les résultats obtenus ne peuvent être généralisés, de manière statistique, à l'ensemble de la population ciblée par cette étude.**»¹.
- 13- Le Distributeur ne prétend pas pour autant que les producteurs agricoles n'ont pas d'intérêt pour la tarification dynamique, spécifiant au contraire « qu'à titre de clients [...] qui ont une consommation importante, ils pourraient tirer profit de ces options »².
- 14- Le Distributeur fonde de l'espoir dans la tarification dynamique et juge que les tarifs proposés (CPC et TPC) sont là pour rester, comme en fait foi le témoignage de Madame Louise Trépanier, lors des audiences :
- « *Si je peux compléter, effectivement ce qu'on... ce qu'on veut donner comme signal c'est qu'on s'engage à long terme avec ces options-là* »

¹ HQD-14, document 9, pièce B-0076, Réponses du Distributeur à la demande no 1 du RNCREQ, page 5.

² Notes sténographiques, volume 3, page 235, lignes 8 à 11.

- 15- À une question du procureur de l'Association coopérative d'économie familiale de Québec (ACEFQ), Me Denis Falardeau, sur la question de savoir si le Distributeur avait envisagé la possibilité que les tarifs soient mis de côté advenant que l'expérience s'avère négative, voici comment s'exprime madame Trépanier :
- « Écoutez. Mais premièrement, si je pouvais revenir peut-être, sur l'exercice qu'on a fait. On a eu des groupes de discussions, on a rencontré la clientèle, on a un bon signal à ce moment-là de l'intérêt, les gens étaient intéressés. On a eu, même via les médias sociaux, une démonstration que les gens avaient un intérêt pour ce genre d'option là. Donc, on est super confiant que ça devrait susciter l'intérêt de la clientèle. »*
- 16- L'UPA salue l'initiative du Distributeur pour cette nouvelle offre tarifaire et souhaite pouvoir contribuer à son succès auprès de la clientèle agricole dans le déploiement progressif qu'il propose.
- 17- À une question de l'UPA (DDR) sur ce que le Distributeur entendait par « vouloir ajuster aux besoins l'offre tarifaire et commerciale » de la tarification dynamique, celui-ci a répondu ce qui suit :
- « Le déploiement progressif des nouvelles options proposées permettra au Distributeur de modifier, au besoin, tant son offre tarifaire et les modalités qui y sont associées, que sa mise en œuvre, pour en assurer son succès à la lumière des résultats en termes d'impact sur la consommation et des commentaires recueillis auprès de la clientèle participante. ».* (Nos soulignés).
- 18- Vous avez entendu les préoccupations des témoins de l'UPA dans le cadre de leur présentation quant aux défis qui attendent le Distributeur au sujet de l'adhésion à ces tarifs, défis qui préoccupent d'autres intervenants aussi.
- 19- Pour assurer le succès des options de tarification dynamique, le Distributeur devra procéder à un exercice de communication et de vulgarisation des tarifs proposés avant, pendant et après les invitations effectuées à la clientèle.
- 20- En effet, l'adhésion et la réussite des options de tarification dynamique passent par une bonne compréhension par les clients de la nature des tarifs proposés et des économies qu'ils peuvent en tirer.
- 21- L'UPA considère que les intervenants peuvent jouer un rôle important dans le déploiement de ces tarifs et elle a clairement exprimé le souhait d'être mise à contribution pour faire connaître à la clientèle agricole les options proposées.
- 22- Comme les autres intervenants et la Régie également, l'UPA apprécie beaucoup la nouvelle approche du Distributeur véhiculée par son président lors de son passage en audience et nous jugeons utile de citer les propos de ce dernier :
- « ...notre engagement en tant que distributeur, ça va être de travailler en étroite collaboration avec la Régie et ses intervenants.
(...)
On veut vous donner plus de visibilité dans la planification de nos demandes d'approbation de dossiers. Ça, c'est une chose qui est très importante pour moi et pour l'équipe. Puis on veut*

également accroître le nombre de consultations qu'on va faire pour impliquer évidemment les intervenants en amont sur nos dossiers. On veut être à l'écoute.»³ (nos soulignés).

