

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

QUÉBEC

N° : D-97-34

N° : R-3376-97

PHASE II

Le 8 octobre 1997

PRÉSENTS :

Monsieur Jean-Paul Théorêt
Monsieur Robert-Paul Chauvelot
Monsieur Bernard Langevin

Régisseurs

**Société en commandite
Gaz Métropolitain (SCGM)**

Demanderesse

et

**Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG)**

Intervenante

DÉCISION

Erreur! Signet non défini.

OBJET : Requête pour faire modifier les tarifs de Société en commandite Gaz Métropolitain à compter du 1^{er} octobre 1997

[Articles 19, 20, 31, 32 et 61 de la *Loi sur la Régie du gaz naturel*, L.R.Q., c. R-8.02 et, depuis le 2 juin 1997, articles 31, 32, 48, 49, 73(2) et 78 de la *Loi sur la Régie de l'Énergie*, 1996, c. 61]

1. LA REQUÊTE

La Régie a reçu, le 2 mai 1997 de la Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM), la requête R-3376-97, Phase II. Cette requête fut amendée le 13 juin et le 14 août 1997.

Les conclusions de cette requête amendée du 14 août se lisent comme suit :

?**autoriser** les projets d'extension et de modification du réseau compris dans le budget d'immobilisations 1998;

?**reconnaître** à SCGM le droit à un taux de rendement de 9,20 % sur une base de tarification de 1 375 619 000 \$;

?**modifier**, à compter du 1^{er} octobre 1997, les tarifs de SCGM de façon à ce qu'ils génèrent des revenus de 1 091 460 000 \$, pour permettre de rencontrer le coût total de la prestation de services et d'atteindre le taux de rendement demandé;

?**autoriser** la reconduction du programme de flexibilité tarifaire biénergie et en étendre son application au Tarif M, conformément à la pièce GMi-103, document 2;

?**autoriser** la reconduction du tarif modulaire, conformément à la pièce GMi-117, document 1;

?**reconduire** les indices de performance approuvés par la Régie dans sa décision D-93-51;

?**autoriser** le taux prospectif de la dette de 8,30 % servant uniquement dans l'évaluation des projets d'investissements prévus par SCGM durant l'exercice financier 1998;

?**approuver** le texte des tarifs proposé à la section 117 du présent dossier;

?**autoriser** le traitement réglementaire pour le financement du CTGN, conformément aux modalités prévues à la pièce GMi-125.

2. LA PROCÉDURE

À la suite de la décision procédurale D-97-19, un avis public a paru le 23 mai 1997 dans les journaux suivants : La Presse, Le Soleil, Le Devoir, La Tribune et The Gazette.

Des audiences ont été tenues les 17, 19, 20 juin et le 14 août 1997.

Ont comparu comme témoins de la demanderesse :

Robert Tessier, président et chef de la direction
Ghislaine Larocque, vice-présidente exécutive, Distribution gazière au Québec
Carole Perron, chef de service, Budgets
Nicole Bessette, chef de service, Affaires réglementaires
Michel Roy, directeur, Marketing
Jacques LaRoche, directeur, Ventes grandes entreprises et Comptes corporatifs
Johanne Paquin, conseillère principale, Planification stratégique
Yves D'Amour, conseiller principal, Gestion budgets de ventes
Gérard Forget, directeur, Approvisionnements gaziers
Pierre Gagnon, conseiller principal, Planification stratégique, Approvisionnements gaziers
Gilbert Denis, chef de service, Approvisionnements gaziers
Jean-Yves Hinse, directeur, Relations industrielles
Edward Doucet, directeur, Rémunération et services aux employés
Carole Paré, c.a., conseillère principale, Gestion fiscale
Étienne Laguë, conseiller, Comptabilité réglementaire
Jacques Demanche, trésorier
Lyne Mercier, chef de service, Tarification
Sylvie Desrochers, conseillère principale, Tarification

Le 17 juin, la Régie, dans une décision rendue sur le Banc, ordonnait à la demanderesse le retrait des allégués 9 à 21 inclusivement, concernant les six projets d'extension de réseau ainsi que les pièces GMi-119 à GMi-124 inclusivement, déposées au soutien de sa requête, les membres du Banc désignés dans la présente instance n'étant pas habilités à traiter cet élément du dossier.

Le 30 juillet, la Régie a émis une décision provisoire (D-97-27) sur le taux de rendement de l'avoir ordinaire des sociétaires.

