

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL

**sur l'évaluation du mécanisme incitatif à
l'amélioration de la performance de
SCGM**

1 Afin de répondre à la demande de la Régie, telle qu'exprimée dans sa décision
2 D-2003-16, de compléter l'évaluation du mécanisme incitatif, nous avons préparé le
3 présent document. Dans cette décision, la Régie précisait que :

4
5 *« l'évaluation est une démarche de collecte et d'analyse d'information qui vise à
6 porter un jugement éclairé sur le mécanisme existant ... ».*

7
8 *« la Régie s'attend à ce que le rapport qui en émane lui permette d'évaluer la
9 pertinence des thèmes retenus, l'ampleur du travail qui reste à accomplir et le
10 budget à y consacrer. »*

11
12 C'est ainsi que le groupe de travail présente un document comportant trois parties à
13 savoir :

14
15 **Partie 1 : Évaluation du mécanisme incitatif par le groupe de travail**

16
17 Cette partie du document consigne les constats multiples de l'évaluation de
18 chacun des participants selon une structure calquée sur celle du mécanisme
19 incitatif.

20
21
22 **Partie 2 : Présentation de l'analyse de chacun des aspects du mécanisme
23 existant faisant l'objet de l'évaluation**

24
25 Cette deuxième partie reprend de manière systématique chacun des thèmes
26 abordés dans le mécanisme incitatif en place en les présentant selon la forme
27 suggérée par la Régie, à savoir : la description de l'aspect évalué, l'objectif
28 recherché, les indicateurs de mesure, les données et faits pertinents, l'évaluation
29 des participants et les questionnements ou thèmes qui découlent des différents
30 constats.

31
32
33 **Partie 3 : Organisation du travail pour la phase 2**

34
35 Cette dernière partie présente un tableau permettant d'identifier spécifiquement
36 certains aspects du mécanisme pouvant faire l'objet d'amélioration et d'établir
37 une priorité quant aux enjeux les plus susceptibles de faire l'objet des discussions
38 en phase 2. De plus, cette partie couvre les aspects du temps prévu pour réaliser
39 les travaux de la phase 2 ainsi que des recommandations quant aux frais des
40 membres du groupe de travail.

41
42 Finalement, nous avons annexé au document la base de données qui a servi aux travaux
43 du groupe.

PARTIE 1

Évaluation du mécanisme incitatif par le Groupe de travail

ÉVALUATIONS DU MÉCANISME INCITATIF PAR LE GROUPE DE TRAVAIL

1. Introduction

Dans sa décision D-2003-16 du 30 janvier dernier, la Régie écrivait :

« Cette décision [D-2002-255] accepte la proposition de SCGM appuyée par la majorité des intervenants à l'effet de scinder le processus d'examen du mécanisme en deux phases. La phase 1 vise à permettre, en groupe de travail, l'évaluation du mécanisme en vigueur. »

« Bien que la finalité de la phase 1 consiste à évaluer le mécanisme présentement en place, le rapport du Groupe de travail n'en a tenu compte qu'accessoirement. »

À l'annexe 1 de la décision D-2003-16, la Régie indiquait par ailleurs que :

« Le Groupe de travail devra effectuer cette évaluation du mécanisme existant à partir :

- des demandes formulées par la Régie dans les décisions D-2002-212, page 7 et D-2002-255, page 4 ;
- des documents d'évaluation déjà produits par SCGM et par certains intervenants préalablement à l'audience du 13 novembre ;
- des éléments mentionnés dans le Rapport du Groupe de travail produit le 12 décembre 2002 ;
- des exigences ci-dessus mentionnées. »

La page 4 de la décision D-2002-255 suggérait par ailleurs que l'exigence de la Régie « ne requiert pas de dévoiler des positions de négociation ». L'annexe 1 de la décision D-2003-16 prévoit quant à elle que « l'évaluation peut comporter des constats multiples sans qu'il soit nécessaire de dégager un consensus entre les participants ». C'est dans cet esprit que le présent document a été rédigé. Ce dernier reflète donc les évaluations de SCGM et des différents participants, présentées selon une structure calquée sur celle du mécanisme incitatif. **Il est important de noter que les différentes évaluations ne sont pas unanimes. Qui plus est, ce n'est pas parce qu'il n'y a aucun point de vue contraire à ceux qui y sont exprimés que les autres participants sont en accord avec les points de vue exprimés.** Nous avons choisi de nous limiter à exprimer les différents points de vue qui jaillissaient spontanément, tout en se limitant volontairement à répliquer parce que nous aurions alors débuté la négociation de la phase 2 et que le temps nous aurait alors fait défaut. Cette approche nous semble d'ailleurs conforme à la décision D-2002-212 qui nous indiquait que les « observations devraient, dans une grande mesure, constituer une évaluation préliminaire propre aux intervenants et [qu'] elles ne devraient pas nécessairement être une réplique à l'évaluation faite par le distributeur. »

1 **2. Contexte**

2
3 En 1999, sous l'autorité de la Régie de l'énergie, les différents intervenants et SCGM ont
4 mené une négociation afin de présenter un mécanisme incitatif. Ce mécanisme avait,
5 entre autres, pour objectif d'augmenter la productivité de SCGM afin de rendre un
6 service de qualité à moindre coût. Le mécanisme incitatif a également intégré des
7 mesures traitant d'aspects environnementaux.

8
9 Suivant ce mécanisme incitatif, les intervenants reconnus ont participé activement avec
10 SCGM, via la présence de leurs représentants, aux trois premières causes tarifaires afin
11 de s'assurer que la formule était appliquée adéquatement et que les ententes prenaient en
12 considération leurs besoins et intérêts. De plus, différents dossiers ont également été
13 traités au cours de ces années, via des groupes de négociation ou par audience
14 traditionnelle, soit pour traiter plus avant certains sujets tels que le PGEÉ, soit pour des
15 demandes de modifications des achats du gaz de réseau de SCGM.

16
17 Au cours de ces travaux, les intervenants et SCGM ont pu voir l'évolution du mécanisme
18 incitatif et, d'emblée, plusieurs ont déjà leurs demandes. Cependant, afin de rendre
19 l'évaluation du mécanisme plus rigoureuse, une série de données a été collectée par un
20 participant et corroborée par SCGM. Cette base de données offre à tous les participants et
21 à la Régie la possibilité d'évaluer les résultats du mécanisme via leurs expériences et/ou
22 analyses.

23
24 Les sections suivantes présentent les analyses générales des participants pour l'ensemble
25 du mécanisme. Ces analyses nous permettront notamment de voir comment les objectifs
26 qui sous-tendaient le mécanisme incitatif ont été rencontrés. Rappelons que ces objectifs
27 peuvent se résumer ainsi :

- 28
29
- 30 • La création de valeur, qui passait par l'accroissement des revenus (volumes),
31 l'optimisation des dépenses d'exploitation, l'optimisation de la gestion des
32 actifs, l'amélioration de l'efficacité de la consommation énergétique et
33 l'accroissement des efforts de substitution des formes d'énergie plus
34 polluantes.
 - 35 • Un partage équitable des bénéfices, faisant notamment en sorte que tous
36 gagnent par rapport à un mode de réglementation traditionnel basé sur les
37 coûts.
 - 38 • Souplesse et simplicité, impliquant notamment une réduction de la micro-
39 gestion par la Régie ou les intervenants et la mise sur pied d'un processus
40 continu de concertation entre les intervenants et SCGM pour assurer une
41 application harmonieuse et le suivi efficace du mécanisme incitatif convenu.
 - 42 • Pérennité du mécanisme, qui impliquait un partage continu et un
43 renouvellement de l'entente avant son échéance.
 - 44 • Conformité à l'intérêt public et intégration du concept de développement
durable, dont la protection des personnes à faible revenu, la réduction des

1 impacts environnementaux et des émissions de gaz à effet de serre, ainsi que
2 l'amélioration de l'efficacité énergétique.

3
4 Ces analyses permettront par la suite d'indiquer à la Régie de l'énergie quels sont les
5 thèmes que les participants désirent traiter.

6 7 8 **2.1 Processus**

9
10 Aucun commentaire particulier n'est émis.

11 12 13 **2.2 Orientations et objectifs**

14
15 D'emblée, il est à noter que le mécanisme incitatif instauré en 2000 est fonctionnel. Il a
16 bien fonctionné dans son ensemble malgré des périodes de forte turbulence sur le marché
17 du gaz naturel. En effet, durant les trois années de son application, le mécanisme incitatif
18 a réussi à passer à travers une zone de turbulence et n'a jamais eu besoin d'utiliser les
19 mesures protectrices du mécanisme incitatif (i.e. cas de force majeure). La flambée du
20 prix du gaz n'a pas entraîné un dysfonctionnement du mécanisme (révision du
21 mécanisme, insolvabilité ou pertes excessives pour SCGM, etc.). Le mécanisme est donc
22 apparu comme robuste et capable de s'adapter à un événement exceptionnel et
23 imprévisible. À première vue, le mécanisme ne semble pas requérir de modifications
24 structurelles majeures.

25
26 Certains participants trouvent important de préciser que leurs positions ne supposent pas
27 une remise en question fondamentale du mécanisme incitatif mais plutôt certains
28 ajustements pour le futur. Ils souhaitent en effet saluer les efforts déployés par le
29 Distributeur pour contenir ses coûts d'exploitation au fil des années et sa récente stratégie
30 de développement auprès de la clientèle CII qui ne saurait que bénéficier d'une plus
31 grande compétition entre les formes d'énergie. D'ailleurs, ils croient à cet égard qu'une
32 utilisation rigoureuse du FEÉ devrait être privilégiée comme il sera détaillé plus à fond.

33
34 L'on croit par ailleurs qu'il sera possible pour les participants au Groupe de travail
35 d'intervenir sur les paramètres du mécanisme (mode de partage, taux de rendement,
36 facteur X, etc.) afin d'apporter les améliorations requises, évitant ainsi une modification
37 de la structure du mécanisme.

38
39 La question à laquelle les participants doivent répondre est donc à savoir si le mécanisme
40 est optimal. En effet, la raison de mettre en place un mécanisme incitatif est de bénéficier
41 des particularités de ce type de réglementation versus la réglementation traditionnelle.
42 Notons notamment que le mécanisme incitatif devrait amener SCGM, via des incitatifs au
43 rendement, à effectuer une meilleure gestion de son coût de service et de modifier la
44 tendance au surinvestissement découlant de la méthode traditionnelle.

1 • **Approche coopérative**

2
3 À ce sujet, des participants en apprécient les bienfaits alors que d'autres trouvent que cela
4 se fait au détriment de l'efficacité du processus.

5
6 Certains participants sont d'avis que le mécanisme incitatif aura été l'occasion
7 d'améliorer considérablement le climat prévalant entre les intervenants et SCGM. Le fait
8 que nous ayons ensemble convenu d'ententes sur les trois derniers dossiers tarifaires est
9 révélateur du climat de confiance et de respect mutuel qui prévaut entre les intervenants
10 et SCGM. Non seulement la réglementation se fait-elle à moindre coût, mais elle se fait
11 dans un climat beaucoup plus agréable et davantage compatible avec l'approche
12 commerçante que souhaite développer SCGM.

13
14 Ce climat amène par exemple plus d'occasions de collaboration avec les intervenants. Et
15 cette collaboration se traduit en avantages concrets pour les clients de SCGM. Par
16 exemple, lors d'un récent exercice de révision de la facture de SCGM, les compétences
17 d'Option consommateur ont été mises à contribution pour nous aider à mieux considérer
18 les besoins de la clientèle analphabète. En retour, SCGM collaborera avec Option
19 consommateurs dans l'élaboration d'un guide à l'intention de cette clientèle. S'est
20 installée également une plus grande complicité entre SCGM et les associations de
21 consommateurs en matière d'ententes de paiement. Il s'agit là d'exemples de
22 contributions positives à l'amélioration de la qualité du service fourni aux clients de
23 SCGM.

24
25 D'autres constatent par contre que les participants se rencontrent fréquemment pour
26 discuter de diverses questions soumises à la Régie pour étude (dossiers tarifaires, PGEÉ,
27 FEÉ, structure tarifaire, rapports annuels, etc.). Le nombre de rencontres aide
28 évidemment beaucoup à favoriser une approche coopérative entre les participants.
29 Cependant, on se demande si le nombre de rencontres n'est pas un signe d'inefficacité
30 dans le processus décisionnel, tant du côté des intervenants que du côté de SCGM.

31
32 Certains constatent également, sans remettre en question la légitimité des préoccupations
33 environnementales, que ces sujets exigent beaucoup de temps et d'énergie des
34 participants. Il y a probablement lieu de revoir le processus de consultation et le
35 processus décisionnel en cours, à cet égard.

36
37
38 • **Création de valeur**

39
40 Pour favoriser la création de valeur, le mécanisme convenu comportait des incitatifs à :

- 41 • Accroître les revenus (volumes) ;
42 • Optimiser les coûts d'exploitation ;
43 • Optimiser la gestion des actifs ;
44 • Améliorer l'efficacité de la consommation énergétique ;

- 1 • Accroître les efforts de substitution des formes d'énergie plus polluantes.

2

3 Voyons donc comment ces différents objectifs ont été rencontrés.

4

5 De l'avis de certains et de façon générale, il est douteux de penser que SCGM ait pu
6 jusqu'à présent atteindre de manière satisfaisante ces objectifs, même si SCGM a pu
7 entreprendre des actions dans leur direction. Plusieurs constatations sont à la base de cette
8 conclusion.

9

- 10 • Les volumes, quoiqu'en croissance dans le secteur PMD, ont déçu
11 significativement depuis 1999-2000. En particulier, les volumes interruptibles
12 ont été fortement volatils, ce qui a amené de fortes variations de tarifs d'une
13 année à l'autre;
- 14 • La gestion des actifs n'a pu s'améliorer significativement depuis 2000, en
15 raison notamment de la réduction des volumes (donc, une réduction de
16 l'utilisation du réseau en place), mais aussi en raison de l'accroissement de la
17 base de tarification, qui amène une augmentation des dépenses de rendement
18 et d'impôts sur le revenu.

19

20 Pour ces intervenants, les coûts de distribution étant essentiellement fixes sur une courte
21 échéance, il n'est donc pas surprenant que les revenus unitaires de distribution se soient
22 accrus depuis le début du mécanisme incitatif.

23

24 D'autres participants rappellent que le mécanisme incitatif mis en place par la Régie de
25 l'énergie est global. Il incite donc l'entreprise à travailler à différents niveaux et, pour
26 juger du résultat, il faut prendre une vue d'ensemble de l'entreprise. Évidemment, pour le
27 client, le résultat global se juge par la qualité du service reçu et le prix payé. Au niveau
28 du prix de la distribution, nous avons été à même de constater à travers les trois derniers
29 dossiers tarifaires qu'il s'est amélioré et nous en reparlerons plus loin. En terme de
30 qualité de service, SCGM a travaillé fort pour l'améliorer en implantant une vision
31 davantage commerciale. Nous commençons à sentir les effets positifs de ces efforts,
32 comme par exemple au niveau de la satisfaction générale de la clientèle. Mais au-delà des
33 aspects directement palpables par les clients, nous croyons que l'entreprise se trouve en
34 meilleure santé qu'il y a quelques années. Et il y a des indices qui nous laissent croire que
35 le mécanisme incitatif y a été pour quelque chose, et qu'à tout le moins il n'a pas
36 empêché d'améliorer la santé générale de SCGM.

37

38 C'est ainsi que, alors que certaines entreprises énergétiques canadiennes ont été décotées
39 par les agences de notation, SCGM a pu maintenir sa cote de crédit. Ce qui est encore
40 plus intéressant, c'est que la qualité de son encadrement réglementaire semble y avoir
41 contribué. Par exemple, parmi les quatre forces relevées par DBRS dans son dernier
42 rapport, la première est la suivante :

43

1 « *Regulation contributes to relative financial stability* »¹

2

3 Il en est de même pour Standard & Poor's, qui écrit :

4

5 « *Gaz Métropolitain's above-average business risk profile reflects its strong gas
6 distribution franchises in Quebec and Vermont, and the stable regulatory
7 environment.* »² (...)

8

9 « *The regulation for the Quebec distribution assets is quite favorable* »³

10

11 Le mécanisme incitatif aura donc vraisemblablement contribué à améliorer sinon
12 maintenir la santé financière de SCGM, et autant les clients que les investisseurs en
13 profitent. Cela permet par exemple à SCGM de continuer à emprunter à des conditions
14 avantageuses. De plus, l'évolution du prix de la part de SCGM ne nous laisse aucunement
15 croire à une détérioration de son état de santé, bien au contraire. Tous ces signes
16 extérieurs nous montrent que, du moins dans les perceptions des investisseurs, SCGM est
17 une entreprise en santé.

18

19 On voit également des signes d'amélioration à l'interne qui profitent aussi aux employés.
20 Pensons ici à la réduction significative des accidents de travail et à la mise en place de
21 partenariats de plus en plus efficaces avec les syndicats. Ces faits méritent d'être
22 soulignés parce que, dans l'entente sur le mécanisme incitatif, il avait été convenu que
23 l'amélioration de la performance ne devait pas se faire au détriment de la sécurité des
24 employés et qu'elle reposait entre autres sur un partenariat avec les syndicats ainsi que
25 sur la formation des employés.⁴

26

27 Il y a aussi des considérations difficilement quantifiables mais tout aussi intéressantes.
28 Par exemple, les différents éléments de l'entente relatifs à l'environnement, dont le FEÉ,
29 l'exclusion des dépenses associées à l'efficacité énergétique et ISO 14 001, auront
30 certainement contribué à mieux positionner SCGM et ses clients face aux enjeux suscités
31 par le protocole de Kyoto.

32

33 Certains participants pensent donc que l'on peut affirmer que la santé générale de SCGM
34 s'est améliorée depuis la mise en place du mécanisme incitatif. Selon eux, les trois
35 critères proposés par la Régie, c'est-à-dire l'accroissement des revenus, l'optimisation
36 des coûts d'exploitation et l'optimisation de la gestion des actifs, ne peuvent être abordés
37 indépendamment l'un de l'autre. En effet, ils sont étroitement reliés et doivent donc être
38 considérés comme un seul objectif. À cet égard, la meilleure façon de considérer
globalement ces trois critères demeure les trois derniers dossiers tarifaires présentés à la

¹ Première page du rapport de DBRS, déposé sous la cote SCGM-8, document 10, dans le dossier R-3484-2002.

² Page 2 du rapport de Standard & Poor's, déposé sous la cote SCGM-8, document 11, dans le dossier R-3484-2002.

³ Ibid. page 4.

⁴ Page 8 de l'entente datée du 21 août 2000.

1 Régie, lesquels présentent les gains de productivité réalisés. Cependant, pour les fins de
2 la présente analyse, ils seront évalués séparément.

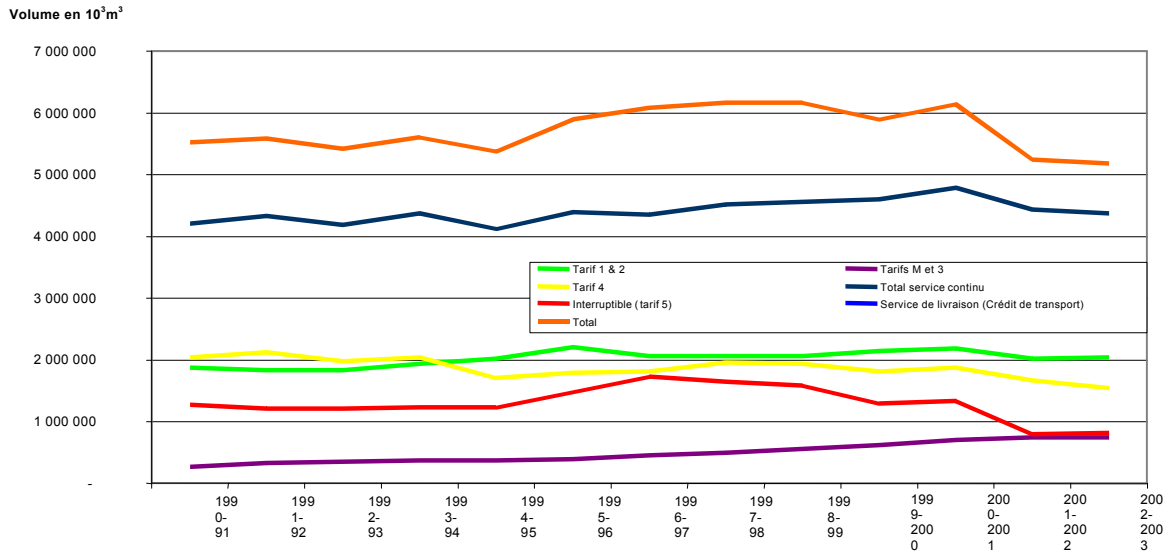
3
4
5 Revenus (volumes)

6
7 Des participants constatent ici que les volumes sont largement influencés par le prix du
8 gaz naturel, et n'ont donc pas augmenté depuis 2000, sauf auprès de la clientèle « petits et
9 moyens débits ». L'on constate par contre que le retour dans le marché résidentiel permet
10 d'augmenter le nombre des clients et pourra être bénéfique sur le long terme.

11
12 Certains participants constatent donc que ces premières années du mécanisme incitatif
13 ont été marquées par une diminution importante du volume de vente de SCGM, découlant
14 de la hausse vertigineuse du prix de la molécule. Ayant atteint le sommet de 16 \$/GJ, le
15 prix s'est aujourd'hui rajusté à un niveau oscillant entre environ 4 \$ et 7 \$. Ces prix
16 élevés furent largement explicables par l'avènement de capacités de transport
17 supplémentaires qui ont permis une meilleure fluidité avec les États-Unis. La demande
18 croissante pour la production d'électricité à partir du gaz naturel ainsi que le manque
19 d'expérience des consommateurs et des distributeurs devant la variabilité du prix de la
20 molécule expliquent aussi l'atteinte de prix jusqu'alors inimaginables. Enfin, le manque
21 de nouvelles sources d'approvisionnement a également eu pour effet d'augmenter le prix
22 de la molécule.

23
24 SCGM a donc passé à travers une situation qui représente un des pires scénarios qui
25 pouvaient lui arriver. En effet, deux éléments peuvent être isolés en examinant les
26 graphiques suivants. Le premier, c'est que la hausse du prix de la molécule a réduit les
27 volumes de ventes de SCGM et cela dans toutes les catégories de distribution à
28 l'exception des tarifs M et 3, et cela en lien direct avec une situation concurrentielle très
29 difficile :

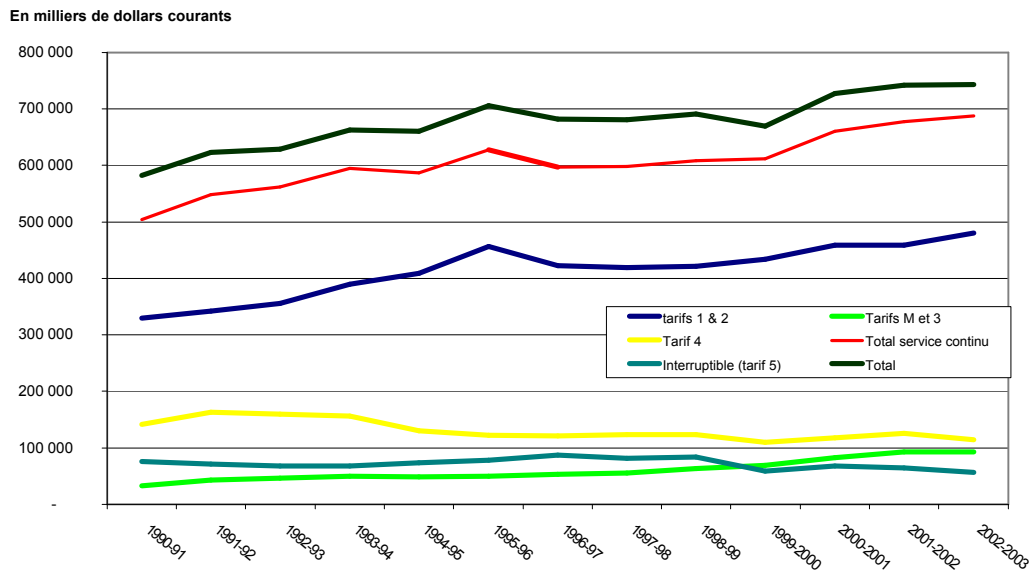
Volume de vente moyen de SCGM



1
2
3
4

Le second est que malgré cette baisse, les revenus de SCGM des classes ayant obtenu les plus fortes baisses de volumes se sont rajustés l'année suivante :

Revenus de SCGM

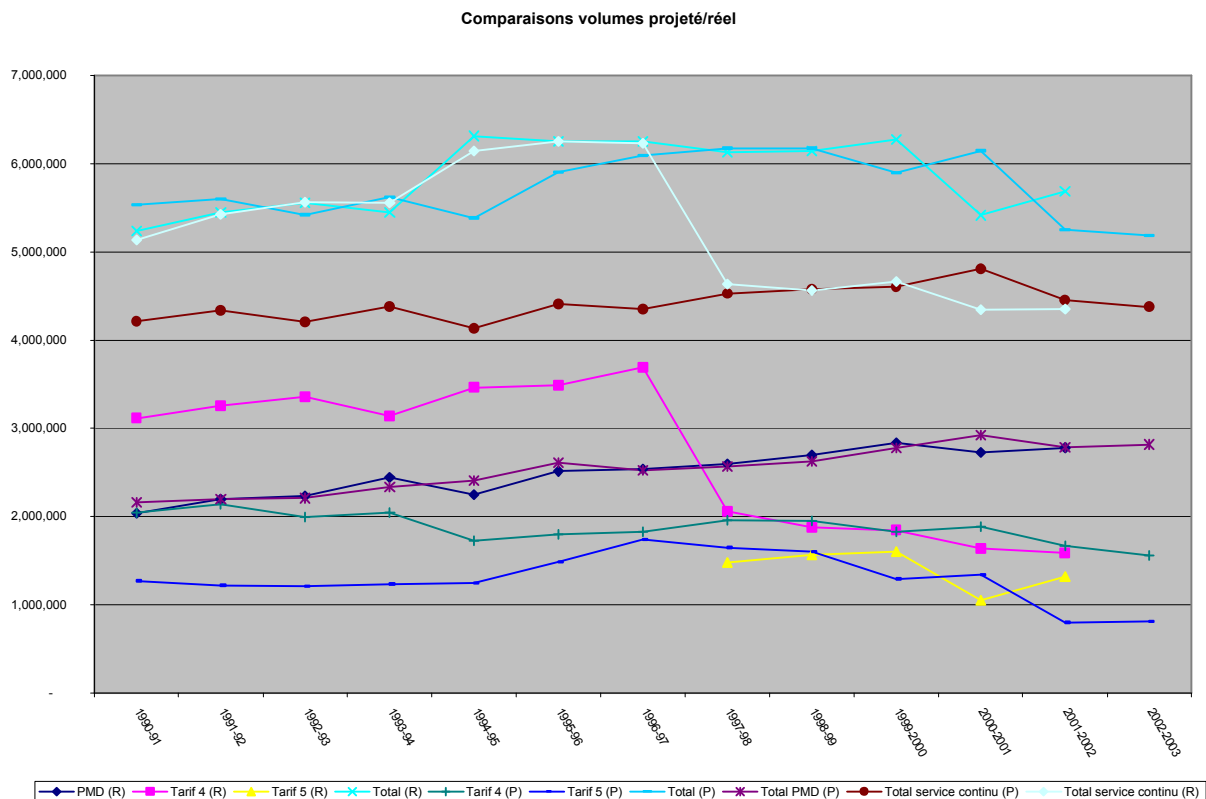


5

1 En effet, comme les tarifs résultent de la division du coût de service d'une classe tarifaire
2 (obtenue via différentes méthodes d'allocation) par les volumes des clients de cette classe
3 tarifaire, une variation inattendue en une année est compensée l'année suivante par une
4 hausse de tarif correspondante au besoin de revenu. De même, le retour de clients ou
5 l'ajout de clients aura pour incidence, toute chose étant égale par ailleurs, de réduire les
6 tarifs d'une classe.

7
8 Les volumes ne se sont donc certainement pas accrus depuis 2000. On peut aussi le
9 constater sur le graphique suivant, qui porte sur les comparaisons des volumes projetés et
10 réels :

Comparaisons des volumes projetés et réels



13
14
15 Nous tirons de ce graphique les constatations suivantes :

- 16
- 17 • Les ventes PMD sont en constante progression depuis plusieurs années, surtout en
- 18 raison de l'augmentation des ventes aux tarifs 3 et M. Cependant, cette progression
- 19 n'est pas suffisante pour contrebalancer les réductions de volumes des autres tarifs;
- 20 • Les ventes au Tarif 4 sont en décroissance;
- 21 • Les volumes interruptibles ont été fortement volatils;

- 1 • Au total, SCGM a estimé que la diminution de volumes est de l'ordre de 12 % depuis
2 le début du mécanisme.

3
4 Certains participants observent par contre que le retour de SCGM dans le développement
5 du marché résidentiel permet d'augmenter le nombre des clients et pourra être bénéfique
6 sur le long terme. En effet, un aspect très positif du développement actuel des ventes de
7 SCGM se manifeste par la hausse des ventes aux tarifs petits et moyens débits. Ces
8 efforts de SCGM dans les dernières années quant à la relance des ventes envers la classe
9 résidentielle portent fruit, puisque ces clients sont les plus rentables du fait qu'ils ont des
10 tarifs plus élevés et qu'ils s'ajoutent au réseau déjà en place (il n'y a pas eu
11 d'accroissement majeur du réseau pour répondre à la venue de clients résidentiels). Il faut
12 toutefois noter que SCGM n'a pas abandonné la recherche de clients industriels, mais la
13 plupart de ceux qui peuvent être approvisionnés le sont déjà. Ce marché est dit mature,
14 alors que ceux des PME et de l'institutionnel et surtout celui du résidentiel offrent encore
15 de grandes opportunités.

16
17 Pour l'ensemble des clients, ce retour de SCGM vers ces clients (résidentiels) est une
18 bonne chose en soi puisqu'ils apportent un partage plus adéquat des frais de SCGM, tant
19 fixes que variables, ce qui aura pour incidence future de limiter les hausses tarifaires, et
20 qui sait, peut-être aurons-nous la chance de cesser de voir l'écart entre les coûts de
21 distribution de SCGM et ceux des distributeurs ontariens être aussi désavantageux.
22 Toutefois, étant donné que les périodes de retour sur l'investissement sont généralement
23 plus longues dans le cas des projets de petits et moyens débits, les aspects positifs
24 complets de ces nouvelles ventes prendront un certain temps avant d'être ressenties par
25 l'ensemble de la clientèle.

26
27 D'autres participants soulignent enfin que l'effort de vente (nouvelles ventes et rétention)
28 a été accentué, avec comme objectif la création de valeur non seulement au niveau de
29 l'accroissement des revenus mais aussi au niveau de la rentabilité de chaque dollar de
30 ventes. L'accroissement des ventes de gaz naturel au marché de la chauffe présente
31 également des avantages environnementaux, puisqu'il permet de réduire l'usage de
32 l'électricité à des fins de chauffe, alors que cette électricité est de plus en plus susceptible
33 d'être elle-même produite par combustion du gaz naturel avec un taux de pertes plus élevé
34 que lorsque le gaz naturel est utilisé directement.

35
36 Malgré une décroissance des volumes livrés présentés dans le cadre des demandes
37 tarifaires de l'ordre de 12 % depuis l'année tarifaire 2000 (essentiellement chez la
38 clientèle industrielle), ils notent une reprise de la croissance du nombre de clients de
39 l'ordre de 1 % toujours depuis l'année tarifaire 2000. Comme constaté dans le tableau ci-
40 joint, l'on note que la baisse des volumes livrés est concentrée auprès de la clientèle des
41 tarifs 4 et 5 pour 24,0 % comparativement à une croissance des volumes livrés de 1,4 %
42 auprès de la clientèle des tarifs 1, 3 et M.

43

	Nombre de clients		Volumes	
	2000	2003	2000	2003
<i>Tarifs 1,3, et M</i>	150 775	152 185	2 779 217	2 818 080
Tarifs 4 et 5	375	354	3 119 509	2 369 702
	151 150	152 539	5 898 726	5 187 802

1

2

C'est le fruit de l'effort de développement consacré par SCGM, principalement auprès de la clientèle des tarifs 1, 3 et M, qui génère un meilleur revenu unitaire par volume livré, créant plus de valeur pour SCGM et sa clientèle.

4

5

6

Tout en ne contestant pas les efforts de SCGM auprès de la clientèle des tarifs 1, 3 et M, certains autres participants notent toutefois que la hausse du revenu unitaire n'est pas surprenante en soi, en raison de l'accroissement des coûts de distribution et la réduction des volumes livrés depuis 1999-2000.

10

11

12

Coûts d'exploitation

13

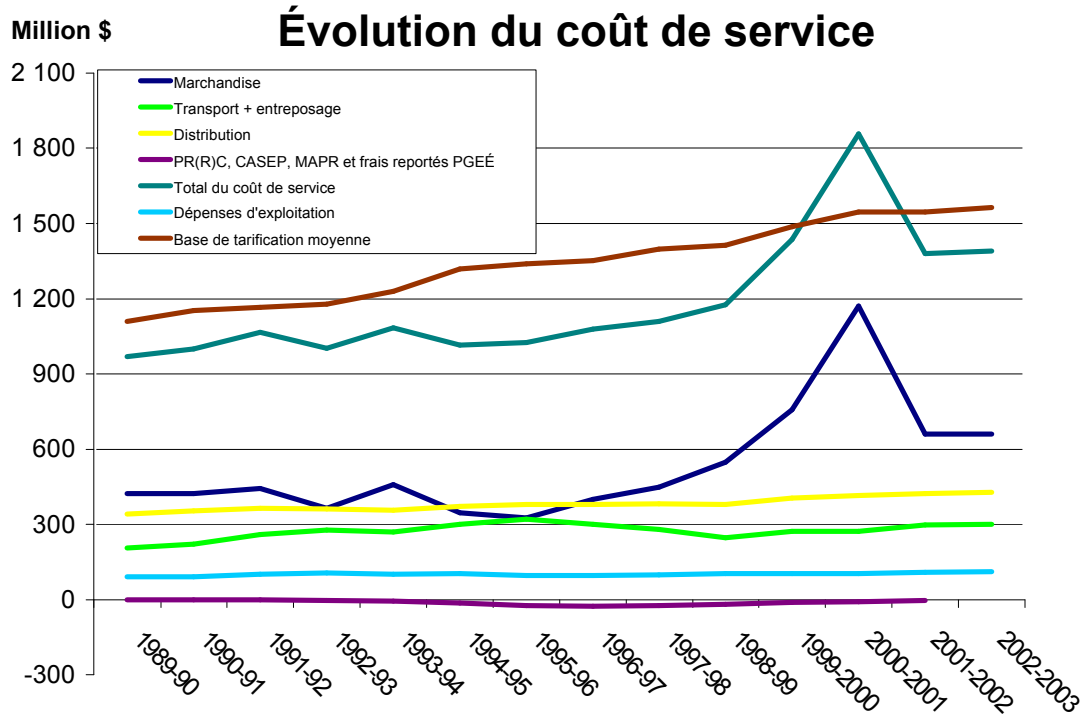
14

Des participants observent que le coût de service de SCGM s'est maintenu stable de 1989-90 à 2002-2003. Nous pouvons d'ailleurs apercevoir sur les graphiques en dollars constants et courants portant sur les données du coût de service que seulement les dépenses reliées à la marchandise, au transport et à l'entreposage ont augmenté significativement. Les autres coûts, notamment les dépenses d'exploitation et les coûts de distribution, sont restés relativement stables, tant en dollars constants que courants. Les seuls éléments qui ont subi une croissance importante ont été la valeur moyenne de la base de tarification, qui est passée depuis 1989-1990 de 1,11 milliard de dollars à 1,56 milliard de dollars, ainsi que les coûts de transport et d'équilibrage.