- 24- Le désir du président d'HQD de vouloir consulter les intervenants en amont des dossiers est une excellente nouvelle, et l'UPA privilégie cette façon de faire puisque toutes les parties concernées en sortiront gagnantes. À terme, cela se traduira par une meilleure efficacité du processus réglementaire devant la Régie.
- 25- Le déploiement progressif des options de tarification dynamique constitue une belle occasion pour le Distributeur de concrétiser cette nouvelle approche avec les intervenants, de façon plus ciblée.
- 26- La viabilité à court, à moyen et à long terme des options de tarification dynamique exige une collaboration avec les intervenants et les demandes de l'UPA à la Régie vont dans ce sens :
- de collaborer avec les intervenants, dont l'UPA, au développement d'une stratégie de communication afin de maximiser le taux d'adhésion aux options de tarification dynamique proposées;
 - de s'assurer que les invitations transmises à la clientèle traduisent les options de tarification dynamique en langage clair;
 - de s'assurer que la clientèle agricole soit représentative dans le bassin d'abonnement réservé à cette tarification;

Projet pilote pour le tarif DP

- 27- La clientèle au tarif DP n'a pas été consultée lors du processus d'analyse de la tarification dynamique et le Distributeur n'a pas prévu, dans sa demande tarifaire, la possibilité qu'elle puisse y adhérer.
- 28- Comme réponse à ce refus d'inclure la clientèle facturée en puissance, dont le DP, dans le déploiement progressif de la tarification dynamique, le Distributeur invoque d'abord une contrainte temporaire liée au développement d'une solution technologique et opérationnelle plus poussée⁴.
- 29- Pour sonder la clientèle en puissance, le Distributeur a plutôt choisi de mettre place un projet pilote réservé à 15 à 20 clients des tarifs G9 et M.
- 30- Voici ce qu'il précise à ce sujet dans sa réponse à la même demande de renseignement de la Régie :
- « De plus, le projet pilote de TPC pour un nombre restreint de clients aux tarifs G9 et M, réalisé en parallèle du déploiement progressif du CPC et du TPC aux clients des tarifs D et G, permettra d'obtenir des informations utiles à un déploiement plus massif de ces options, notamment aux abonnements pour lesquels la puissance est facturée. »⁵

³ Notes sténographiques, volume 2, page 33, ligne 5 à p. 34, ligne 8.

⁴ Pièce B-0062, HQD-14, document 1.1, page 133.

⁵ Pièce B-0062, HQD-14, document 1,1, page 133.

- 31- Interrogé par la Régie sur les motifs et les moyens par lesquels le Distributeur entend cibler à un nombre restreint de clients l'offre de l'option TPC dans le cadre du projet pilote proposé pour le G9 et le M, le Distributeur s'exprime comme suit:
« Cette clientèle est caractérisée par une grande diversité d'activités...
(...)
Le Distributeur entend cibler les stations de ski et les clients provenant notamment des secteurs agricole et manufacturier. » (Nos soulignés)⁶
- 32- Lors de la présentation de la preuve de l'UPA, M. David Tougas a souligné, avec justesse, que la clientèle agricole représente moins de 1 % de l'ensemble de la clientèle aux tarifs G9 et M alors qu'elle représente près de la moitié des clients au tarif DP.
- 33- Le représentant de l'UPA a aussi mis en lumière au moyen d'un tableau qu'outre le tarif DT (qui constitue un cas particulier où la clientèle peut s'effacer à la pointe), le tarif DP est le seul tarif domestique ou de petite et moyenne puissance qui ne bénéficie d'aucune proposition du Distributeur à l'égard des options de tarification dynamique, tant sous la forme d'un déploiement progressif que d'un projet-pilote.⁷
- 34- Quant à la suggestion du Distributeur de renvoyer la clientèle du tarif DP au tarif GDP affaires comme solution, nous soumettons que la majorité de la clientèle au tarif DP ne semble pas admissible à ce tarif GDP affaires.
- 35- L'UPA est sensible à la réalité du Distributeur quant au défi technologique de comptabiliser la puissance dans son système de facturation actuel, à court terme.
- 36- C'est la raison pour laquelle l'UPA plaide en faveur de la mise en place d'un projet pilote pour la clientèle du tarif DP, de la même envergure (15 à 20 clients) que pour celles des tarifs G9 et M.
- 37- La structure du tarif DP, similaire au tarif D, justifierait d'évaluer les deux options de tarification dynamique au travers de ce projet pilote.
- 38- L'UPA considère que le Distributeur peut certainement offrir à la clientèle facturée en puissance au tarif DP, l'accès aux deux options de tarification dynamique proposées sous forme de projet pilote.
- 39- Les résultats de ce projet-pilote, s'ils sont concluants, pourront mener à l'adoption d'une tarification dynamique à leur égard.
- 40- L'UPA demande donc à la Régie d'ordonner au Distributeur de mettre en place un projet pilote visant à offrir à la clientèle du tarif DP les deux options de tarifications dynamiques (CPC et TPC) dès l'hiver 2019-2020.