3. LA PREUVE

Le premier témoin de la requérante fut son président, M. Robert Tessier. Il a souligné les faits marquants survenus chez SCGM durant l'exercice 1996-1997, tant à l'externe qu'à l'interne, notamment la publication de la nouvelle politique du gouvernement du Québec en matière énergétique.

Pour M. Tessier, la décision du gouvernement de soumettre les activités d'Hydro-Québec à la surveillance d'une Régie de l'énergie répond à un souhait exprimé par sa Société à l'occasion du débat public sur l'énergie à l'été 1995, l'objectif étant une concurrence plus saine dans les activités de deux monopoles, dits naturels, de transport et de distribution d'énergie.

Par ailleurs, M. Tessier estime que la venue d'Hydro-Québec dans l'actionnariat de SCGM pourrait insuffler une nouvelle vigueur dans une entreprise déjà performante. Les orientations stratégiques des entreprises respectives seront revues afin d'optimiser les forces de chacune et d'identifier les synergies potentielles, tout en assurant le maintien d'une concurrence très rigoureuse entre les deux formes d'énergie.

Selon M. Tessier, la nouvelle direction d'Hydro-Québec n'a pas de préjugé défavorable à l'endroit du gaz naturel et n'hésiterait pas, par exemple, à y recourir comme combustible lorsque des raisons économiques le justifient. D'après le témoin, Hydro-Québec partage le consensus des experts sur la convergence éventuelle des marchés de l'énergie, et la combinaison des forces de Gaz Métropolitain et d'Hydro-Québec pourrait résulter en un joueur important sur l'échiquier énergétique dans l'Est du continent, soutient M. Tessier.

En ce qui concerne les orientations de la Société pour l'année témoin, elles s'inscrivent dans un scénario de continuité, tant pour l'activité distribution que pour les principaux projets de développement visant la réalisation des projets de gazoducs qui placeraient le Québec au centre d'une plaque tournante du transport du gaz naturel dans le nord-est du continent, déclare M. Tessier.

3.1 Contexte économique et énergétique

Selon M^{me} Johanne Paquin, plusieurs facteurs permettent de croire que la situation économique s'améliorera au cours des prochaines années. Plusieurs changements structurels ont eu lieu ces dernières années pour arriver à cette prévision, dont les principaux sont l'assainissement des finances publiques, l'équilibrage de la balance des paiements internationaux, le contrôle de l'inflation et l'assouplissement des taux d'intérêt.

La croissance économique continuera de reposer sur la vigueur des exportations en autant que l'économie américaine poursuive sa phase d'expansion, soutient M^{me} Paquin. Cette dernière souligne, néanmoins, que la possibilité d'une hausse marquée des taux d'intérêt américains constitue le principal facteur de risque des prévisions économiques de SCGM à cause de son impact sur les taux d'intérêt canadiens et le ralentissement de l'économie américaine. Sur ce dernier point, SCGM serait affectée directement car plusieurs de ses clients ? grandes entreprises ? sont de grands exportateurs sur le marché américain.

En ce qui concerne les prévisions des prix des différents produits énergétiques, le témoin en établit les prévisions pour l'année témoin, comme suit :

Prix du gaz naturel à Empress (\$/GJ), contrat 1 an	1,80 \$/GJ
Prix du WTI (\$US/baril)	19,50
Prix du mazout # 6, 2 % de soufre (\$Can./baril)	20,70
Prix du mazout # 6, 1,5 % de soufre (\$Can./baril)	22,25
Prix du mazout # 2 (?Can./litre)	21,15
Hausse des tarifs d'électricité	1,6 %

C'est dans ce contexte qu'ont été établis la projection des ventes et plan de développement pour le présent dossier, souligne le témoin.

3.2 Projection des ventes et plan de développement

SCGM projette, pour l'exercice financier 1998, des ventes totales de l'ordre de $6\,202\,975\,10^3\text{m}^3$, dont $6\,194\,477\,10^3\text{m}^3$ pour les ventes dans la franchise et $8\,498\,10^3\text{m}^3$ pour les ventes hors franchise.

Selon les prévisions 5/7, SCGM prévoit, en 1997, augmenter ses ventes de gaz de l'ordre de $139\,700\,10^3\text{m}^3$ ou 3,7 Bcf par rapport au budget 1997, et anticipe, pour 1998, une légère baisse des ventes de $81\,400\,10^3\text{m}^3$ par rapport aux précisions 5/7 1997, représentant ainsi une augmentation nette de $58\,300\,10^3\text{m}^3$ entre les budgets 1997 et 1998.

La Société prévoit la signature de 3 282 clients pour un volume de $91\,216\,10^3\text{m}^3$ aux petit et moyen débits. Pour ce qui est du grand débit, la Société prévoit des nouvelles ventes de l'ordre de 2,1 Bcf pour cette catégorie de clients. Cette hausse proviendrait pour 0,7 Bcf du marché de la conversion et de 1,4 Bcf pour celui de l'expansion.

Le plan de développement de SCGM pour l'exercice financier 1998 prévoit des nouvelles ventes de $149\,832\,10^3\text{m}^3$ ou 5,29 Bcf. Les investissements requis pour réaliser le plan de développement seront de l'ordre de 33 565 000 \$. Ce plan de développement aura un impact à la baisse sur les tarifs de SCGM, tel qu'il appert à la pièce GMi-103, document 2.

Orientations marketing

Les secteurs traditionnels du gaz naturel seront encore prioritairement visés par le plan de développement de SCGM. Cependant, des efforts sont faits par le distributeur dans le but de développer les marchés dans le moyen et le long terme où la pénétration est difficile.

Conséquemment, le plan de développement du réseau de desserte prévu pour l'exercice 1997-1998 sera composé de plusieurs petites extensions regroupant plusieurs clients potentiels situés à proximité du réseau existant. De plus, des efforts seront mis pour accroître les volumes de consommation sur les grands réseaux.

Marché résidentiel

La SCGM continue cette année à développer des projets pilotes dans le but de tester différentes approches commerciales et de ventes. Ces actions permettent également au distributeur de valider les coûts de desserte applicables à ce segment de marché bien spécifique.

Par ailleurs, SCGM a conclu des ententes avec trois nouveaux promoteurs constructeurs résidentiels et mis en place un programme de conversion résidentielle en Abitibi.

Situation concurrentielle

En ce qui concerne les petit et le moyen débits, le gaz naturel maintiendra un positionnement concurrentiel favorable dans tous les marchés desservis par l'électricité. De plus, le marché industriel (400 000 m³) utilisant le gaz naturel aura un avantage concurrentiel vis-à-vis toutes les sources d'énergie alternative.

Par contre, dans les marchés résidentiel et commercial, le gaz naturel sera désavantagé face au mazout # 2 et à la biénergie/mazout.

En ce qui concerne le marché de la biénergie, Hydro-Québec poursuit l'application de son rabais de 25 % sur le tarif hors pointe jusqu'en septembre 1997. Il n'est actuellement pas prévu qu'Hydro-Québec extensionne le rabais au-delà de cette date.

Néanmoins, dans le but de maintenir les volumes de gaz naturel à risque dans ce marché, SCGM demande la reconduction du programme de flexibilité tarifaire biénergie et d'en étendre son application au Tarif M, conformément à la pièce GMi-103, document 2, et ce, tant et aussi longtemps que le programme d'Hydro-Québec sera maintenu.

De plus, SCGM informe la Régie qu'elle proposera des ajustements à son rabais tarifaire si Hydro-Québec modifiait le sien et qu'elle suspendra l'utilisation du rabais si Hydro-Québec y met fin.

3.3 Mesures d'efficacité énergétique

SCGM se dit tout à fait d'accord avec la nouvelle politique énergétique du gouvernement du Québec. À cet égard, elle rappelle sa position à l'effet que l'efficacité énergétique vise à réduire le coût de l'énergie pour les consommateurs et, à encourager une gestion plus efficace des différentes sources énergétiques via l'économie d'énergie et l'efficacité des équipements. Mais au-delà des économies d'énergie, l'efficacité énergétique passe aussi par l'efficacité économique, c'est-à-dire la bonne forme d'énergie au bon endroit ou le remplacement d'une source d'énergie par une autre lorsque les coûts sont moindres.

Quant aux mesures pour réduire l'impact des activités humaines sur l'environnement, SCGM soumet qu'elle s'est impliquée, depuis plusieurs années, par ses efforts dans la recherche et le transfert technologique, plus particulièrement depuis son implication comme membre fondateur du *Centre des technologies du gaz naturel* (CTGN). Au cours des dernières années, un effort grandissant a été consacré aux recherches portant sur les aspects environnementaux.

Ainsi, ont été développés ou sont en développement, des équipements misant sur une utilisation, en harmonie avec l'environnement, de technologies gazières déjà fort efficaces et économiques pour les utilisateurs. Des développements comme les chauffe-eau Dual, Ultra Bas NOx, Calotech ou Hybride et la fournaise intelligente ou encore le gaz naturel pour véhicules n'en sont que quelques exemples, soumet SCGM.

L'appui de SCGM en matière d'efficacité énergétique est acquis et sa stratégie et ses initiatives contribueront à la réalisation des objectifs énoncés dans la nouvelle politique énergétique du gouvernement du Québec, soumet la Société.

3.4 Coût du gaz et plan d'approvisionnements gaziers

Coût du gaz

Le coût du gaz (marchandise, transport et entreposage) est, pour l'année financière 1998, projeté à 686,9 millions \$. La marchandise compte pour 408,9 millions \$, le transport et l'entreposage pour 278,0 millions \$.

Le coût du gaz montre, comparativement aux résultats connus de 1997, une diminution. Cette dernière provient en grande partie des modifications tarifaires de TCPL du 1^{er} janvier, du 1^{er} avril et du 1^{er} mai 1997 pour un montant de 13,2 millions \$.

Le coût de la marchandise a été établi sur la base d'une projection du prix de référence

pour l'année 1997-1998 à 1,75 \$/GJ. Le prix moyen du gaz de compression qui sera payé en 1997-1998 est estimé à 1,88 \$/GJ.

Les tarifs payés à TCPL, Union Gas et MichCon pour le transport sont décrits à la pièce GMI-105, document 4. Le tarif de TCPL utilisé par SCGM ne tient pas compte de l'incitatif de rendement. Les tarifs publiés le 1^{er} mars 1997 par Union Gas servent à l'estimation des coûts d'utilisation du réseau ontarien (M12 et C1). Aucune révision des tarifs n'a été apportée par le transporteur américain MichCon depuis la signature du contrat, soit le 1^{er} novembre 1990.

Les tarifs d'entreposage chargés par Union Gas et Intragaz (Pointe-du-Lac et Saint-Flavien) sont présentés à la pièce GMI-105, document 6. Dans le cas d'Union Gas, les tarifs en vigueur depuis le 1^{er} mars 1997 furent appliqués pour la préparation du budget 1997-1998.

Toutes variations ultérieures des tarifs de TCPL et d'Union Gas seront comptabilisées selon les mécanismes habituels.

Plan d'approvisionnements gaziers

Le plan d'approvisionnements 1997-1998 n'a pas de modifications importantes lorsqu'on le compare à celui des années passées. Le budget prévoit une demande totale, avant interruption et injection, de 233,7 Bcf.

Approvisionnement et transport

Le plan d'approvisionnement est fonction d'une capacité de transport qui est limitée en provenance de l'Alberta. La capacité de transport ferme est de 209,3 Bcf.

Pour permettre un équilibrage du plan d'approvisionnements en fonction de la demande et de la répartition saisonnière, SCGM devra, en 1997-1998, procéder à des achats de gaz dans l'est en été, sur le marché secondaire qui devront totaliser 10,6 Bcf, dont 3,4 Bcf pour injection à Saint-Flavien et 7,2 Bcf pour compléter l'injection d'inventaire chez Union Gas.

Il est également prévu un approvisionnement sous le volet 2 en gaz d'hiver de près de 5 Bcf et un approvisionnement de Vermont Gaz de 1,5 Bcf. La variation d'inventaire, c'est-à-dire la différence entre les énergies requises pour injection en entreposage et les retraits est de 4,2 Bcf.

Pour l'année 1997-1998, le coefficient d'utilisation du transport prévu (FT) de Empress à Montréal est de 100 %.

Par ailleurs, de nouvelles capacités de transport sont prévues être en opération

uniquement en novembre 1998. Des ententes préliminaires ont été signées avec TCPL pour un service commençant le 1^{er} novembre 1998 de 41,7 MMpc/jour, soit approximativement 16 Bcf de capacité ferme additionnelle. Cette capacité additionnelle est requise pour répondre à la croissance du marché et limiter le niveau des interruptions, soumet SCGM.

À cet égard, TCPL a accepté, à la demande de la Société, la mise en place progressive de cette capacité à compter du 1^{er} novembre 1997. Ainsi, de la capacité totale demandée, 15 MMpc/jour seront mis à la disposition de SCGM à partir du 1^{er} novembre 1997 entre Totonto et Montréal. Durant l'hiver 1997-1998, cette capacité permettra à la Société d'acheminer près de 2,3 Bcf de plus du sud de l'Ontario qui, autrement, l'aurait été sur une base interruptible.

La Société possède du transport STS sur la section joignant Parkway et Montréal et la capacité réservée se chiffre à 141,6 MMpc/jour. Celle-ci sert à transporter au cours de l'hiver, le gaz provenant de l'inventaire situé dans le sud-ouest de l'Ontario (Dawn).