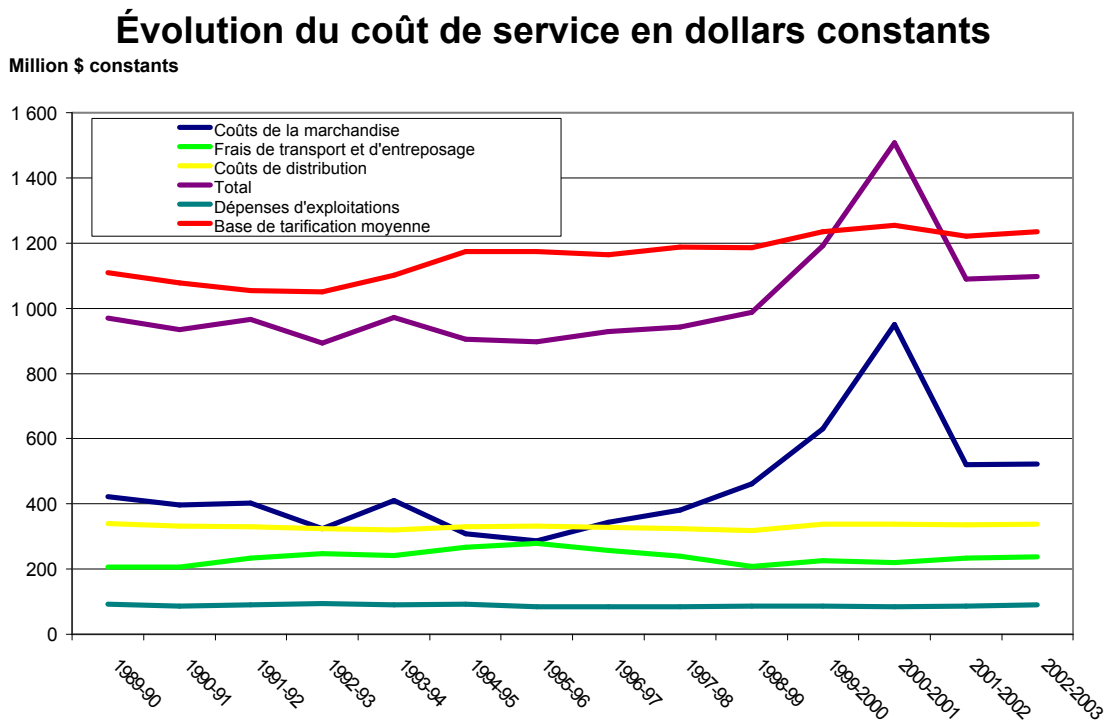
21

22

23



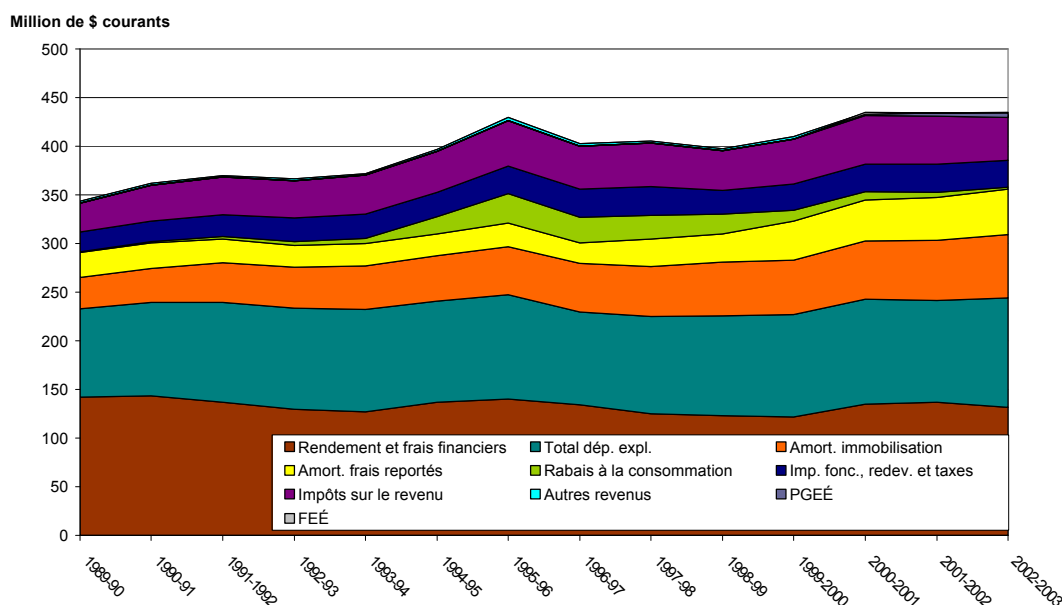
1
2



3

- 1 Au graphique suivant, on voit que le coût de service est resté relativement stable au cours
2 des dernières années :

Évolution du coût de service



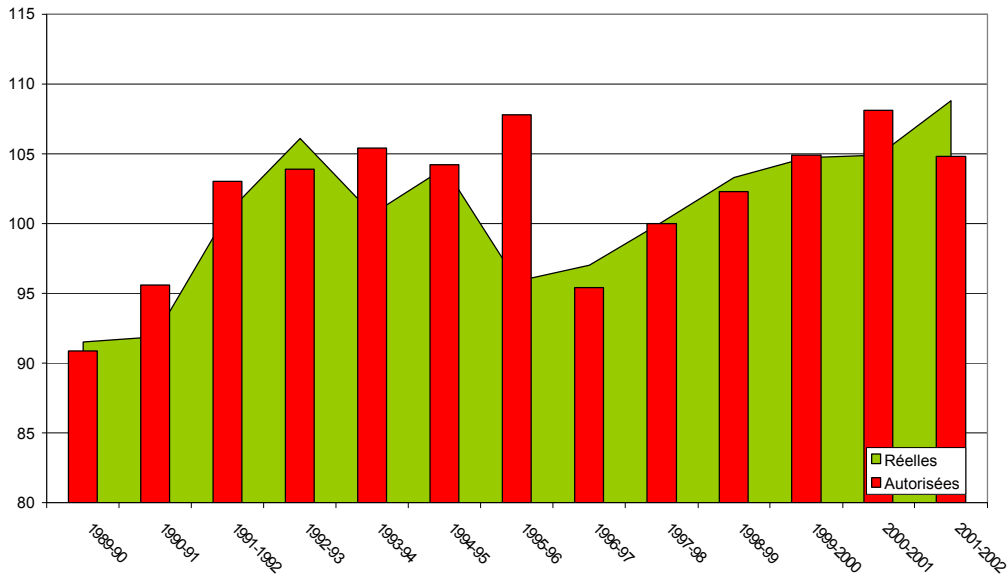
3 Cette situation s'explique par la diminution du rendement et des frais financiers
4 (découlant de la réduction des taux d'intérêts). En ce qui concerne les programmes de
5 rabais à la consommation, notons qu'un changement réglementaire a modifié sa
6 comptabilisation. Aujourd'hui, on retrouve cet aspect dans les amortissements des frais
7 reportés (les PRC étant désormais amortis sur une période de 5 ou 10 ans). Ainsi, le
8 principal élément de réduction des coûts est expliqué par une situation conjoncturelle
9 hors du contrôle de SCGM, soit la baisse des taux d'intérêts. D'un autre point de vue, on
10 voit que les dépenses d'exploitation ont repris un peu leur élan en 2002-2003, mais cela
11 s'explique notamment par les lendemains du 11 septembre, entre autres via la hausse des
12 primes d'assurances. On remarquera ici encore que les dépenses liées aux
13 amortissements, tant des immobilisations que des frais reportés, ont contribué largement
14 au maintien du niveau du coût de service plutôt qu'à une baisse.

16 On peut affirmer, suite à l'étude de ces données et graphiques, que SCGM a su contenir
17 au cours des années la partie du coût de service qui se trouve sous sa gouverne. En effet,
18 lorsque l'on étudie les données de SCGM, SCGM semble être une entreprise gérée de
19 manière relativement efficace. Il faut dire que la situation dans laquelle elle se trouve
20 (position défavorable face à la concurrence du secteur électrique et du mazout depuis
21 quelques années) l'oblige à minimiser ses coûts. Cependant, le graphique relatant les
22 différences entre les dépenses d'exploitation autorisées et réelles nous démontre que
23 SCGM a toujours les moyens de travailler plus fort au niveau de ses coûts. On peut voir
24 que les situations difficiles ont amené SCGM à agir de manière importante sur ses
25

- 1 dépenses lorsque son rendement était en jeu (1993-1994, 1995-1996 et 2000-2001), ce
- 2 qui nous incite à considérer qu'il est toujours important de maintenir une pression sur
- 3 SCGM quant à ses dépenses d'exploitation.

Dépenses d'exploitation réelles versus autorisées

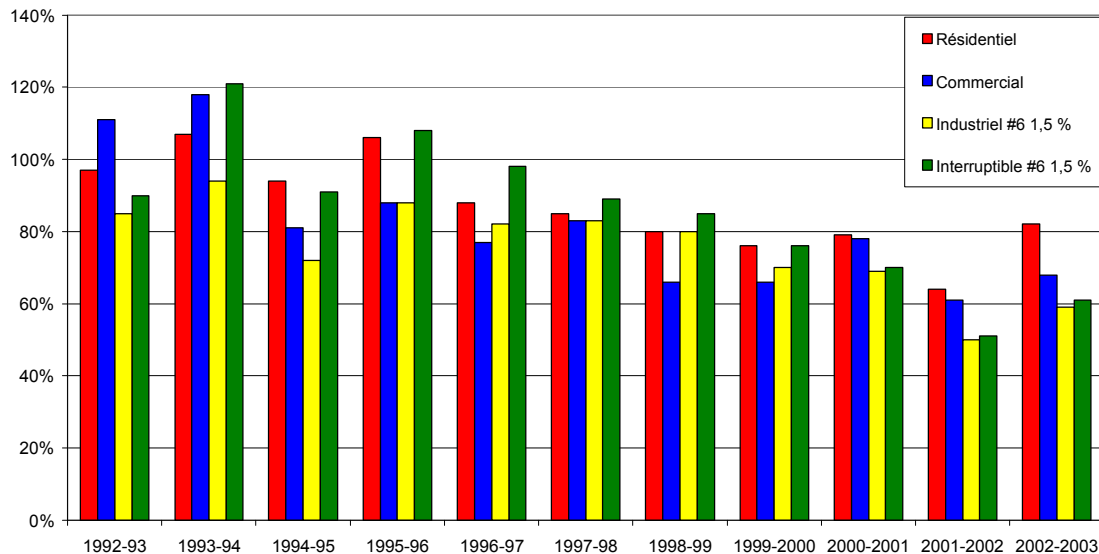
Millions de \$ courant



4

Évolution des index concurrence gaz vs mazout

Inférieur à 100 %, gaz désavantagé



5

1 Les dépenses d'exploitation réelles n'ont pas augmenté de beaucoup depuis 1999-2000,
2 en grande partie en raison des réductions de personnel effectuées par SCGM durant la
3 période de prix élevés.

4
5 Dans les faits, l'analyse montre que les dépenses d'exploitation totales étaient budgétées
6 à 104,1 M\$ pour l'année 2000. En comparaison, elles s'établissaient à 112,7 M\$ en 2003
7 (105,7 M\$ en dollars constants de 2000), ce qui représente à peu de choses près la
8 croissance due à l'inflation. Cependant, il y a lieu d'exclure de cette analyse certaines
9 dépenses qui sont hors du contrôle de SCGM. Par exemple, une augmentation
10 significative des dépenses d'assurances et des cotisations au fonds de pension a été
11 enregistrée dernièrement.

12
13 En effet, les augmentations des dépenses d'assurances dues au 11 septembre 2001 et la
14 charge supplémentaire pour le fond de pension occasionnée par la volatilité des marchés
15 financiers se sont soldées par une surcharge totale de 2,4 M\$ pour 2002 et 2003. En
16 excluant cette surcharge, les charges d'exploitation de SCGM sont plutôt de 110,3 M\$
17 dollars (103,5 M\$ en dollars constants). La hausse absolue est donc de 5,95 %,
18 comparativement à l'inflation de 6,59 % pour la même période. C'est donc dire qu'en
19 dollars constants, SCGM a réalisé des économies au cours des trois dernières années.

(000 000 \$)	2000	2003
Dépenses d'exploitation budgétées	104,1	112,7
Variation cumulative des assurances et fonds de pension	N/A	2,4
Dépenses ajustées	104,1	110,3
Inflation cumulée sur la période	N/A	6,59 %
Dépenses, \$ constants	104,1	103,5
Variation cumulative, \$ constants	N/A	(0,6)

20
21
22 Il est donc correct de dire que la présence du mécanisme incitatif a incité SCGM à faire
23 des efforts afin de contraindre la croissance des dépenses à son strict minimum et de
24 profiter d'une portion des économies réalisées.

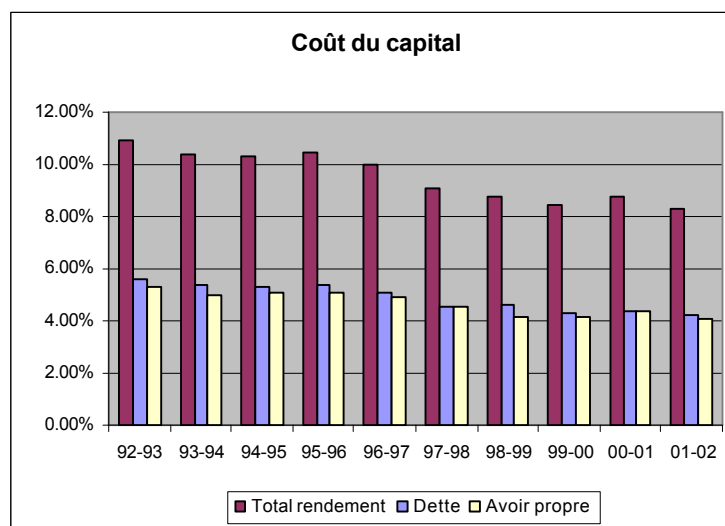
25
26 Les gains de productivité réalisés par SCGM en 2002 et ceux anticipés en 2003 montrent
27 clairement que SCGM a créé de la valeur tant pour ses clients que pour ses associés. De
28 plus, l'atteinte des indices de performance établis démontre l'engagement de SCGM
29 envers sa clientèle, l'environnement et la population en général. Le mécanisme incitatif
30 semble donc créer une motivation pour SCGM à maintenir les acquis et les améliorer.

1 Gestion des actifs

2
3 Pour ce qui est de la gestion des actifs, qui est intimement liée aux volumes de ventes, on
4 remarque deux choses :

- 5
6 1) les dépenses réelles de rendement et d'impôts sur le revenu (partie Distribution de la
7 base de tarification) ont augmenté substantiellement durant la durée du mécanisme –
8 surtout la première année. Cela ne peut être attribuable qu'à une augmentation de la
9 base de tarification car les taux d'intérêt ont en général descendu (voir le
10 graphique suivant).

11 **Évolution du coût du capital de SCGM**



13
14 D'ailleurs, il ne semble pas y avoir eu de refinancement significatif de la vieille dette.
15 Il devrait cependant y en avoir un peu d'ici quelques années. Les données mises à la
16 disposition des participants ne semblent pas indiquer les sources de l'augmentation de
17 la base de tarification.

- 18
19 2) les volumes ont diminué sensiblement depuis 2000, laissant présumer que l'utilisation
20 du réseau s'est détériorée depuis.

21
22 Donc, les coûts ont augmenté et les volumes ont diminué. La gestion des actifs, de
23 manière générale, ne peut donc pas s'être amélioré significativement (il peut y avoir des
24 exceptions, comme les branchements, mais ça ne représente pas beaucoup d'argent à la
25 marge). Il est même possible que l'inverse se soit produit. Ce n'est donc pas une surprise
26 pour certains que le revenu unitaire des ventes ait augmenté.

27
28 D'autres participants constatent que, grâce aux efforts déployés, le développement des
29 nouvelles ventes a présenté une rentabilité accrue au cours des années couvertes par

1 l'application du mécanisme. Le tableau qui suit présente les faits saillants tirés de la
2 section du plan de développement des dossiers tarifaires :

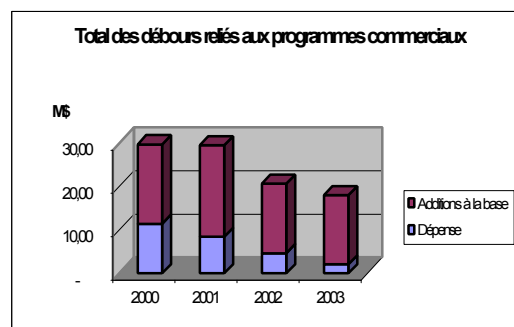
	2000	2003	Variation
Nombre de clients	3 993	3 976	-0,43 %
Volumes (103 m ³)	113 203	101 805	-10,07 %
Coût du développement (¢/m ³)	43,15	39,95	-7,42 %
Effet sur les tarifs (,000\$)	-25 930	-36 710	+41,57 %

4
5 On peut donc voir que depuis l'implantation du mécanisme incitatif, SCGM a réduit les
6 coûts de développement reliés aux nouvelles ventes et concentre ses efforts à maximiser
7 l'utilisation des actifs en place. On pourrait donc conclure que chaque nouvelle vente crée
8 plus de valeur que dans le passé puisque son coût est moindre.

9
10 Cette diminution des coûts de développement a eu pour effet de ralentir la croissance de
11 la base de tarification pour le service de distribution. Ainsi, entre 2000 et 2003, la base de
12 tarification n'a augmenté que de 5,08 %.

13
14 De plus, l'utilisation des programmes commerciaux a changé; par exemple, les
15 subventions PRC sont gérées de façon de plus en plus serrée. Le but est toujours de créer
16 de la valeur pour les clients de SCGM et pour ses associés.

17
18
19 Le tableau ci-contre montre que les sommes investies
20 dans les programmes commerciaux sont en nette
21 décroissance, ce qui reflète l'objectif de création de
22 valeur. Ainsi, les additions à la base de tarification et
23 les dépenses reliées aux programmes commerciaux
24 ont diminué de près de 40 % depuis l'année 2000.



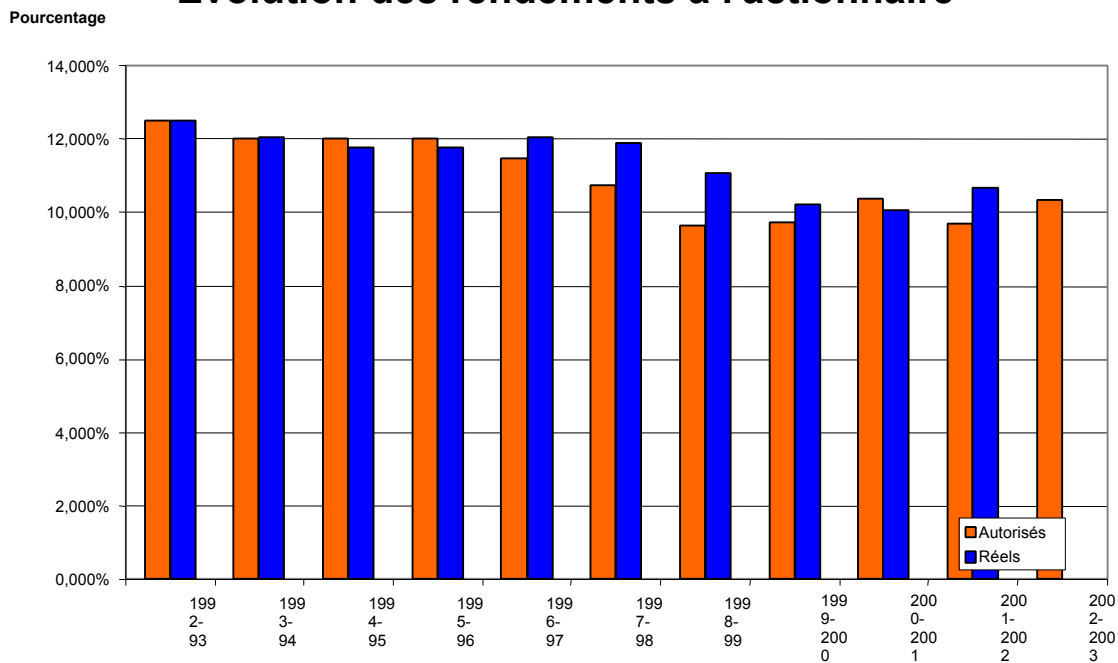
25
26
27 Cette décroissance se traduit également par une
28 diminution de l'amortissement des frais reportés
29 reliés aux programmes commerciaux, bien que celle-ci sera mieux sentie quand les
30 anciennes additions seront complètement amorties.

31
32
33
34 Certains participants concluent donc que le mécanisme incitatif a poussé SCGM à
35 optimiser l'utilisation de ses installations en lui accordant une récompense pour le faire.
36 L'implantation du mécanisme incitatif a entraîné un accroissement de l'effort de ventes et
37 la pénétration de marchés dans lesquels il existe des opportunités n'ayant pas été
38 exploitées par le passé. Le mécanisme permet de recréer les conditions d'un marché
39 concurrentiel dans lequel chaque dollar de ventes incrémentielles ou chaque dollar
40 économisé crée une valeur ajoutée, et ce tant pour SCGM que pour sa clientèle.

1 • **Partage équitable**

2 La situation concurrentielle difficile des dernières années amène certains à penser qu'un
3 mécanisme incitatif aurait normalement dû avoir pour impact de réduire le rendement à
4 l'actionnaire dans une situation de forte turbulence (négative). Dans le cas du mécanisme
5 incitatif de SCGM, cela aurait dû générer un manque à gagner. Tel ne fut pas le cas. En
6 effet, SCGM a toujours réussi à réaliser le rendement à l'actionnaire autorisé avant
7 partage.

Évolution des rendements à l'actionnaire



8 Ces participants considèrent dès maintenant que le mécanisme incitatif en place est trop
9 généreux pour SCGM. Ils sont d'ailleurs d'avis que, par la mise en place du mécanisme
10 incitatif, SCGM a pu réduire le risque d'affaires supporté par les actionnaires de
11 l'entreprise en le transférant aux consommateurs, en particulier le risque occasionné par
12 la volatilité des volumes. Ce transfert de risque ne constitue pas en soi un défaut
13 structurel. Le défaut apparaît lorsque l'on met en relation le nouveau niveau de risque et
14 les bénéfices (financiers et non-financiers) réalisés par SCGM.

16 Le mécanisme prévoit un partage en début d'années des « gains de productivité » (tel
17 qu'on les définit dans l'Entente). La partie étant versée à SCGM s'ajoute au rendement
18 juste et raisonnable accordé aux actionnaires de l'entreprise par la Régie. Dans les faits,
19 la part de SCGM constitue donc un coussin dont celle-ci peut user si, en cours d'année, la
20 situation concurrentielle se détériore et que des clients quittent SCGM. En 2000-2001,
21 par exemple, SCGM a vu sa part des gains (environ 7,2 M\$) grugée par le départ en cours
22 d'année de plusieurs clients Grandes entreprises des tarifs 4 et 5, mais a malgré tout
23 réalisé son rendement juste et raisonnable. Certains croient que, en l'absence du
24

1 mécanisme incitatif actuel, SCGM aurait vécu un manque à gagner qui, selon les
2 anciennes règles, aurait été absorbé par les actionnaires. Ainsi, SCGM a vu son risque
3 d'affaire diminuer, celui-ci ayant été transféré aux consommateurs.

4
5 Plusieurs autres attributs du mécanisme incitatif négocié en 2000 ont eu pour
6 conséquence de réduire le risque supporté par les actionnaires de SCGM :

- 7
- 8 • **l'intégration de la volatilité des volumes dans le mécanisme** : permet à SCGM de
9 limiter son risque relié à la volatilité des volumes interruptibles en cours d'année.
- 10 • **la mécanique de calcul du revenu plafond basée sur les tarifs plafonds de**
11 **l'année précédente** : augmente le coussin disponible aux actionnaires;
- 12 • **le traitement en exogène du coût en capital** : élimine l'incertitude sur le niveau des
13 taux d'intérêt dans l'année en cours;
- 14 • **la durée convenue du mécanisme (5 ans)** : assure à SCGM une durée assez longue
15 où il bénéficie des gains de productivité, alors que dans un coût de service, ce ne
16 serait qu'une seule année;
- 17 • **les nouveaux indices de qualité de service** : réduisent considérablement la
18 probabilité de ne pas atteindre le seuil minimal de bonification à 100 %.
- 19 • **le partage des manques à gagner** : assure aux actionnaires une limite à la part du
20 manque à gagner qui leur sera attribuée;
- 21 • **le mécanisme d'endettement en cas de manque à gagner** : permet d'assurer les
22 actionnaires qu'ils ne seront pas pénalisés dans l'année courante et qu'ils auront une
23 deuxième chance.
- 24

25 Revenons maintenant à la volatilité des volumes. Tel qu'indiqué à l'Entente (section 7,
26 page 35), le mécanisme négocié en 2000 est compatible avec la volatilité des volumes, en
27 ce que les tarifs ne sont pas déterminés selon une formule fixée à l'avance (comme dans
28 un mécanisme de plafonnement des prix), mais sont plutôt déterminés d'une manière
29 similaire à celle utilisée dans la réglementation traditionnelle, soit sur la base des coûts et
30 des volumes projetés.

31
32 Selon certains, il a été bénéfique tant pour les actionnaires que pour les consommateurs
33 que la volatilité des volumes ait été intégrée au mécanisme incitatif. En rétrospective, il
34 est fort possible, même probable, que SCGM ait pu maintenir sa santé financière durant
35 la période de crise en 2000-2001 en grande partie grâce à cette particularité du
36 mécanisme. Évidemment, on ne sait pas ce qu'aurait fait SCGM en 2000-2001 pour
37 maintenir sa santé financière (et récupérer son rendement autorisé) si la volatilité des
38 volumes n'avait pas été prise en compte dans le mécanisme, ou bien si elle avait été prise
39 en compte d'une manière différente. Cependant, d'autres entreprises dans le secteur de
40 l'énergie, aux prises avec des augmentations tarifaires maximales (dont des « price
41 caps »), ont ainsi été décotées (par exemple Hydro One, mais il faut noter que le contexte
42 politique et réglementaire ontarien y est également pour beaucoup), ce qui laisse à penser
43 que SCGM aurait pu suivre la même voie.

1 En contrepartie, si SCGM a ainsi pu maintenir sa santé financière, c'est parce que les
2 consommateurs ont accepté, dans l'Entente de 2000, de prendre à leur charge sinon la
3 totalité, du moins une grande partie du risque relié à la volatilité des volumes. En effet,
4 puisque le risque principal de SCGM ne consiste qu'à « perdre » une bonification de
5 rendement qui lui est attribuée en début d'année (en d'autres mots, une opportunité de
6 rendement additionnel, par opposition au rendement autorisé en tant que tel), le risque a
7 donc été transféré en grande partie aux consommateurs de gaz naturel, par le biais
8 d'augmentations et d'instabilité tarifaires. Ceci est appuyé par le fait qu'en 2000-2001,
9 lors de la crise énergétique, SCGM a pu malgré tout récupérer son rendement autorisé
10 (mais en ayant grugé sa bonification de rendement). L'année d'après, les consommateurs
11 ont dû accepter des hausses de tarifs substantielles pour amortir le coup des réductions
12 anticipées des ventes interruptibles et industrielles.

13
14 Certains sont d'avis que le risque résiduel supporté par SCGM ne justifie pas le niveau de
15 bonification de rendement (ni même, à la limite, la bonification de rendement en tant que
16 tel) qui lui est attribué. Avant l'Entente de 2000, SCGM supportait un risque « intra-
17 annuel » bien plus élevé que maintenant et pourtant, ne se voyait pas rémunérée de la
18 sorte pour autant. Ainsi, la « prime d'assurance » payée par les consommateurs pour
19 maintenir la santé financière de SCGM apparaît être beaucoup trop onéreuse pour le
20 bénéfice que ceux-ci en retirent.

21
22 Dans le cadre d'un mécanisme incitatif, il est permis de douter que ces transferts de
23 risque soient appropriés. Certains suggèrent d'étudier plus précisément ces éléments afin
24 qu'ils reçoivent un traitement approprié au niveau du mode de partage.

25
26 Des participants notent que, en raison de la volatilité des volumes, les tarifs ont
27 augmenté, quelquefois de manière significative, sans qu'il soit évident que ces hausses de
28 tarifs ont servi à financer des améliorations de productivité de la part de SCGM. Selon
29 ceux-ci, les tarifs ont augmenté pour plusieurs raisons :

- 30
- 31 1. les Ventes Grandes entreprises ont diminué dramatiquement (surtout aux T₄ et T₅), et
32 il a fallu compenser par des hausses de tarifs.
 - 33 2. les coûts de distribution ont augmenté, surtout en raison de l'accroissement de la
34 base de tarification (qui est passée de 1,49 G\$ à 1,55 G\$ (+4 %) entre 1999-2000 et
35 2000-2001).
 - 36 3. SCGM a pu bénéficier de bonifications de rendement.
 - 37 4. le financement du PGEÉ a débuté en 2000-2001.
 - 38 5. les contributions au FEÉ ont été établies à un niveau considéré très élevé : 40 % des
39 « gains de productivité » attribués aux clients PMD. Ceci est d'autant plus
40 préoccupant qu'il n'existe aucune assurance que la clientèle va réellement en
41 profiter.
- 42

43 Du côté de la consommation énergétique, l'on note que le PGEÉ prend à chaque année de
44 l'ampleur en raison notamment d'une participation croissante, ce qui laisse à penser que

1 l'efficacité énergétique s'améliore chez les clients. Toutefois, l'on note aussi que le FEÉ
2 n'a pas encore atteint sa vitesse de croisière, même si la contribution des clients y a été
3 substantielle (près de 8,5 M\$ en trois ans).

4
5 Pendant ce temps, SCGM a pu réaliser son rendement autorisé 2000-2001 et une
6 bonification de rendement en 2001-2002. Ainsi, ces participants considèrent ces
7 constatations comme autant de signes que les risques et bénéfices ne sont pas répartis de
8 manière équitable entre les actionnaires et les consommateurs. Il appert donc essentiel
9 que le partage des bénéfices et des risques soit revu. De plus, ils sont d'avis que la
10 proportion de « gains de productivité » attribuable aux clients PMD sous la forme du FEÉ
11 devrait être significativement réduite, voire même éliminée, dans l'attente de résultats
12 concrets.

13
14 Certains participants ajoutent que l'application du mécanisme a permis à SCGM de
15 réaliser le rendement à l'actionnaire autorisé au dossier, même lorsque la situation
16 concurrentielle a eu pour effet de réduire les volumes de ventes d'environ 15 % lorsque
17 les prix ont atteint des sommets historiques. Ils se questionnent sur la probabilité
18 raisonnable d'un scénario où les conditions du marché seraient telles que SCGM ne
19 pourrait réaliser son rendement autorisé. Le mécanisme est donc trop généreux envers
20 SCGM.

21
22 D'autres participants pensent enfin que, avec le mécanisme incitatif, les clients
23 bénéficient annuellement d'une partie des gains de productivité enregistrés par SCGM et
24 en récoltent donc les dividendes sur chaque mètre cube consommé. De plus, à compter de
25 la sixième année, les tarifs de départ de la formule de plafonnement des prix seront
26 ajustés pour tenir compte des gains de productivité de la période la précédant de cinq ans,
27 ce qui aura un effet direct sur les tarifs.

28
29 Le tableau qui suit présente le partage des gains de productivité depuis l'implantation du
30 mécanisme incitatif. Il est à noter que seulement deux rapports annuels ont jusqu'à
31 maintenant été soumis à la Régie, ce qui explique l'utilisation de données budgétées pour
32 l'année 2003.

33

Données tarifaires	Rapport Annuel 2001	Rapport Annuel 2002	Dossier Tarifaire 2003	Total de la période
Revenu de transport, équilibrage et distribution	694 400	751 433	743 479	
Gain de productivité- facteur X	1 173	1 239	1 268	3 680
Gain de productivité en sus du facteur X	6 150	27 467	7 716	41 333
	7 323	28 706	8 984	<u>45 013</u>
Parts des clients				
En réduction des tarifs				
Gain de productivité- facteur X	1 173	1 239	1 268	3 680
Gain de productivité en sus du facteur X	4 295	12 867	2 409	19 571
	5 468	14 106	3 677	<u>23 251</u>
Dans le FEE	1 844	5 368	1 256	<u>8 468</u>
Total	7 312	19 473	4 933	<u>31 718</u>
Part de SCGM	11	9 232	4 051	<u>13 294</u>

1

2 Comme le démontre le tableau ci-dessus, les clients ont jusqu'à maintenant profité de
3 23,3 M\$ en gains de productivité qui ont été directement appliqués en réduction des
4 tarifs, en plus de contributions de l'ordre de 8,5 M\$ au FEÉ.

5

6 De son côté, SCGM a profité à hauteur de 13,3 M\$ des gains de productivité réalisés.

7

8

9

- **Souplesse et simplicité**

10

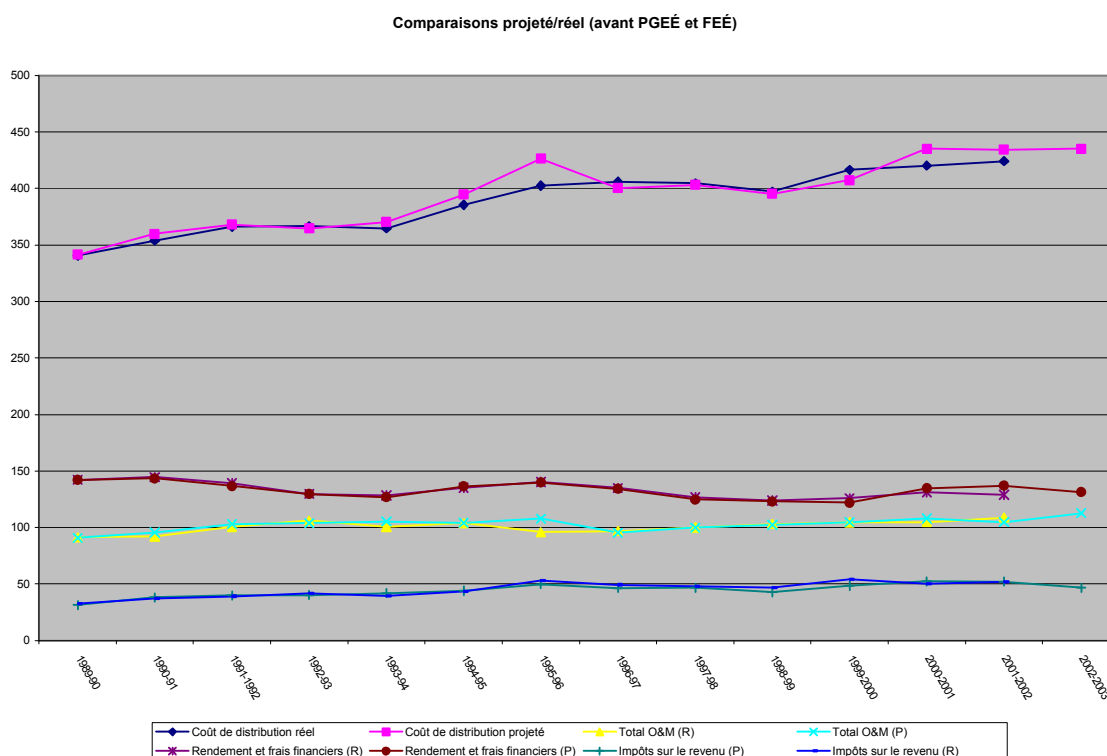
11 Certains constatent que le mécanisme n'est pas simple d'application et mérite d'être
12 simplifié, en particulier en ce qui a trait au tarif plafond de l'année précédente qui est
13 appliqué sur les volumes projetés... ça ressemble à de l'analyse vectorielle!