⁶ Pièce B-0062, HQD-14, document 1,1, page 133.

⁷ Portrait tarifs domestiques et de petite et moyenne puissance, pièce C-UPA-0018, page 17.

Abrogation du suivi des mesures visant les exploitations agricoles

- 41- L'UPA ne s'objecte pas à l'abrogation du suivi des mesures visant les exploitations agricoles dans le cadre des dossiers tarifaires, aux conditions suivantes :
- que le Distributeur partage les données des mesures visant les exploitations agricoles au Comité de liaison HQ-UPA au moins une fois l'an;
 - que le Distributeur présente les données dans le rapport d'activité du Comité de liaison.
- 42- Dans l'Avis au ministre (A-2017-01), la Régie demandait au Distributeur de « proposer des technologies facilitantes et des mesures de contrôle garantissant l'effacement à la pointe des serriculteurs qui permettront un abaissement progressif du seuil d'admissibilité de l'option d'électricité additionnelle ».
- 43- L'UPA est d'avis que le seuil d'admissibilité pourrait être progressivement abaissé par le Distributeur selon une stratégie à être développée en collaboration avec l'UPA et Les Producteurs en serre du Québec (PSQ) et demande à la Régie d'ordonner le Distributeur à travailler en ce sens.

Indicateurs de performance en matière de qualité de service

- 44- L'UPA demande à la Régie d'approuver la proposition du Distributeur relativement à l'ajout de l'indicateur Taux de respect des engagements à la première date annoncée au client et le retrait des indicateurs Délai moyen de prolongement réseau aérien/Délai attente client et Délai moyen de prolongement réseau souterrain/Délai attente client.
- 45- Lors de la rencontre de travail avec le Distributeur, tenue le 19 juin dernier, le Distributeur s'est engagé à présenter annuellement deux indicateurs additionnels pour des travaux associés aux clients agricoles au Comité de liaison HQ-UPA, soit :
- Taux de respect des engagements à la première date;
 - Temps de cycle.
- 46- Le Distributeur s'est aussi engagé à instaurer un sondage de satisfaction post transaction des clients agricoles et de diffuser annuellement les résultats au Comité de liaison HQ-UPA.
- 47- L'UPA demande à la Régie d'approuver la proposition du Distributeur relativement à la mise en place d'un sondage de satisfaction post transaction auprès des producteurs agricoles ayant effectué une demande nécessitant une intervention sur le réseau.
- 48- L'UPA demande à la Régie d'ordonner au Distributeur de faire le suivi, une fois par an au Comité de liaison HQ-UPA, des indicateurs de performance additionnels plus représentatifs de la clientèle agricole, soit le Taux de respect des engagements à la première date et le Temps de cycle pour des travaux apparentés à la clientèle agricole et de diffuser les résultats du sondage de satisfaction post transaction, au moins une fois par an, au Comité de liaison HQ-UPA.

Participation utile de l'UPA aux délibérations de la Régie

49- L'UPA demande à la Régie de déclarer que sa participation a été utile à ses délibérations et d'ordonner le paiement des dépenses et de frais que l'UPA a engagés pour sa participation au présent dossier.

Le tout respectueusement soumis.

LONGUEUIL, le 18 décembre 2018



BHLF, Avocats
M^e Marie-Andrée Hotte
PROCUREURS DE L'UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES