

Suivi du rapport annuel 2003 (D-2004-112)
sur la méthode de normalisation des revenus avec contrepartie partielle

Dans la décision D-2004-112, à la page 10, la Régie de l'énergie demandait à SCGM de faire rapport sur la méthode de normalisation :

« Compte tenu de l'ampleur des variations pouvant survenir entre la prévision et la réalisation des interruptions et de son impact sur le compte de normalisation de la température, il est opportun, à la lumière des résultats du dernier exercice, de suivre de près l'établissement de la contrepartie de la normalisation des revenus de fin d'année. Cet examen devra porter, entre autres, sur la possibilité de mesurer les variations des revenus de fin d'année attribuables à la température distinctement de celles attribuables à la demande. À cet effet, la Régie demande à SCGM de lui présenter une analyse détaillée des résultats lors du dépôt du rapport annuel 2004. »

Elle demandait aussi :

« Par ailleurs, la Régie constate que SCGM a effectué des transactions à même ses outils de transport et d'équilibrage sur le marché secondaire et, qu'en même temps, elle a augmenté le volume interrompu. La Régie cherche à mieux comprendre l'ensemble de ces phénomènes, notamment les liens pouvant exister entre la contrepartie de la normalisation pour les composantes transport et équilibrage et les transactions effectuées sur le marché secondaire. La Régie demande à SCGM de lui faire un rapport sur ce sujet lors du rapport annuel 2004. »

Nous présentons ici le résultat de notre analyse sur ces questions.

Rappelons que jusqu'en 2001, la méthode de normalisation alors utilisée comptait une contrepartie complète. Ceci signifiait que toute variation de consommation des clients des tarifs D_1 et D_M attribuable à la température était compensée par une variation inverse de la consommation des clients du tarif D_5 par des interruptions plus ou moins grandes.

Depuis octobre 2001, cette contrepartie n'est que partielle et correspond à la différence entre les interruptions réelles et les interruptions qui auraient dû survenir si la température avait été normale ($I_R - I_B$). Cette modification a été proposée puisque le niveau des interruptions au tarif D_5 n'était plus suffisant pour absorber les variations de consommation des clients des tarifs D_1 et D_M . Plutôt que de cesser complètement l'utilisation de la contrepartie, une méthode intermédiaire entre une contrepartie parfaite et une contrepartie nulle semblait adéquate puisque les interruptions sont encore prévues et que celles-ci sont influencées entre autres par la température. SCGM proposait donc cette méthode de contrepartie partielle, avec des balises bien définies lors de la cause tarifaire 2002 (R-3463-2001, SCGM-11, document 11).

Nous avons alors mentionné :

« Pour chacune des années financières, des interruptions sont prévues au budget. Toute autre chose étant égale par ailleurs, le niveau d'interruptions réelles lorsque les températures sont normales correspond au niveau d'interruptions budgétées, le budget étant établi sur une base normale.

Tel que mentionné précédemment, la contrepartie peut être définie comme la différence entre les interruptions réelles et les interruptions qui auraient dû survenir si la température avait été normale. Elle peut alors être évaluée simplement par la différence entre les interruptions réelles (I_R) et les interruptions budgétées (I_B).

Il est vrai que, en plus des variations climatiques, les écarts entre les valeurs inscrites au budget et les données réelles peuvent être attribuables à plusieurs éléments, tels le prix de la marchandise, la position concurrentielle du gaz naturel, la composition de la clientèle, etc. Mentionnons toutefois que le niveau de consommation prévu au budget constitue la meilleure approximation des volumes de vente sous des températures normales.

Nous estimons alors que, étant donné le contexte actuel, l'utilisation de la différence entre les interruptions réelles et budgétées comme outil d'évaluation de la contrepartie constitue l'approximation la plus objective et adéquate. »

Rappelons que la contrepartie, dans sa forme actuelle, dépend du niveau des interruptions et donc des contraintes opérationnelles du distributeur qui vise à équilibrer la pression disponible dans son réseau de distribution en balançant les outils disponibles avec la demande. Par conséquent, le niveau des interruptions dépend de la consommation de l'ensemble de la clientèle (clients de tous tarifs confondus). Cette consommation dépend notamment la température et des facteurs concurrentiels et économiques

À ces facteurs de « demande », la disponibilité d'outils de transport et d'équilibrage sur le marché secondaire, couplée avec les transactions d'optimisation de ces outils, a aussi un impact sur le niveau des interruptions.