Les contrats de transport M12 reliant Dawn et Parkway sur le pipeline d'Union Gas totalisent 254,6 MMpc/jour. Union Gas a accepté de réduire le volume contractuel de transport M12 de 63 MMpc/jour. Afin que la capacité soit au même niveau que celle entre Parkway et Montréal, SCGM planifie revendre sur le marché secondaire ou à un autre distributeur 50 MMpc/jour de transport M12 en excédent du niveau du contrat de transport STS de TransCanada Pipeline.

Les volumes quotidiens de transport entre Ojibway et Dawn ainsi que Saint-Clair et Dawn demeurent 35 MMpc et 20 MMpc, respectivement.

La capacité réservée sur le réseau américain MichCon (de Willowrun à Saint-Clair), pour déplacer le gaz en provenance des États-Unis se chiffre à 20 MMpc/jour pour l'année 1997-1998, soit le même volume que les années antérieures.

Interruption

Le volume d'interruption prévu pour l'hiver 1997-1998 se chiffre à 11,4 Bcf. Ce niveau d'interruption tient compte de l'approvisionnement en gaz d'hiver. Si ce n'était du gaz d'hiver, les interruptions seraient de 16,4 Bcf.

Entreposage

Au cours de l'année 1997-1998, la Société retirera du gaz de trois sites d'entreposage. Deux sont à l'intérieur de sa franchise, soit deux réservoirs de gaz liquide (GNL) sur le territoire de la ville de Montréal et un espace souterrain à Pointe-du-Lac (PDL), chez Intragaz. Le troisième consiste également en un espace souterrain situé dans le sud-ouest ontarien (Dawn), chez Union Gas. La capacité d'entreposage de chacune des

trois sources disponibles durant l'année est la suivante : Intragaz (PDL), 0,78 Bcf ? (GNL), 2,08 Bcf ? Union Gas (Dawn), 21,2 Bcf.

L'utilisation d'un espace souterrain additionnel à Saint-Flavien qui devait débiter au cours de l'été 1997, fut reportée d'une année. La Société pourra donc injecter 3,4 Bcf de gaz durant la saison estivale 1998.

De plus, 4 Bcf de gaz seront échangés avec CoEnergy Trading Company. Les réceptions auront lieu entre le 1^{er} novembre 1997 et le 31 mars 1998 pour répondre à la demande de la saison hivernale. Ces volumes devront être remboursés à CoEnergy entre le 1^{er} mai et le 31 octobre 1998.

Une entente similaire fut conclue entre SCGM et AIG Trading Group (AIG) dans le cadre du service d'entreposage dispensé à VGS. AIG prend possession de la marchandise (1,5 Bcf) durant l'été et la livre à la Société au cours de l'hiver. Les frais reliés à cet échange de gaz seront imputés à l'activité non réglementée.

3.5 Dépenses d'exploitation

Pour l'année témoin, SCGM projette des dépenses totales de 250 420 millions \$, dont 100 millions \$ au chapitre des dépenses d'exploitation, ce qui constitue une augmentation de 3,7 millions \$ sur le budget de l'année précédente.

Cette augmentation découle des facteurs suivants :

- ?un taux d'inflation prévu à 1,9 % pour les salaires et les autres dépenses ce qui représente 1,8 million \$;
- ?des besoins supplémentaires (en sus de l'inflation) au niveau des avantages sociaux principalement en regard de la CSST, au montant de 0,4 million \$;
- ?des éléments traités dans la Phase I influencent les dépenses d'exploitation de 1,2 million \$, soit la révision de la capitalisation des frais généraux pour 1,1 million \$, et la politique de capitalisation pour 0,1 million \$;
- ?une 53^e période de paie augmentant les dépenses d'exploitation pour 1,2 million \$.

Par ailleurs, la poursuite du projet de radiométrie ? télémétrie générera des économies de 0,4 million \$ et la Société s'engage à générer 0,5 million \$ d'économies qui proviendront de la poursuite de la révision de ses processus d'affaires.

3.6 Base de tarification

La demanderesse présente à la pièce GMi-112, document-3 les éléments de la base de tarification projetée au 30 septembre 1998 et qui totalisent 1 425 316 000 \$. Selon la

moyenne des 13 soldes, la base de tarification s'élève à 1 375 619 000 \$ pour la période se terminant le 30 septembre 1998.

Les additions prévues au budget 1998 pour les immobilisations s'élèvent à 50 617 000 \$ et 24 709 000 \$ pour les frais reportés. Toutefois, dans le cas des frais reportés, cette somme exclut un montant de 20,9 M \$ pour la déficience aux infrastructures, et 5,7 M \$ pour la cotisation d'impôts reliée au financement en dollars australiens.