13

14

15 Dans un autre ordre d'idée, ces participants croient qu'il est possible de simplifier le
16 mécanisme tout en y intégrant le coût en capital. Pour ce faire, il convient d'abord de
17 constater que les coûts de distribution de SCGM (avant PGEE et FEÉ) croissent à une
18 vitesse bien différente de l'inflation historique moins 0,3 %, tel que le montre le
graphique suivant :

1 **Évolution des coûts de distribution projetés et réels**



2
3
4
5
6

L'on a calculé que les taux de croissance des coûts totaux de distribution étaient les suivants :

Augmentation	Projetée	Réelle
Augmentation totale	25,93 % (13 ans)	24,57 % (12 ans)
Moyenne 12 ans	1,49 %	1,85 %
Moyenne 5 ans	1,29 %	0,88 %
Moyenne 3 ans	1,82 %	2,22 %
Moyenne 2 ans	-0,18 %	0,92 %
Augmentation 1 an	-0,28 %	0,97 %

7
8
9
10
11
12
13

Il est intéressant de noter, au graphique comparant l'évolution des coûts de distribution projetés et réels, que les coûts de distribution suivent un processus relativement cyclique : une forte hausse des coûts (par exemple, entre 1989-1990 et 1991-1992, entre 1993-1994 et 1995-1996, et entre 1998-1999 et 2000-2001) suivie de relative stabilité. Ce processus cyclique est d'une importance non-négligeable pour l'analyse de la performance du mécanisme incitatif. En effet, cela démontre que les coûts totaux de distribution, qui sont

1 les seuls coûts sous le contrôle direct de SCGM, croissent à une vitesse relativement
2 constante dans le temps de près de 1 % par année dans le réel, avec un saut de temps à
3 autre. Vu d'une autre façon, les augmentations et les réductions de coûts dans les diverses
4 composantes des coûts de SCGM s'affrontent pour donner un taux d'accroissement de
5 l'ordre de 1 % par année, ce qui laisse à penser que, dans le futur, SCGM pourrait
6 également s'y tenir.

7
8 On notera aussi à ce graphique que les projections de coûts sont moins « lisses » que les
9 réalisations, c'est-à-dire qu'elles sont plus variables. Cela démontre en quelque sorte que
10 SCGM réagit aux conditions conjoncturelles en réduisant son coût de service durant
11 l'année en cours, ce qui est conforme aux attentes que l'on pourrait formuler.

12
13 Il est donc suggéré par ces participants de revoir le fonctionnement du mécanisme basé
14 sur la multiplication des tarifs plafonds de l'année précédente par les volumes projetés,
15 pour simplifier ce fonctionnement.

16
17 D'autres participants croient que le mécanisme pourrait être simplifié en évitant les mises
18 à jour du dossier tarifaire. L'entente sur le mécanisme incitatif prévoit en effet vers la mi-
19 août de chaque année une mise à jour des pièces du dossier tarifaire pour refléter
20 l'évolution des taux d'intérêt et d'inflation entre le dépôt de la preuve de SCGM au
21 Groupe de travail et l'audience à la Régie. L'expérience des trois dernières causes
22 tarifaires nous a montré que les variations qui surviennent dans ce court laps de temps
23 sont généralement minimales et ont peu d'impact sur la cause proprement dite. Par ailleurs,
24 cette révision des pièces alourdit le processus tant pour les intervenants que pour SCGM.
25 Il y aurait lieu de considérer la mise à jour des pièces seulement si la variation de
26 l'inflation ou des taux d'intérêts dépasse un certain seuil.

27
28
29 • **Pérennité**

30 L'Entente envisageait un renouvellement annuel, cinq années à l'avance, sur la base de la
31 préservation possible du mécanisme dans sa forme actuelle. Néanmoins, rien n'a été fixé
32 à cet égard.

33
34 Certains sont d'avis qu'un terme de cinq années renouvelable annuellement ne serait pas
35 approprié. Un tel terme, qui est considéré comme une certaine assurance temporelle pour
36 SCGM, constituerait une trop grande incertitude pour les clients. Un terme fixe de trois
37 ans serait préférable. Certains émettent aussi l'avis qu'à chaque renouvellement de
38 mécanisme, un dossier tarifaire sous la forme traditionnelle doit être passé en revue pour
39 remettre les tarifs à niveau (« re-basing »).

40
41
42 • **Conformité à l'intérêt public**

43 Pour certains, la conformité à l'intérêt public peut s'évaluer sur la base de l'équilibre
44 entre les risques et bénéfices partagés par SCGM et les clients. Or, tel qu'indiqué plus

1 haut, le mécanisme est mal équilibré à cet égard, étant généralement à la faveur de
2 SCGM (moins de risques, plus de bénéfices).

3 **3. Description du mécanisme convenu**

4 5 6 7 8 **3.1 Établissement des tarifs**

9 10 11 **3.1.1 Formule d'établissement des tarifs**

12 13 • **Établissement du revenu plafond**

14 De l'avis de certains, le mécanisme a été appliqué depuis sa mise en place d'une manière
15 conforme à l'esprit et à la lettre de l'Entente de 2000. En d'autres mots, il a fonctionné de
16 la manière prévue à l'Entente. Ce qui ne veut pas dire, pour ces participants, que le
17 mécanisme fonctionne d'une manière idéale, ni même d'une façon satisfaisante.

18
19 Le principal défaut structurel (qui est aussi, jusqu'à un certain point, l'un de ses attributs
20 les plus souhaitables, tel qu'indiqué dans divers commentaires sur la volatilité des
21 volumes) du mécanisme réside dans l'importance démesurée que prennent les projections
22 de volumes dans le fonctionnement du mécanisme. Ce faisant, la volatilité des volumes
23 (en particulier au Tarif 5) amène des résultats insatisfaisants et indésirables. Il est d'abord
24 noté que les réalisations de volumes au service continu ont en général (si on fait
25 exception de l'année 2000-2001, où les consommateurs des tarifs continus ont réagi aux
26 augmentations de prix de la marchandise) été relativement proches des projections de
27 SCGM. Cependant, les projections au Tarif 5 se sont avérées assez loin de la réalité :

- 28
- 29 • Année 1999-2000 :
 - 30 ▪ Projection : 1,29 milliard de m³
 - 31 ▪ Réalisation : 1,59 milliard de m³ (+23 %)
 - 32
 - 33 • Année 2000-2001 :
 - 34 ▪ Projection : 1,34 milliard de m³
 - 35 ▪ Réalisation : 1,05 milliard de m³ (-22 %)
 - 36
 - 37 • Année 2001-2002 :
 - 38 ▪ Projection : 0,79 milliard de m³
 - 39 ▪ Réalisation : 1,32 milliard de m³ (+67 %)
 - 40

41 Il n'est pas question, ici, de questionner l'habileté de SCGM à prévoir les volumes
42 interruptibles, en ce que ceux-ci sont pour une bonne part très volatils et SCGM n'y est
43 vraisemblablement pour rien (hormis les tarifs de distribution très élevés en comparaison
44 d'autres distributeurs gaziers). Cependant, certains sont d'avis que la façon dont est prise

1 en compte la volatilité des volumes dans le mécanisme occasionne deux effets
2 indésirables :

- 3
- 4 1. occulter l'objectif premier d'un mécanisme incitatif, soit la réduction des coûts de
5 distribution (en attirant plutôt l'attention des participants sur les aspects
6 spectaculaires de la chose : les fortes variations de volumes et les hausses de tarifs
7 qui en découlent);
- 8 2. au niveau des incitatifs, SCGM peut éventuellement être pénalisée ou récompensée,
9 en début ou en fin d'année, pour des événements qui sont complètement hors de son
10 contrôle (c'est-à-dire des prix relatifs mazout/gaz qui changent en cours d'année).
- 11

12 Ces effets ont pu être observés depuis la mise en place du mécanisme : en 2000-2001, les
13 volumes réels totaux (service continu et interruptible) ont été de plus de 12 % inférieurs
14 aux projections, ce qui a « coûté » à SCGM cette année-là sa bonification de rendement
15 prévue (environ 7,2 M\$). L'année d'après, on s'attendait à une répétition de l'année
16 2000-2001, mais les volumes ont été de plus de 9 % supérieurs aux projections, ce qui a
17 résulté en un trop-perçu de l'ordre de 27 M\$, dont un tiers sera versé à SCGM en vertu
18 du mode de partage convenu en 2000.

19

20 Au cœur de cette problématique se trouve la mécanique de calcul du revenu plafond, qui
21 se base sur les tarifs plafonds de l'année précédente et les volumes projetés. Cette
22 mécanique a été mise en place pour refléter le principe selon lequel SCGM doit être
23 incitée à mettre dans le dossier tarifaire tout ce qu'elle croit raisonnablement pouvoir
24 accomplir durant l'année, étant données les projections de volumes. Certains constatent
25 que l'application du mécanisme fait défaut au principe et résulte en des effets
26 indésirables. Ils suggèrent donc de revoir cet aspect du mécanisme.

27

28 Par ailleurs, certains sont d'avis qu'il y a un deuxième défaut inhérent à la mécanique de
29 détermination du revenu plafond. Selon eux, l'utilisation des tarifs plafonds de l'année
30 précédente dans la formule plutôt que l'utilisation des tarifs en vigueur constitue une
31 duplication de la valeur de la récompense accordée par les consommateurs à SCGM. De
32 plus, cette mécanique revient à exercer une remise à niveau (« re-basing ») des tarifs à
33 chaque année, ce qui leur paraît inapproprié dans un mécanisme incitatif. Les tarifs en
34 vigueur contiennent déjà l'incitatif de l'année précédente, dont SCGM bénéficiera
35 pendant toute la durée résiduelle du mécanisme. À leur avis, cela devrait suffire pour
36 inciter SCGM à améliorer sa performance.

37

38

39 • **Établissement du revenu requis**

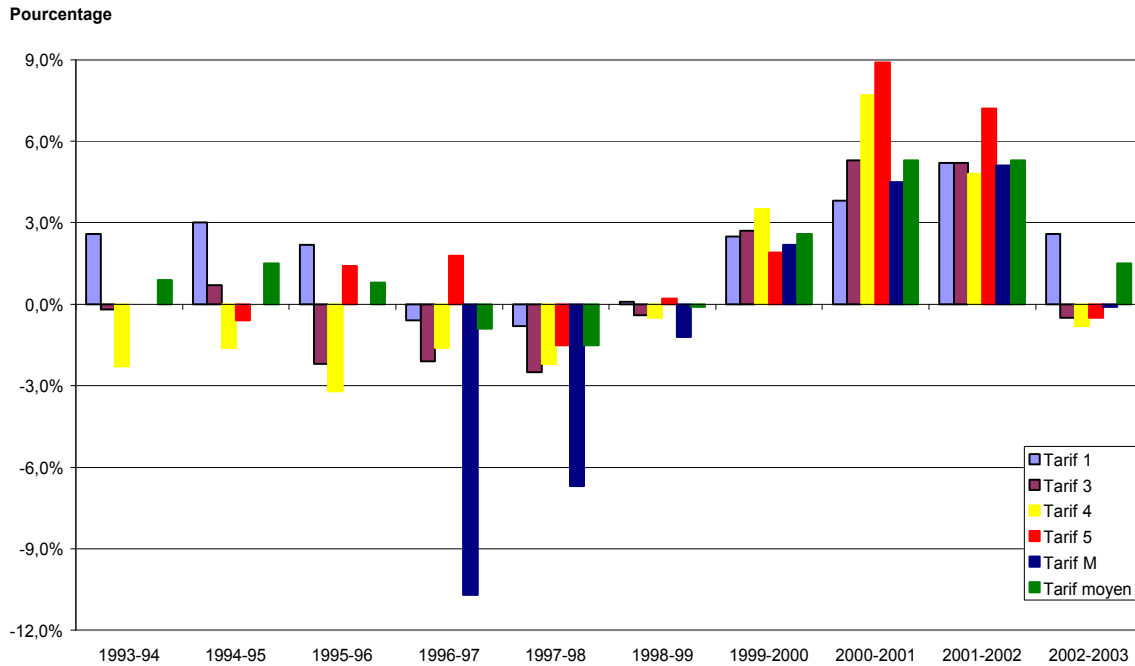
40 Aucun commentaire particulier n'est émis relativement à l'établissement du revenu
41 requis.

1 • **Établissement des tarifs**

2 En ce qui concerne les tarifs, des fluctuations importantes à la hausse ont été notées
3 depuis la mise en place du mécanisme incitatif. Nous pouvons d'ailleurs faire référence
4 aux graphiques suivants :

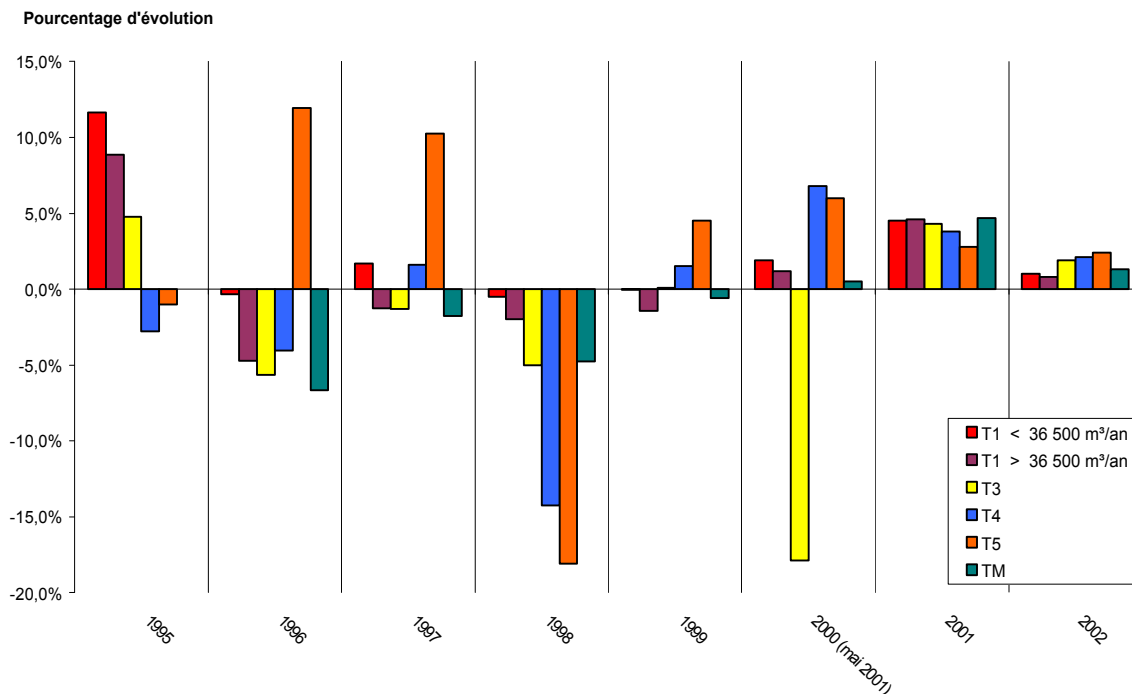
5

Variation des tarifs TDÉ de SCGM



6

Évolution historique des taux unitaires moyens de distribution en dollars courant et variations tarifaires



1
 2 Ainsi, à partir de 1999-2000, les tarifs TDÉ ont subi les hausses les plus importantes
 3 depuis l'année 1993-1994. Cela s'explique principalement par la hausse des coûts
 4 d'équilibrage et de transport (en partie hors du contrôle de SCGM) ainsi que la réduction
 5 des volumes de ventes. L'aspect qui doit être surtout retenu, c'est le fait que SCGM est
 6 peu à risque envers l'évolution des ventes. En effet, SCGM, compte tenu du mécanisme
 7 incitatif en place, subit les variations de revenus découlant de la variation des volumes
 8 lorsque ceux-ci ne sont pas prévus (réduction du bonus prévu pour gain de productivité si
 9 réduction de volume en cours d'année). Cependant, lors de l'année suivante, les tarifs
 10 s'ajustent aux nouveaux volumes, ce qui fera augmenter ou réduire le tarif selon la
 11 situation. Ainsi, lors des premières années du mécanisme, les tarifs ont subi des hausses
 12 importantes que l'on remarque dans l'évolution des tarifs de distribution en 2000 et 2001
 13 présentée dans le graphique précédent. Cependant, lors de l'année 2002-2003, le retour
 14 de volumes a permis de réduire les tarifs. En ce qui concerne les clients des tarifs 1, 3 et
 15 M, il faut noter que ces derniers participent au FEÉ (Fonds en efficacité énergétique),
 16 alors que les clients des classes 4 et 5 en sont exclus.

17
 18 La détermination des tarifs résulte de la comparaison du « Revenu requis » avec le
 19 « Revenu plafond ». Ceci a amené un commentaire d'ordre conceptuel. Dans l'Entente, la
 20 notion de « gain de productivité » a été définie comme étant la « différence positive entre
 21 le Revenu plafond et le Revenu requis » (section 8, page 37 de l'Entente) ce qui, selon le
 22 groupe de travail, « ne correspond[ait] pas nécessairement à la définition classique ». ».

1 Il est suggéré de revenir à une définition plus *classique* des « gains de productivité » et
2 que SCGM ne soit récompensée que si elle a réalisé de **vrais** gains de productivité,
3 évalués sur la base d'une série d'indicateurs de productivité du travail et du capital, et/ou
4 d'autres indicateurs jugés valables et pertinents.

5
6 Selon certains, l'emphase du mécanisme doit être mise sur les coûts de distribution plutôt
7 que sur les projections de volumes. Or, comme dans le court terme les tarifs sont
8 déterminés plus sur la base des volumes que sur la base des coûts (les coûts étant
9 essentiellement fixes), un tel changement d'emphase peut également signifier que l'on
10 porte moins l'emphase sur le niveau des tarifs dans le cadre du mécanisme. Cependant,
11 dans le moyen terme (sur la durée du mécanisme, par exemple), les réductions de coûts et
12 les gains de productivité devront avoir un impact sur le niveau des tarifs. Certains
13 remettent donc en question la définition de gain de productivité telle qu'elle est établie
14 présentement à l'Entente.

15
16 D'autres participants constatent que les hausses tarifaires annuelles, incluant les
17 variations reliées aux facteurs exogènes et aux exclusions, enregistrées depuis
18 l'implantation du mécanisme incitatif se situent légèrement au-dessus de l'inflation.
19 Ainsi, les tarifs de SCGM ont augmenté d'environ 8,4 % entre 2000 et 2003, alors que
20 l'inflation était de 6,59 %.

21
22 Toutefois, il y a lieu de noter que l'année tarifaire 2002 a permis de dégager un trop-
23 perçu de 27,1 M\$. Le mode de partage de ce trop-perçu prévu à l'entente fait en sorte que
24 les clients se verront attribuer 66 2/3 % de ce trop-perçu, soit 18 M\$. Après attribution au
25 FEÉ, les clients verront les tarifs 2004 ajustés à la baisse d'un montant estimé à 12,7 M\$.

26
27 De plus, un ajustement doit être apporté au 8,4 % présenté plus haut pour refléter le
28 résultat des actions de SCGM. En effet, l'impact du FEÉ, des exogènes et des exclusions
29 sur les ajustements tarifaires devrait être exclu puisqu'ils sont des événements hors du
30 contrôle de SCGM qui doivent donc être inclus dans l'établissement des tarifs mais qui
31 ne sont pas la résultante de la performance de SCGM.

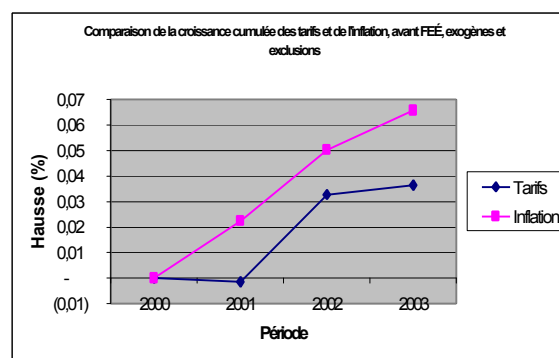
32

1 Le tableau montre la hausse tarifaire calculée en excluant ces facteurs :
2

(000 \$)	2001	2002	2003
Revenu plafond, après partage et FEÉ	430 823	420 117	427 464
FEÉ	(1 937)	(60)	(1 256)
Exogènes	(8 759)	(118)	(1 100)
EXCLUSIONS	(1 752)	(3 215)	(926)
	418 375	416 724	424 182
Tarifs dégroupés de l'année précédente	419 019*	402 891	422 706
Ajustement tarifaire	(644)	13 833	1 476
Ajustement tarifaire en %	(0,15)	3,43	0,35

3 * estimé
4
5

7 L'ajustement tarifaire total composé
9 (excluant le FEÉ, les exogènes et
11 exclusions) des tarifs pour la période
13 2000-2003 a été de 3,64 %, alors que
15 l'inflation s'est élevée à 6,59 %.
17 L'ajustement tarifaire annuel moyen a été
19 de 1,20 % comparativement à une
21 inflation de 2,15 %. Les clients ont donc
23 bénéficié du mécanisme incitatif puisque
25 leurs tarifs après correction des éléments
27 hors du contrôle de SCGM ont cru moins
28 rapidement que le coût de la vie.



29
30 La performance décrite ci-dessus est d'autant plus reluisante qu'elle a été réalisée malgré
31 une baisse importante des volumes budgétés en 2002. Cette situation n'a pas empêché
32 SCGM d'optimiser ses ressources afin de créer une baisse des tarifs pour ses clients.

33
34 Toutefois, d'autres participants notent que, pour la distribution, les augmentations
35 tarifaires subies par les consommateurs sont plus élevées que 3,64 %, tel qu'en fait foi la
36 preuve soumise dans les divers dossiers tarifaires de SCGM depuis la mise en place du
37 mécanisme :

- 39 • Dossier R-3444-2000 : les augmentations pour les « autres » coûts de D (excluant
40 le PGEÉ et le FEÉ) se situaient entre 0,39 % et 1,56 % des revenus TÊD
41 (moyenne de 1,10 %) (Réf. : SCGM-11, document 1, page 1, colonne 11);

- 1 • Dossier R-3463-2001 : augmentations entre 0,96 % et 2,82 % des revenus TÉD
2 (moyenne de 2,20 %) (Réf. : SCGM-11, document 5, page 1, colonne 12);
- 3 • Dossier R-3484-2002 : augmentations entre 0,1 % et 0,75 % des revenus TÉD
4 (moyenne de 0,57 %) (Réf. : SCGM-14, document 5, page 1, colonne 24).

5
6 Les augmentations tarifaires pour la seule partie Distribution subies par les
7 consommateurs de gaz naturel ont donc été en moyenne de 3,87 % des revenus TÉD. Or,
8 les coûts de distribution ne représentant qu'environ 60 % des coûts TÉD, ceci implique
9 que les augmentations tarifaires pour la partie Distribution des coûts de SCGM ont atteint
10 en moyenne 6,45 %, soit à peu de chose près l'inflation cumulative de 6,59 %.

11
12 Il est noté que pour les petits clients du Tarif 1 plus particulièrement, en grande partie des
13 consommateurs résidentiels, les augmentations tarifaires atteignent en moyenne 1,44 %
14 en 2000-2001, 2,74 % en 2001-2002 et 0,73 % en 2002-2003 (en proportion des revenus
15 TÉD), soit un total de 4,91 % par rapport aux revenus TÉD ou 8,18 % des revenus de
16 distribution. Ces augmentations ont donc largement dépassé l'inflation cumulée de
17 6,59 %. L'on souligne de plus que ce pourcentage de 8,18 % ne comprend pas les coûts
18 reliés au PGEÉ et au FEÉ, traités en exogènes ou exclusions.

19 20 21 **3.1.2 Taux d'inflation**

22
23 Aucun commentaire particulier n'est émis relativement à ce sujet.

24 25 26 **3.1.3 Facteur X**

27
28 Aucun commentaire particulier n'est émis relativement à ce sujet, ce qui n'exclut
29 cependant pas que certains participants souhaitent revoir le facteur X, tel qu'évoqué dans
30 d'autres sections du présent document.

31 32 33 **3.1.4 Facteurs exogènes**

34
35 Pour certains participants, le mécanisme n'est global qu'en apparence, car les incitatifs à
36 réduire la base de tarification sont assez minces. En effet, le fait que le coût en capital soit
37 traité en exogène dans le mécanisme élimine largement chez SCGM les incitations à
38 réduire la taille de la base de tarification et, ainsi, le coût en capital. D'ailleurs, les coûts
39 ayant augmenté le plus depuis 1999 sont les frais de rendement et d'impôts, reliés à la
40 base de tarification.

41
42 Pour ces participants, l'inclusion complète du coût en capital dans le mécanisme est non
43 seulement une avenue intéressante, mais souhaitable également : le fait qu'une certaine
44 partie de la dette obligataire doive être refinancée d'ici quelques années et qu'une partie

1 du capital est à taux variable (surtout la dette à court terme et l'avoir privilégié) permet de
2 penser que SCGM peut être mise à risque sur le capital tout en s'assurant qu'elle pourra
3 rencontrer les objectifs de rentabilité et de productivité.

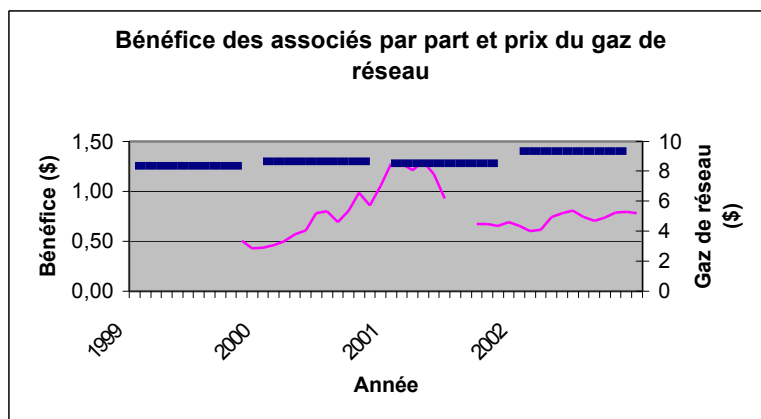
4 5 6 **3.1.5 Exclusions**

7
8 Aucun commentaire particulier n'est émis relativement à ce sujet.

9 10 11 **3.2 Mode de partage**

12
13 Pour certains participants, les événements survenus au cours de l'application du
14 mécanisme incitatif ont démontré de manière concluante que le risque réel des associés
15 est très faible. Au cours de l'année 2001, SCGM a dû faire face à une flambée des prix du
16 gaz naturel. Cette hausse des prix s'est répercutée de différentes façons sur les activités de
17 SCGM : pertes importantes de volumes de gaz vendus, augmentation de la base de
18 tarification (inventaires de gaz), augmentation du coût du gaz perdu, etc.

19
20 Pourtant, comme le montre le graphique suivant, le bénéfice par part des associés est
21 demeuré sensiblement le même malgré le fait que le prix du gaz de réseau ait presque
22 triplé.



24
25
26 Le risque lié au prix du gaz a été assumé par les clients de SCGM et non les associés. Il
27 est difficile d'imaginer une situation qui pourrait réellement affecter de manière
28 importante les bénéfices pour les associés de SCGM.

29
30 Selon certains, le mécanisme incitatif vient majorer ce rendement qui est déjà surévalué.
31 Il faut par contre agir avec prudence avant de réduire la bonification au rendement prévu
32 dans le mécanisme incitatif. Jusqu'à preuve du contraire, le mécanisme semble avoir bien
33 fonctionné pour inciter SCGM à réduire ses coûts. Un ajustement du mode de partage

1 pourrait avoir pour effet pervers de réduire l'incitatif pour SCGM de contrôler ses coûts
2 et pourrait être contre-productif.

3
4 Selon ceux-ci, on devrait toutefois ajuster le taux de rendement autorisé sur l'avoir des
5 actionnaires pour tenir compte à la fois des risques réels minimes assumés par les
6 associés et de la bonification du rendement prévue par le mécanisme incitatif.

7 8 9 **3.2.1 Pourcentages de partage**

10
11 Aucun commentaire particulier n'est émis relativement à l'établissement des
12 pourcentages de partage, ce qui n'exclut cependant pas que certains participants
13 souhaitent revoir ces pourcentages, tel qu'évoqué dans d'autres sections du présent
14 document.

15 16 17 **3.2.2 Calcul du trop-perçu ou du manque à gagner**

18
19 Aucun commentaire particulier n'est émis relativement au calcul du trop-perçu ou du
20 manque à gagner.

21 22 23 **3.2.3 Remboursement des dépassements des coûts sur le plafond et des** 24 **manques à gagner**

25
26 Aucun commentaire particulier n'est émis relativement au remboursement des
27 dépassements des coûts sur le plafond et des manques à gagner, ce qui n'exclut cependant
28 pas que certains participants souhaitent les revoir.

29 30 31 **3.2.4 Indices de sécurité et qualité de service**

32
33 Selon certains participants, l'indice de qualité ISO 14 001 semble peu contraignant pour
34 SCGM. L'accréditation est reconduite d'année en année et il est difficile de voir
35 comment SCGM pourrait ne pas la maintenir à moins d'une dégradation importante des
36 pratiques de l'entreprise au niveau environnemental.

37
38 L'indice de performance environnemental actuel de SCGM a pour effet d'attribuer 100 %
39 de pointage à SCGM si celle-ci obtient et maintient sa certification ISO 14 001 et 0 % si
40 elle la perd (page 20 de l'entente de 2000). L'indice environnemental ne représente qu'une
41 pondération de 15 % de l'indice global de qualité de service de SCGM (page 17 de
42 l'entente de 2000).

1 Dès l'adoption de cet indice lors de la première entente sur le mécanisme incitatif en
2 2000, les participants en avaient perçu ses limites et annoncé un réexamen ultérieur (page
3 18 de l'entente de 2000). Il est maintenant temps de procéder à ce réexamen.

4
5 Pour certains, il semble hautement souhaitable d'attribuer une pondération plus
6 importante à l'indice de performance environnemental et d'en faire un véritable indice
7 dont les résultats varieront selon la performance plutôt qu'un simple indice nominal
8 comme actuellement.

9
10 Ils constatent que l'indice de performance environnemental actuel ignore plusieurs
11 facteurs, incluant la réduction des émissions de GES propres au réseau de distribution de
12 SCGM et la propre performance d'efficacité énergétique et environnementale des
13 bâtiments, véhicules et activités de SCGM.

14
15 D'autres participants notent que les sept indices de qualité de service retenus pour le
16 mécanisme incitatif couvrent l'ensemble des éléments reliés au service à la clientèle. Ces
17 indices permettent à SCGM, selon le pourcentage global de réalisation atteint, de garder
18 en tout ou en partie la bonification du rendement et sa quote-part des trop-perçus en fin
19 d'année.

20
21 Les résultats des indices de maintien de la qualité de service pour l'exercice terminé le 30
22 septembre 2001 (la première année du mécanisme) ont donné les résultats suivants, tels
23 qu'illustrés à la pièce SCGM-5, document 1, page 3 du dossier R-3474-2001 :

Indices de qualité de service	Résultat individuel (%)	Pourcentage de réalisation
Rapidité de réponse aux appels téléphoniques	88,4	93,26
Fréquence des lectures de compteurs	96,7	100,0
Rapidité de réponse aux situations d'urgence	90,8	99,09
Entretien préventif	101,9	100,0
ISO 14 001 [rapport BNQ]	100,0	100,0
Satisfaction de la clientèle	85,3	100,0
Procédure de recouvrement	100,0	100,0
Moyenne pondérée – Indice global de réalisation :		99,3

1 Les résultats pour les quatre premiers indices sont en ligne avec les résultats observés lors
2 des années précédentes, sauf pour ce qui est de la rapidité de réponse aux appels
3 téléphoniques. Le résultat plus faible de cet indice s'explique par une hausse marquée des
4 appels au service à la clientèle en raison de la flambée des prix du gaz au cours de l'hiver
5 2001. Il est à noter que les trois derniers indices ne sont pris en compte que depuis la
6 mise en place du mécanisme incitatif.

7
8 Les résultats de la deuxième année du mécanisme ont été déposés par SCGM en
9 décembre dans le cadre du dossier du rapport annuel au 30 septembre 2002 (R-3505-
10 2002).

11
12 Certains intervenants sont d'avis que la pertinence des trois indices rajoutés dans
13 l'Entente de 2000 doit être réévaluée. Ces participants notent qu'ils diminuent
14 substantiellement les possibilités, pour le distributeur, de ne pas atteindre le seuil minimal
15 de bonification à 100 %.

16 17 18 **3.3 Efficacité énergétique**

19
20 L'entente de 2000 prévoit trois mécanismes incitatifs relatifs à l'efficacité énergétique:

21
22 *« Le mécanisme convenu comporte trois volets reliés à l'efficacité énergétique:*

- 23 • *Un mécanisme d'ajustement pour les coûts et pertes nettes de revenus associés à*
24 *la réalisation du Plan d'efficacité énergétique (PEÉ) ;*
- 25 • *Un Incitatif à la performance du PEÉ (IPPEÉ) ;*
- 26 • *Un Fonds d'efficacité énergétique (FEE) alimenté à partir des gains de*
27 *productivité et destiné à être utilisé de façon complémentaire au PEÉ. »*⁵

28
29 Certains favorisent un examen intégré de ces trois volets, et appuient, à cet égard, le
30 principe énoncé par la Régie dans sa décision D-2000-183:

31
32 *« toutes les mesures environnementales doivent être intégrées et appréciées dans un*
33 *ensemble de mesures cohérentes. »*⁶

34
35 Ces trois volets devraient, selon eux, être évalués sur la base d'une mesure rigoureuse des
36 résultats obtenus, évalués sur la base d'une méthodologie qui en assure l'exactitude, et en
37 fonction d'objectifs définis.

38
39

⁵ RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Dossier R-3425-99, Décision D-2000-183, Annexe, section 3.3, page 21.

⁶ RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Dossier R-3425-99, Décision D-2000-183, page 16. Voir aussi page 15.

1 **3.3.1 Mécanisme d'ajustement pour les coûts et pertes de revenus**

2
3 Lors du dossier tarifaire 2002-2003 (R-3484-2002), les grands clients industriels ont été
4 exclus du MAPR⁷ dû à la difficulté d'appliquer le MAPR à cette clientèle. Certains sont
5 d'avis que toute perte de revenus devrait être prise en compte par le MAPR et que le
6 mécanisme adopté lors de l'entente pourrait être amélioré pour parvenir à cet objectif.

7
8 Jusqu'à présent, deux approches seulement ont été envisagées. La première consiste à
9 considérer l'ensemble des pertes de revenus quelle que soit la contribution de SCGM. La
10 seconde préconise un ajustement pour pertes de revenus proportionnel à l'effort de
11 SCGM par rapport aux contributions de l'ensemble des intervenants (SCGM, client,
12 organismes gouvernementaux, etc.).

13
14 Il semble que plusieurs autres approches pourraient être aussi envisagées pour lier
15 davantage le MAPR à l'effort consenti par SCGM sans toutefois adopter une attribution
16 proportionnelle pure. Ce faisant, le MAPR pourrait mieux refléter la réalité des grands
17 projets VGE.

18
19 Pour certains participants, le MAPR doit faire l'objet d'une revue exhaustive. En effet, le
20 MAPR est le premier des trois volets du mécanisme incitatif relatifs à l'efficacité
21 énergétique énumérés à l'article 3.3 de l'entente de 2000.

22
23 Un obstacle majeur à l'augmentation de la contribution du PEÉ à la réduction des GES
24 est l'impact sur les tarifs des divers programmes inclus dans le PEÉ. La perte de revenu
25 est un élément non négligeable dans le calcul des coûts des projets inclus dans le PEÉ

26
27 Actuellement SCGM calcule la perte de revenu et des économies pour la durée de vie des
28 équipements. La pertinence d'un tel calcul est-elle valide ? Ne devrait-on pas tenir
29 compte davantage de divers aspects tels que :

30
31
32 **L'effritement**

33 On suppose actuellement que l'équipement maintient ses niveaux supérieurs d'efficacité
34 sur l'ensemble de sa durée de vie. Ceci n'est pas nécessairement le cas, tout équipement
35 peut perdre ses performances supérieures à plus ou moins brève échéance.