En d'autres mots, il n'y a pas que la température qui influence la consommation des clients chauffage, et donc le niveau des interruptions.

Dans ce contexte, serait-il possible d'isoler les variations d'interruptions attribuables à la température des variations attribuables aux autres phénomènes et de n'utiliser que les variations attribuables à la température comme contrepartie partielle? Nous croyons que non.

Nous avons tenté de développer une méthode pour y arriver. Mais nous verrons qu'en développant cette méthode, notre réflexion nous a amené à nous questionner s'il ne serait pas préférable d'utiliser une contrepartie complète, sans égard au niveau des interruptions. Nous en sommes venus à la conclusion que oui. Nous comptons donc compléter cette réflexion et la proposer éventuellement à la Régie dans le prochain dossier tarifaire.

Méthode pour évaluer les variations d'interruptions attribuables à la température

Aux tarifs D_1 et D_M , il est facile de déterminer la proportion attribuable à la température de la différence entre les données réelles et budgétaires. Elle correspond simplement aux volumes de normalisation divisés par la différence entre les consommations réelles et budgétaires. Rappelons que les volumes de normalisation correspondent aux volumes vendus en plus ou en moins en raison de températures différentes des normales.

Les interruptions des clients du tarif D_5 sont principalement liées aux consommations des clients des tarifs continus. La part des écarts d'interruptions attribuables à des températures différentes

de la normale pourrait alors être considérée équivalente à la part attribuable à la température de la différence entre les consommations réelles et budgétaires évaluées aux tarifs continus.

Ainsi, la portion attribuable à la température pourrait être calculée de la façon suivante :

- 1) Écart entre les données réelles et budgétaires attribuables à la température de la clientèle continue :

$$\alpha = \frac{\text{Volume de normalisation (m}^3\text{)}}{\text{Vol. budgétaires (m}^3\text{)} - \text{Vol. réels (m}^3\text{)}};$$

- 2) Contrepartie = $\alpha \times (\text{Interruptions réelles (I}_R\text{)} - \text{Interruptions budgétées (I}_B\text{)})$

Par exemple,

Volumes tarifs D₁, D_M, D₃ & D₄ (octobre – mai)

Volumes budgétaires (10 ³ m ³) :	3 544 249	
Volumes réels non norm. (10 ³ m ³) :	<u>3 698 166</u>	
Variation (10 ³ m ³) :	153 917	
Vol. de normalisation (10 ³ m ³):	123 524	
Part des variations attribuables à la température :	80,3%	(Vol. de norm / Variations)

Il suffirait alors de poser, pour chacun des mois normalisés, la contrepartie égale à 80,3 % de la différence entre les interruptions budgétaires et réelles.

Il est à noter que, étant donné que le niveau d'interruptions est principalement lié à l'ensemble des volumes consommés au tarif continu, il importe de considérer comme volumes réels dans l'exercice tous les tarifs continus, que ceux-ci soient normalisés ou non. D'ailleurs, nous devrions aussi considérer la consommation des clients interruptibles qui influence aussi le

1 niveau des interruptions. Mais, comme nous ne sommes pas en mesure d'intégrer ce paramètre
2 à cette méthode, nous ne l'avons pas considéré.

3
4 L'exercice a été fait pour différentes années. Les résultats sont présentés dans le tableau qui
5 suit.