Les additions de 50 617 000 \$ aux immobilisations sont constituées principalement par le développement du réseau (18 904 000 \$) par l'amélioration du réseau (9 639 000 \$), par l'acquisition d'installations générales (14 267 000 \$) et par la capitalisation de frais généraux (8 239 000 \$).

Les additions de 24 769 000 \$ aux frais reportés sont constituées principalement par le développement informatique (7 487 000 \$) et les frais reliés aux programmes commerciaux (16 769 000 \$).

L'amortissement des immobilisations s'élèvera, selon les projections, à 51 289 000 \$ en 1998 alors que l'amortissement des frais reportés s'élèvera à 27 869 000 \$.

Selon SCGM, cela rencontre les directives formulées par la Régie dans les décisions D-94-65 et D-95-54 demandant que les additions à la base de tarification soient limitées au montant de l'amortissement annuel.

Fonds de roulement

L'étude du fonds de roulement a été mise à jour en utilisant les données réelles les plus récentes à la date de la préparation du dossier.

L'étude démontre que le délai moyen de perception des revenus a diminué de 0,57 jour, que le délai moyen de paiement aux fournisseurs est demeuré relativement stable en hausse de 0,18 jour, celui du paiement des dépenses a augmenté de 2,07 jours et que le délai moyen au niveau du paiement de l'ensemble des taxes a diminué légèrement de 0,97 jour par rapport à 1997. En conséquence, le fonds de roulement passe de 78 761 000 \$ en 1997, à 74 230 000 \$ en 1998, soit une réduction de 4 531 000 \$.

3.7 Fiscalité

La provision pour impôt pour l'exercice se terminant le 30 septembre 1998 est de 48 146 910 \$.

La dépense d'impôt inclut un aspect fiscal créditeur de 874 495 \$ relié à l'amortissement d'un montant de 2 370 000 \$ du compte de stabilisation de 11 850 000 \$ au 30 septembre 1995. Un second aspect fiscal débiteur de 399 987 \$ relié au compte de stabilisation au 30 septembre 1996 est inclus dans la dépense d'impôt. L'aspect fiscal débiteur de 1 999 935 \$ relié à ce compte sera renversé à chaque année d'un montant correspondant à 1/5 de 1 999 935 \$.

3.8 Indices de performance

Selon la demanderesse, la qualité de service telle que mesurée par les indices de performance, a été maintenue ou améliorée en 1997. Les derniers sondages effectués auprès de la clientèle ont révélé que le degré de satisfaction de la clientèle de SCGM était élevé, soit un taux de satisfaction de 85 % pour les services d'information à la clientèle et de 94 % pour les services techniques.

La Société estime que les indices actuels répondent bien aux attentes de la clientèle et que le maintien des mêmes indices de performance permet à la Régie de mieux apprécier l'évolution de la qualité de service à la suite des réductions des dépenses d'exploitation.

3.9 Stratégie financière

Les objectifs poursuivis par SCGM dans le financement de ses activités sont de :

- ? minimiser le coût en capital avec comme principal souci la situation concurrentielle du distributeur;
- ? permettre l'accès au marché des capitaux en tout temps et aux meilleures conditions possibles.

Selon la demanderesse, l'atteinte de ces objectifs est possible par l'application des moyens suivants :

- ? Le maintien d'une structure de capital appropriée ayant une proportion de dette de 54 %, un avoir privilégié de 7,5 % et un avoir ordinaire de 38,5 %.
- ? La capacité de la Société à lever la dette requise pour financer ses opérations et ses dépenses en capital est fonction de la qualité de ses notations de crédit. La Société utilise divers outils de financement par emprunt comme le crédit à terme, l'émission de papier commercial, la titrisation de créances commerciales et l'émission d'obligations garanties. Ces véhicules de financement requièrent le maintien de notations de crédit par les agences reconnues. Une décote par ses agences serait automatiquement reflétée dans le coût des emprunts.

La Société est donc d'avis que son coût moyen du capital est optimal lorsqu'elle maintient des cotes ? A ? pour ses obligations à long terme et de ? R-1 (bas) ? pour son papier commercial. Ces notations de crédit se comparent à celles de ses pairs dans l'industrie, soumet la demanderesse.

La diversification du portefeuille de dettes

Comme la dette de la Société représente 54 % de sa capitalisation totale, son coût a une incidence importante sur le coût moyen du capital et, par conséquent, sur ses tarifs.