36
37 Une autre question est que le client bénéficiaire profite de la baisse de sa facture
38 énergétique pour augmenter les seuils de chauffage ou encore la température de l'eau ou

⁷ « Jusqu'à ce que de nouveaux programmes ou volets spécifiques aux programmes existants soient développés pour les clients des tarifs 4 et 5 et/ou jusqu'à ce qu'il puisse être démontré que des pertes de revenus significatives résultent de l'utilisation des programmes existants par les clients des tarifs 4 et 5, les pertes de revenus des clients 4 et 5 dans le cadre des programmes PE207 et PE208 ne seront pas comptabilisées pour les fins du MAPR. » (R-3484 – SCGM-10 document 1, page 77).

1 encore, de façon générale oublie ses bonnes habitudes d'économies. Les économies qui
2 proviennent de nouveaux comportements sont plus fragiles.

3
4
5 Le niveau de l'effort de SCGM

6 Actuellement la notion de perte de revenu (et des économies attribuées à SCGM) n'est
7 pas tributaire du niveau de l'effort financier consenti par SCGM à l'implantation d'une
8 mesure d'efficacité énergétique.

9
10 Ne devrait-on pas lier le niveau de perte de revenu (et des économies attribuées à SCGM)
11 à l'effort monétaire consenti par SCGM? Une contribution minimale de la part de SCGM
12 ne devrait-elle pas être traitée de manière différente, en ce qui concerne la perte de revenu
13 (et des économies attribuées à SCGM), qu'une contribution plus significative.

14
15 Le présent traitement de perte de revenu (et des économies attribuées à SCGM),
16 indépendamment du niveau de l'effort consenti par SCGM, n'encourage-t-il point la mise
17 en place d'efforts légers au détriment de mesures plus lourdes, plus significatives et plus
18 durables? Une telle méthode est-elle compatible avec l'éthique qui devrait être applicable
19 dans ce domaine ? Est-elle aussi compatible avec les intérêts des partenaires, qui
20 pourraient solliciter leur juste part de l'allocation des économies réalisées, au cas où
21 celles-ci acquerraient une valeur économique (dans le cadre de crédits échangeables de
22 réduction d'émissions de GES par exemple)?

23
24
25 La prise en compte du niveau d'opportunisme

26 Dans la nouvelle construction l'adoption du gaz naturel est-elle tributaire ou
27 indépendante du niveau d'efficacité des nouveaux équipements ? Si elle est tributaire,
28 alors allouer le gain d'efficacité à SCGM semble discutable.

29
30 C'est aussi un fait que les programmes d'efficacité énergétique sont une carte d'entrée
31 pour les représentants de SCGM. Le problème est d'évaluer l'impact des programmes sur
32 la fidélisation de la clientèle. Certains ont déjà proposé une méthode par analyse des
33 factures en distinguant entre les clients bénéficiaires des mesures d'efficacité et ceux qui
34 n'y adhèrent pas. Quel que soit le résultat des études entreprises ou des méthodes qu'on
35 appliquera dans ce domaine on peut dès à présent estimer qu'il y a une forte probabilité
36 que les programmes d'efficacité énergétique auront un impact positif sur la fidélisation de
37 la clientèle existante et exerceront un fort effet d'attraction sur une clientèle future de
38 SCGM. Il est fort probable que les programmes d'efficacité énergétique par leurs effets
39 de fidélisation sur la clientèle existante et par leurs effets d'attraction sur la clientèle
40 future compenseront partiellement ou même entièrement les pertes de revenu dues aux
41 économies d'énergie qu'ils auront éventuellement induites.

42
43 Enfin, la méthode actuelle de calcul de la perte de revenu (et des économies attribuées à
44 SCGM) ne tient nullement compte des effets tendanciels et des effets de la

1 réglementation prévisibles dans le domaine d'efficacité énergétique. Elle présuppose que
2 sans l'intervention de SCGM les mesures n'auraient pas été appliquées par les
3 participants pendant toute la durée de vie des équipements (en général sur une période de
4 20 ans). Elle présuppose l'absence d'effets tendanciels et d'une réglementation plus
5 sévère qui auraient de toute façon amené les participants à opter pour ces mêmes mesures
6 durant la période de durée de vie, en général durant les 20 prochaines années. Il serait
7 plus réaliste et plus équitable de tenir compte dans le calcul des pertes de revenu (et des
8 économies attribuées à SCGM) des effets tendanciels et des effets d'une réglementation
9 prévisible plus sévère, tant dans le domaine du marché existant que dans la nouvelle
10 construction.

11
12
13 *L'exactitude des économies d'énergie associées au PGEÉ*

14 Les suivis des différents programmes d'efficacité énergétique (quant aux économies
15 unitaires propres à chacun d'eux) tardent à venir, de sorte que le MAPR n'est basé que sur
16 des approximations.

17
18 En conclusion pour certains participants, le mode du calcul actuel de la perte de revenu
19 n'est pas satisfaisant car il est de nature à surévaluer de façon systémique les économies
20 réelles attribuables à SCGM et donc le coût du PGEÉ pour la clientèle. Une réévaluation
21 de la notion de perte de revenu et du mode de calcul (et des économies attribuées à
22 SCGM), en tenant compte des considérations ci-dessus mentionnées, aura certainement
23 pour effet de réduire considérablement la composante perte de revenu sur les coûts des
24 projets inclus dans le PEÉ et favoriser ainsi l'accroissement de l'effort dans le domaine
25 de l'efficacité énergétique de SCGM.

26
27 D'autres participants doutent de la pertinence même d'offrir à SCGM une compensation
28 pour les pertes de revenus, au-delà de l'impact tarifaire lié à la réduction des volumes.
29 Pour ces participants, il appert que l'efficacité énergétique fait maintenant partie
30 intégrante de la gamme de services généraux offerts à la clientèle du Distributeur, ainsi
31 que de la stratégie de marketing et de l'image de marque du Distributeur. Il semble donc
32 pour ces participants qu'il serait difficile pour SCGM d'arrêter de faire des efforts
33 soutenus de promotion de l'efficacité énergétique. De ce point de vue, la compensation
34 pour pertes de revenus apparaît donc comme une dépense superflue qui n'apporte que
35 peu de bénéfices à la clientèle. L'existence du MAPR étant liée à l'Entente de 2000, ces
36 intervenants désirent revoir la pertinence de ce mécanisme dans le cadre de la Phase 2.

37
38

1 **3.3.2 Incitatif à la performance de PEÉ (IPPEÉ)**

2
3 **Les résultats du PGEE**

4 Le tableau suivant indique le rapport entre les projections d'économies de gaz naturel et
5 les résultats obtenus de 2000 à 2003, selon les causes R-3444-2000, R-3463-2001,
6 R-3484-2002 (en milliers de m³ économisés)⁸ :

7

	An 1 (2000-01)	An 2 (2001-02)	An 3 (2002-03)	Total 2000-2003
Projections du Plan	895	6 435	8 229	15 559
Réalisations	426	3 864	n.d.	4 290
Réalisations / Plan	50 %	60 %	n.d.	

8
9 Dans la troisième année de la période de 3 ans 2000-2003, le Plan prévoit une économie
10 de 15 559 000 m³ soit environ 0,3 % des ventes annuelles de la 3^e année. Les économies
11 réalisées ne sont connues que pour la première année et pour 6 mois de la deuxième
12 année. Il est fort probable que la réalisation sera de beaucoup inférieure et que les
13 économies réalisées de la troisième année seront tout au plus 0,2 % du volume annuel des
14 ventes de la 3^e année

15
16 Certains participants expriment leur déception quant à la faiblesse des résultats obtenus et
17 soulignent que les projections d'économies de gaz au PGEE représentaient déjà un très
18 faible volume des ventes totales.

19
20
21 **Performance du PGEE 2000-2005**

22 Plans combinés selon les causes R-3444-2000, R-3463-2001, R-3484-2002 (en milliers
23 de m³ économisés)⁹ :

24

	An 1 (2000-01)	An 2 (2001-02)	An 3 (2002-03)	An 4 (2003-04)	An 5 (2004-05)	Total 2000-05
Plans	895	6 435	8 229	9 540	10 854	35 953

25
26
27 **Constatations préliminaires sur l'IPPEÉ**

28 Sur une perspective de 3 ans 2000-2003 le volume économisé dans la 3^e année selon le
29 PGEE est de l'ordre de 0,3 % des ventes annuelles. La réalisation du plan sera en toute
30 probabilité bien inférieure au volume projeté.

31
⁸ Années du 1^{er} octobre au 30 septembre.

⁹ Années du 1^{er} octobre au 30 septembre.

1 Sur une perspective de 5 ans 2000-2005 le volume économisé dans la 5^e année selon le
2 PGEE est de l'ordre de 0,7 % des ventes annuelles. La réalisation du plan sera en toute
3 probabilité de beaucoup inférieure au volume projeté.

4
5 Le mécanisme actuel qui vise à inciter SCGM à réaliser le PGEE approuvé par la Régie
6 et à en maximiser l'efficacité ainsi que les retombées positives en terme de bénéfices
7 sociaux nets n'a pas pleinement fonctionné ni en terme de la réalisation du PGEE
8 approuvé par la Régie ni par rapport aux économies qui devraient être réalisées pour
9 contribuer de manière tant soit peu significative à la réduction des GES au Québec .

10
11 En effet, à ce jour les économies d'énergie engendrées par le PGEE sont très modestes,
12 ne représentant qu'une fraction de 1 % du volume du gaz naturel consommé. Les
13 économies engendrées sont sans impact véritable sur la consommation énergétique de la
14 clientèle de SCGM, ni sur les émissions des gaz à effet de serre du Québec, objectif
15 ultime de l'introduction du PGEE (du moins sur le plan de la contribution de SCGM et du
16 Québec à la réduction des gaz à effet de serre et à la protection de l'environnement).

17
18 Ayant fait ce constat, quelques suggestions préliminaires sont évoquées pour modifier
19 l'IPPEE et contribuer à accroître la performance des PGEE pour les années futures.

20 21 22 L'élaboration d'une vision et d'objectifs à long terme

23 Tel que mentionné plus haut, le mécanisme incitatif relatif à l'efficacité énergétique doit
24 être évalué sur la base d'une mesure rigoureuse des résultats obtenus, évalués sur la base
25 d'une méthodologie qui en assure l'exactitude, et en fonction d'objectifs définis. Or le
26 PGEE (sur lequel se base l'IPPEE) est actuellement dépourvu d'objectifs à long terme.

27
28 Une vision à long terme est indispensable pour la mise en place d'un IPPÉE dont les
29 effets seront compatibles avec les engagements des divers acteurs dans le domaine de la
30 réduction des GES.

31
32 La vision à long terme du PGEE devrait inclure entre autres : le potentiel technico-
33 économique, le potentiel réalisable à moyen et long terme, la collaboration avec les
34 partenaires particulièrement avec les divers paliers de gouvernement et diverses agences
35 gouvernementales, la réévaluation des coûts évités, etc.

36
37 Rappelons que dans la cause R-3444-2000, il a été établi (basé sur des travaux antérieurs
38 de SCGM) à 16,9 % le niveau du potentiel technique et, de la même façon, un potentiel
39 économique d'efficacité énergétique à 3,11 %. Il importe de remettre ces études à jour en
40 collaboration éventuelle avec l'Agence d'efficacité énergétique et autres organismes
41 impliqués dans ce domaine.

42
43 L'élaboration d'une vision à long terme est indispensable pour mettre en place un
44 mécanisme qui vise à inciter SCGM à réaliser le PEÉ approuvé par la Régie et à en

1 maximiser l'efficacité ainsi que les retombées positives en terme de bénéfices sociaux
2 nets. L'élaboration de la vision à long terme incitera également SCGM de contribuer à la
3 réduction significative d'émissions de GES à moyen et long terme compatible avec les
4 engagements des divers acteurs dans le domaine de la réduction des GES au Québec et
5 compatible avec les engagements de SCGM dans la protection de l'environnement.

6
7 Ceci implique que la rentabilité sociale du PGEÉ devienne une composante essentielle de
8 la fixation de ses objectifs et de sa mise en œuvre.

9
10 En 2000, la Régie avait affirmé :

11
12 *"Le résultat du PGEÉ en terme d'économies d'énergie a été qualifié de « faible » par*
13 *plusieurs intervenants. La Régie partage ce constat. En effet, les volumes économisés*
14 *avec le programme de 3 ans sur l'ensemble de la durée de vie des mesures, laquelle*
15 *varie entre 5 et 30 ans, sont de 97,6 millions de m³ et cela ne correspond qu'à*
16 *environ 1,7 % des ventes totales annuelles ou à 86 % des nouvelles ventes que SCGM*
17 *contracte en moyenne chaque année. "*¹⁰

18
19 En 2001, celle-ci a réitéré que :

20
21 *"le distributeur devrait concentrer ses efforts sur les programmes les plus rentables de façon*
22 *à ce que l'objectif global d'économies d'énergies soit atteint au moindre coût. Cependant, il y*
23 *a également des objectifs sociaux, communautaires et environnementaux qui font en sorte que*
24 *le distributeur doit également déployer des efforts importants auprès des clients offrant a*
25 *priori une rentabilité moins évidente, à condition bien sûr que ces activités ne compromettent*
26 *pas l'intégrité financière du distributeur."*¹¹

27
28 L'on doit garder à l'esprit que le gouvernement du Québec, dans sa *Politique énergétique*
29 de 1996, avait exprimé sa volonté de voir se réaliser, à terme, l'ensemble des potentiels
30 rentables d'économie d'énergie :

31
32 *"Pour le gouvernement du Québec, la politique énergétique vise à réaliser*
33 *l'ensemble des potentiels rentables d'économies d'énergie, selon une approche et des*
34 *stratégies appropriées à chacun des marchés en cause."*¹²

35
36 *"La priorité accordée par la nouvelle politique énergétique aux mesures d'économies*
37 *d'énergie contribuera directement à l'atteinte de l'objectif retenu en matière de gaz à*
38 *effet de serre."*¹³

10 **RÉGIE DE L'ÉNERGIE**, Dossier R-3444-2000, Décision D-2000-211, page 31. Souligné par nous.

11 **RÉGIE DE L'ÉNERGIE**, Dossier R-3463-2001, Décision d-2002-232, page 23. Souligné par nous.

12 GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. *L'énergie au service du Québec. Une perspective de développement durable*. Québec. Publications du Québec. 26 novembre 1996. Pages 31-32. Souligné par nous.

13 *Id.*, Page 92.

1 *"L'efficacité énergétique permet [...] de réduire l'impact des activités humaines sur*
2 *l'environnement, tant au niveau de la production que de la consommation d'énergie.*
3 *Une meilleure utilisation de l'énergie constitue ainsi une contribution directe à la*
4 *restauration ou à l'amélioration des équilibres environnementaux. Dans certains*
5 *cas, il s'agit d'ailleurs du seul moyen dont on dispose effectivement, pour rétablir ces*
6 *équilibres: ainsi, il est certain que le respect des objectifs fixés en matière de lutte*
7 *contre les gaz à effet de serre ne pourra être atteint, sans des économies d'énergie*
8 *accrues et une exploitation systématique du potentiel existant."*¹⁴
9

10 La fixation d'objectifs au PGEÉ, sur lesquels se base l'IPPEÉ, devrait être faite en
11 fonction de ces énoncés.

12 13 14 L'imputation des économies réalisées et le niveau de l'effort de SCGM

15 Tel que souligné plus haut à propos du MAPR, le calcul des réductions de consommation
16 gazière imputables à SCGM souffre d'un certain manque de rigueur, qu'il y aurait lieu de
17 corriger (niveau de contribution, effritement, opportunisme, etc.).
18

19 20 L'allègement de l'impact des coûts du PGEÉ sur les tarifs

21 Actuellement l'ensemble des coûts du PGEÉ est répercuté sur les tarifs et est supporté de
22 ce fait par les consommateurs de gaz y compris par les consommateurs à faible revenu.
23

24 Cependant la réduction des GES étant un engagement global de la société québécoise, ne
25 serait-il pas plus équitable que le coût du PGEÉ soit réparti sur l'ensemble des acteurs
26 impliqués et non seulement sur les consommateurs ?
27

28 On peut par exemple concevoir qu'une partie des coûts du PGEÉ soit supportée par
29 l'actionnariat de SCGM (par exemple sous forme de diminution du rendement sur l'avoir
30 des actionnaires), par les divers paliers de gouvernement (sous forme de crédits d'impôts
31 ou autrement), etc.
32

33 34 Principes pour un réaménagement de l'IPPEÉ

35 Malgré l'effort remarquable de la direction et des employés de SCGM les performances
36 du PGEÉ ne sont pas suffisantes.
37

38 Afin d'augmenter de manière importante la contribution du PGEÉ à la réduction des
39 GES, certains participants ont esquissé de façon préliminaire un certain nombre de
40 principes au fonctionnement de l'IPPEÉ dans le cadre du mécanisme incitatif, en
41 considération de ce qui précède:
42

¹⁴ *Id.*, Pages 29-30. Souligné par nous.

- 1 1. Le niveau des économies d'énergie sera fixé par rapport à un niveau d'économies
2 compatible avec la vision et les objectifs à moyen et long terme élaborés au
3 préalable par SCGM et approuvé par la Régie.
- 4
- 5 2. Le PGEÉ devra ainsi inclure, selon une formule à définir, un certain nombre des
6 projets ayant été choisis en vertu du TCS.
- 7
- 8 3. L'imputation des économies réalisées pour chaque projet sera fonction, selon une
9 formule à définir, de la contribution monétaire de SCGM à la réalisation du
10 projet.
- 11
- 12 4. L'imputation des économies réalisées pour chaque projet sera fonction, selon une
13 formule à définir, du niveau d'effritement à moyen et long terme.
- 14
- 15 5. Le coût du PGEÉ pourrait être également supporté, selon une formule à définir,
16 par l'actionnariat de SCGM.
- 17
- 18 6. La contribution au PGEÉ des projets, dont la réalisation est fort incertaine, devrait
19 être réduite par un facteur approprié.
- 20
- 21 7. La récompense, selon une formule à définir, ne sera appliquée qu'à partir d'une
22 performance supérieure à 100 %.
- 23
- 24 8. Une pénalité, selon une formule à définir, sera appliquée pour une performance
25 en deçà de 100 %. Une éventuelle pénalité devra être entièrement à la charge de
26 l'actionnariat de SCGM.
- 27

28 D'autres participants sont plutôt d'avis que la pertinence même d'un mécanisme incitatif
29 à la performance en efficacité énergétique devrait être réévaluée. Si le besoin devait être
30 démontré, alors ces participants croient que le mécanisme devrait être symétrique
31 (pénalité/récompense) et ne s'appliquer qu'à partir d'une performance d'au moins 100 %
32 des économies visées (contre 75 % actuellement).

3.3.3 Fonds en efficacité énergétique (FEÉ)

37 Le comité de gestion du FEÉ a présenté deux Plans d'action à ce jour. Le premier (2001-
38 2002) visait essentiellement la réalisation d'un projet pilote pour l'utilisation de l'analyse
39 thermographique par infrarouge dans l'analyse énergétique des bâtiments. Le deuxième
40 Plan d'action (2002-2003), quant à lui, vise, en sus de la poursuite du projet pilote, la
41 réalisation d'un certain nombre de programmes / activités en ligne avec sa mission et ses
42 priorités :

- 1 • Projet pilote pour l'utilisation de l'analyse thermographique par rayonnement
- 2 infrarouge dans l'analyse énergétique des bâtiments
- 3 • Clientèle cible : résidentielle (dont une part auprès de la clientèle à
- 4 faible revenu), coopératives (clientèle à faible revenu) et le secteur
- 5 Commercial, institutionnel et petit industriel (CII)
- 6
- 7 • Programme d'assistance financière et technique à la construction de logements
- 8 sociaux efficaces
- 9
- 10 • Volet Immeubles résidentiels à logements multiples (IRLM)
- 11 • Clientèle cible : résidentielle locataire- faible revenu
- 12
- 13 • Volet Immeubles de 2 à 8 logements
- 14 • Clientèle cible : résidentielle locataire- faible revenu
- 15
- 16 • Programme de rabais à l'achat de fenêtres et portes coulissantes à haut
- 17 rendement énergétique
- 18 • Clientèle cible : résidentielle- remplacement et nouvelle construction
- 19
- 20 • Programme d'installation et de promotion de panneaux réflecteurs de chaleur
- 21 • Clientèle cible : résidentielle- faible revenu et secteur CII
- 22
- 23 • Projet pilote : démonstration des impacts énergétiques des toits et murs
- 24 végétaux en milieu urbain
- 25 • Clientèle cible : communautaire
- 26

27 Quant aux données financières du FEÉ, incluant les intérêts cumulés sur les données
28 réelles, elles sont comme suit :

ANNÉE	REVENUS DU FEÉ			
	Incitatif	Trop-perçu	Intérêts	Total
2000-2001*	1 844 223 \$	-	93 751,00 \$	1 937 974,00 \$
2001-2002**	61 641 \$	5 309 729 \$	164 753.67 \$	5 536 123,67 \$
2002-2003***	1 256 000 \$	n/a	n/a	1 256 000,00 \$
Total :	3 161 864 \$	5 309 729 \$	258 504.67 \$	8 730 097,67 \$

30 * Réel au 30 septembre 2001.

31 ** Réel au 30 septembre 2002.

32 *** Estimé pour l'année financière 2002-2003.

33

34 Pour certains participants, ces informations montrent que les projets pris en charge par le
35 FEÉ sont bel et bien en ligne avec les objectifs énoncés dans sa mission. En effet, ces

1 projets en efficacité sont en sus de ceux réalisés dans le cadre du PGEÉ et ils sont réalisés
2 auprès de consommateurs de gaz naturel du secteur résidentiel (dont une portion
3 importante auprès de la clientèle à faible revenu) et du secteur CII. Finalement la nature
4 des projets pilotes montre bien qu'ils visent à expérimenter des programmes qui ne se
5 feraient pas autrement.

6
7 Le comité de gestion a aussi assuré une gestion des sommes du FEÉ dans une perspective
8 de pérennité. Pour ce faire, il a travaillé au développement de partenariats de manière à
9 bénéficier d'un effet de levier sur les sommes investies par le FEÉ. À ce jour, sur la base
10 des données présentées au tableau ci-dessus, le comité prévoit avoir engagé environ 27 %
11 des sommes versées au FEÉ.

12
13 L'existence même d'un tel fonds et son mode de gestion représentent en soi une initiative
14 innovatrice en ce qu'il amène les participants intéressés au dossier de SCGM à
15 s'impliquer activement dans les orientations et engagements pris par le Fonds. Cette
16 situation permet d'établir des liens d'échange entre les intervenants et SCGM, créant
17 ainsi un rapprochement. L'existence d'un tel fonds se positionne très bien dans un
18 contexte de ratification du protocole de Kyoto.

19
20 Il est à souligner que le Fonds est encore jeune et qu'il s'est développé une expertise de
21 fonctionnement qui pourra certes le rendre encore plus efficace dans l'avenir. Cela ne
22 veut toutefois pas dire que certains aménagements ne pourraient pas être proposés, dans
23 le cadre de la prochaine négociation, de manière à permettre une gestion efficace des
24 sommes versées au Fonds.

25
26 Les sommes versées au FEÉ ont été utilisées dans une perspective de pérennité du fonds.
27 Bien qu'il soit trop tôt pour évaluer les résultats de ces programmes, certains peuvent
28 affirmer que le FEÉ a jusqu'à maintenant rempli son mandat et les sommes qui lui sont
29 allouées devraient être minimalement maintenues.

30
31 Certains participants sont toutefois préoccupés du fait que les clients industriels des tarifs
32 4 et 5 ne contribuent aucunement au FEÉ. Cette question devrait être abordée lors de la
33 phase de négociation.

34
35 D'autres participants questionnent l'équité dans l'allocation des ressources du FEÉ. En
36 effet, bien que le FEÉ soit géré par un comité de gestion indépendant du mécanisme
37 incitatif de SCGM, la mission, la dotation et la gestion du FEÉ sont tirés du mécanisme
38 incitatif, donc en font partie intégrante. Il est donc approprié de discuter du FEÉ dans
39 notre analyse.

40
41 D'abord nous notons que la mission du FEÉ est de réaliser des projets d'efficacité
42 énergétiques visant le marché résidentiel (50 %) et le CII (50 %).

43

1 Extrait du Document du mécanisme incitatif, R-3425-99, page 24 de 41
2 (italique et soulignement ajoutés)

- 3
4 « *La mission du FEÉ est de réaliser des projets d'efficacité énergétique qui :*
- 5 • *« se font en sus de ce qui sera réalisé dans le cadre du PEÉ;*
 - 6 • *se font chez des consommateurs utilisant le gaz naturel ou en voie de*
7 *conversion;*
 - 8 • *sont faits en partie (environ 50 %) dans le marché résidentiel et en partie*
9 *(environ 50 %) dans les marchés commercial, institutionnel et le petit*
10 *industriel;*
 - 11 • *s'effectuent autant que possible en partenariat, de façon à maximiser les*
12 *retombées des sommes investies dans le FEÉ. »*

13
14 *Le FEÉ donnera priorité aux interventions qui :*

- 15 1. *Sont effectuées chez des clients résidentiels à faible revenu (pour la part*
16 *affectée au secteur résidentiel);*
- 17 2. *Présentent un aspect novateur (l'idée de permettre notamment*
18 *l'expérimentation de programmes qui ne se feraient pas autrement). »*

19
20 Dans le rapport annuel 2002 – R-3505-2002 – nous notons deux extraits, tirés du Rapport
21 annuel 2001-2002 du Fonds en efficacité énergétique, à la pièce SCGM-12, document 3,
22 pages 16-17. (italique et souligné ajoutés)

23
24 **Extrait 1**

25
26 **« 3.2 Développement de concepts**

27 *Le gestionnaire du FEÉ a préparé et déposé au Comité de gestion une liste de*
28 *huit concepts qui pourraient être considérés lors de la sélection des programmes*
29 *et des activités à être développés pour le Plan d'action 2002-2003 du FEÉ.*

30
31 *Ces concepts ont été développés en fonction de la mission et de la priorité*
32 *accordée à la clientèle à faible revenu. Chacun des concepts proposés décrivait*
33 *le ou les secteurs (marchés) d'intervention, les types d'intervention (assistance*
34 *financière, installation directe, etc), une description du programme proposé et*
35 *les partenariats souhaités. »*

36
37 **Extrait 2**

38 **« 3.3 Sélection des interventions**

39 *... Le Comité de gestion a sélectionné trois concepts suggérés par le gestionnaire,*
40 *soit :*

- 41
42 • *Programme d'assistance financière à la construction de logements sociaux*
43 *efficaces;*
- 44 • *Programme de rabais à l'achat de fenêtres et portes coulissantes à haut*
45 *rendement énergétique; et*

- 1 • Programme d'installation et de promotion de panneaux réflecteurs de
2 chaleur. »

3
4 En plus du Projet-pilote initial, seul le Programme d'installation et de promotion de
5 panneaux réflecteurs de chaleur vise la clientèle du CII. En nous basant sur les économies
6 d'énergies annuelles projetées, nous estimons que l'investissement auprès de la clientèle
7 CII pour ce programme représente environ 80 300 \$, soit près de 95 % de
8 l'investissement total de 84 500 \$ prévu pour ce programme.

9
10 Dans le Tableau sommaire du Plan d'action 2002-2003 présenté à la pièce SCGM-10,
11 document 7, page 49 du dossier tarifaire R-3484-2002, nous retenons que les
12 investissements FEÉ prévus pour l'année 2002-2003 sont les suivants :

Programme	Clientèles-cibles	Investissement FEÉ
Projet pilote (utilisation de l'analyse thermographique par rayonnement infrarouge dans l'analyse énergétique des bâtiments)	Toutes	135 000 \$
Programme d'assistance financière et technique à la construction des logements sociaux efficaces – Volet Immeubles résidentiels à logements multiples (IRLM)	Faible revenu	790 000 \$
Programme d'assistance financière et technique à la construction des logements sociaux efficaces – Volet Immeubles de 2 à 8 logements	Faible revenu	330 000 \$
Programme de rabais à l'achat de fenêtres et portes coulissantes à haut rendement énergétique	1. Remplacement 2. Nouvelle construction	110 000 \$
Programme d'installation et de promotion de panneaux réflecteurs de chaleur	1. Faible revenu 2. CII	84 500 \$
Projet-pilote : démonstration des impacts énergétiques des toits et murs végétaux en milieu urbain	Communautaire	50 000 \$
Veille technologique	n/a	20 000 \$
Gestion et communication	n/a	150 000 \$
TOTAL		1 669 500 \$

14

1 Nous constatons que les prévisions d'investissement du FEÉ ne respectent pas la mission
2 au point de vue d'un partage équitable (50 %-50 %) entre les clientèles résidentielles et
3 du CII.

4
5 En présumant un partage à part égale pour le projet-pilote sur l'utilisation de l'analyse
6 thermographique (67 500 \$), pour la veille technologique (10 000 \$) et la gestion et
7 communication (75 000 \$), les sommes investies pour le CII ne représentent que
8 232 800 \$ sur un budget total de 1 669 500 \$, soit à peine 13,9 %

9
10 Considérant l'importance des revenus anticipés à la fin de l'exercice 2002-2003, tels que
11 décrits dans le rapport annuel 2002 – R-3505-2002 – au tableau tiré du Rapport annuel
12 2001-2002 du Fonds en efficacité énergétique, à la pièce SCGM-12, document 3, page
13 18, certains s'inquiètent du manque d'équité dans l'établissement des projets s'adressant
14 à la clientèle CII et remettent en question leur participation.

15
16 Finalement, à la section 6- Terme et renouvellement (page 29) du mécanisme incitatif, il
17 est prévu que :

18
19 *« En ce qui concerne la part des gains de productivité d'une année donnée que les*
20 *clients auront versée dans le FEE, la réintégration de cette part dans les tarifs*
21 *(sous forme de baisses de tarifs) ou son maintien dans le FEÉ et les modalités de*
22 *ce maintien seront précisés lors de l'évaluation prévue à la troisième année ».*

23
24 Ces participants désirent donc s'assurer que la mission du FEÉ soit respectée et,
25 conséquemment, que la clientèle CII bénéficie, dans les proportions convenues dans la
26 mission du FEÉ, c'est-à-dire 50 %, de projets d'efficacité énergétique du FEÉ conçus
27 pour répondre aux besoins de la clientèle CII. Ce souhait est d'autant plus légitime que,
28 dans les faits, la clientèle CII supporte une part plus importante du financement du FEÉ
29 que la clientèle résidentielle en raison du fait qu'elle génère des revenus plus importants.
30 En dernier recours, s'il n'était pas possible dans le FEÉ de mettre sur pied suffisamment
31 de programmes d'efficacité énergétique adaptés à la clientèle CII, il y aurait lieu de revoir
32 le mode de financement du FEÉ pour ajuster la participation de la clientèle CII à cette
33 réalité.

34
35 Pour d'autres participants, il faudrait améliorer le FEÉ à différents égards, notamment
36 quant à sa mission, sa dotation et sa gestion.

37 38 39 La mission du FEÉ

40 Le *Fonds en efficacité énergétique* est une composante majeure et essentielle du
41 mécanisme incitatif de SCGM et s'inscrit dans une vision moderne de la tarification
42 incitative, qui consiste à intégrer les objectifs environnementaux à ceux de la défense des
43 intérêts des consommateurs.

1 La mission de ce Fonds, telle que formulée au paragraphe 3.3.3, page 24 de l'entente de
2 2000, peut toutefois constituer un obstacle à la pleine utilisation du potentiel d'efficacité
3 énergétique. Il serait utile de réévaluer l'énoncé de cette mission et nous certains se
4 proposent d'y apporter certaines modifications lors de la phase 2 du processus.

5
6
7 La dotation du FEÉ

8 Le FEÉ est alimenté à même une partie des gains de productivité réalisés par SCGM. Les
9 apports financiers peuvent dès lors fluctuer d'une année à l'autre. La part des « gains de
10 productivité » affectée au FEÉ est de l'ordre de 16 % et elle est entièrement supportée par
11 une certaine catégorie de consommateurs.

12
13 Malgré une étude plus détaillée portant sur les 3 dernières années au dossier R-3444-2000
14 de la (cause tarifaire 2000-01), au dossier R-3463 2001 (cause tarifaire 2001-02) et au
15 dossier R-3484-2002 (cause tarifaire 2002-03), il n'a pas été possible d'établir avec
16 suffisamment de certitude quelle pourrait être l'évolution future du « gain de
17 productivité » et en conséquence quelle pourrait être, selon les dispositions actuelles, la
18 pérennité à plus long terme du financement du FEÉ.

19
20 Cependant la réduction des GES étant un engagement global de la société québécoise, ne
21 serait-il pas plus équitable que le financement du FEÉ soit plus stable, que sa pérennité
22 soit assurée à plus long terme et que ce financement soit supporté par l'ensemble des
23 acteurs impliqués et non seulement par une certaine catégorie de consommateurs ?

24
25 En adoptant un schéma plus innovateur, en ce qui concerne la dotation du FEÉ, on
26 pourrait accroître et stabiliser les fonds disponibles à plus long terme et mettre ainsi en
27 place des programmes d'efficacité énergétique de plus grande ampleur à moyen et long
28 terme.

29
30 Certains participants sont d'avis que la contribution des consommateurs des tarifs 1, 3 et
31 M est beaucoup trop élevée (40 % de la part des gains de productivité attribuée aux
32 clients). Notant les sommes très importantes déjà versées au FEÉ, ces participants
33 désirent revoir la dotation pour le futur, dans l'attente de résultats concrets qui
34 satisfassent les attentes.

35
36
37 La gestion du FEÉ

38 Il est souhaitable de procéder à une réévaluation de la méthode de gestion du FEÉ.

39
40 On note qu'actuellement la participation des intervenants au comité de gestion du FEÉ est
41 actuellement bénévole. Aucune clause du mécanisme incitatif ne prévoit en effet de
42 rémunération. L'on se propose d'examiner cette question, en gardant à l'esprit l'objectif
43 d'optimiser les résultats du FEÉ.

1 L'imputabilité corporative du FEÉ mérite également un examen.

2
3 Certains participants veulent par ailleurs remettre en question les règles de confidentialité
4 relatives au FEÉ. Ils veulent en effet conserver leur droit de communiquer les
5 renseignements obtenus du FEÉ à l'association dont ils sont issus, et veulent s'assurer que
6 les engagements de confidentialité ne les restreindront pas à cet égard. Ils s'inquiètent
7 aussi du maintien du caractère public du processus allégé.

8
9 D'autres aspects des processus de réglementation allégée pourront également être
10 examinés (fonctionnement, délais, etc.).