	Contrepartie (10 ³ m ³)	Part attribuable à la température (%)	Contrepartie ajustée (10 ³ m ³)
	(1)	(2)	(1) x (2)
2001/2002	46 752	87,0	40 681
2002/2003	113 822	80,3	91 346
2003/2004	0	25,5	0

6
7 Nous croyons toutefois que l'ajout de cette façon de faire complexifierait la méthode actuelle
8 sans ajouter de précisions significatives et sans être certain de l'exactitude du résultat. En effet,
9 le pourcentage attribuable à la température évalué pour les clients continus est-il vraiment
10 applicable au tarif interruptible? Nous croyons que non. De plus, le pourcentage de contrepartie
11 attribuable à la température ne pourrait être calculé relativement précisément qu'à la fin de
12 l'hiver.

13
14 De plus, dans le cas où les écarts dus à la température et les écarts attribuables à d'autres
15 facteurs seraient de sens différents, les problèmes auxquels nous faisons face actuellement
16 demeurerait, à savoir que la contrepartie serait maintenue à zéro.

17
18 Dans l'évaluation de la contrepartie, il nous apparaît impossible de distinguer la part de la
19 température versus celle des autres facteurs « demande ».

20 ***Effet des transactions d'optimisation des outils de transport et d'entreposage*** 21 ***sur la consommation***

22 À la problématique décrite jusqu'à maintenant au sujet des variations de demande, s'ajoute un
23 autre aspect à notre problème d'évaluation de la contrepartie. L'offre de service du distributeur
24 n'est pas toujours exactement ce qui avait été budgété. En effet, les transactions d'optimisation
25 des outils de transport et d'entreposage peuvent avoir un impact sur le niveau de service qui est
26 offert à la clientèle du distributeur. Ainsi, les capacités réellement disponibles pour desservir la

clientèle peuvent être légèrement différentes de ce qui avait été budgété. La pièce SCGM-6, document 4, du présent dossier présente ces transactions.

Rappelons que ces transactions sont faites dans l'optique d'offrir le meilleur service à la clientèle lorsque c'est économiquement possible pour le distributeur de le faire.

Ainsi, en période froide, le distributeur pourrait avoir recours à l'achat d'outils de transport et d'équilibrage sur le marché secondaire avant d'augmenter les interruptions chez les clients du tarif D₅. La décision de recourir à ces transactions plutôt qu'aux interruptions est prise lorsque les outils sont disponibles sur le marché secondaire et que la transaction est financièrement rentable.

Afin de démontrer l'impact de ces transactions sur la contrepartie, nous comparons ici deux scénarios hypothétiques simplifiés qui pourraient survenir dans un hiver plus froid que la normale. Aux fins de l'exemple, nous les identifions par les termes « scénario traditionnel » et « scénario optimal » :

Scénario « traditionnel » :

- Hiver plus froid et transport additionnel non disponible (ou non rentable) sur le marché secondaire
- Consommation en hausse de 100 millions m³ pour les fins de chauffage aux tarifs D₁ et D_M (volume de normalisation 100 10⁶m³).
- Interruptions en hausse de 100 millions m³ au tarif D₅ (volume de contrepartie 100 10⁶m³).
- En cette situation hypothétique, l'effet actuel de la normalisation est de retirer des revenus ceux générés par 100 10⁶m³ en plus aux tarifs D₁ et D_M et d'ajouter les revenus perdus pour 100 10⁶m³ au tarif D₅.

Le mécanisme de normalisation actuel vient donc affecter les revenus du distributeur de l'effet net, soit l'écart entre les revenus générés par 100 millions de m³ aux tarifs D₁ et D_M par rapport aux revenus qu'ils auraient généré au tarif D₅.

Scénario « optimal » :

- Hiver plus froid et transport additionnel disponible (et rentable) sur le marché secondaire
- Consommation en hausse de 100 millions m^3 pour les fins de chauffage aux tarifs D_1 et D_M (volume de normalisation 100 $10^6 m^3$).
- Interruptions en ligne avec les prévisions au tarif D_5 (volume de contrepartie nul).
- En cette situation extrême, la normalisation a pour effet de retirer des revenus ceux générés par 100 $10^6 m^3$ en plus aux tarifs D_1 et D_M , sans toutefois ajouter les revenus qui auraient été perdus au tarif D_5 .