La Société vise une répartition de son portefeuille de dettes comme suit :

?15 % à 25 % du solde porte intérêt à taux flottant;

?5 % à 15 % porte intérêt à taux fixe sur le moyen terme et le solde, soit entre 60 % et 80 % porte intérêt à taux fixe sur le long terme.

Selon la Société, cette répartition permet de faire un meilleur compromis entre l'économie liée au coût des instruments à court terme et l'appariement de la durée du financement avec la durée de vie des éléments d'actif.

Elle est d'avis que cette stratégie financière permet de réduire le coût en capital pour l'année témoin, puisque ce coût moyen prévu est de 9,20 %. Ce taux moyen tient compte d'un coût de dette de 8,3291 %, d'un coût des actions privilégiées de 5,31 % et d'un coût de l'avoir ordinaire de 11,1875 %, soit le taux de rendement demandé sur l'avoir ordinaire des sociétaires.

Le coût de la dette diminuera de 5,08 % à 4,50 % de 1997 à 1998 résultant, d'une part, d'un coût de la dette à court terme inférieur (soit 6,62 % versus 4,08 %) et, d'autre part, d'un coût de la dette à long terme réduit de 10,61 % à 11 % en raison de l'émission d'obligations pour 50 millions \$ portant intérêt au taux de 7,2 % pour 31 ans.

Les actions privilégiées ont un coût de 5,31 %, comparativement à 6,28 % en 1997, puisque les actions émises durant l'année témoin ont un taux de dividende de 5,47 %.

Politique de distribution des bénéfices

Selon la demanderesse, la politique de distribution des bénéfices doit répondre aux attentes des investisseurs et aux besoins de capital de l'entreprise de façon à financer ses investissements. Les principaux critères visés par la politique de distribution sont :

?distribuer la quasi-totalité des bénéfices. Le choix de la Société de distribuer la quasi-totalité de ses bénéfices ne réduit pas sa capacité à financer ses projets puisque son profil de risque lui permet d'accéder au marché des capitaux en tout

temps;

?conserver un certain montant de bénéfices non répartis pour éviter d'entamer le capital;

?effectuer une distribution en quatre versements trimestriels égaux.

3.10 Revenus requis

Compte tenu des projections de vente, des rabais à la consommation, du coût du gaz, des autres revenus d'exploitation et des dépenses d'exploitation, ainsi que du rendement sur la base de tarification demandé, les revenus requis provenant des ventes dans la franchise pour l'exercice financier 1998 s'élèvent, en tenant compte de l'impact des décisions d'autorités compétentes, à 1 091 460 000 \$, tel qu'il appert de la pièce GMi-102, document 3 révisé.

Les tarifs actuellement en vigueur produiraient, pour l'exercice financier 1998, des revenus de 1 098 994 000 \$.

L'application des tarifs actuellement en vigueur aux prévisions des ventes, pour l'exercice financier 1998, se traduit par une réduction tarifaire de 7 534 000 \$, tel qu'il appert de la pièce GMi-102, documents 2.1 et 3.

3.11 Grille tarifaire

Selon la demanderesse, l'élaboration de la grille tarifaire proposée a été guidée selon une stratégie semblable à celle soumise au cours des dernières années et tient compte des critères suivants :

?correction de l'interfinancement en faveur des petits clients du Tarif 1 (surtout résidentiels);

?augmentation maximale limitée à 1,8 %, soit à l'inflation prévue pour 1997-1998 (sauf pour les taux de la zone nord qui est en processus de rapprochement des taux de la zone sud);

?baisse tarifaire pour les autres clients dans les marchés ciblés par le plan de développement, plus particulièrement pour les grands clients du Tarif 1, pour les clients du Tarif 3 et pour les petits clients du Tarif 4;

?baisse tarifaire répartie en tenant compte de la situation concurrentielle.

Pour donner suite à sa stratégie tarifaire, SCGM propose d'appliquer les augmentations ou diminutions moyennes suivantes sur les tarifs de transport et distribution :

	<u>M \$</u>	<u>%</u>
Tarif 1 < 36 500 m ³ /an	1,4	0,8
Tarif 1 > 36 500 m ³ /an	- 3,5	- 1,5
Tarif 3	- 0,4	- 1,9
Tarif 4	- 1,9	- 1,5
Tarif GP	- 0,0	- 2,1
Tarif 5	- 1,2	- 1,5
Tarif M	- 0,5	- 2,1
Tarif M, élargissement	- 1,8	-12,0
Non facturé, crédit livraison	<u>0,1</u>	<u>- 2,5</u>
TOTAL :	- 7,8	- 1,1

La demanderesse est d'avis que cette stratégie permettra de favoriser le plan de développement des ventes tout en rapprochant les tarifs des coûts de desservir les clients.