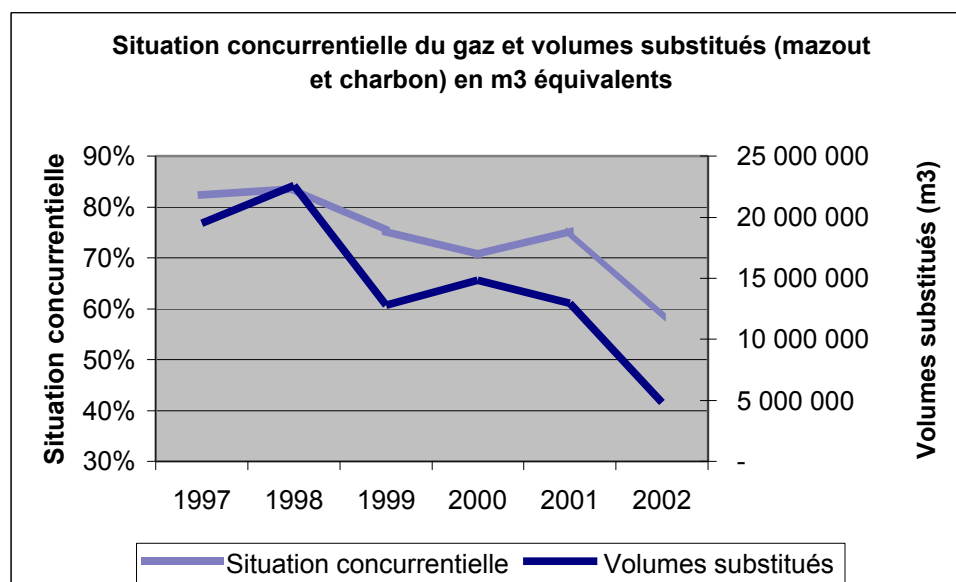
11 12 13 **4. Aide à la substitution d'énergies plus polluantes**

14
15 Présentement, les sommes allouées au CASEP sont basées sur les volumes d'énergies
16 plus polluantes qui ont été substituées l'année précédente, à raison de 1,5 ¢ par m³
17 équivalent de mazout, charbon ou bois substitués. Comme le montre le graphique suivant,
18 les volumes substitués varient en fonction de la situation concurrentielle du gaz par
19 rapport au mazout. Nous avons utilisé la moyenne arithmétique des positions
20 concurrentielles du résidentiel, du commercial et de l'industriel¹⁵.

21
22 Au moment où la situation concurrentielle du gaz est défavorable et que des sommes en
23 provenance du CASEP pourraient aider à réaliser des substitutions, la diminution des
24 volumes substitués fait en sorte que les sommes allouées au CASEP diminuent. Le mode
25 de dotation du CASEP devrait être déterminé de manière à assurer une contribution stable
26 lorsque la position du gaz se détériore. Selon le rapport annuel 2002 (R-3505, SCGM-13,
27 document 1), les sommes utilisées dans le cadre du CASEP sont passées de 94 450 \$ en
28 2001 à 152 225 \$ en 2002, à un moment où la situation concurrentielle du gaz s'est
29 beaucoup détériorée. Bien qu'il serait risqué de vouloir dégager une tendance d'un
30 horizon de temps aussi court, ces chiffres laissent croire que le CASEP est davantage
31 utilisé lorsque la situation concurrentielle est défavorable. Une dotation basée sur les
32 volumes substitués paraît alors tout à fait inappropriée.

33

¹⁵ Sources : Données de l'ACIG, dossiers R-3444 (SCGM-9, document 1), R-3463 (SCGM-8, document 5) et R-3484 (SCGM-10, document 5).



1

2 Il faudra également évaluer l'efficacité du CASEP en comparant la réduction des
 3 émissions polluantes avec les coûts engagés. On pourrait envisager de bonifier le CASEP
 4 si son efficacité est démontrée.

5

6 D'autres participants rappellent que la mise en place de ce programme avait pour but de
 7 fournir à SCGM un outil additionnel pour soutenir ses efforts visant à déplacer les
 8 énergies plus polluantes. Du même coup, il favorisait une utilisation accrue de son réseau
 9 de distribution.

10

11

12 **Données financières avant intérêts**

13

	Données tarifaires	Données réelles des engagements	Solde non engagé
	(,000\$)		
Année 2001	223	94,5	136,7
Année 2002	194	152,2	196,4
Année 2003	73	N/D	N/D
Total au 30 septembre 2003	490	N/D	N/D

14

15 Nous constatons ici que, depuis la mise en place de ce programme, les volumes de ventes
 16 provenant du déplacement d'énergies plus polluantes ont chuté de façon significative.

17 Cette situation provient certes, du moins en partie, de la situation des prix du gaz naturel
 18 que nous avons vécue au cours des dernières années. Dans le rapport annuel de l'année

1 2001, nous rapportions que le CASEP avait été offert à 14 clients pour un total de
2 788 000 m³. La prochaine négociation servira certainement à analyser ces résultats et à
3 potentiellement identifier des aménagements possibles.

4 5 6 **5. Révision pour événements majeurs**

7
8 Certains participants sont d'avis que l'évolution des dernières années nous amène à
9 reconsidérer les balises permettant la révision pour événements majeurs. En effet,
10 l'évolution de SCGM sous une tempête liée au prix de la molécule gaz permet
11 aujourd'hui d'avoir une vision différente de ce qui fut accepté par la Régie lors du
12 mécanisme actuel.

13 14 15 **6. Terme et renouvellement**

16
17 Certains participants sont d'avis que la durée est très importante dans ce mécanisme.
18 D'une part, elle permet à SCGM d'avoir une vision de ce qui se passera dans les
19 prochaines années et ainsi prendre des actions en relation avec les bénéficiaires escomptés.
20 D'autre part, comme les gains de SCGM sont retenus durant l'équivalent de la période de
21 renouvellement du mécanisme incitatif, plus la période est longue, plus les bénéficiaires aux
22 actionnaires sont importants. Enfin, la notion de « rebasing » (refaire une cause tarifaire
23 complète à chaque période de temps) est également un élément majeur afin d'évaluer les
24 gains des actionnaires.

25 26 27 **7. Fonctionnement**

28
29 L'évaluation du mécanisme incitatif devra comprendre une étude du fonctionnement du
30 mécanisme d'entente négociée mis en place, maintenant de façon annuelle, en application
31 de la section 7 de l'entente de 2000 (pages 32-33), lesquels nous examinerons au cours
32 des rencontres.

33
34 Les groupes de travail institués par le mécanisme incitatif se réunissent à huis clos, hors
35 de la présence de la Régie et du public, sauf pour les séances d'information auxquelles
36 des membres du personnel de la Régie peuvent assister. Il n'y a toutefois pas d'archives
37 publiques des documents ou de l'information fournis lors des réunions. Seuls sont publics
38 les documents mis en preuve à l'issue du processus.

39
40 Les débats entre les participants qui précèdent les ententes sont également confidentiels.
41 Il n'y a pas de trace des préoccupations que les porte-parole des différents groupes de la
42 société ont pu exprimer lors de ces réunions, ni des enjeux que le groupe a eus à trancher,
43 sauf dans les cas de rares dissidences.

1 Certains participants proposent donc l'examen de cette question lors de la première partie
2 des travaux du groupe de travail.

3
4 D'autres participants constatent, à partir de l'évolution du coût de la réglementation, que
5 le mécanisme a contribué à l'allègement réglementaire. Pour ce faire, ils suivent
6 l'évolution des redevances versées à la Régie et des frais versés aux intervenants. Bien
7 que la réduction de ces frais ne soit pas un objectif en soi, pour les raisons que nous
8 exprimerons plus loin, elle est quand même une indication du temps consacré à l'aspect
9 réglementation. En voici donc les résultats¹⁶ :

Frais des dossiers présentés devant la Régie					
	1999	2000	2001	2002	2003
Causes tarifaires	726 306	234 902	340 352	272 717	84 508
Mécanisme incitatif	0	115 952	115 952	115 952	115 952
PGEÉ	0	0	35 475	56 047	43 516
Rapports annuels	2 750	0	5 232	N/D	N/D
Sous-total	729 056	350 854	497 012	444 716	243 977
Redevances	1 241 757	1 975 938	2 552 850	1 988 529	1 217 102
TOTAL	1 970 813	2 326 792	3 049 861	2 433 245	1 461 079

11
12 Nous constatons donc ici une baisse de ces coûts qui traduit certainement le fait que
13 moins de temps et d'énergie sont nécessaires à l'aspect réglementaire, et ce nonobstant le
14 fait que nous ayons dû consacrer des efforts à la mise en place d'un nouvel encadrement
15 réglementaire. Cependant, comme nous le disions plus haut, la réduction de ces coûts est
16 souhaitable mais ne constitue pas un objectif en soi. La simple évolution des coûts cache
17 en effet une dimension encore plus importante à nos yeux : l'amélioration du climat
18 réglementaire.

19
20 D'une part, nous devons constater que l'avènement du mécanisme incitatif a coïncidé
21 avec l'entrée en jeu des nouveaux intervenants que sont FCEI et STOP/SE. Nous sommes
22 donc en mesure de dire que la société en général est encore mieux représentée sans que
23 cela ait eu pour effet d'accroître le coût global de la réglementation.

24
25
¹⁶ Les coûts reliés à la négociation du mécanisme incitatif ont été amortis sur la durée de l'entente, soit cinq ans.

1 **8. Conclusion**

2
3 L'analyse nous amène à considérer que le mécanisme incitatif en place est fonctionnel.
4 En effet, malgré la perte massive de volumes de ventes, le mécanisme n'a pas déraillé et
5 nous n'avons pas eu besoin d'avoir recours aux cas de force majeure. Cependant, certains
6 sont d'avis que ce mécanisme est trop généreux pour SCGM et qu'il est important de
7 modifier le régime actuel afin de mettre en place un mécanisme plus équitable pour tous,
8 soit SCGM et les clients. Cette conclusion se base principalement sur le fait que malgré
9 une des pires conjonctures possibles pour SCGM, soit des pertes de volumes dans
10 presque toutes ses classes tarifaires et la situation concurrentielle la plus défavorable des
11 10 dernières années, SCGM a réussi à réaliser pleinement son rendement. Les efforts
12 qu'elle devrait consentir dans les prochaines années pour assurer de meilleurs tarifs à ses
13 clients devront prendre ce fait en considération.

14
15 Ainsi, nous considérons qu'il est nécessaire de faire des ajustements au mécanisme
16 actuel. Nous pensons qu'il est approprié de chercher à peaufiner le mécanisme en place
17 plutôt que d'en instaurer un tout nouveau. Nous croyons qu'il est encore possible
18 d'utiliser à bon escient le travail déjà accompli.

19
20 Certains participants soulignent par ailleurs l'insuffisance des résultats de SCGM en
21 amélioration de l'efficacité énergétique et en substitution des énergies plus polluantes.

22
23 Pour d'autres participants, l'évaluation préliminaire du mécanisme incitatif les amène à
24 conclure que, dans son application, il a jusqu'ici répondu aux objectifs fixés par la Régie
25 dans sa décision D-99-100, soit la décision procédurale ayant mené au PEN :

26
27 *« La mise en place de mécanismes incitatifs pour favoriser l'amélioration de la*
28 *performance peut résulter, d'une part, en la possibilité pour un distributeur*
29 *d'obtenir une rémunération plus élevée provenant de gains de productivité et*
30 *d'innovations que ce dernier aurait instaurées. Cependant, la Régie considère*
31 *également que, d'autre part, à cette amélioration de la performance du*
32 *distributeur doit correspondre un degré de satisfaction plus élevé de la part des*
33 *consommateurs. Ainsi, les clients de ce distributeur devraient être en mesure de*
34 *bénéficier d'un partage des gains avec le distributeur, tout en étant assurés d'un*
35 *service de qualité, fiable, sécuritaire et fourni dans une perspective de*
36 *développement durable. »¹⁷*

37
38 Ceci dit, il ne faut pas croire que tout est parfait et une analyse plus profonde nous
39 amènera sans doute à y apporter quelques améliorations, ne serait-ce que sur les thèmes
40 de discussion énoncés plus haut. Reconnaissons ici que, lors de la négociation de l'an
41 2000, la tâche était beaucoup plus considérable et nous y sommes pourtant arrivés. Nous
42 sommes confiants que, avec un encadrement approprié de la part de la Régie, nous

¹⁷ D-99-100, page 2.

- 1 pourrons à nouveau parvenir à une entente sur le renouvellement de l'entente à des
- 2 conditions plus favorables pour tous.

PARTIE 2

**Présentation de l'analyse de chacun des
aspects du mécanisme existant faisant
l'objet de l'évaluation**

1 **2.2 ORIENTATIONS ET OBJECTIFS**

2
3

Création de valeur

Description de l'aspect évalué	<ul style="list-style-type: none">• Accroître les revenus (Volume)• Optimiser les dépenses d'exploitation• Optimiser la gestion des actifs• Améliorer l'efficacité de la consommation énergétique• Accroître les efforts de substitution des formes d'énergie plus polluantes
Objectif recherché	Inciter SCGM à prendre les actions en ligne avec l'objectif de création de valeur avec de plus une vision à long terme.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<ul style="list-style-type: none">• Qualité du service reçu<ul style="list-style-type: none">• satisfaction générale de la clientèle<ul style="list-style-type: none">• Sondage 2001 : 85,3%• Sondage 2002 : 85,2%• Maintien de la santé financière<ul style="list-style-type: none">• Cote de crédit : Maintien cote A et R-1 (low)• Cote SR-1 de Standard & Poor's, soit la plus haute cote de stabilité qui peut être attribuée à une fiducie de revenu par cette agence de crédit• Évolution du prix de la part de SCGM (Voir texte annexé)• Qualité de vie au travail<ul style="list-style-type: none">• réduction significative des accidents de travail<ul style="list-style-type: none">• Taux de fréquence des accidents de travail :<ul style="list-style-type: none">• 2000-2001 : 2,76• 2001-2002 : 1,45

	<ul style="list-style-type: none">• au 31 janvier 2003 : 2,51• Mise en place de partenariats avec les syndicats• Accroissement des revenus selon le type de clients (Voir texte annexé)<ul style="list-style-type: none">• Nombre de clients• Volumes• Optimisation des dépenses d'exploitation (Voir texte annexé)• Optimisation de la gestion des actifs (Voir texte annexé)<ul style="list-style-type: none">• Coût du développement• Effet sur les tarifs• Utilisation des programmes commerciaux• Efforts financiers en efficacité énergétique et en substitution d'énergies plus polluantes (voir tableaux 5, 6 et 7 aux pages 110, 114 et 119)• Évolution du prix payé par rapport à l'inflation (voir texte annexé)
Évaluation des participants	
Questionnements ou thèmes	

1 Accroissement des revenus

2
3 En premier lieu, l'effort de ventes (nouvelles ventes et rétention) fut accentué, avec
4 comme objectif la création de valeur non seulement au niveau de l'accroissement des
5 revenus mais aussi au niveau de la rentabilité de chaque dollar de ventes.

6
7 Malgré une décroissance des volumes livrés présentés dans le cadre de nos demandes
8 tarifaires de l'ordre de 12 % depuis l'année tarifaire 2000 (essentiellement chez la
9 clientèle industrielle), nous notons une reprise de la croissance du nombre de clients de
10 l'ordre de 1 % toujours depuis l'année tarifaire 2000. Comme constaté dans le tableau ci-
11 joint, nous notons que la baisse des volumes livrés est concentrée auprès de la clientèle
12 des tarifs 4 et 5 pour 24,0 % comparativement à une croissance des volumes livrés de
13 1,4 % auprès de la clientèle des tarifs 1, 3 et M.

	Nombre de clients		Volumes	
	2000	2003	2000	2003
Tarifs 1,3, et M	150 775	152 185	2 779 217	2 818 080
Tarifs 4 et 5	375	354	3 119 509	2 369 702
	151 150	152 539	5 898 726	5 187 802

15
16 C'est le fruit de l'effort de développement consacré par SCGM, principalement auprès de
17 la clientèle des tarifs 1, 3 et M, qui génère un meilleur revenu unitaire par volume livré,
18 créant plus de valeur pour la SCGM et sa clientèle.

20 Optimisation de la gestion des actifs

21
22 Grâce aux efforts déployés, le développement des nouvelles ventes a présenté une
23 rentabilité accrue au cours des années couvertes par l'application du mécanisme. Le
24 tableau qui suit présente les faits saillants tirés de la section du plan de développement
25 des dossiers tarifaires :

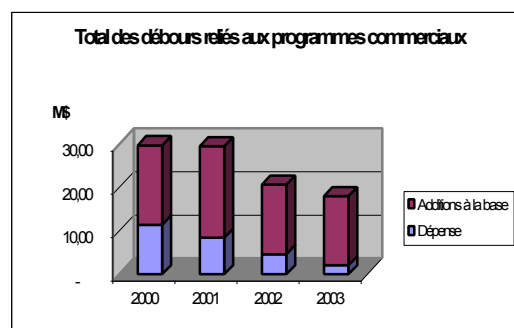
	2000	2003	Variation
Nombre de clients	3 993	3 976	-0,43 %
Volumes (10 ³ m ³)	113 203	101 805	-10,07 %
Coût du développement (¢/m ³)	43,15	39,95	-7,42 %
Effet sur les tarifs (,000\$)	-25 930	-36 710	+41,57 %

1 On peut donc voir que depuis l'implantation du mécanisme incitatif, SCGM a réduit les
2 coûts de développement reliés aux nouvelles ventes et concentre ses efforts à maximiser
3 l'utilisation des actifs en place. On pourrait donc conclure que chaque nouvelle vente crée
4 plus de valeur que dans le passé puisque son coût est moindre.

5
6 Cette diminution des coûts de développement a eu pour effet de ralentir la croissance de
7 la base de tarification pour le service de distribution. Ainsi, entre 2000 et 2003, la base de
8 tarification n'a augmenté que de 5,08 %.

9
10 De plus, l'utilisation des programmes commerciaux a changé; par exemple, les
11 subventions PRC sont gérées de façon de plus en plus serrée. Le but est toujours de créer
12 de la valeur pour les clients de SCGM et pour ses associés.

13
14
16 Le tableau ci-contre montre que les sommes investies
18 dans les programmes commerciaux sont en nette
20 décroissance, ce qui reflète l'objectif de création de
22 valeur. Ainsi, les additions à la base de tarification et
24 les dépenses reliées aux programmes commerciaux
26 ont diminué de près de 40 % depuis l'année 2000.



28
30 Cette décroissance se traduit également par une
32 diminution de l'amortissement des frais reportés
34 reliés aux programmes commerciaux, bien que celle-
35 ci sera mieux sentie quand les anciennes additions seront complètement amorties.

37 38 **Optimisation des coûts d'exploitation**

39 Pour ce qui est de l'analyse des dépenses d'exploitation, elle montre que les dépenses
40 d'exploitation totales étaient budgétées à 104,1 M\$ pour l'année 2000. En comparaison,
41 elles s'établissaient à 112,7 M\$ en 2003 (105,7 M\$ en dollars constants de 2000), ce qui
42 représente à peu de choses près la croissance due à l'inflation. Cependant, il y a lieu
43 d'exclure de cette analyse certaines dépenses qui sont hors du contrôle de SCGM. Par
44 exemple, une augmentation significative des dépenses d'assurances et des cotisations au
45 fonds de pension a été enregistrée dernièrement.

46
47 En effet, les augmentations des dépenses d'assurances dues au 11 septembre 2001 et la
48 charge supplémentaire pour le fond de pension occasionnée par la volatilité des marchés
49 financiers se sont soldés par une surcharge totale de 2,4 M\$ pour 2002 et 2003. En
50 excluant cette surcharge, les charges d'exploitation de SCGM sont plutôt de 110,3 M\$
51 dollars (103,5 M\$ en dollars constants). La hausse absolue est donc de 5,95 %,
52 comparativement à l'inflation de 6,59 % pour la même période. C'est donc dire qu'en
53 dollars constants, SCGM a réalisé des économies au cours des trois dernières années.

(000 000 \$)	2000	2003
Dépenses d'exploitation budgétées	104,1	112,7
Variation cumulative des assurances et fonds de pension	N/A	2,4
Dépenses ajustées	104,1	110,3
Inflation cumulée sur la période	N/A	6,59 %
Dépenses, \$ constants	104,1	103,5
Variation cumulative, \$ constants	N/A	(0,6)

1
2 Il est donc correct de dire que la présence du mécanisme incitatif a incité SCGM à faire
3 des efforts afin de contraindre la croissance des dépenses à son strict minimum et de
4 profiter d'une portion des économies réalisées.

5
6 Les gains de productivité réalisés par SCGM en 2002 et ceux anticipés en 2003 montrent
7 clairement que SCGM a créé de la valeur tant pour ses clients que pour ses associés. De
8 plus, l'atteinte des indices de performance établis démontre l'engagement de SCGM
9 envers sa clientèle, l'environnement et la population en général. Le mécanisme incitatif
10 semble donc créer une motivation pour SCGM à maintenir les acquis et les améliorer.

11
12 En conclusion, on peut constater que le mécanisme incitatif a poussé SCGM à optimiser
13 l'utilisation de ses installations en lui accordant une récompense pour le faire.
14 L'implantation du mécanisme incitatif a entraîné un accroissement de l'effort de ventes et
15 la pénétration de marchés dans lesquels il existe des opportunités n'ayant pas été
16 exploitées par le passé. Le mécanisme permet de recréer les conditions d'un marché
17 concurrentiel dans lequel chaque dollar de ventes incrémentielles ou chaque dollar
18 économisé crée une valeur ajoutée, et ce tant pour SCGM que pour sa clientèle.

21 **PROGRESSION DES TARIFS COMPARÉE À L'INFLATION**

22 Les hausses tarifaires annuelles enregistrées depuis l'implantation du mécanisme incitatif
23 se situent légèrement au-dessus de l'inflation. Ainsi, les tarifs de SCGM ont augmenté
24 d'environ 8,32 % entre 2000 et 2003, alors que l'inflation était de 6,59 %.

25
26 Toutefois, il y a lieu de noter que l'année tarifaire 2002 a permis de dégager un trop-
27 perçu de 27,0 M\$. Le mode de partage de ce trop-perçu prévu à l'entente fait en sorte que
28 les clients se verront attribuer 66 2/3 % de ce trop-perçu, soit 18,0 M\$. Après attribution
29 au FEEÉ, les clients verront les tarifs 2004 ajustés à la baisse d'un montant de 12,7 M\$.

30
31 De plus, un ajustement doit être apporté au 8,32 % présenté plus haut pour refléter le
32 résultat des actions du distributeur. En effet, l'impact du FEEÉ, des exogènes et des
33 exclusions sur les ajustements tarifaires devrait être exclu puisqu'ils sont des événements

Rapport du groupe de travail sur l'évaluation du mécanisme incitatif à l'amélioration de la performance de SCGM

R-3494-2002

1 hors du contrôle de SCGM qui doivent donc être inclus dans l'établissement des tarifs
2 mais qui ne sont pas la résultante de la performance du distributeur.

3

4 Le tableau montre la hausse tarifaire calculée en excluant ces facteurs :

5

(000 \$)	2001	2002	2003
Revenu plafond, après partage et FEÉ	430 823	420 117	427 464
FEÉ	(1 937)	(60)	(1 256)
Exogènes	(8 759)	(118)	(1 100)
EXCLUSIONS	(1 752)	(3 215)	(926)
	418 375	416 724	424 182
Tarifs dégroupés de l'année précédente	419 019*	402 891	422 706
Ajustement tarifaire	(644)	13 833	1 476
Ajustement tarifaire en %	(0,15)	3,43	0,35

6

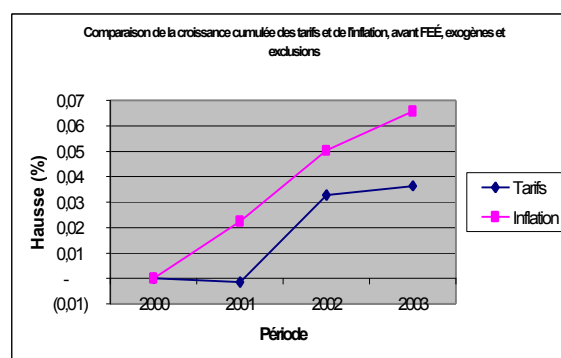
* estimé

7

9 L'ajustement tarifaire total composé (excluant le
11 FEÉ, les exogènes et exclusions) des tarifs pour la
13 période 2000-2003 a été de 3,64 %, alors que
15 l'inflation s'est élevée à 6,59 %. L'ajustement
17 tarifaire annuel moyen a été de 1,20 %
19 comparativement à une inflation de 2,15 %. Les
21 clients ont donc bénéficié du mécanisme incitatif
23 puisque leurs tarifs après correction des éléments
25 hors du contrôle du distributeur ont crû moins
27 rapidement que le coût de la vie.

29

30 La performance décrite ci-dessus est d'autant plus reluisante qu'elle a été réalisée malgré
31 une baisse importante des volumes budgétés en 2002. Cette situation n'a pas empêché
32 SCGM d'optimiser ses ressources afin de créer une baisse des tarifs pour ses clients.



1 Évolution du prix de la part de SCGM

2



3

1 **2.2 ORIENTATIONS ET OBJECTIFS**

2
3

Partage équitable

Description de l'aspect évalué	Partage équitable entre le distributeur et les clients (soit à travers leur tarif ou l'optimisation de leur consommation)
Objectif recherché	Maintenir un niveau de satisfaction élevé auprès des clients, des employés, des actionnaires et de la société.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<p>Clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évolution favorable des tarifs (Voir texte précédent annexé à la fiche création de valeur) • Qualité des services (Voir texte annexé) • Sécurité d'approvisionnement <p><i>Employés :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Respect des conventions collectives et libre négociation des conditions de travail • Statistiques sur les accidents de travail (Voir fiche précédente) • Formation des employés <ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'heures de formation par employé; <ul style="list-style-type: none"> • 2000 :12,33 • 2001 :17,33 • 2002 : Non disponible <p><i>Actionnaires :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Bonification de son rendement</i> <p><i>Société :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Accès aux services offerts</i> • <i>Développement économique</i> • <i>Respect de l'environnement</i> <p>Voir la section 3.2</p> <p>Voir le bilan social et environnemental du rapport annuel 2002.</p>
Évaluation des participants	Un participant constate que le résultat du partage n'est pas en ligne avec le résultat attendu soit en moyenne 50 %. Toutefois, il est confiant que sur le

	<p>long terme, les résultats atteindront l'objectif visé et considère donc qu'il est prématuré d'apporter des changements.</p> <p>D'autres participants considèrent que le fait de ne pas avoir atteint le partage de 50 % découle directement de la crise du prix de la molécule. Ils considèrent que le Distributeur profitera plus largement du mécanisme actuel dans les années 4 et 5.</p>
Questionnements ou thèmes	

1

Améliorations de la qualité du service fourni aux clients

(extrait de la réponse à une demande de la Régie SCGM-9, document 16,1 du dossier R-3484-2002)

Différentes initiatives ont eu lieu ou sont en cours pour améliorer la relation que nous entretenons avec nos clients. Parmi celles-ci, mentionnons :

- la mise en place d'une « mentalité davantage commerçante » à l'intérieur de l'entreprise
- la mise en place du Cybercompte, qui permet au client d'accéder et payer sa facture de façon électronique
- une entente avec Postel, qui permettra au client de recevoir sa facture de façon électronique
- l'amélioration de l'Extranet pour les clients industriels, ce qui permettra à ces derniers d'accéder à davantage d'information
- l'amélioration constante du site Internet, qui nous a d'ailleurs valu certains prix de reconnaissance
- La mise en place de Zoom client, basé sur le concept de marketing relationnel, qui permet de rejoindre la catégorie des clients de 10 000 à 75 000 m³/an, en leur offrant des services davantage personnalisés que ce qu'ils recevaient jusqu'ici. Nos sondages indiquent d'ailleurs que les clients participant à ce programme affichent un taux de satisfaction supérieur aux autres.
- la révision de la facture, pour en simplifier la présentation et en améliorer le contenu
- l'amélioration continue du sondage relatif à la satisfaction de la clientèle pour mieux cibler leurs besoins et attentes

(i) Les résultats

Notons que les efforts de SCGM faits à différents niveaux portent fruit et différents indices nous le confirment. Par exemple :

- Dans son numéro de mars 2002, la revue Commerce publiait son quatrième bilan des entreprises les plus admirées au Québec. Les résultats de ce sondage montraient que la position de Gaz Métropolitain, qui fait partie des entreprises à l'étude depuis trois ans, est en constante amélioration depuis ce temps. C'est ainsi que le pourcentage des « bonnes opinions » exprimées à l'occasion de ce sondage est passé de 41 % à 59 % entre 2000 et 2002, tandis que l'indice « commerce » (différence entre les bonnes et les mauvaises opinions) est passé de 36 % à 54 % au cours de la même période.
- Dans le cadre du défi Excellence, SCGM se mesure à l'aide du « QUALImètre ». Un premier exercice d'auto-évaluation a été fait par les membres de la direction en février 2000, pour un résultat de 235 points. Une

1 autre évaluation – sous forme d'un audit externe – a eu lieu en novembre 2001
2 par des évaluateurs qualifiés. Les résultats de cet audit ont montré une
3 progression considérable dans notre démarche d'amélioration de la qualité de
4 notre gestion, avec un résultat de 379 points, ce qui nous encourage à poursuivre
5 nos efforts d'amélioration et de faire de SCGM une entreprise plus
6 commerçante.

1 **2.2 ORIENTATIONS ET OBJECTIFS**

2

3

Souplesse et simplicité

Description de l'aspect évalué	Mécanisme global (laissant à SCGM le choix des moyens) Flexibilité relativement aux tarifs Processus continu de concertation
Objectif recherché	Faciliter le processus entourant l'établissement des tarifs
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Évaluation du processus de concertation mis en place <ul style="list-style-type: none">• Degré d'informations transmises aux participants.• Évaluation des échanges lors de la renégociation du mécanisme.• Qualité des échanges et de la collaboration entre SCGM et les participants.
Évaluation des participants	Le mécanisme a permis de faciliter le processus entourant l'établissement des tarifs. On constate que le mécanisme permet une certaine souplesse dans l'évolution des tarifs (par classe tarifaire) par rapport aux variations de volumes. Certains participants notent l'apparente complexité du mécanisme
Questionnements ou thèmes	

4

1 **2.2 ORIENTATIONS ET OBJECTIFS**

2
3

P é r e n n i t é

Description de l'aspect évalué	Durée d'application du mécanisme de 5 ans assortie de principes et mécanismes capables de faciliter la prolongation ou le renouvellement du mécanisme avant ou à son échéance.
Objectif recherché	Inciter SCGM à entreprendre des actions à long terme dans le but de concrétiser des gains de productivité même si cela la prive à court terme de gains
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Évaluation du processus en cours
Évaluation des participants	<p>Un participant croit que le mécanisme actuel met en place un environnement réglementaire stable et prévisible qui fixe les règles du jeu sur un horizon suffisamment long pour permettre au Distributeur de réaliser les actions ayant une portée long terme.</p> <p>Des participants considèrent que le FEÉ, tel que conçu, vise également à assurer une certaine pérennité aux efforts en efficacité énergétique.</p> <p>Des participants considèrent que la durée d'application de 5 ans a des conséquence sur le niveau de rétribution du distributeur et doit être vue en lien avec son incitation à prendre des actions à long terme.</p>
Questionnements ou thèmes	

4

1 **2.2 ORIENTATIONS ET OBJECTIFS**

2

3

Conformité à l'intérêt public

Description de l'aspect évalué	Conformité du mécanisme à la loi en intégrant le concept de développement durable
Objectif recherché	S'assurer que les préoccupations sociales et environnementales sont prises en compte dans le mécanisme : <ul style="list-style-type: none">• Protection des personnes et familles à faible revenu• Réduction des impacts environnementaux nets• Tarifs raisonnables et équitables
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Contestation de la conformité du mécanisme à l'intérêt public. Respect de la politique de recouvrement Réduction des émissions des gaz à effet de serre : <ul style="list-style-type: none">• Réduction de l'ordre de 30 % depuis 1990 Amélioration de l'efficacité énergétique : <ul style="list-style-type: none">• Plan triennal 2002-2005 du PGEÉ prévoit des économies d'énergie équivalent à une réduction d'émission de 798 kilotonnes équivalent CO₂ pendant la durée de vie des mesures. Respect des indices de qualité de service : <ul style="list-style-type: none">• Voir dossier R-3505-2002, SCGM-5,document 1• Voir dossier R-3474-2001, SCGM-5,document 1
Évaluation des participants	Pour plusieurs participants, bien qu'il soit trop tôt pour mesurer quantitativement les gains en termes de réduction des émissions des gaz à effet de serre et d'amélioration de l'efficacité énergétique, la création du FEÉ et du CASEP représente un apport tangible pour l'atteinte de ces objectifs. Le programme d'appui à la construction de logements sociaux efficaces, tout comme d'autres programmes du Fonds, devraient induire un effet d'entraînement dont la portée dépassera largement celle des projets

	<p>réalisés avec la contribution du programme.</p> <p>Les paramètres servant à allouer les ressources au FEÉ et au CASEP devront toutefois refaire l'objet de négociation.</p> <p>Certains participants se questionnent sur l'ampleur que prends le FEÉ ainsi que son partage entre les classes tarifaires. Certains participants déplorent la non-participation de la clientèle industrielle.</p> <p>Un participant estime que le niveau de confidentialité des discussions devrait être réexaminé en vue de permettre une plus grande transparence dans la négociation et l'application du processus.</p>
Questionnements ou thèmes	

1 **3. DESCRIPTION DU MÉCANISME CONVENU**

2 **3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS**

3

4

Taux de rendement

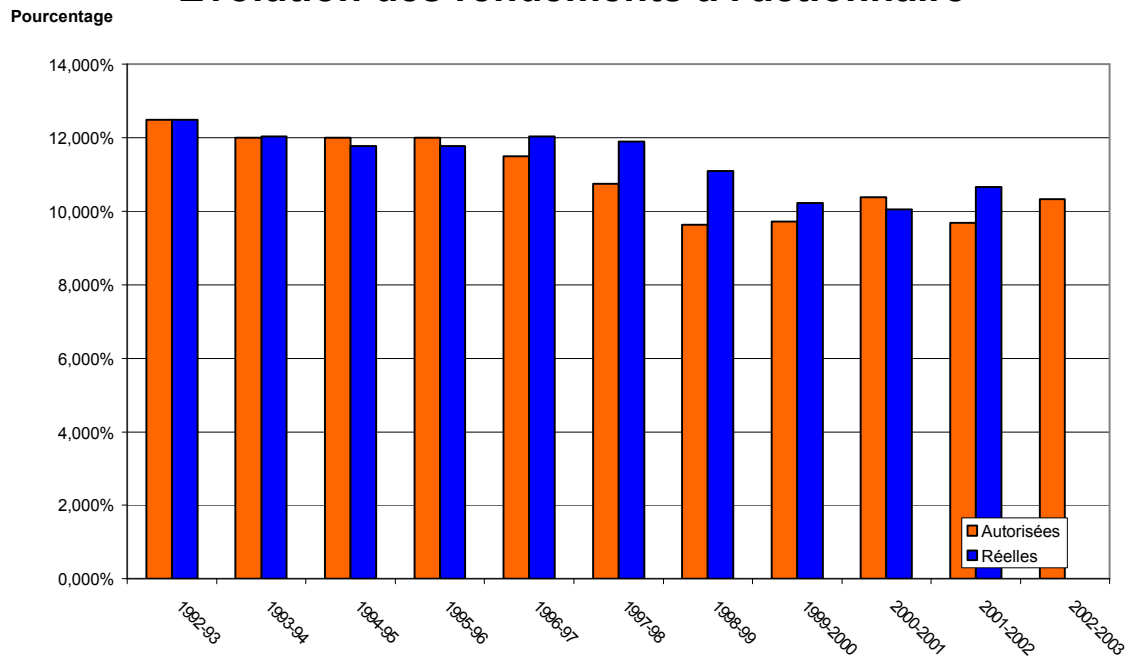
Description de l'aspect évalué	Formule d'établissement du taux de rendement selon les décisions D-99-11 et D-99-150, laquelle formule est cependant prolongée d'une année jusqu'au 30 septembre 2003, ou selon la méthode fixée par la Régie à cette échéance. L'encadrement mis en place n'avait pas pour but de changer substantiellement le risque de SCGM.
Objectif recherché	Offrir une rémunération sur le capital investi qui reflète adéquatement les conditions de risque.
Indicateurs de mesure	Maintien de sa cote de crédit Accès au marché des capitaux Taux exigés à SCGM pour son financement
Données	Données de taux de rendement autorisé versus réel Voir tableau 1 à la page 76
Faits pertinents	Évaluation et comparaison du risque encouru par le distributeur
Évaluation des participants	Le taux de rendement devra faire l'objet d'une réévaluation. Ce taux est lié aux effets du mécanisme ainsi qu'aux contextes économique et financier.
Questionnements ou thèmes	Pour la plupart des participants, les discussions relatives au taux de rendement doivent faire partie de l'établissement du mécanisme. Un de ceux-ci croit cependant que cet enjeu devrait être examiné en audience publique. Voir à cet effet le texte inclus dans le rapport du 12 décembre 2002.