Le mécanisme de normalisation actuel vient donc affecter à la baisse les revenus du distributeur. Cependant, dans le scénario optimal, le distributeur a contracté des outils additionnels pour lesquels il n'a pas de revenus parce qu'ils sont retirés par la normalisation. Dans cette situation, le niveau de service aux clients interruptibles s'en trouve ainsi amélioré sans que les autres groupes de client de s'en trouvent opérationnellement affectés.

Dans cette situation, les clients bénéficient d'une meilleure qualité de service malgré la température plus froide mais le distributeur n'a pas plus de revenus malgré l'ajout de coûts. En fait, le distributeur se serait trouvé dans une situation financièrement plus avantageuse s'il n'avait pas acheté d'outils pour réduire les interruptions.

Alors que le premier scénario rappelle la situation vécue en 2003, le scénario « optimal » correspond davantage à la situation de l'hiver 2004. Alors que l'hiver 2004 a été légèrement plus froid que la normale et la demande supérieure aux prévisions, le distributeur a pu maintenir ses interruptions à un niveau inférieur aux prévisions grâce aux transactions d'optimisations réalisées en cours d'année, et non prévues au budget.

Cela nous amène à considérer la contrepartie parfaite puisqu'elle mènerait à un résultat plus logique. Ainsi, la contrepartie parfaite, dans le scénario optimal, viendrait ajouter les revenus reliés au volume de normalisation au tarif D_5 , rétablissant ainsi l'économie pour le distributeur.

Constat

La méthode actuelle de normalisation, tenant compte d'une contrepartie partielle, a donc des faiblesses quant à la prévision du niveau de sa contrepartie et nous devons reconnaître qu'il nous est impossible de distinguer adéquatement l'impact de la température de l'impact des autres facteurs sur le niveau des interruptions.

Cependant, il appert évident qu'une contrepartie, dans certaines limites, demeure pertinente puisque les variations de consommation des clients des tarifs D_1 et D_M demeurent partiellement compensées par une variation inverse de la consommation des clients du service interruptible. Une contrepartie nulle viendrait amplifier l'importance de la normalisation des revenus.

Force est de constater que le marché gazier dans lequel transige SCGM a sensiblement évolué au cours des dernières années. Alors que le niveau des volumes interruptibles est largement volatil et qu'il ne permet plus à priori, à lui seul, de compenser l'écart de consommation des clients avec chauffage, le distributeur a su maintenir une qualité de service en profitant d'opportunités présentes sur le marché secondaire. Ainsi, les transactions d'optimisation effectuées sur ce marché constituent un complément qui compense partiellement, dans certaines conditions de marché, pour la baisse des volumes au service interruptible.

La nouvelle fluidité du marché secondaire, permet d'apparier partiellement les variations de consommation avec les outils nécessaires à leur desserte. Ce nouveau contexte et l'amélioration relative du niveau de service ont cependant des conséquences financières qui n'avaient pas été prévues lorsque la méthode de contrepartie partielle avait été proposée en 2001. Le niveau des interruptions étant maintenant influencé par les transactions d'optimisation effectuées par le distributeur et vice versa. Il nous semble opportun d'approfondir le questionnement sur la pertinence de la contrepartie partielle prévue à la méthode actuelle.

Biais de la méthode actuelle

Rappelons que l'arbre décisionnel présenté dans la cause tarifaire 2002 (R-3463-2001, SCGM-11, document 11, annexe 1) maintient une contrepartie dans plusieurs situations. Elle sera cependant nulle lorsque le niveau des interruptions aura diminué par température froide ou qu'il aura augmenté par température normale ou chaude.

1 Alors que ces scénarios nous apparaissaient improbables en 2001, une baisse des interruptions
2 devient maintenant possible dans un contexte où des outils sont disponibles sur le marché
3 secondaire. En effet, l'expérience récente démontre qu'il est quelquefois possible de diminuer
4 les interruptions de façon économiquement rentable. C'est ce qui a été fait en 2003-2004 alors
5 que la température était globalement plus froide, la demande augmentait et les interruptions ont
6 été moindre grâce, entre autre, à l'achat d'outils additionnels non budgétés.