1

TABLEAU 1

2

Évolution des rendements à l'actionnaire



3

1 TEXTE TIRÉ DU DOCUMENT DE LA PHASE 1 DU PROCESSUS D'EXAMEN DU
2 MÉCANISME INCITATIF À L'AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE DE
3 SCGM (en date du 12 décembre 2002)

4
5 **Le taux de rendement doit-il être fixé en même temps que le mécanisme incitatif?**

6
7 De façon générale, le taux de rendement doit tenir compte du risque de l'entreprise.
8 Parmi les risques que la Régie considère, il y a le risque réglementaire. Rappelons ici ce
9 que la Régie disait à ce sujet dans sa décision D-99-11 (page 40) :

10
11 *« Indépendamment des changements, selon la Régie, le risque réglementaire sera*
12 *sensiblement identique à celui de l'année en cours. Le cadre réglementaire*
13 *demeure foncièrement le même, avec une tarification qui tient compte des coûts*
14 *de service du distributeur et d'un encadrement adapté aux besoins des clients et*
15 *de l'entreprise. »*

16
17 Nous voyons donc clairement que, s'il y avait modification de l'encadrement
18 réglementaire, il y aurait forcément une possibilité de modification du risque
19 réglementaire qui nécessiterait une révision du taux de rendement.

20
21 Or il est évident que lors de la prochaine étape de négociation il est possible que les
22 parties s'entendent pour modifier le cadre réglementaire, et que cela puisse en
23 conséquence affecter aussi le risque réglementaire. Mais pour qu'un participant puisse
24 accepter une modification, il faut aussi qu'il puisse s'assurer que son impact sur le risque
25 réglementaire et donc le taux de rendement soit tenu en compte. Par exemple, si des
26 modifications au cadre réglementaire faisaient supporter plus de risques au Distributeur,
27 ce dernier voudrait s'assurer qu'en contrepartie (et toutes autres choses étant égales par
28 ailleurs), le taux de rendement de base soit révisé à la hausse. À l'inverse, si des
29 modifications au cadre réglementaire faisaient supporter moins de risques au Distributeur,
30 les clients voudraient s'assurer que le taux de rendement de base soit révisé à la baisse. Il
31 serait donc difficile pour les participants de s'entendre sur des modifications au cadre
32 réglementaire sans pouvoir en contrepartie convenir des modifications requises au taux
33 de rendement.

34
35 Notons à cet égard que la situation n'était pas idéale lors de la négociation du mécanisme
36 en l'an 2000. En effet, le Groupe de travail de l'époque devait alors composer avec le fait
37 que la formule d'établissement du taux de rendement avait déjà été fixée par la Régie
38 jusqu'au 1er octobre 2002. Il a été possible de vivre avec cette contrainte principalement
39 parce que le nouvel encadrement négocié ne venait pas changer substantiellement le
40 risque de SCGM. De plus, comme le taux de rendement était déjà connu, les intervenants
41 ont pu travailler avec des données connues. Cela aurait pu être problématique dans le cas
42 contraire. De même, la fixation d'un taux de rendement après la négociation d'un
43 mécanisme incitatif viendrait teinter largement les positions des différentes parties. En

1 effet, la plupart des intervenants auront alors tendance à négocier de manière préventive,
2 afin de se protéger contre un taux de rendement qui pourrait les affecter.

3
4 L'exclusion du taux de rendement des sujets à être traités par le Groupe de travail
5 poserait également des difficultés d'ordre pratique. En effet, si le taux de rendement
6 devait être fixé par la Régie dans un processus d'audience traditionnel, il faudrait qu'il le
7 soit après l'adoption par la Régie des éventuelles modifications au cadre réglementaire
8 (donc fin mars 2003), mais avant la mise à jour du dossier tarifaire 2004, tenant compte
9 de la révision des taux d'intérêts, soit avant août 2003. Cela laisse donc peu de temps
10 pour un processus traditionnel que l'on sait, par expérience, lourd et onéreux. C'est
11 d'ailleurs ce qui avait motivé la Régie à adopter une formule d'ajustement automatique.
12 De même, dans l'éventualité où il n'y aurait pas d'entente sur le mécanisme incitatif vers
13 la fin de mars 2003, le Groupe pourrait soumettre une entente partielle pour
14 l'établissement du taux de rendement pour l'année 2003-2004.

15
16 De plus, le processus d'audience traditionnel n'est pas nécessairement plus efficace pour
17 traiter de ce genre de sujet. La Régie peut alors bien sûr compter sur des expertises de
18 part et d'autres, mais ces dernières sont quelques fois si éloignées l'une de l'autre que la
19 Régie doit souvent s'en remettre davantage à son jugement et aux précédents pour
20 trancher, ce qui peut tout aussi bien être fait dans un groupe de travail. Ceci nous amène à
21 la question suivante :

22 23 24 **Le taux de rendement peut-il être discuté et convenu en groupe de travail?**

25
26 Le Groupe de travail ne voit aucun empêchement à ce qu'il puisse discuter et convenir
27 d'une mise à jour des paramètres de la formule d'établissement du taux de rendement
28 compte tenu des risques inhérents au mécanisme incitatif convenu. Non seulement le
29 groupe n'y voit-il pas de contraintes, mais il considère que cela va de soit. En effet, lors
30 des négociations traitant du reste du mécanisme incitatif, le groupe de travail doit se
31 poser différentes questions sur les solutions proposées, dont l'effet sur le risque de
32 l'entreprise. Ces questions sont obligées si le groupe de travail tient à établir une formule
33 globale et adaptée au marché du Distributeur. Par conséquent, les parties négociatrices
34 traiteront de la formule du taux de rendement, directement ou indirectement.

35
36 De plus, il faut se rappeler que le résultat d'une telle négociation devra toujours être
37 approuvé par la Régie de l'énergie, laquelle doit s'assurer qu'il en va de l'intérêt public
38 de l'accepter. Rappelons-nous d'ailleurs que le taux de rendement avait été explicitement
39 négocié en 1997 avec l'ACIG, sur l'encouragement de la Régie de l'énergie. En effet, la
40 Régie disait, à la page 5 de la décision D-97-27, ce qui suit :

41
42 *« La Régie a toujours encouragé les négociations entre les parties puisque c'est*
43 *là une procédure qui, en général, permet de réduire de façon importante les*
44 *coûts inhérents à l'étude des dossiers et favorise un traitement plus rapide.*

1 *À cet égard, la Régie est satisfaite des efforts qu'ont déployés les parties pour en*
2 *arriver à une entente sur le taux de rendement, puisque les négociations n'ont*
3 *porté que sur l'évolution du risque d'entreprise du distributeur depuis l'an*
4 *dernier, le taux obligataire sans risque ayant été établi selon les mêmes*
5 *références que celles utilisées dans le dossier tarifaire précédent.*

6
7 *Cette façon de procéder répond à un souhait de la Régie exprimé dans sa*
8 *décision D-96-31. La Régie encourage donc les parties à utiliser cette approche*
9 *dans les futurs dossiers tarifaires ou dans tout autre dossier propice à une*
10 *négociation.*

11
12 *Bien que la Régie soit convaincue que cette entente entre la requérante et l'ACIG*
13 *ait été négociée de bonne foi, la Régie doit tenir compte que l'ACIG ne*
14 *représente qu'environ vingt des quelques 150 000 clients de SCGM; et, tout en*
15 *reconnaissant l'importance des membres de l'ACIG, la Régie a la responsabilité*
16 *de s'assurer que l'entente conclue est juste et raisonnable et est dans le meilleur*
17 *intérêt de l'ensemble de la clientèle qui en défraiera les coûts.*

18
19 *Or, la difficulté qu'a la Régie dans ce dossier à juger de la nature raisonnable du*
20 *taux de rendement demandé, est la preuve très restreinte soumise au soutien de la*
21 *prime de risque implicite demandée. »*

22
23 Dans ce cas, SCGM n'avait pu fournir l'information souhaitée par la Régie en raison
24 d'un engagement de confidentialité, ce qui ne constituerait pas un obstacle dans le présent
25 dossier. En effet, dans le présent cas, le Groupe de travail s'engage à produire à la Régie
26 tous les éléments pertinents qui l'auront amené à établir le taux de rendement au niveau
27 recommandé. De plus, dans le présent cas et contrairement à la situation vécue en 1997, il
28 n'y aurait pas qu'un seul intervenant participant à la négociation, assurant ainsi une plus
29 grande pluralité de représentation.

30
31 Nous avons également un deuxième cas de négociation du taux de rendement, du moins
32 implicitement, lorsque les parties à l'entente de 2000 ont demandé à la Régie de
33 prolonger la formule d'établissement du taux de rendement jusqu'au 1er octobre 2003.

34 35 36 **Niveau de connaissance suffisant?**

37
38 Il est également important de rassurer la Régie sur les capacités des parties négociatrices
39 de traiter du taux de rendement. D'une part, plusieurs participants ont eux-mêmes des
40 connaissances assez poussées pour comprendre la dynamique du taux de rendement ou
41 sont appuyés par des consultants qui ont accès à ces connaissances. D'autre part, les
42 participants ont, tout comme le personnel ou les membres de la Régie, accès à la
43 jurisprudence réglementaire en la matière. Ils peuvent compter notamment sur les
44 différentes décisions antérieures de la Régie, tant dans le domaine gazier qu'électrique,
45 pour les guider. Les différentes méthodes d'établissement du taux de rendement sont
46 aussi accessibles à travers la littérature, d'ailleurs souvent reprise dans les dossiers

1 tarifaires antérieurs de SCGM. Finalement, les lignes directrices du PEN permettent aux
2 participants de retenir, au besoin, les services d'un expert pour les conseiller en la
3 matière. Les participants ne seront donc pas dépourvus de ressources.

4
5 De toutes façons, il faut retenir que les participants à une audience traditionnelle seraient
6 fort probablement les mêmes que les participants au présent processus. De plus, ces
7 derniers pourront aussi s'adjoindre les ressources nécessaires de la même façon qu'en
8 audience traditionnelle, et le résultat serait ensuite présenté, avec toutes les justifications
9 permettant à la Régie d'en apprécier la conformité à l'intérêt public, comme dans le cas
10 d'une audience traditionnelle. La seule différence réside dans la façon de faire. Dans le
11 cas d'une audience traditionnelle, les participants ont plutôt tendance à confronter leurs
12 positions dans un cadre formel et peu propice à une compréhension mutuelle, alors que
13 dans un processus d'entente négociée, ils peuvent discuter plus ouvertement et en arriver
14 plus facilement à un consensus tout aussi raisonnable. Dans la mesure où, comme le
15 souhaitent les participants, le résultat de la négociation serait présenté à la Régie avec
16 suffisamment de contenu pour qu'elle en apprécie le caractère raisonnable, le souhait de
17 certains de voir davantage de transparence serait tout aussi bien comblé.

Conclusion sur le taux de rendement

18
19
20
21
22 Le recours à un processus de négociation en groupe de travail pourrait au contraire
23 amener des gains importants dans le processus. Il est en effet probable que cela amène
24 des rapprochements plus rapides, donc moins coûteux que dans un processus d'audience
25 traditionnel, dans les demandes des différents intervenants. Il faut aussi être réaliste et
26 penser que le résultat d'une telle négociation devra nécessairement se situer en ligne avec
27 la tendance des récentes décisions de la Régie. Il serait surprenant que le résultat en soit
28 tellement éloigné qu'il ne soit plus raisonnable au sens de la Loi. De toutes façons, la
29 Régie aura toujours le dernier mot et pourra se rassurer en utilisant le processus en place
30 en questionnant le groupe de travail si les informations transmises ne sont pas suffisantes.

31
32 Le Groupe de travail croit donc que la formule d'établissement du taux de rendement doit
33 et peut être traitée en même temps que le mécanisme incitatif. Cet élément est d'ailleurs
34 aussi intimement lié à la structure de capital, qui est présentement fixé jusqu'au 1er
35 octobre 2005¹⁸. Procéder autrement amènerait nécessairement certains participants à
36 remettre en cause leur participation à la présente négociation compte tenu qu'ils ne
37 seraient pas en contrôle d'un des éléments essentiels du mécanisme incitatif.

38
39 À cet égard, un des intervenants exprime un point de vue différent, lequel est annexé au
40 présent document.

¹⁸ Document sur l'entente, page 10.

1 **DISSIDENCE PARTIELLE DU GROUPE STOP ET DE STRATÉGIES ÉNERGÉTIQUES AU**
2 **RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL EN PHASE 1**

3 Le Groupe STOP et Stratégies Énergétiques sont partiellement dissidents du rapport du
4 groupe de travail émis en phase 1 du dossier R-3494-2002 sur la question des rôles
5 respectifs du groupe de travail et de la Régie de l'énergie quant à l'établissement du taux
6 de rendement et la "modification éventuelle du cadre réglementaire" qui lui serait liée
7 (section 2 du rapport).

8 Le Groupe STOP, depuis sa formation en 1970, et Stratégies Énergétiques ont
9 constamment favorisé des processus démocratiques qui, en plus d'être ouverts,
10 encouragent la participation du public; il s'agit là d'un des principes de base de la notion
11 de développement durable. Le Groupe STOP et Stratégies Énergétiques ont également
12 défendu en de multiples occasions l'accès à l'information dans le domaine énergétique et
13 réglementaire. Le Groupe STOP est un des organismes qui, au milieu des années 1990, avait
14 pris part au Débat public sur l'énergie afin d'encourager la création d'une Régie de
15 l'énergie ouverte, accessible et transparente ayant compétence sur les entreprises de gaz et
16 d'électricité.

17 Cette Régie est maintenant créée depuis 1996. Elle a le mandat d'établir les fondements du
18 régime réglementaire, dans le cadre d'un processus public. Le processus d'entente négociée,
19 quant à lui, est confidentiel et a été conçu d'abord aux fins du mécanisme incitatif de
20 SCGM.

21 Nous avons donc des réserves à établir a priori que l'établissement du taux de rendement
22 et "la modification éventuelle du cadre réglementaire" puissent devenir des composantes
23 indissociables des négociations et du rapport final sur le mécanisme incitatif, rapport final
24 que la Régie n'aurait d'autre choix que d'accepter globalement ou de rejeter globalement,
25 avec un droit d'appréciation limité quant à son contenu.

26 Dans un souci d'accommodement envers les autres participants du groupe de travail, nous
27 sommes cependant prêts à accepter, sur une base expérimentale, que ces questions
28 (l'établissement du taux de rendement et "la modification éventuelle du cadre
29 réglementaire") soient examinées au printemps 2003 par le groupe de travail au présent
30 dossier.

31 Cet accommodement est fait sous réserve d'évaluer subséquemment si l'intégration de ces
32 questions aux négociations du groupe de travail aura permis de maintenir la qualité et
33 l'intégrité du processus d'entente négociée quant au mécanisme incitatif lui-même. Il y
34 aura également lieu d'évaluer subséquemment si la levée partielle de confidentialité
35 proposée aura été suffisante pour satisfaire aux exigences de transparence et d'ouverture
36 quant au traitement de cet important aspect des fondements réglementaires de SCGM. Il
37 nous semble que la levée de confidentialité devrait porter non seulement sur le taux de
38 rendement mais également sur la "modification éventuelle au cadre réglementaire". Il

1 restera aussi à évaluer si les limites de frais du groupe de travail permettront aux
2 participants d'obtenir un soutien d'expertise suffisant quant à la "modification éventuelle
3 du cadre réglementaire" et au taux de rendement. Enfin, il y aura lieu d'évaluer
4 subséquemment s'il aura été adéquat que la Régie n'ait pas d'autre choix que d'accepter
5 globalement ou de rejeter globalement un rapport final portant à la fois sur "la
6 modification éventuelle au cadre réglementaire", sur le taux de rendement et sur le
7 mécanisme incitatif, avec un pouvoir d'appréciation limité du contenu du rapport.

8 En raison de ces réserves, nous ne pouvons donc accepter l'argumentation contenue à la
9 section 2 «Contexte » au rapport du groupe de travail de la phase 1, qui préjugerait de
10 notre évaluation subséquente de ces questions.

11 Thomas Welt
12 Représentant principal
13 STOP-SÉ

1 **3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS**

2
3 **Revenu plafond**

Description de l'aspect évalué	<p>L'évolution prédéterminée des tarifs de transport, d'équilibrage et de distribution, constitue le <i>Tarif plafond</i>. Ce <i>Tarif plafond</i>, lorsque appliqué aux volumes projetés d'une année donnée, fournit le <i>Revenu plafond</i>.</p> <p>À toutes fins utiles, la mécanique mise en place pour le transport et l'équilibrage revient au maintien de la méthode du coût de service.</p>
Objectif recherché	Déterminer le revenu en dessous duquel seront établis les gains de productivité
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<p>Évaluation du revenu plafond dans chaque dossier tarifaire</p> <p>Voir tableau 2 à la page 84.</p>
Évaluation des participants	Tous les participants croient que le Distributeur peut avoir une influence, directe ou indirecte, sur les volumes. D'autres facteurs extérieurs (notamment la valeur de la molécule) ont cependant aussi une influence déterminante sur les volumes de vente.
Questionnements ou thèmes	Est-ce que le mécanisme réagit adéquatement aux variations de volumes ? Devrait-on revoir cet aspect du mécanisme ?

4

1 **TABLEAU 2**

2 **Établissement du revenu plafond**

	2000-2001	2001-2002	2002-2003
Revenu plafond avant exogènes et exclusions			
Distribution	417 553	407 074	422 857
Fourniture	n.d.	7 354	13 889
Compression	n.d.	453	938
Transport	n.d.	230 926	230 066
Équilibrage	n.d.	62 351	64 616
Autres			
Total	712 184	708 158	732 366
Inflation			
IPC Québec au 31 Juillet	2,25%	2,72%	1,48%
Facteur X	0,30%	0,30%	0,30%
Total	1,95%	2,42%	1,18%
Inflation-facteur X * Distribution	8 142	9 851	4 990
Facteurs Exogènes			
Variation des comptes de stabilisation tarifaire	8 330	4 167	808
Variation dans l'évolution des taux d'intérêt sur le coût du capital	429	-4 049	292
Exclusions			
Transport	-4 981	2 764	-409
Équilibrage	2 117	4 899	11 401
Fourniture	3 156	11 877	-3 824
Compression	247	458	-662
CASEP	347	-165	-121
PGÉE	1 405	1 838	1 047
Récupération		1 542	
	731 376	741 340	745 888
<i>(ii) Revenu plafond</i>			
Volume (millier de m³)			
Service continu			
Projeté	4 807 410	4 454 656	4 377 635
Réel	4 363 585	4 368 848	n.d.
Service interruptible			
Projeté	1 339 011	798 970	810 167
Réel	1 051 310	1 320 126	n.d.

3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS

3.1.1 DESCRIPTION DU MÉCANISME CONVENU

Établissement des tarifs en fonction de la comparaison du *Revenu requis* avec le *Revenu plafond*

Description de l'aspect évalué	<p>Si le <i>Revenu requis</i> qui résulte de l'établissement du <i>Coût de service projeté</i> est plus petit que le <i>Revenu plafond</i>, alors les tarifs sont fixés de manière à générer le <i>Revenu plafond</i> moins 47,5 % de la différence entre le <i>Revenu plafond</i> et le <i>Revenu requis</i> (ci-après appelée « gains de productivité ») nette des sommes qui seront investies dans le Fonds en efficacité énergétique (<i>FEÉ</i>)</p> <p>Les tarifs ont été, en moyenne, fixés au niveau plafond établi à partir du facteur d'inflation (IPC-Québec) moins un facteur X de 0,3%.</p>
Objectif recherché	<p>Récompenser le distributeur pour les efforts réalisés de manière à générer des gains de productivité. Ces gains de productivité représentent les efforts additionnels réalisés par SCGM en sus de ce qui étaient historiquement réalisés.</p> <p>Continuer à déposer chaque année le coût de service pour que la Régie et les participants puissent continuer à suivre les éléments financiers et économiques du Distributeur.</p>
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<p>Gain de productivité réalisé au cours de la période d'application du mécanisme.</p> <p>Voir tableau 3 à la page 87.</p> <p>Un tel mécanisme permet de suivre l'évolution des coûts et donc d'apprécier les composantes ayant permis de générer les gains de productivité.</p>
Évaluation des participants	<p>Le mécanisme répond généralement à l'objectif pour lequel il a été conçu et n'a pas produit d'effets indésirables (pervers) en terme de fonctionnement. De plus, il est à noter que le mécanisme a été fonctionnel malgré les fortes fluctuations de volumes et n'a pas exigé de recours extrêmes (force majeure</p>

	notamment). Les paramètres devront toutefois en être réévalués afin de s'assurer que l'évaluation des gains de productivités soit adéquate et que la répartition de leurs bénéfices soit équitable.
Questionnements ou thèmes	

TABLEAU 3

**Calcul du gain de productivité de la distribution
pour les années d'application du mécanisme**

	2001	2002	2003	Moyenne géométrique
Revenu plafond	417 553	407 074	422 857	
Inflation	1,95%	2,72%	1,48%	
Moins :				
Facteur de productivité	3,86%	0,40%	2,12%	2,140%
	-1,91%	2,32%	-0,64%	
Exogènes et exclusion	10 511	3 333	2 026	
Revenu requis	420 084	419 835	422 157	

Source : Dossier tarifaire

3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS

3.1.1 DESCRIPTION DU MÉCANISME CONVENU

Cas où le *Revenu requis* est supérieur au *Revenu plafond*

Description de l'aspect évalué	<p>Si le <i>Revenu requis</i> qui résulte de l'établissement du <i>Coût de service projeté</i> est plus grand que le <i>Revenu plafond</i>, alors les tarifs sont fixés de manière à générer le <i>Revenu requis</i>.</p> <p>Il n'y a alors aucune bonification du taux de rendement du distributeur établi selon la formule approuvée par la <i>Régie</i> et <i>SCGM</i> contracte alors une dette envers les clients.</p>
Objectif recherché	<p>Permettre suffisamment de souplesse pour que les tarifs puissent s'adapter à, par exemple, une situation concurrentielle difficile, tout en évitant :</p> <ul style="list-style-type: none">• De compromettre la sécurité d'approvisionnement ou la qualité de service offerte aux clients;• D'augmenter le risque financier de SCGM, et donc à la limite les coûts chargés aux clients. <p>Toutefois, SCGM contracte alors une dette qu'elle devra rembourser avant de pouvoir à nouveau bénéficier des gains de productivité réalisés.</p>
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<p>Tarif mis en place supérieur au tarif plafond</p> <p>Ne s'est pas produit au cours de la période d'application du mécanisme.</p>
Évaluation des participants	<p>L'approche retenue semble généralement bien acceptée.</p> <p>Certains participants soulèvent qu'il est essentiel que le mécanisme prévoit l'ensemble des possibilités, afin d'éviter des situations extrêmes.</p> <p>Certains participants croient que cet aspect du mécanisme est trop généreux pour le distributeur alors que d'autres doutent même de sa pertinence.</p>

**Rapport du groupe de travail sur l'évaluation du mécanisme incitatif à
l'amélioration de la performance de SCGM**

R-3494-2002

Questionnements ou thèmes	
----------------------------------	--

1 **3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS**

2 **3.1.2 TAUX D'INFLATION**

Description de l'aspect évalué	<p>Les <i>Participants au PEN</i> ont convenu d'utiliser le taux historique d'inflation des prix à la consommation pour le Québec (IPC Québec) pour les douze derniers mois se terminant le 31 juillet de chacune des années. Ce taux est calculé à partir des indices mensuels apparaissant dans la publication de Statistiques Canada (catalogue 11-010-XPB), au tableau 43 de la publication intitulée « Commerce de détail et prix à la consommation par province ». Il sera établi en comparant la moyenne des indices des douze mois se terminant le 31 juillet avec la moyenne pour la période se terminant le 31 juillet précédent.</p>
Objectif recherché	<p>Les <i>Participants au PEN</i> ont retenu cet indice pour les raisons suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">• Il s'agit d'un indice qui est compris par tous et significatif pour les clients;• Il est déjà calculé par Statistiques Canada et est facilement disponible;• Il n'est pas sujet à controverse, comme ce serait le cas pour l'utilisation d'une inflation projetée. D'ailleurs, il n'existe pas de publication reconnue (du type « Consensus Forecasts ») sur les prévisions de l'inflation au Québec;• Il est peu probable qu'il y ait des différences marquées entre l'inflation projetée et l'inflation historique, puisque les prévisions d'inflation montrent une inflation relativement stable au cours des prochaines années. À la limite, si l'inflation variait beaucoup, cette variation serait reflétée avec un retard d'un an.
Indicateurs de mesure	<p>Données applicables sur la période d'application du mécanisme</p> <p>La compréhension du rôle de l'IPC chez les clients, les participants ou autres personnes.</p>

	Le lien entre le Revenu Plafond et la réalité en regard de l'utilisation de l'IPC.
Données	2001 : 2,25 % 2002 : 2,72 % 2003 : 1,48%
Faits pertinents	
Évaluation des participants	Étant donné qu'il suffit de modifier le facteur X pour accroître ou réduire la rétribution du distributeur, l'utilisation du taux d'inflation n'est pas considérée comme un enjeu de négociation prioritaire.
Questionnements ou thèmes	Devrait-on envisager d'utiliser un indice IPC qui se rapprocherait davantage de l'évolution des coûts du distributeur (ex. : sans l'alimentation)?

1

1 **3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS**

2 **3.1.3 FACTEUR X**

Description de l'aspect évalué	<p>Le <i>Facteur X</i> de 0,3 % est un estimé de la performance réelle observée dans les activités de distribution de SCGM au cours des dix dernières années.</p> <p>Il est basé sur l'évolution historique du coût de service de distribution par rapport à l'indice des prix à la consommation.</p>
Objectif recherché	<p>Les <i>Participants au PEN</i> ont voulu intégrer dans l'établissement du <i>Revenu plafond</i> un <i>Facteur X</i> de manière à laisser à chaque année aux clients dans leur tarif l'équivalent de 100 % des gains réels auxquels ils ont eu droit dans les dix dernières années</p>
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	
Évaluation des participants	<p>Le facteur X est un paramètre fondamental qui a beaucoup d'impact sur les résultats du mécanisme aussi bien pour le distributeur que les autres participants.</p> <p>La détermination du facteur X doit être liée au mode de partage des gains estimés.</p> <p>Étant donné qu'il suffit de modifier le facteur X pour accroître ou réduire la rétribution du distributeur, la valeur de ce paramètre est considérée comme un enjeu de négociation prioritaire.</p> <p>Certains participants considèrent qu'il est pertinent de tenir compte d'un gain de productivité minimal pour lequel le distributeur ne doit pas être récompensé, en se basant sur une expérience historique alors que d'autres croient qu'il y a lieu, lors de la réévaluation du mécanisme, d'aller plus loin que l'historique.</p>

Questionnements ou thèmes	Devrait-on ajouter un facteur de productivité additionnel (<i>stretch factor</i> ou <i>dividende client</i>) au facteur X?
----------------------------------	--

1 **3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS**

2 **3.1.4 FACTEURS EXOGÈNES**

Description de l'aspect évalué	<p>Les <i>facteurs exogènes</i> sont des événements hors du contrôle de SCGM, qui viennent modifier ses coûts et dont il est justifié de refléter intégralement l'impact dans les tarifs. Les <i>Participants au PEN</i> ont convenu que, pour déclencher un ajustement des tarifs, un <i>facteur exogène</i> doit répondre aux critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ne pas être contrôlable par SCGM (ex. : résultant d'une décision d'un organisme réglementaire, d'un gouvernement, d'une directive comptable...); • S'appliquer plus particulièrement au secteur d'activité de SCGM qu'à l'ensemble de l'économie. <p>En pratique, les <i>facteurs exogènes</i> s'appliqueront essentiellement à la composante de distribution. Seront, notamment, considérés comme des <i>facteurs exogènes</i> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'effet de la température sur les revenus ; • L'effet de l'évolution des taux d'intérêt sur le coût du capital (dette, équité et impôts) calculé sur la structure de capital présumée.
Objectif recherché	Dans l'application du mécanisme, neutraliser les effets de certains facteurs hors du contrôle du distributeur.
Indicateurs de mesure	Facteurs exogènes soumis dans les dossiers tarifaires
Données	<p>2001 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comptes de stabilisation tarifaire : 8,330 M\$ • Variation des taux d'intérêts : 0,429 M\$ <p>2002 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comptes de stabilisation tarifaire : 4,167 M\$ • Variation des taux d'intérêts : -4,049 M\$

	2003 : <ul style="list-style-type: none">• Comptes de stabilisation tarifaire : 0,808 M\$• Variation des taux d'intérêts : 0,292 M\$
Faits pertinents	Voir réponse 6 de l'entente
Évaluation des participants	Le concept de facteurs exogène n'est pas remis en question. Cet aspect ne constitue pas un enjeu fondamental de négociation, sans exclure toutefois une révision possible des variables considérées comme exogènes.
Questionnements ou thèmes	Devrait-on enlever, partiellement ou complètement, l'effet des coûts de capital liés aux taux d'intérêts comme facteur exogène?

1

1 **3.1 ÉTABLISSEMENT DES TARIFS**

2 **3.1.5 EXCLUSIONS**

Description de l'aspect évalué	<p>Les <i>exclusions</i> résultent d'éléments qui viennent modifier les coûts de <i>SCGM</i> et qui, contrairement aux <i>facteurs exogènes</i>, sont sous son contrôle. Tout comme pour les <i>facteurs exogènes</i>, il est justifié d'en refléter intégralement l'impact avec des ajustements de tarifs.</p> <p>À cet égard, seront considérés comme des <i>exclusions</i> :</p> <ul style="list-style-type: none">• l'effet de variations dans les tarifs de transport et d'équilibrage (réglementés ou négociés) des fournisseurs de <i>SCGM</i> ;• le choix (approuvé par la <i>Régie</i>) de nouveaux outils de transport ou d'équilibrage ;• le cas échéant, les coûts échoués découlant de services éventuellement dégroupés et reconnus par la <i>Régie</i>. <p>L'intégration de l'impact monétaire d'une <i>exclusion</i> dans l'application du mécanisme proposé ne requiert aucun seuil minimal.</p>
Objectif recherché	<p>Les <i>exclusions</i> servent trois objectifs distincts, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none">• Éviter de créer un incitatif à réduire des dépenses qui seraient par ailleurs jugées désirables. À titre d'exemple, nous retrouvons les coûts associés à la réalisation du Plan d'efficacité énergétique (coûts, pertes nettes de revenus et incitatifs à la performance) et le coût du programme d'aide à la substitution d'énergies plus polluantes;• Ajuster dans les tarifs les <i>trop-perçus</i> et les <i>manques à gagner</i>;• Transférer dans les tarifs les coûts réels des composantes de transport et d'équilibrage.
Indicateurs de mesure	Données applicables sur la période d'application du mécanisme

Données	<p>2001 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan global en efficacité énergétique : 1,405 M\$ • CASEP : 0,347 M\$ • Transport : -4,981 M\$ • Équilibrage : 2,117 M\$ • Fourniture : 3,156 M\$ • Compression; 0,247 M\$ <p>2002 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan global en efficacité énergétique 1,838 M\$ • CASEP : -0,165 M\$ • Récupération du revenu requis 2000-2001 : 1,542 M\$ • Transport : 2,764 M\$ • Équilibrage : 4,899 M\$ • Fourniture : 11,877 M\$ • Compression; 0,458 M\$ <p>2003 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan global en efficacité énergétique : 1,047 M\$ • CASEP : -0,121 M\$ • Transport : -0,409 M\$ • Équilibrage : 11,401 M\$ • Fourniture : -3,824 M\$ • Compression; 0,662 M\$
Faits pertinents	
Évaluation des participants	<p>Le concept d'exclusions n'est pas remis en question. Cet aspect ne constitue pas un enjeu fondamental de négociation, sans exclure toutefois une révision possible des variables considérées.</p>
Questionnements ou thèmes	

1 **3.2 MODE DE PARTAGE**

2 **3.2.1 POURCENTAGE DE PARTAGE**

Description de l'aspect évalué	<p>Les pourcentages de partage convenus pour les gains varient selon que le partage se fait à l'étape du dossier tarifaire ou à celle du rapport annuel :</p> <p>Lors du dossier tarifaire</p> <p>Part des clients : 47 1/2 % Part de SCGM : 52 1/2 %</p> <p>Lors du rapport annuel</p> <p>Part des clients : 66 2/3 % Part de SCGM : 33 1/3 %</p>
Objectif recherché	<p>Inciter le distributeur à faire des gains et permettre le partage des gains réalisés sur la période d'application du mécanisme entre les clients et le distributeur.</p> <p>Créer un environnement amenant le distributeur à déposer un dossier tarifaire le plus réaliste possible.</p>
Indicateurs de mesure	<p>Gains de productivité estimés (réalisés ou non) Résultats du partage réalisés</p>
Données	<p>Voir tableau 4 à la page 100</p> <p>Partage des gains de productivité cumulés sur la période :</p> <p>SCGM : 13 294 (32,2 %) Clients : 28 039 (67,8 %)</p>
Faits pertinents	<p>Le mécanisme a généré un trop-perçu en 2002.</p>
Évaluation des participants (une évaluation plus complète est présentée dans le document général)	<p>À la lumière des résultats observés pour les trois années passées, le mode de partage a été à ce jour avantageux pour les clients (par rapport à un simple partage 50-50). Certains participants croient que ce pourrait être différent dans l'avenir (après une crise du prix de la molécule).</p>

Questionnements ou thèmes	La détermination de ce paramètre constitue un enjeu fondamental de négociation. Le mode de partage devra être revu en prenant en considération les autres paramètres du mécanisme, dont le facteur X.
----------------------------------	---

**Rapport du groupe de travail sur l'évaluation du mécanisme incitatif à
l'amélioration de la performance de SCGM**

R-3494-2002

TABLEAU 4

Évaluation des résultats de partage réalisés

Données tarifaires	Rapport Annuel 2001	Rapport Annuel 2002 (,000\$)	Dossier Tarifaire 2003	Total de la période
Revenu de transport, équilibrage et distribution	694 400	751 433	743 479	
Gain de productivité- facteur X	1 173	1 239	1 268	3 680
Gain de productivité en sus du facteur X	6 150	27 467	7 716	41 333
	7 323	28 706	8 984	45 013
Parts des clients				
En réduction des tarifs				
Gain de productivité- facteur X	1 173	1 239	1 268	3 680
Gain de productivité en sus du facteur X	4 295	12 867	2 409	19 571
	5 468	14 106	3 677	23 251
Dans le FEE	1 844	5 368	1 256	8 468
Total	7 312	19 473	4 933	31 718
Part de SCGM	11	9 232	4 051	13 294

1 **3.2 MODE DE PARTAGE**

2 **3.2.2 CALCUL DU TROP-PERÇU OU DU**
3 **MANQUE À GAGNER**

Description de l'aspect évalué	À la fin de l'année, le <i>trop-perçu</i> sera calculé en comparant le rendement réel (comme aujourd'hui) au taux de rendement autorisé, lequel sera celui découlant de la <i>Formule de fixation du taux de rendement</i> auquel s'ajoutera, s'il y a lieu, la bonification accordée à SCGM en début d'année.
Objectif recherché	Réduire la nécessité d'un examen approfondi du dossier tarifaire en faisant en sorte que SCGM n'ait aucun intérêt à sous évaluer lors de l'élaboration de ses projections
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Niveau des trop-perçus atteint Trop-perçu 2001 : 0 Trop-perçu 2002 : 27,047 M\$
Évaluation des participants	La négociation portera davantage sur la formule de fixation du revenu plafond, en lien avec l'ensemble des données économiques (facteur X, mode de partage, etc.). Le calcul du trop perçu ou du manque à gagner n'est qu'une résultante. Cet aspect n'est pas un enjeu prioritaire.
Questionnements ou thèmes	

4

1 **3.2 MODE DE PARTAGE**

2 **3.2.3 REMBOURSEMENT DES DÉPASSEMENTS DES**
3 **COÛTS SUR LE PLAFOND ET DES**
4 **MANQUES À GAGNER**

Description de l'aspect évalué	Si le <i>Revenu requis</i> présenté par SCGM en dossier tarifaire excédait le <i>Revenu plafond</i> , les tarifs seraient ajustés au niveau du <i>Revenu requis</i> , sous réserve d'un remboursement éventuel lorsque des gains de productivité seront à nouveau générés par SCGM
Objectif recherché	Éliminer tout intérêt pour SCGM à dépasser le Revenu Plafond ou faire un manque à gagner.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Niveau des dépassements
Évaluation des participants	Ce concept n'est pas en soi remis en question (dans la mesure où des dépassement seraient toujours permis) et ne devrait pas constituer un enjeu prioritaire de négociation.
Questionnements ou thèmes	

5

1 **3.2 MODE DE PARTAGE**

2 **3.2.4 INDICES DE QUALITÉ DE SERVICE**

3 **APPLICATION DES INDICES DE QUALITÉ DE SERVICE**

Description de l'aspect évalué	Utilisation d'indices de qualité de service comme condition au partage des gains de productivité un seuil minimal de 85 %.
Objectif recherché	S'assurer que les gains de productivité ne sont pas le résultat de réduction des coûts ayant pour effet de réduire la qualité du service offert aux clients, la sécurité du public ou des efforts à protéger l'environnement
Indicateurs de mesure	<ul style="list-style-type: none">- Résultats des indices<ul style="list-style-type: none">• Voir dossier R-3505-2002, SCGM-5, document 1- Voir dossier R-3474-2001, SCGM-5, document 1- Satisfaction des clients<ul style="list-style-type: none">• satisfaction générale de la clientèle<ul style="list-style-type: none">• Sondage 2001 : 85,3%• Sondage 2002 : 85,2%- Nombre d'incidents- Efforts portés à l'environnement – Voir le bilan social et environnemental du rapport annuel 2002
Données	<ul style="list-style-type: none">- Évolution des résultats des indices de qualité de service fournis dans les rapports annuels au cours des deux dernières années.- Résultats du sondage sur la satisfaction de la clientèle
Faits pertinents	<ul style="list-style-type: none">- Hausse du prix du gaz au cours de l'hiver 2001, expliquant la moins bonne performance dans le délai de réponse aux appels téléphoniques- Au sujet de l'environnement, voir le bilan social et environnemental du rapport annuel 2002.

Évaluation des participants	Les participants ne remettent pas en question la pertinence d'utiliser des indices de qualité de service ainsi qu'un seuil minimal devant être atteint.
Questionnements ou thèmes	Sans exclure la réévaluation des indices de performances et des objectifs pour partage, cela ne représente pas un enjeu prioritaire de négociation.

1 **3.2 MODE DE PARTAGE**

2 **3.2.4 INDICES DE QUALITÉ DE SERVICE**

3 **INDICES RETENUS ET PARAMÈTRES UTILISÉS**

Description de l'aspect évalué	Choix des indices utilisés, qui portent aujourd'hui sur l'entretien, les réponses aux urgences et aux appels, la fréquence de lecture des compteurs, ISO 14 001, la satisfaction de la clientèle et la procédure de recouvrement et d'interruption de service
Objectif recherché	Couvrir les aspects essentiels des opérations de SCGM
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<p>Identification de certains volets de la qualité de service qui se seraient détériorés suite à l'application du mécanisme incitatif</p> <ul style="list-style-type: none">• Insatisfaction des clients : 30 plaintes à la Régie depuis sa mise en place réparties comme suit :<ul style="list-style-type: none">• 1999 :10• 2000 : 7• 2001 : 8• 2002 : 4• 2003 : 1 (au début mars 2003) <p>Insatisfaction du public</p>
Évaluation des participants	<p>Un participant ne croit pas que le choix des actuels indices de qualité de service ait engendré des problèmes et croit que les indices actuels pourraient être conservés, incluant ISO 14 001.</p> <p>Les autres participants ne remettent pas en question la pertinence d'utiliser des indices de qualité de service.</p> <p>Certains participants considèrent que certains indicateurs retenus pourraient faire l'objet d'une révision ou d'une remise en question.</p>

Questionnements ou thèmes	Indice environnemental global, ISO 14 001, pondération à ajuster, etc.
----------------------------------	---

1

3.2 MODE DE PARTAGE

3.2.4 INDICES DE QUALITÉ DE SERVICE

**MODE DE CALCUL DES POURCENTAGES DE
RÉALISATION DES INDICES**

Description de l'aspect évalué	Le mécanisme prévoit un mode de calcul du pourcentage d'atteinte de chaque indice basé sur un résultat minimal de 50 % (qui donne un pourcentage d'atteinte de 0 %) alors qu'un résultat 91,17 % donne un pourcentage d'atteinte de 100 %. Le résultat global est quant à lui une moyenne pondérée des différents indices de qualité de service.
Objectif recherché	S'assurer que la qualité de service offerte par SCGM ne se détériora pas en raison de l'application du mécanisme incitatif.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Évolution de la qualité de service au cours des dernières années.
Évaluation des participants	<p>Les participants considèrent qu'il est normal d'exiger un seuil minimal de niveaux de qualité de service dans l'évaluation des indices de qualité de service, tout en considérant que des seuils maximaux sont également requis afin de refléter des objectifs réalistes.</p> <p>Certains participants considèrent que certains seuils retenus pourraient faire l'objet d'une révision. Cela ne remet toutefois pas en question le fonctionnement d'ensemble du mécanisme incitatif.</p>
Questionnements ou thèmes	Une nouvelle pondération sera nécessaire s'il y avait modification des indices utilisés.

1 **3.3 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE**

2 **INCLUSION DU PGEÉ DANS LE MÉCANISME INCITATIF**

Description de l'aspect évalué	Pertinence d'ajouter le PGEÉ dans le mécanisme incitatif
Objectif recherché	Assurer la pérennité du PGEÉ
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<ul style="list-style-type: none"> - À l'heure actuelle, le mode de détermination du PGEÉ n'est pas encadré par le mécanisme incitatif, au même titre que toutes les autres activités de SCGM. Le mécanisme incitatif se limite à encourager la réalisation du PGEÉ ou neutraliser les incitatifs qu'il pourrait y avoir à réduire les efforts d'efficacité énergétique - Le PGEÉ a une portée davantage annuelle alors que le mécanisme incitatif a davantage une portée pluriannuelle. - Le mécanisme incitatif établit les règles du jeu alors que le PGEÉ fait davantage partie intégrante des activités de SCGM
Évaluation des participants	<ul style="list-style-type: none"> - Certains participants considèrent qu'il serait préférable de laisser le suivi du PGEÉ au groupe de travail qui lui est dédié et de l'exclure complètement du mécanisme incitatif. - D'autres participants considèrent que cet enjeu devrait être discuté dans la phase de négociation. - Un participant considère qu'une vision à long terme est importante en efficacité énergétique et devrait être discuté dans la phase de négociation. - D'autres participants croient que les avantages liés à la définition d'une vision seraient moindres que les efforts requis pour s'entendre sur cette vision.
Questionnements ou thèmes	

3

3.3 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

3.3.1 MÉCANISME D'AJUSTEMENT POUR LES COÛTS ET PERTES NETTES DE REVENUS (MAPR)

PERTINENCE

Description de l'aspect évalué	Mécanisme neutralisant l'impact des pertes de revenus résultant des mesures d'efficacité énergétique
Objectif recherché	Neutraliser l'impact des pertes de revenus sur le calcul des gains de productivité de façon à ce que SCGM ne soit pas incitée à réduire ses efforts en efficacité énergétique
Indicateurs de mesure	Niveau d'effort consenti par SCGM à l'efficacité énergétique
Données	- Budgets alloués à l'efficacité énergétique (voir tableau 5 à la page 110)
Faits pertinents	- Le PGEÉ en est encore à une période de démarrage. Il n'a pas encore atteint sa vitesse de croisière dans ses activités.
Évaluation des participants	<p>La plupart des participants ne remettent pas en question l'existence du mécanisme neutralisant l'impact des pertes de revenus résultant des mesures d'efficacité énergétique, le débat portant davantage sur l'évaluation quantitative de ces pertes. Un des participants remet cependant en question les modes de compensation ainsi que l'existence même de ce mécanisme.</p> <p>Cet enjeu pourrait cependant prendre une autre dimension en fonction des discussions entourant, entre autres, la clientèle VGE.</p>
Questionnements ou thèmes	

**Rapport du groupe de travail sur l'évaluation du mécanisme incitatif à
l'amélioration de la performance de SCGM**

R-3494-2002

1

TABLEAU 5

2 Coûts relatifs au PGEE

3

	Budget 2001	Réel 2001	Budget 2002	Réel 2002	Budget 2003
	(,000\$)				
Dépenses d'exploitation	1 228,1	1 111,9	1 282,0	1 158,5	1 269,0
Aide financière	515,5	341,8	1 902,0	2 053,3	2 746,9
	1 743,6	1 453,7	3 184,0	3 211,8	4 015,9
Perte de revenus	161,0	4,2	559,0	250,1	759,7
	1 904,6	1 457,9	3 743,0	3 461,9	4 775,6

4

3.3 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

**3.3.1 MÉCANISME D'AJUSTEMENT POUR LES COÛTS
ET PERTES NETTES DE REVENUS (MAPR)**

MODE DE CALCUL

Description de l'aspect évalué	Le mode de calcul est, aujourd'hui, prévu au PGEÉ et non au mécanisme incitatif.
Objectif recherché	Identifier aussi précisément que possible les pertes de revenus résultant du PGEÉ pour les neutraliser dans le mécanisme d'ajustement pour les coûts et pertes de revenus.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	L'objectif de cette mesure est de faire en sorte que le Distributeur soit persuadé que le mécanisme neutralise vraiment ses pertes de revenus.
Évaluation des participants	<p>Des participants sont d'avis que la précision du calcul est aujourd'hui bien suffisante et qu'il ne vaut pas la peine d'investir davantage de temps sur ce sujet. De plus, ce sujet ne doit pas être couvert par le mécanisme incitatif mais plutôt à l'intérieur du PGEÉ car il fait l'objet d'une évaluation annuelle selon les programmes et les résultats compilés.</p> <p>Des participants soulèvent l'importance de faire la distinction entre l'existence du mécanisme neutralisant l'impact des pertes de revenus résultant des mesures d'efficacité énergétique et l'évaluation quantitative estimée de ces pertes. Pour ces participants, le mécanisme incitatif ne doit que reconnaître ces pertes et prévoir le mécanisme permettant de les intégrer, laissant au groupe de travail associé à chaque cause tarifaire le soin d'évaluer les règles permettant de les calculer.</p>
Questionnements ou thèmes	Aucun

3.3 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

3.3.2 INCITATIF À LA PERFORMANCE DU PEÉ (IPPEÉ)

NIVEAU DE RÉCOMPENSES

Description de l'aspect évalué	Incitatif à réaliser le PEÉ visant comme récompense de 10 % des coûts de programmes exprimée en un pourcentage du bénéfice social net.
Objectif recherché	Encourager SCGM à réaliser le PEÉ
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Sommes investies dans le PGEÉ • Voir tableau 5 à la page 110 Récompenses effectivement versées à SCGM au cours des deux premières années d'application du régime, soit 0.
Évaluation des participants	Le PEÉ est en démarrage. Certains participants pensent que cet incitatif doit être réévalué. Il ne constitue toutefois aucunement un paramètre fondamental du mécanisme incitatif. À cet égard, cet enjeu ne sera pas prioritaire.
Questionnements ou thèmes	Devrait-on revoir le mode de calcul du niveau de récompense et éventuellement inclure des pénalités ?

3.3 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

3.3.3 FONDS EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (FEÉ)

MISSION DU FONDS

Description de l'aspect évalué	La mission du FEÉ vise à aller plus loin que le PGEÉ chez la clientèle gaz naturel, en partie résidentielle et en partie CII, en partenariat, en priorité chez la clientèle à faible revenu dans le secteur résidentiel et présentant un aspect novateur.
Objectif recherché	Éviter que le FEÉ ne soit utilisé comme un prétexte pour réduire les efforts consacrés dans le PEEÉ.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<ul style="list-style-type: none">- Disponibilité de programmes respectant la mission du FEÉ- Niveau d'efforts financiers dans le PGEÉ- voir tableau 5 à la page 110- Sommes utilisées ou utilisables dans le FEÉ- Statut sur les sommes consacrées au FEÉ et les sommes engagées à date.- voir tableau 6 à la page 114
Évaluation des participants	<p>Selon des participants, le FEÉ est utile parce qu'il contrebalance les effets « pervers » des baisses tarifaires résultant du mécanisme incitatif. Il doit donc être conservé. Par contre, l'on peut se demander si la mission telle que formulée sera assez large pour permettre l'utilisation de toutes les sommes qui y sont versées.</p> <p>D'autres participants considèrent aussi qu'il serait pertinent d'envisager un élargissement possible de la mission du FEÉ et de discuter du mode de gestion du FEÉ.</p>
Questionnements ou thèmes	Pour des participants, les paramètres délimitant les contributions au FEÉ seront parmi les éléments prioritaires de négociation du mécanisme incitatif.

1

TABLEAU 6

2 Données financières incluant les intérêts cumulés sur les données réelles :

3

	PROVISION DU FEÉ		
	Données tarifaires	Données réelles	Dépenses
		(,000\$)	
Année 2000-2001	1 937,0	1 938,0	20,1 (réel)
Année 2001-2002	60,0	5 536,1	90,6 (réel)
Année 2002-2003	1 256,0	1 256,0	1669,5 (projeté)
Solde cumulé au 30 septembre 2003		8 730,1	1780,2 (projeté)

4

3.3 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

3.3.3 FONDS EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (FEÉ)

DOTATION DU FEÉ

Description de l'aspect évalué	Le FEÉ est aujourd'hui alimenté avec une partie des gains de productivités revenant aux clients (excluant les clients industriels).
Objectif recherché	Relier l'alimentation du FEÉ aux baisses tarifaires : plus les baisses tarifaires sont importantes (lesquelles baisses incitent en principe les clients à consommer davantage), plus le FEÉ est alimenté et pourra donc venir aider les mêmes clients à faire davantage d'efficacité énergétique.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Voir Tableau 6 à la page 114
Évaluation des participants	
Questionnements ou thèmes	Est-ce que le niveau et la stabilité de la dotation du FEÉ sont adéquats pour lui permettre de répondre à sa mission?

3.3 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

3.3.3 FONDS EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (FEÉ)

GESTION DU FEÉ

Description de l'aspect évalué	Le mécanisme incitatif prévoit que les membres du comité de gestion du FEÉ agissent bénévolement
Objectif recherché	Montrer que les signataires de l'entente originale ne tiraient pas un bénéfice personnel de l'application de l'entente
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	<ul style="list-style-type: none">- Disponibilité des membres pour des réunions du comité de gestion- Assiduité des membres
Évaluation des participants	<p>La règle du bénévolat incite peut-être moins les membres à se rendre disponibles, préférant d'autres activités plus lucratives.</p> <p>Des participants considèrent que la charge de travail impliquée et le fait que plusieurs des représentants ne sont aucunement rémunérés pour ce travail implique qu'un dédommagement raisonnable s'avèrerait nécessaire.</p> <p>Cet enjeu, quoiqu'il devra néanmoins être adressé, sera toutefois secondaire dans le processus de négociation.</p> <p>De plus, il est souligné que l'adoption prochaine du code d'éthique du FEÉ viendra assurer que les signataires de l'entente originale ne tireront pas un bénéfice personnel de l'application de l'entente.</p> <p>Certains participants croient qu'une méthode différente de gestion pourrait modifier les besoins de financement et l'utilité du comité de gestion.</p>
Questionnements ou thèmes	Le mode de gestion actuel est-il optimal?

1 **4. COMPTE D'AIDE À LA SUBSTITUTION D'ÉNERGIES**
2 **PLUS POLLUANTES (CASEP)**

3

Description de l'aspect évalué	Création d'un compte d'aide à la substitution d'énergies plus polluantes dans lequel est versé 1,5 ¢ pour chaque m ³ de gaz naturel remplaçant une énergie plus polluante.
Objectif recherché	Faciliter la conversion au gaz naturel de clients consommant d'autres formes d'énergie plus polluantes. Plus il y a de ces conversions, plus le compte est alimenté et plus il est facile pour SCGM de convertir davantage de ces clients.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Évolution du nombre de conversions faites à partir d'énergies plus polluantes. Données extraites des derniers rapports annuels- voir tableau 7 à la page 119.
Évaluation des participants	Selon un participant, ce compte constitue une aide à la conversion mais les possibilités de conversion sont davantage dépendantes de la situation concurrentielle. Des participants soulignent que l'existence du CASEP s'inscrit fort bien dans le mandat environnemental, tout en se demandant s'il s'avérerait possible de modifier ses règles de financement afin d'en accroître la performance. On suggère également que le mode de dotation du CASEP soit établi de manière à assurer une contribution stable lorsque la position du gaz se détériore et que les volumes de substitution diminuent. D'autres participants doutent de l'utilité du CASEP et se questionnent sur l'ampleur de l'ensemble des programmes de nature environnementale.

	Tout en s'inscrivant dans le processus actuel, cet enjeu ne remet pas en question l'établissement du mécanisme incitatif dans son ensemble.
Questionnements ou thèmes	

1

1

TABLEAU 7

2 **Compte d'aide à la substitution d'énergies plus polluantes**

3 Données financières avant intérêts

4

	Données tarifaires	Données réelles des engagements	SOLDE NON ENGAGÉ
		(,000\$)	
Année 2001	223	94,5	136,7
Année 2002	194	152,2	196,4
Année 2003	73	N/D	N/D
Total au 30 septembre 2003	490	N/D	N/D

5

1 **5. RÉVISION POUR ÉVÉNEMENTS MAJEURS**

2

Description de l'aspect évalué	<p>Le mécanisme prévoit une révision facultative dans le cas :</p> <ul style="list-style-type: none">• De trois années consécutives sans bonification de rendement• Si les dépassements et manques à gagner cumulés dépassent 1,5 % de la base de tarification• Si l'inflation excède 5 % pendant deux années consécutives <p>Le mécanisme prévoit une révision obligatoire dans le cas :</p> <ul style="list-style-type: none">• Où le taux de rendement excède de 400 points de base le taux de rendement autorisé avant bonification
Objectif recherché	Assurer une révision du mécanisme dans une situation anormale ou non anticipée
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Événements anormaux ou indésirables qui se seraient produits depuis l'entrée en vigueur du mécanisme qui auraient dû être couverts par le mécanisme de révision pour événements majeurs et qui ne l'ont pas été.
Évaluation des participants	<p>Ce volet de l'entente n'a été activé à ce jour.</p> <p>Des participants suggèrent de revoir les critères de révision obligatoire.</p> <p>D'autres jugent plutôt qu'il n'est pas nécessaire de revoir ces critères.</p>
Questionnements ou thèmes	

3

1 **6. TERME ET RENOUELEMENT**

2

Description de l'aspect évalué	Le mécanisme incitatif prévoit une durée de cinq (5) ans avec une évaluation en vue de le prolonger après sa troisième année d'application. En cas de renouvellement, il est prévu que l'entente se prolongera alors automatiquement d'une année à chaque année sauf décision contraire de la Régie.
Objectif recherché	Inciter le Distributeur à entreprendre des actions dont les retombées positives porteraient sur le moyen ou long terme.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	
Évaluation des participants	<p>Jusqu'ici, le mécanisme de renouvellement semble satisfaisant, sous réserve des délais qui pourraient faire en sorte que la durée résiduelle du mécanisme pourrait tomber à une année, ce qui est en principe insuffisant pour inciter le Distributeur à prendre des mesures d'amélioration de la productivité sur le long terme.</p> <p>La suite de la présente négociation permettra de voir si ce mécanisme est adéquat et peut être reconduit.</p> <p>Le prolongement annuel automatique pour une année à la fois laisserait, dans le cas où la Régie décidait de ne pas le reconduire, suffisamment de temps pour revoir le mécanisme avant son échéance ultime (quatre ans plus tard).</p> <p>Un participant estime cependant qu'il y a potentiellement un problème avec la réintégration, à la sixième année, des gains de productivité lorsque ces derniers sont de nature ponctuelle.</p> <p>D'autres participants croient que des durées plus courtes avec réévaluations du mécanisme sont des éléments importants. De plus, la possibilité d'intégration du principe de « <i>rebased</i> » devra également faire partie des discussions.</p>

Questionnements ou thèmes	On envisage de discuter des principes applicables à la réévaluation du coût de service (<i>rebasing</i>) ainsi que de la durée du prochain mécanisme.
----------------------------------	---

1 **7. FONCTIONNEMENT**

2 **SUIVIS**

Description de l'aspect évalué	Le mécanisme convenu implique de continuer à déposer annuellement un dossier tarifaire et un rapport annuel. Un groupe de consultation est aussi en place pour le développement du plan en efficacité énergétique.
Objectif recherché	Maintenir la connaissance des activités de l'entreprise et de sa performance. Améliorer le climat prévalant entre les participants et SCGM.
Indicateurs de mesure, données et faits pertinents	Climat dans les groupes de travail. Traitement du PGEE en groupe de consultation et en dossier tarifaire. Baisse des redevances à la Régie : 2 552 850 \$ en 2001 à 1 217 102 \$ en 2003 Voir tableau 8 à la page 124.
Évaluation des participants	On constate que les frais des intervenants ont diminué depuis la mise en place du mécanisme.
Questionnements ou thèmes	

3

**Rapport du groupe de travail sur l'évaluation du mécanisme incitatif à
l'amélioration de la performance de SCGM**

R-3494-2002

TABLEAU 8

1
2
3

Frais des dossiers présentés devant la Régie					
	1999	2000	2001	2002	2003
	(,000\$)				
Causes tarifaires	726 306	234 902	340 352	272 717	84 508
Mécanisme incitatif	0	115 952	115 952	115 952	115 952
PGÉE	0	0	35 475	56 047	43 516
Rapports annuels	2 750	0	5 232	N/D	N/D
Sous-total	729 056	350 854	497 012	444 716	243 977
Redevances	1 241 757	1 975 938	2 552 850	1 988 529	1 217 102
TOTAL	1 970 813	2 326 792	3 049 861	2 433 245	1 461 079

4

PARTIE 3

Organisation du travail pour la phase 2

1 Organisation du travail pour la phase 2

2
3 Les intervenants et le Distributeur réaffirment leur choix premier d'axer la négociation
4 vers un mode coopératif en fonctionnant à l'intérieur d'un Groupe de travail.

5
6 Avant d'entreprendre la phase 2 du processus d'examen, les participants tiennent à
7 rappeler que le mécanisme a été négocié comme un tout et que l'équilibre que chacun y
8 trouve repose sur l'ensemble de ses fonctionnalités. Il est donc ainsi possible que la
9 modification éventuelle d'un paramètre particulier puisse avoir un impact sur l'effet
10 d'autres paramètres, qui devront alors être révisés en conséquence.

11
12 Les participants ont cependant convenu d'identifier spécifiquement certains aspects du
13 mécanisme pouvant faire l'objet d'améliorations et d'établir une priorité quant aux
14 enjeux les plus susceptibles de faire l'objet de discussions en phase 2.

15
16 Les thèmes de discussion et les questionnements qui jalonnent les négociations lors de
17 la phase 2 sont donc présentés ici en suivant la structure même du mécanisme
18 présentement en place. Ils sont qualifiés de prioritaires ou de secondaires.

19
20 Voici ces thèmes :

21

Établissement des tarifs		Mode de partage		Efficacité énergétique	
P	Formule d'établissement • Revenu plafond • Revenu requis • Établissement des tarifs	P	Pourcentage	P	Mécanisme d'ajustement des coûts et pertes de revenus (MAPR)
S	Taux d'inflation	S	Calcul du trop-perçu ou manque à gagner	S	IPPEÉ
P	Facteur X	S	Remboursement des dépassements	P	FEÉ
S	Exogènes	S	Indices de qualité de service	S	CASEP
S	Exclusions			P	PGEÉ
S	Révision pour événements majeurs				
P	Terme et renouvellement				
S	Fonctionnement • Confidentialité • Mise à jour des pièces en cours de dossier tarifaire				

22 P : Prioritaire S : Secondaire

1 On peut donc synthétiser ce tableau en réunissant les thèmes de discussion prioritaires
2 sous les quatre grands enjeux suivants :

- 3
- 4 • La formule d'établissement des tarifs (incluant les notions de Revenu plafond et
5 de Revenu requis) et le Facteur X, comme élément déterminant de cette formule;
6
- 7 • Les pourcentages de partage des gains et des pertes constatés;
8
- 9 • Certains volets du mécanisme appliqués à l'efficacité énergétique, à savoir le
10 Fonds en efficacité énergétique (FEÉ) et le Mécanisme d'ajustement pour les
11 coûts et pertes nettes de revenus (MAPR). Les enjeux relatifs à l'intégration dans
12 le mécanisme du Plan global en efficacité énergétique (PGEÉ) du Distributeur
13 sont également vus comme prioritaires;
14
- 15 • Le terme et le mode de renouvellement du mécanisme.
16

17 Compte tenu des expériences passées et des travaux réalisés au cours de la phase 1, le
18 Groupe de travail a estimé que 18 jours de rencontres devraient être nécessaires pour
19 mener à bien la phase 2 du présent processus. Rappelons que la première élaboration du
20 mécanisme avait nécessité 27 jours de rencontres. Cet estimé tient aussi compte du fait
21 que les discussions entourant le mécanisme incitatif en tant que tel sont à la fois plus
22 vastes et plus complexes que celles qui accompagnent généralement une cause tarifaire
23 annuelle. Il pourrait cependant arriver que le nombre de jours de rencontres nécessaires
24 pour mener à bien le processus soit inférieur ou supérieur aux 18 jours prévus. S'il
25 devenait évident, compte tenu de l'avancement des travaux, que ce nombre de jours soit
26 insuffisant, le Groupe de travail chargera l'animateur d'en informer la Régie dès que ce
27 besoin sera devenu évident.
28

29 Les montants des frais encourus par les membres du Groupe de travail seraient réclamés à
30 la Régie, avec un maximum de 3 000 \$ par journée de rencontre, ceci tenant compte du
31 temps de préparation.
32

33 Le groupe désire également se réserver la possibilité de mettre des ressources en commun
34 pour acquérir certaines données. Dans ce cas, le membre qui aurait été chargé du mandat
35 verra son maximum d'honoraires majoré du montant correspondant qui sera retranché en
36 parts égales du maximum de tous les participants. Une telle décision devra alors être prise
37 à l'unanimité par les membres du groupe.
38

39 Il a également été convenu que le Distributeur, en collaboration avec certains
40 intervenants, fournirait toutes les données qui pourraient être nécessaires à l'évaluation
41 du mécanisme incitatif actuellement en vigueur et aux discussions entourant la
42 négociation. Ce partage d'information est nécessaire afin de permettre à tous les
43 intervenants et au Distributeur d'effectuer des analyses rigoureuses afin de procéder à la
44 révision des différentes variables de la formule.

ANNEXE

Base de données

Nombre de client, volume et revenus moyens par classe de tarif

Données projetées	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003
Nombre moyen de clients par classe de tarif													
Tarifs 1 & 2	152 041	149 132	143 709	145 877	148 512	149 222	148 679	149 294	148 092	149 594	150 130	151 496	150 600
Tarifs M et 3	404	548	580	622	600	619	756	859	947	1 181	1 306	1 424	1 585
Tarif 4	151	157	157	156	133	119	114	121	119	116	116	118	113
Total service continu	152 596	149 837	144 446	146 655	149 245	149 960	149 549	150 274	149 158	150 891	151 552	153 038	152 298
Saisonnier		9	10	13	12	20		-	-	-	-	-	-
Interruptible (tarif 5)	169	209	200	211	175	216	255	257	269	259	257	239	242
Service de livraison (Crédit de transport)													
Autres	3	2											
Total	152 768	150 057	144 656	146 879	149 432	150 196	149 804	150 531	149 427	151 150	151 809	153 277	152 540
Volume moyen par classe de tarif (millier de m ³ , @ 37,89 MJ/m ³)													
Tarif 1 & 2	1 881 593	1 845 973	1 845 710	1 948 941	2 029 686	2 207 911	2 064 391	2 065 877	2 062 597	2 148 027	2 197 424	2 022 470	2 060 007
Tarifs M et 3	281 296	352 588	363 506	382 447	375 480	400 148	461 036	502 490	565 929	631 190	724 962	764 296	758 073
Tarif 4	2 047 983	2 137 864	1 995 173	2 048 123	1 726 439	1 799 957	1 828 306	1 960 554	1 946 923	1 827 567	1 885 024	1 667 890	1 559 555
Total service continu	4 210 872	4 336 425	4 204 389	4 379 511	4 131 605	4 408 016	4 353 733	4 528 921	4 575 449	4 606 784	4 807 410	4 454 656	4 377 635
Saisonnier		6 459	7 244	9 072	12 407	12 420		-	-	-	-	-	-
Interruptible (tarif 5)	1 270 337	1 219 355	1 209 666	1 233 135	1 243 580	1 486 420	1 737 380	1 647 491	1 601 342	1 291 942	1 339 011	798 970	810 167
Service de livraison (Crédit de transport)		36 234											
Autres	52 514												
Total	5 533 723	5 598 473	5 421 299	5 621 718	5 387 592	5 906 856	6 091 113	6 176 412	6 176 791	5 898 726	6 146 421	5 253 626	5 187 802
Revenu moyen par classe de tarif (millier de \$)													
tarifs 1 & 2	329 242	342 026	355 843	388 904	408 638	456 284	422 584	419 480	420 845	433 562	458 865	459 145	480 008
Tarifs M et 3	32 417	43 057	46 501	49 328	48 308	49 457	52 837	55 538	63 398	68 428	82 723	92 696	92 462
Tarif 4	141 781	163 180	159 132	156 186	129 388	122 050	120 971	123 334	123 556	109 175	118 014	125 776	114 367
Total service continu	503 440	548 263	561 476	594 418	586 334	627 791	596 392	598 352	607 799	611 165	659 602	677 617	686 837
Saisonnier		522	641	815	1 099	1 064		-	-	-	-	-	-
Interruptible (tarif 5)	76 002	71 575	67 199	67 666	73 564	77 521	86 558	81 523	83 837	58 941	67 191	63 574	56 658
Autres	2 363	2 786	(514)	(678)	(805)	(777)	(907)	228	(923)	(810)			
Total	581 805	623 146	628 802	662 221	660 192	705 599	682 043	680 103	690 713	669 296	726 793	741 191	743 495
Sources													
	Gmi-19 A	Gmi-17	Gmi-19	Gmi-19	Gmi-18	Gmi-117 A	Gmi-118 A	Gmi-117A	SCGM-17	SCGM-10	SCGM-11	SCGM-11	SCGM-14
	Doc 2	Doc 1B	Doc 1 A	Doc 2.1	Doc 4.14 A	Doc 15.1	Doc 1.2	Doc 2	Doc 2A	Doc 9 A	Doc 2	Doc 7	Doc 7
	R-3178-90	R-3204-91	R-3229-92	R-3260-93	R-3298-94	R-3324-95	R-3351-96	R-3376-97	R-3397-98	R-3426-99	R-3444-2000	R-3463-2001	R-3484-2002

Nombre de clients, volume et revenus moyens par classe de tarif

Données réelles	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Volume moyen par classe de tarif (millier de m ³ , @ 37,75 MJ/m ³)												
Petit et moyen débits	2 040 453	2 192 815	2 230 830	2 441 044	2 244 526	2 512 737	2 537 770	2 593 070	2 701 016	2 834 002	2 725 518	2 782 051
Grand débits (tarif 4)	3 114 438	3 253 762	3 356 852	3 138 137	3 463 097	3 488 496	3 690 419	2 058 591	1 880 174	1 845 064	1 638 067	1 586 797
Cession de capacité					174 370	64 305	8 774					
Ventes hors franchise					283 929	210 015	19 163					
Total service continu (Note 1)	5 154 891	5 446 577	5 587 682	5 579 181	6 165 922	6 275 553	6 256 126	4 651 661	4 581 190	4 679 066	4 363 585	4 368 848
Interruptible (tarif 5)								1 477 755	1 564 146	1 600 274	1 051 310	1 320 126
Interruptions												
Normalisation	79 522	(1 284)	(33 468)	(135 069)	116 942	(22 175)						
Ajustement pour valeur calorifique					31 331							
Total	5 234 413	5 445 293	5 554 214	5 444 112	6 314 195	6 253 378	6 256 126	6 129 416	6 145 336	6 279 340	5 414 895	5 688 974
Volume moyen par classe de tarif (millier de m ³ , @ 37,89 MJ/m ³)												
Petit et moyen débits	2 032 914	2 184 713	2 222 587	2 432 025	2 236 233	2 503 453	2 528 393	2 583 489	2 691 036	2 823 531	2 715 447	2 771 772
Grand débits (tarif 4)	3 102 930	3 241 740	3 344 449	3 126 542	3 450 301	3 475 606	3 676 783	2 050 985	1 873 227	1 838 247	1 632 014	1 580 934
Cession de capacité					173 726	64 067	8 742					
Ventes hors franchise					282 880	209 239	19 092					
Total service continu (Note 1)	5 135 844	5 426 452	5 567 036	5 558 566	6 143 139	6 252 365	6 233 010	4 634 474	4 564 263	4 661 777	4 347 462	4 352 706
Interruptible (tarif 5)								1 472 295	1 558 367	1 594 361	1 047 426	1 315 248
Interruptions												
Normalisation	79 228	(1 279)	(33 344)	(134 570)	116 510	(22 093)						
Ajustement pour valeur calorifique					31 215							
Total	5 215 072	5 425 173	5 533 692	5 423 997	6 290 865	6 230 272	6 233 010	6 106 768	6 122 630	6 256 138	5 394 887	5 667 954
Revenu moyen par classe de tarif (millier de \$)												
Petit et moyen débits	506 987	566 170	550 738	646 070	541 779	609 351	476 593	478 049	482 091	511 353	515 242	540 892
Grand débits (tarif 4)	472 425	500 793	459 754	470 973	415 213	396 485	232 876	131 632	109 537	113 426	119 300	114 184
Rabais							(25 678)	(23 736)	(17 725)	(10 473)		
Échanges de gaz						1 402						
Cession de capacité					3 558	2 105	294					
Ventes hors franchise					29 151	30 803	2 523					
Autres								2 200				3 154
Ajustements re: inventaires						13 750						(27)
Total service continu	979 412	1 066 963	1 010 492	1 117 043	989 701	1 053 896	686 608	588 145	573 903	614 306	634 542	658 203
Interruptible (tarif 5)								79 521	74 608	79 459	61 649	80 249
Interruptions												
Normalisation	ND	ND	ND	ND	26 594	(5 023)			(10 547)	(9 800)	(1 791)	(3 090)
Moins:												
Vente de marchandise	416 693	444 132	365 116	468 752	345 653	326 846						
Ajustements re: inventaires						13 750						
Total (TD seulement)	562 719	622 831	645 376	648 291	670 642	708 277	686 608	667 666	637 964	683 965	694 400	735 362
Note 1 - Avant 1997-1998, les tarifs grands débits interruptibles et continus étaient regroupés dans la catégorie «Grand Débits»												
Sources	GMI-1 Doc 4 R-3217-91	GMI-2 Doc 4 R-3252-92	GMI-2 Doc 4 R-3287-93	GMI-2 Doc 4 R-3318-94	GMI-2 Doc 4 R-3343-95	GMI-2 Doc 4 R-3365-96	GMI-6 Doc 1 R-3393-97	SCGM-6 Doc 1 R-3415-98	SCGM-6 Doc 1 R-3436-99	SCGM-6 Doc 1 R-3456-2000	SCGM-6 Doc 1 R-3474-2001	SCGM-6 Doc 1 R-3505-2002

Niveau et croissance des tarifs TDÉ

	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99 cents/m ³	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003
Données projetées										
Tarif 1	19,961	20,136	20,668	20,462	20,15	20,405	20,184	21,194	22,702	23,301
Variation	2,6%	3,0%	2,2%	-0,6%	-0,8%	0,1%	2,5%	3,8%	5,2%	2,6%
Tarif 3	12,898	12,866	12,36	11,47	10,479	10,989	10,840	12,37	11,566	11,393
Variation	-0,2%	0,7%	-2,2%	-2,1%	-2,5%	-0,4%	2,7%	5,3%	5,2%	-0,5%
Tarif 4	7,626	7,495	6,781	6,617	6,346	6,346	5,974	6,743	7,541	7,333
Variation	-2,3%	-1,6%	-3,2%	-1,6%	-2,2%	-0,5%	3,5%	7,7%	4,8%	-0,8%
Tarif 5	5,487	5,916	5,215	4,982	4,948	5,235	4,562	5,442	7,957	6,993
Variation	0,0%	-0,6%	1,4%	1,8%	-1,5%	0,2%	1,9%	8,9%	7,2%	-0,5%
Tarif M	n.d.	n.d.	n.d.	11,447	11,373	11,28	10,841	11,605	12,224	12,338
Variation				-10,7%	-6,7%	-1,2%	2,2%	4,5%	5,1%	-0,1%
Tarif moyen	11,78	12,272	11,945	11,197	11,011	11,182	11,346	11,009	14,108	14,332
Variation	0,9%	1,5%	0,8%	-0,9%	-1,5%	-0,1%	2,6%	5,3%	5,3%	1,5%
Sources	Gmi-20 Doc 2.1 R-3260-93	Gmi-18 Doc 4.14 A R-3298-94	Gmi-117 A Doc 15.1 R-3324-95	Gmi-118a Doc 1.1 R-3351-96	Gmi-117 A Doc 2 R-3376-97	SCGM-17 Doc 2 A R-3397-98	SCGM-10 Doc 9 A R-3426-99	SCGM-11 Doc 1.1 R-3444-2000	SCGM-11 Doc 7 R-3463-2001	SCGM-14 Doc 7 R-3484-2002

Évolution historique des taux unitaires moyens de distribution en dollars courant et variations tarifaires

an	T1 < 36 500 m ³ /an		T1 > 36 500 m ³ /an		T3		T4		T5		TM	
	¢/m ³	Variation (%)	¢/m ³	Variation (%)	¢/m ³	Variation (%)	¢/m ³	Variation (%)	¢/m ³	Variation (%)	¢/m ³	Variation (%)
oct-94	17,988		11,097		7,840		2,919		1,845		7,155	
oct-95	20,084	11,7%	12,079	8,9%	8,215	4,8%	2,838	-2,8%	1,826	-1,0%	7,155	0,0%
oct-96	20,013	-0,4%	11,507	-4,7%	7,750	-5,7%	2,723	-4,1%	2,044	12,0%	6,679	-6,7%
oct-97	20,348	1,7%	11,364	-1,2%	7,650	-1,3%	2,767	1,6%	2,254	10,2%	6,562	-1,8%
oct-98	20,244	-0,5%	11,137	-2,0%	7,267	-5,0%	2,372	-14,3%	1,846	-18,1%	6,251	-4,7%
oct-99	20,236	0,0%	10,980	-1,4%	7,273	0,1%	2,408	1,5%	1,929	4,5%	6,215	-0,6%
mai-01	20,626	1,9%	11,110	1,2%	5,972	-17,9%	2,572	6,8%	2,045	6,0%	6,247	0,5%
oct-01	21,554	4,5%	11,621	4,6%	6,229	4,3%	2,670	3,8%	2,103	2,8%	6,541	4,7%
oct-02	21,770	1,0%	11,714	0,8%	6,347	1,9%	2,726	2,1%	2,153	2,4%	6,626	1,3%

Note: Les taux moyens de distribution avant octobre 1999 sont estimés puisque les structures tarifaires étaient groupées pour l'ensemble des services.