7
8 Conformément à la méthode actuelle, des revenus de normalisation seront soustraits des
9 résultats de la période sans toutefois être compensés par les revenus de contrepartie qui
10 auraient été ajoutés si les interruptions avaient été supérieures. SCGM, en procédant à l'achat
11 d'outils additionnels, aura supporté le coût de ces achats sans toutefois s'octroyer les revenus
12 additionnels ainsi générés. Ces revenus, versés au compte de normalisation, seront amortis et
13 profiteront à la clientèle sur plusieurs années via les tarifs.

14
15 La situation inverse, hausse des interruptions en période chaude, est hautement improbable
16 parce qu'elle impliquerait la cession des outils en même temps qu'une augmentation du niveau
17 des interruptions. D'ailleurs, cette pratique serait contraire à la vision commerciale du
18 distributeur.

19
20 La méthode d'évaluation de la contrepartie, dans sa formule adoptée en 2001, ne prévoyait pas
21 les opportunités commerciales qui sont offertes ponctuellement sur le marché secondaire. Alors
22 que ces opportunités permettent maintenant de maintenir, voir d'améliorer, la qualité de service
23 offerte, elles ont pour impact de biaiser la contrepartie. Dans certaines situations que nous
24 venons de décrire, la méthode utilisée actuellement crée un décalage entre l'attribution des
25 coûts et des revenus générés suite à l'utilisation des transactions d'optimisation.

26 **Conclusion**

27 L'application de la contrepartie partielle, telle que calculée avec la méthodologie approuvée,
28 reconnaît l'effet des variations de consommation des clients affectés par la température (D_1 et
29 D_M) sur le niveau des interruptions au service interruptible. Nous sommes conscients que
30 plusieurs facteurs, autres que la température, peuvent influencer le niveau des interruptions.
31 Cependant, il nous semble évident que nous ne pouvons estimer correctement et distinctement

1 l'impact de ces facteurs. Une mauvaise évaluation pourrait avoir des impacts non souhaités et
2 créer des distorsions que nous préférons éviter.

3
4 Parallèlement, nous constatons que l'utilisation de la différence entre les interruptions réelles et
5 budgétées comme outil d'évaluation de la contrepartie crée des biais causés autant par
6 l'évolution de la demande que par l'utilisation des transactions d'optimisation sur le marché
7 secondaire. La disponibilité récente de ces outils non budgétés, et leur utilisation de manière
8 rentable par le distributeur dans l'optique d'offrir un meilleur service, mettent en évidence la
9 nécessité de corriger une méthode développée dans un contexte différent.

10
11 Le marché gazier actuel, plus « liquide » qu'il ne l'était en 2001, permet l'utilisation
12 d'opportunités offertes ponctuellement sur le marché secondaire afin d'améliorer la qualité de
13 service. La diminution des volumes sujets à interruption est donc compensée partiellement par
14 cette nouvelle offre sur le marché secondaire. Cette utilisation ponctuelle d'opportunités
15 d'affaires demeurera tributaire des conditions du marché, les transactions d'optimisation se
16 feront uniquement lorsque les conditions économiques du marché seront favorables et elles ne
17 pourront être budgétées entièrement vu leur nature imprévisible. Par conséquent, bien que
18 l'utilisation de ces transactions s'avère profitable, elles demeureront utiles à l'amélioration
19 ponctuelle du niveau de service plutôt que partie des outils de base visant à desservir les clients
20 au service continu.

21
22 En l'absence d'une méthode certaine nous permettant de connaître l'impact net de la
23 température sur les revenus du distributeur, et vu l'utilisation d'outils additionnels pour s'adapter
24 à l'évolution des besoins du marché que nous ne pouvons budgéter, la méthode actuelle
25 d'évaluation de la contrepartie devra être revue dans le cadre de la cause tarifaire 2006 de
26 SCGM. A la lumière du contexte gazier actuel, une contrepartie complète pourrait être une
27 façon simple, efficace et non arbitraire de stabiliser les revenus du distributeur. Nous
28 continuerons nos analyses sur la question et ferons rapport de nos conclusions dans le
29 prochain dossier tarifaire.