Position concurrentielle du gaz

	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003
Prix du gaz en \$/gigajoule											
Résidentiel	1,75	1,85	2,20	1,60	1,70	1,80	2,10	3,10	5,50	6,94	5,26
Commercial	1,30	1,7	2,20	1,60	1,70	1,80	2,10	3,10	5,50	6,94	5,26
Industriel	1,10	1,65	2,20	1,60	1,70	1,80	2,10	3,10	5,50	6,94	5,26
Interruptible	1,05	1,65	2,20	1,60	1,70	1,80	2,10	3,10	5,50	6,94	5,26
Prix du mazout WTI en \$US/baril											
	20,00	20,25	18,30	18,00	17,40	19,50	18,00	19,00	28,20	24,15	23,50
Index mazout vs gaz (gaz=100%)											
Résidentiel (#2 - unifamiliale)	97%	107%	94%	106%	88%	85%	80%	76%	79%	64%	82%
Commercial (#2 - 14 600 m ³)	111%	118%	81%	88%	77%	83%	66%	66%	78%	61%	68%
Industriel (#6 - 1,5% soufre - 3.3 Mm ³)	85%	94%	72%	88%	82%	83%	80%	70%	69%	50%	59%
Interruptible (#6 - 1.5% soufre - 1.7Mm ³)	90%	121%	91%	108%	98%	89%	85%	76%	70%	51%	61%
Index gaz vs électricité (gaz=100%)											
Résidentiel (unifamiliale)	124%	116%	119%	123%	116%	116%	131%	121%	98%	88%	93%
Commercial (14 600 m ³)	231%	222%	198%	221%	212%	212%	180%	162%	119%	106%	117%
Industriel	263%	226%	208%	261%	272%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Interruptible	181%	159%	136%	130%	167%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Sources											
	Gmi-3 Doc 2 & 4 R-3229-92	Gmi-3 Doc 2 R-3260-93	Gmi-3 Doc 6 R-3298-94	Gmi-103 Doc 1 R-3324-95	Gmi-103 Doc 2 R-3351-96	Gmi-103 Doc 1 R-3376-97	Gmi-3 Doc 2 R-3397-98	SGCM-4 Doc 1 R-3426-99	SCGM - 4 Doc 2 R-3444-2000	SGCM-3 Doc 2 R-3463-2001	SCGM-2 Doc 2 R-3484-2002

Coûts de distribution

	1989-90	1990-91	1991-1992	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003
Données projetées														
Dépenses d'exploitation														
Salaires	57,9	60,9	64	67,8	68,6	64,8	66,7	59	61,5	61,7	64,7	n.d.	n.d.	n.d.
Avantages sociaux	12,1	12,8	16,3	19,1	19,9	20,3	21,9	19,3	18,7	18,1	18,3	n.d.	n.d.	n.d.
Autres dépenses	31,6	32,1	33,9	29,3	29,2	31,2	31,9	29,4	30,9	33,6	32,5	n.d.	n.d.	n.d.
Frais corporatifs	-10,7	-10,2	-11,2	-12,3	-12,3	-12,1	-12,7	-12,3	-11,1	-11,1	-10,6	n.d.	n.d.	n.d.
Total	90,9	95,6	103,0	103,9	105,4	104,2	107,8	95,4	100	102,3	104,9	108,1	104,8	112,7
Amortissement des immobilisations	32,2	35,4	40,6	42,1	44,4	46,8	49,2	50	51,3	55,4	56,4	59,4	61,6	64,9
Amortissement des frais reportés	25,6	26,2	24,4	22,6	23,7	22,1	24,2	21	28,3	29	39,7	42,3	44,4	46,8
Rabais à la consommation	0,5	1,2	2,2	3,8	5,1	18,2	30,4	26	24,9	20,5	11,5	8,7	4,7	2,1
Impôts fonciers, redevances et taxes	20,4	21,4	22,8	23,9	24,5	24,8	28,3	29,5	29,4	24,3	26,5	28,4	29,1	27,8
Rendement et frais financiers	142,2	143,5	136,7	129,7	126,9	136,6	139,9	134,3	124,8	123,2	122	134,9	136,9	131,5
Impôts sur le revenu	31,4	38,3	40	40,3	41,9	44,1	49,8	46,4	46,8	42,9	48,6	52,3	52,1	46,6
Autres revenus	-1,8	-1,7	-1,6	-1,5	-1,6	-1,9	-3,1	-2,5	-2,3	-2,3	-2,3	-2,6	-2,5	-2,5
Coût de distribution avant PGEÉ et FEÉ	341,4	359,9	368,1	364,8	370,3	394,9	426,5	400,1	403,2	395,3	407,3	431,5	431,1	429,9
PGEÉ												1,7	3,2	4,0
FEÉ												1,9	0,1	1,3
Coût total de distribution	341,4	359,9	368,1	364,8	370,3	394,9	426,5	400,1	403,2	395,3	407,3	435,1	434,4	435,2
Sources	Annexe 1 R-3425-99										SCGM 4 Doc 1	SCGM 4 Doc 1	SCGM 4 Doc 1	SCGM 9 Doc 8
											R-3456-2000	R-3474-2001	R-3505-2002	R-3484-2002

Coûts de distribution

	1989-90	1990-91	1991-1992	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Données réelles													
Dépenses d'exploitation													
Salaires	58,4	59,9	63,2	66,5	63,7	63,2	57,4	58,2	61,5	61,2	n.d.	n.d.	n.d.
Avantages sociaux	12,5	13,5	16,7	18,8	18,6	19,3	18,7	18,9	16,7	17,4	n.d.	n.d.	n.d.
Autres dépenses	30,7	29	31,5	32,4	29,6	33,2	30,8	32,3	32,9	37,1	n.d.	n.d.	n.d.
Frais corporatifs	-10,1	-10,5	-10,6	-11,6	-11,2	-11,7	-11	-12,4	-11	-12,4	n.d.	n.d.	n.d.
Total	91,5	91,9	100,8	106,1	100,7	104	95,9	97	100,1	103,3	104,7	104,9	108,8
Amortissement des immobilisations	32,3	35,1	40,7	41,8	44,1	45,6	49,1	49,8	51,4	54,8	56,3	59,2	61,6
Amortissement des frais reportés	24,6	25,5	24,3	21,8	23,5	18,6	14,6	21,8	27,7	29,2	40,3	42	44,4
Rabais à la consommation	0	0,1	1,9	3,8	6,9	14,4	23,6	25,7	23,7	17,7	10,5	7,7	3,8
Impôts fonciers, redevances et taxes	18,9	21,3	22	24,1	24,7	26,3	27,8	29,5	29,3	23,8	27	28,3	27,3
Rendement et frais financiers	142,2	144,6	139,2	129,6	128,4	135,1	140,3	135	126,9	123,9	125,9	131,1	128,9
Impôts sur le revenu	32,8	37,4	39,1	41,7	39,6	43,5	53,2	49,3	48	46,8	54,3	50,4	52
Autres revenus	-1,8	-2	-1,7	-2,3	-3,1	-2	-2	-2,1	-2,5	-2,4	-2,5	-3,5	-2,6
Coût de distribution avant PGEÉ et FEÉ	340,5	353,9	366,3	366,6	364,8	385,5	402,5	406	404,6	397,1	416,5	420,1	424,2
PGEÉ												1,5	3,2
FEÉ												1,8	0,1
Coût total de distribution	340,5	353,9	366,3	366,6	364,8	385,5	402,5	406	404,6	397,1	416,5	423,4	427,4
Sources	Annexe 1 R-3425-99										SCGM 4 Doc 1 R-3456-2000	SCGM 4 Doc 1 R-3474-2001	SCGM 4 Doc 1 R-3505-2002

Évolution du coût de service au 30 septembre

		1989-90	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	
		Réelles														Budget
Données en dollars courants																
Coûts de la marchandise	millions de \$	423,00	423,90	444,00	362,90	457,80	345,70	326,80	398,70	447,90	548,60	757,80	1 169,81	658,85	660,10	
Frais de transport et d'entreposage	millions de \$	205,50	221,60	258,10	276,80	268,80	299,50	319,50	299,70	280,70	247,40	271,80	271,02	296,90	301,30	
Coûts de distribution	millions de \$	340,40	353,90	364,40	362,80	357,90	371,10	378,90	380,30	380,90	379,40	406,10	415,70	423,70	427,50	
Différence avec Feuille 4 (2) - Rabais à la consommation, CASEP, pertes de revenus et frais reportés relatifs au PGEE		-0,10	0,00	-1,90	-3,80	-6,90	-14,40	-23,60	-25,70	-23,70	-17,70	-10,40	-7,71	-3,75		
Total	millions de \$	968,90	999,40	1 066,50	1 002,50	1 084,50	1 016,30	1 025,20	1 078,70	1 109,50	1 175,40	1 435,70	1 856,52	1 379,45	1 388,90	
Dépenses d'exploitations	millions de \$	91,51	91,89	100,82	106,04	100,68	104,01	95,87	96,99	100,10	103,31	104,74	104,89	108,80	112,72	
Base de tarification moyenne	millions de \$	1 108,70	1 152,80	1 164,80	1 178,00	1 228,90	1 318,20	1 340,10	1 352,20	1 397,30	1 413,20	1 486,90	1 545,84	1 545,60	1 562,80	
		SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	SCGM-9 Doc 9	
		R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	R-3484-2002	
Inflation (au 31 Juillet)																
Inflation Canada (V735319)		4,0%	5,8%	1,1%	1,7%	0,0%	2,4%	1,4%	1,7%	0,8%	1,8%	2,7%	2,8%	2,1%	2,3%	
Inflation cumulative (1990=100)		100,00	105,77	106,94	108,76	108,76	111,42	113,02	114,94	115,90	118,03	121,22	124,62	127,29	130,21	
<i>Source : Statistiques Canada</i>																
Inflation Québec		4,1%	6,9%	3,3%	1,6%	-0,5%	0,6%	1,7%	1,7%	1,3%	1,2%	1,2%	2,3%	2,7%	1,5%	
Inflation cumulative (1990=100)		100,00	106,90	110,43	112,19	111,63	112,30	114,21	116,15	117,66	119,08	120,49	123,20	126,56	126,56	
<i>Sources : Annexe 1 du dossier R-3425-99, Statistiques Canada</i>																
Données en dollars constants (en utilisant l'inflation Québec au 31 juillet)																
Coûts de la marchandise	millions de \$	423,00	396,54	402,07	323,46	410,09	307,83	286,13	343,25	380,66	460,71	628,92	949,49	520,60	521,59	
Frais de transport et d'entreposage	millions de \$	205,50	207,30	233,73	246,71	240,79	266,69	279,74	258,02	238,56	207,77	225,57	219,97	234,60	238,08	
Coûts de distribution	millions de \$	340,40	331,06	329,99	323,37	320,60	330,44	331,75	327,41	323,72	318,62	337,03	337,41	334,79	337,80	
Total	millions de \$	968,90	934,89	965,79	893,54	971,48	904,96	897,62	928,68	942,94	987,10	1 191,52	1 506,87	1 090,00	1 097,46	
Dépenses d'exploitations	millions de \$	91,51	85,96	91,30	94,52	90,19	92,61	83,94	83,50	85,07	86,76	86,93	85,13	85,97	89,07	
Base de tarification moyenne	millions de \$	1 108,70	1 078,39	1 054,81	1 049,96	1 100,83	1 173,78	1 173,34	1 164,14	1 187,53	1 186,80	1 234,01	1 254,70	1 221,28	1 234,87	
Volume et nombre de clients																
Volume de vente normalisé (@ 37,75 MJ/m ³)	Bcf	188,60	184,80	192,20	196,10	193,50	206,70	211,00	219,90	216,40	216,90	221,70	191,20	200,83	183,80	
Nombre de clients au 30 septembre		153 638	149 528	148 297	147 817	147 351	147 456	147 422	147 435	146 955	148 198	150 741	150 918	152 337	151 470	

Évolution du coût de service au 30 septembre

		1989-90	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003
		Réelles													Budget
Évolution du coût de service en dollars courants															
Coûts de la marchandise/volume	(\$/mpc)	2,24	2,29	2,31	1,85	2,37	1,67	1,55	1,81	2,07	2,53	3,42	6,12	3,28	3,59
Coûts de distribution/client	000\$/client	2,22	2,37	2,46	2,45	2,43	2,52	2,57	2,58	2,59	2,56	2,69	2,75	2,78	2,82
Coûts de distribution/volume	\$/mpc	1,80	1,92	1,90	1,85	1,85	1,80	1,80	1,73	1,76	1,75	1,83	2,17	2,11	2,33
Coûts de transport et entreposage/volume	(\$/mpc)	1,09	1,20	1,34	1,41	1,39	1,45	1,51	1,36	1,30	1,14	1,23	1,42	1,48	1,64
Coûts de transport et entreposage/client	000\$/client	1,34	1,48	1,74	1,87	1,82	2,03	2,17	2,03	1,91	1,67	1,80	1,80	1,95	1,99
Dépenses d'exploitations/volume	\$/mpc	0,485	0,497	0,525	0,541	0,520	0,503	0,454	0,441	0,463	0,476	0,472	0,549	0,542	0,613
Dépenses d'exploitations/clients	000\$/client	0,596	0,615	0,680	0,717	0,683	0,705	0,650	0,658	0,681	0,697	0,695	0,695	0,714	0,744
Coûts de distribution/base de tarification	\$	0,307	0,307	0,313	0,308	0,291	0,282	0,283	0,281	0,273	0,268	0,273	0,269	0,274	0,274
Évolution du coût de service en dollars constants															
Coûts de la marchandise/volume	(\$/mpc)	2,24	2,15	2,09	1,65	2,12	1,49	1,36	1,56	1,76	2,12	2,84	4,97	2,59	2,84
Coûts de distribution/client	000\$/client	2,22	2,21	2,23	2,19	2,18	2,24	2,25	2,22	2,20	2,15	2,24	2,24	2,20	2,23
Coûts de distribution/volume	\$/mpc	1,80	1,79	1,72	1,65	1,66	1,60	1,57	1,49	1,50	1,47	1,52	1,76	1,67	1,84
Coûts de transport et entreposage/volume	(\$/mpc)	1,09	1,12	1,22	1,26	1,24	1,29	1,33	1,17	1,10	0,96	1,02	1,15	1,17	1,30
Coûts de transport et entreposage/client	000\$/client	1,34	1,39	1,58	1,67	1,63	1,81	1,90	1,75	1,62	1,40	1,50	1,46	1,54	1,57
Dépenses d'exploitations/volume	\$/mpc	0,49	0,47	0,48	0,48	0,47	0,45	0,40	0,38	0,39	0,40	0,39	0,45	0,43	0,48
Dépenses d'exploitations/clients	000\$/client	0,60	0,57	0,62	0,64	0,61	0,63	0,57	0,57	0,58	0,59	0,58	0,56	0,56	0,59
Coûts de distribution/base de tarification	\$	0,31	0,31	0,31	0,31	0,29	0,28	0,28	0,28	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27

CALCUL DU COÛT EN CAPITAL AUTORISÉ

	1990				
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	6,151%	11,000%	0,68%	11,00%	0,68%
CRÉDIT À TERME (SWAP)	2,342%	12,300%	0,29%	12,30%	0,29%
DETTE OBLIGATAIRE	45,287%	12,007%	5,44%	12,01%	5,44%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,619%	8,480%	0,65%	13,28%	1,01%
ACTIONS ORDINAIRES	38,601%	14,250%	5,50%	22,32%	8,62%
TOTAL	100,000%		12,55%		16,03%
TAUX D'IMPOSITION	36,16%				

	1991				
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,024%	12,250%	0,37%	12,25%	0,37%
RABAIS PRODUCTEURS DE GAZ	0,287%	12,750%	0,04%	12,75%	0,04%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	1,269%	12,750%	0,16%	12,75%	0,16%
CRÉDIT À TERME	3,755%	12,630%	0,47%	12,63%	0,47%
DETTE OBLIGATAIRE	45,540%	11,674%	5,32%	11,67%	5,32%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,467%	8,850%	0,66%	13,48%	1,01%
ACTIONS ORDINAIRES	38,659%	14,250%	5,51%	21,70%	8,39%
TOTAL	100,00%		12,53%		15,75%
TAUX D'IMPOSITION	34,33%				

1992	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,904%	10,100%	0,39%	10,10%	0,39%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	1,342%	9,030%	0,12%	9,03%	0,12%
CRÉDIT À TERME	4,368%	9,250%	0,40%	9,25%	0,40%
DETTE OBLIGATAIRE	44,445%	11,380%	5,06%	11,38%	5,06%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,508%	7,210%	0,54%	11,08%	0,83%
ACTIONS ORDINAIRES	38,433%	14,000%	5,38%	21,51%	8,27%
	100,00%		11,90%		15,07%
TAUX D'IMPOSITION	34,90%				

1993	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	4,080%	9,340%	0,38%	9,34%	0,38%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,730%	7,210%	0,05%	7,21%	0,05%
CRÉDIT À TERME	5,210%	6,678%	0,35%	6,68%	0,35%
LOCATION - ACQUISITION	0,110%	10,320%	0,01%	10,32%	0,01%
DETTE OBLIGATAIRE	43,840%	11,147%	4,89%	11,15%	4,89%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,520%	6,100%	0,46%	9,67%	0,73%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	12,500%	4,81%	19,81%	7,63%
	99,99%		10,95%		14,03%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

1994					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	4,020%	8,940%	0,36%	8,94%	0,36%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	1,010%	5,350%	0,05%	5,35%	0,05%
CRÉDIT À TERME	7,140%	5,490%	0,39%	5,49%	0,39%
LOCATION - ACQUISITION	0,070%	10,320%	0,01%	10,32%	0,01%
DETTE OBLIGATAIRE	41,760%	11,058%	4,62%	11,06%	4,62%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	5,800%	0,44%	9,19%	0,69%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	12,000%	4,62%	19,02%	7,32%
	100,00%		10,49%		13,44%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				
1995					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,690%	9,174%	0,34%	9,17%	0,34%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,890%	6,780%	0,06%	6,78%	0,06%
CRÉDIT À TERME	11,090%	6,580%	0,73%	6,58%	0,73%
LOCATION - ACQUISITION	0,030%	10,160%	0,00%	10,16%	0,00%
DETTE OBLIGATAIRE	38,310%	10,744%	4,12%	10,74%	4,12%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	5,950%	0,45%	9,43%	0,71%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	12,000%	4,62%	19,02%	7,32%
	100,01%		10,31%		13,28%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

1996					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,590%	9,600%	0,34%	9,60%	0,34%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	1,050%	8,430%	0,09%	8,43%	0,09%
CRÉDIT À TERME	8,820%	7,843%	0,69%	7,84%	0,69%
LOCATION - ACQUISITION	0,000%	10,000%	0,00%	10,00%	0,00%
DETTE OBLIGATAIRE	40,540%	10,480%	4,25%	10,48%	4,25%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	7,010%	0,53%	11,11%	0,83%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	12,000%	4,62%	19,02%	7,32%
	100,00%		10,52%		13,53%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				
1997					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,650%	6,500%	0,24%	6,50%	0,24%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,810%	6,690%	0,05%	6,69%	0,05%
CRÉDIT À TERME	10,380%	6,660%	0,69%	6,66%	0,69%
DETTE À MOYEN TERME	5,470%	9,700%	0,53%	9,70%	0,53%
DETTE À LONG TERME	33,650%	10,610%	3,57%	10,61%	3,57%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,530%	6,280%	0,47%	9,95%	0,75%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	11,500%	4,43%	18,23%	7,02%
	99,99%		9,98%		12,85%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

1998					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,930%	3,910%	0,15%	3,91%	0,15%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,980%	4,440%	0,04%	4,44%	0,04%
CRÉDIT À TERME	10,650%	4,110%	0,44%	4,11%	0,44%
DETTE À MOYEN TERME	5,460%	9,699%	0,53%	9,70%	0,53%
DETTE À LONG TERME	32,980%	10,107%	3,33%	10,11%	3,33%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	5,310%	0,40%	8,42%	0,63%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	10,750%	4,14%	17,04%	6,56%
	100,00%		9,03%		11,69%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				
1999					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,080%	5,100%	0,16%	5,10%	0,16%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,720%	5,940%	0,04%	5,94%	0,04%
CRÉDIT À TERME	8,890%	5,270%	0,47%	5,27%	0,47%
DETTE À MOYEN TERME	3,720%	9,626%	0,36%	9,63%	0,36%
DETTE À LONG TERME	37,600%	9,516%	3,58%	9,52%	3,58%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	5,840%	0,44%	9,26%	0,69%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	9,640%	3,71%	15,28%	5,88%
	100,01%		8,75%		11,18%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

2000					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	2,950%	5,500%	0,16%	5,50%	0,16%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,720%	6,190%	0,04%	6,19%	0,04%
CRÉDIT À TERME	10,020%	5,725%	0,57%	5,73%	0,57%
DETTE À LONG TERME	40,310%	8,748%	3,53%	8,75%	3,53%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	5,640%	0,42%	8,94%	0,67%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	9,720%	3,74%	15,40%	5,93%
	100,00%		8,47%		10,91%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

2001					
	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	2,820%	6,200%	0,17%	6,20%	0,17%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,830%	6,740%	0,06%	6,74%	0,06%
CRÉDIT À TERME	3,930%	6,347%	0,25%	6,35%	0,25%
DETTE À LONG TERME	46,420%	8,475%	3,93%	8,48%	3,93%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	5,600%	0,42%	8,87%	0,67%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	10,380%	4,00%	16,45%	6,33%
	100,00%		8,83%		11,41%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

2002	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	8,500%	5,150%	0,44%	5,15%	0,44%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,800%	5,290%	0,04%	5,29%	0,04%
CRÉDIT À TERME	3,100%	5,057%	0,16%	5,06%	0,16%
DETTE À LONG TERME	41,600%	8,439%	3,51%	8,44%	3,51%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	5,110%	0,38%	8,10%	0,61%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	9,690%	3,73%	15,36%	5,91%
	100,00%		8,26%		10,67%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

2003	RÉPARTITION	TAUX APRÈS IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ APRÈS IMPÔT	TAUX AVANT IMPÔT	TAUX PONDÉRÉ AVANT IMPÔT
TITRISATION DES CRÉANCES	3,960%	3,440%	0,14%	3,44%	0,14%
EMPRUNT À TAUX FLOTTANT	0,830%	3,540%	0,03%	3,54%	0,03%
CRÉDIT À TERME	4,690%	3,367%	0,16%	3,37%	0,16%
DETTE À LONG TERME	44,520%	8,433%	3,75%	8,43%	3,75%
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	7,500%	4,630%	0,35%	7,34%	0,55%
ACTIONS ORDINAIRES	38,500%	10,340%	3,98%	16,39%	6,31%
	100,00%		8,41%		10,94%
TAUX D'IMPOSITION	36,90%				

Sources

Pour les années 1990 à 2000

Annexe 2
R-3425-99
pour les années

Pour l'année 2001

SCGM 8
Doc 8
R-3444-2000

Pour l'année 2002

SCGM 7
Doc 5
R-3463-2001

Pour l'année 2003

SCGM 9
Doc 5
R-3484-2002

Calcul du coût en capital réel

	1992-93			1993-94			1994-95			1995-96			1996-97			1997-98			1998-99			1999-2000			2000-2001			2001-2002		
	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré	Répartition	Taux Annuel	Taux pondéré
Titrisation des créances commerciales	4,05%	9,34%	0,38%	3,88%	8,94%	0,35%	3,59%	9,17%	0,33%	3,49%	9,60%	0,34%	3,86%	6,50%	0,25%	3,14%	3,91%	0,12%	3,08%	5,10%	0,16%	2,94%	5,50%	0,16%	2,88%	6,20%	0,18%	3,83%	5,15%	0,20%
Placement à court terme	-0,35%	6,55%	-0,02%				-0,86%	7,51%	-0,06%	-0,22%	5,17%	-0,01%	-0,17%	3,02%	-0,01%	-0,05%	4,74%	0,00%				-0,19%	4,99%	-0,01%	-0,24%	5,14%	-0,01%			
Emprunt à taux flottant	0,55%	7,21%	0,04%	1,86%	5,35%	0,10%	1,96%	6,78%	0,09%	0,70%	8,43%	0,06%	0,88%	6,69%	0,06%	1,33%	4,44%	0,06%	1,49%	5,94%	0,09%	1,34%	6,19%	0,08%	1,26%	6,74%	0,08%	0,78%	5,29%	0,04%
Crédit à terme	5,63%	6,68%	0,38%	7,66%	5,49%	0,42%	7,45%	6,58%	0,49%	10,71%	7,84%	0,84%	8,79%	6,66%	0,59%	10,94%	4,11%	0,45%	8,14%	5,27%	0,43%	9,72%	5,73%	0,56%	6,08%	6,35%	0,39%	4,04%	5,06%	0,20%
Location-acquisition	0,11%	10,32%	0,01%	0,07%	10,32%	0,01%	0,03%	10,16%	0,00%	0,11%	8,46%	0,01%	0,18%	9,84%	0,02%															
Dette-obligataire	43,38%	11,15%	4,84%	40,93%	10,98%	4,49%	43,06%	10,28%	4,42%	39,47%	10,47%	4,13%																		
Dette à moyen terme													39,44%	10,48%	4,13%	5,48%	9,70%	0,53%	3,71%	9,63%	0,36%	40,25%	8,74%	3,52%	44,35%	8,46%	3,75%	45,34%	8,44%	3,83%
Dette à long terme																														
Total dette	53,37%		5,62%	54,40%		5,37%	54,63%		5,28%	54,26%		5,36%	52,98%		5,04%	53,98%		4,51%	54,00%		4,62%	54,06%		4,31%	54,33%		4,39%	53,99%		4,27%
Actions privilégiées	7,50%	5,73%	0,43%	7,33%	5,80%	0,43%	7,40%	6,74%	0,50%	7,60%	6,43%	0,49%	7,64%	5,36%	0,41%	7,50%	5,63%	0,42%	7,50%	5,88%	0,44%	7,45%	5,61%	0,42%	7,17%	5,37%	0,39%	7,50%	4,54%	0,34%
Avoir des actionnaires ordinaires	39,13%	12,50%	4,89%	38,26%	12,04%	4,61%	37,99%	11,78%	4,48%	38,14%	12,04%	4,59%	39,39%	11,90%	4,69%	38,53%	11,09%	4,27%	38,50%	10,22%	3,94%	38,50%	10,06%	3,87%	38,50%	9,60%	3,70%	38,50%	10,67%	4,11%
Total avoir	46,63%		5,32%	45,59%		5,03%	45,39%		4,97%	45,74%		5,08%	47,03%		5,10%	46,03%		4,70%	46,00%		4,38%	45,95%		4,29%	45,67%		4,08%	46,00%		4,45%
Total	100,00%		10,94%	99,99%		10,40%	100,02%		10,25%	100,00%		10,45%	100,01%		10,14%	100,01%		9,21%	100,00%		8,99%	100,01%		8,60%	100,00%		8,47%	99,99%		8,72%

Sources	GMI-11 Doc 1 R-3287-93	GMI-12 Doc 1 R-3318-94	GMI-12 Doc 1 R-3343-95	GMI-13 Doc 1 R-3365-96	GMI-10 Doc 1 R-3393-97	SCGM-10 Doc 1 R-3415-98	SCGM-10 Doc 1 R-3436-99	SCGM-10 Doc 1 R-3456-2000	SCGM-11 Doc 1 R-3474-2001	SCGM 10 Doc 1 R-3505-2002	
Bonification-trop-perçu	0	Bonification-trop-perçu 314	Bonification-trop-perçu -1825	Bonification-trop-perçu 374	Bonification-trop-perçu 3342	Bonification-trop-perçu 2846	Bonification-trop-perçu 4986	Bonification-trop-perçu 2993	Bonification de base Bonification-trop-perçu	11 Bonification de base 0 Bonification-trop-perçu	Réalisée 9016
Impôts sur le revenu (36,9%)	0	Impôts sur le revenu (36,9%) 116	Impôts sur le revenu (36,9%) -673	Impôts sur le revenu (36,9%) 138	Impôts sur le revenu (36,9%) 1233	Impôts sur le revenu (36,9%) 1050	Impôts sur le revenu (36,9%) 1840	Impôts sur le revenu (36,9%) 1104	Impôts sur le revenu (34,4%)	0 Impôts sur le revenu (34,4%)	3102
Bonification nette d'impôts	0	Bonification nette d'impôts 198	Bonification nette d'impôts -1152	Bonification nette d'impôts 236	Bonification nette d'impôts 2109	Bonification nette d'impôts 1796	Bonification nette d'impôts 3146	Bonification nette d'impôts 1889	Bonification nette d'impôts	0 Bonification nette d'impôts	5914
Équité	0	Équité 492832	Équité 522673	Équité 546343	Équité 533260	Équité 527263	Équité 538213	Équité 563463	Équité 614842	Équité 605755	
Bonification du rendement	#DIV/0!	Bonification du rendement 0,04%	Bonification du rendement -0,22%	Bonification du rendement 0,04%	Bonification du rendement 0,40%	Bonification du rendement 0,34%	Bonification du rendement 0,58%	Bonification du rendement 0,34%	Bonification du rendement 0,00%	Bonification du rendement 0,98%	

Établissement du revenu plafond

	2000-2001	2001-2002	2002-2003
Revenu plafond avant exogènes et exclusions			
Distribution	417 553	407 074	422 857
Fourniture	n.d.	7 354	13 889
Compression	n.d.	453	938
Transport	n.d.	230 926	230 066
Équilibrage	n.d.	62 351	64 616
Autres			
Total	712 184	708 158	732 366
Inflation			
IPC Québec au 31 Juillet	2,25%	2,72%	1,48%
Facteur X	0,30%	0,30%	0,30%
Total	1,95%	2,42%	1,18%
Inflation-facteur X * Distribution	8 142	9 851	4 990
Facteurs Exogènes			
Variation des comptes de stabilisation tarifaire	8 330	4 167	808
Variation dans l'évolution des taux d'intérêt sur le coût du capital	429	-4 049	292
Exclusions			
Transport	-4 981	2 764	-409
Équilibrage	2 117	4 899	11 401
Fourniture	3 156	11 877	-3 824
Compression	247	458	-662
CASEP	347	-165	-121
PGEÉ	1 405	1 838	1 047
Récupération		1 542	
Revenu plafond	731 376	741 340	745 888
Part clients	-6 521	-201	-3 665
FEÉ	1 937	60	1 256
Revenus générés	726 792	741 199	743 479
<i>Sources</i>	SCGM 8 Doc 1	SCGM 7 Doc 1	SCGM 9 Doc 1
	R-3444-2000	R-3463-2001	R-3484-2002

Établissement du revenu requis

	2000-2001	2001-2002	2002-2003
Frais de transport et d'équilibrage	291 611	306 468	308 278
Rabais à la consommation et autres	8 198	4 518	2 049
CASEP	347	194	73
Pertes de PGEÉ		398	
Autres revenus d'exploitations	-2 598	-2 510	-2 527
Dépenses d'exploitations	108 058	104 800	112 723
PGEÉ	1 905	3 184	4 016
Amortissements immobilisations	59 432	61 574	64 947
Amortissement frais reportés	42 260	44 437	46 756
Impôts fonciers	28 444	29 054	27 782
Impôts revenu	49 728	52 063	45 266
Base de tarification	130 262	136 737	128 809
Revenu requis	717 647	740 917	738 172
<i>Sources</i>	R-3444-2000 SCGM-8 doc 2	R-3463-2001 SCGM-7 doc 2	R-3484-2002 SCGM-9 doc 2