Rapprochement des taux de la zone nord

SCGM poursuit le rapprochement des taux de la zone nord de ceux de la zone sud. Ce rapprochement a été commencé le 1^{er} octobre 1994 suite à la décision D-94-65, et se terminera le 1^{er} octobre 1998. Le rapprochement s'effectue progressivement en diminuant uniformément sur cinq ans l'écart entre les taux de la zone nord et ceux de la zone sud. Puisqu'il reste maintenant deux ans avant de compléter le rapprochement des taux des deux zones, l'écart subsistant en 1996-1997 entre les taux de la zone nord et ceux de la zone sud a été réduit de moitié.

Modification des rabais transitoires

SCGM propose, pour l'année témoin, de réduire les rabais transitoires de 3,3 %, rappelant que certains clients des Tarifs 3, 4 et 5 ont bénéficié et bénéficient toujours de rabais transitoires afin de répartir l'impact monétaire des modifications de structure qui ont été apportées aux Tarifs 3, 4 et 5.

La réduction des rabais transitoires proposée cette année a été calculée suivant la même méthodologie que l'année dernière. La réduction de 3,3 % est basée sur l'écart entre la réduction moyenne proposée pour les grands clients du Tarif 1 (- 1,5 %) et la plus grande augmentation proposée pour les petits clients du Tarif 1 (1,8 %). Cette réduction des rabais transitoires est donc basée, comme l'an dernier, sur la correction de l'interfinancement à l'intérieur du Tarif 1. Un bilan des rabais transitoires est déposé sous la cote GMi-117, document 9.

Élargissement du projet pilote au tarif modulaire

SCGM propose encore cette année d'élargir l'application du tarif modulaire à d'autres clients existants des Tarifs 1 et 3. Comme pour l'année 1996-1997, elle propose d'élargir le projet pilote du Tarif M à 200 clients additionnels. À cette fin, elle procède de la même façon que l'an dernier, soit d'offrir le Tarif M en priorité aux clients du Tarif 3 ayant connu une situation de retraits interdits ou ayant un mauvais coefficient d'utilisation, et aux grands clients du Tarif 1 ayant déjà été facturés sous le Tarif 3 et ayant un coefficient d'utilisation leur permettant de bénéficier de quelques points de réduction avec le tarif modulaire.

Tout comme l'an dernier, le service des ventes s'occupera, selon les critères proposés, de la venue et de la gestion de ces clients additionnels au Tarif M jusqu'à ce que la limite de 200 clients soit atteinte.

Texte des tarifs

SCGM demande à la Régie d'approuver les modifications suivantes au texte du tarif. Le texte des tarifs a été modifié pour inclure le Tarif GP récemment approuvé par la décision D-97-17, et pour inclure la proposition du service interruptible ? amélioré ?. L'ajout du service interruptible ? amélioré ? comprend aussi la modification proposée concernant la combinaison du service interruptible ? amélioré ? et du service interruptible régulier (volet 1B et volet 1A) et la mention concernant la mise en vigueur de ce nouveau service.

Le texte des tarifs inclut également tous les articles et dispositions concernant le volet 2 du service interruptible.

Les dispositions transitoires ont été modifiées également pour mettre à jour la correction des rabais transitoires. L'article 4 a aussi été modifié afin d'assurer la continuité dans le calcul de l'obligation minimale annuelle au Tarif M.

Le prix de la fourniture du gaz a été mis à jour dans le présent dossier et reflète le prix en vigueur au 1^{er} mai 1997; ce prix sera révisé lorsque la décision finale de la Régie sur les tarifs sera rendue. L'article 2.2 concernant le prix de la fourniture du gaz pour les clients biénergie a été mis à jour pour sa date d'échéance; celle-ci devient le 31 octobre 1998, car la Société désire maintenir ce service au niveau du prix du gaz et la possibilité aussi d'offrir un rabais tarifaire sur le transport et la distribution tant qu'Hydro-Québec n'aura pas mis fin à son programme biénergie.

Un article 3.7, identique à l'article 3.4 du Tarif 1, a été ajouté au texte du Tarif M pour prévoir la possibilité d'offrir un rabais tarifaire biénergie aux clients de ce tarif.

Le nombre maximal de jours d'interruption au service interruptible régulier a été mis à jour suivant le plan d'approvisionnement gazier. Les crédits de transport en service de livraison ont aussi été mis à jour suite à la récente décision du transporteur TCPL et la mise à jour des données sur le gaz de compression. La pièce GMi-117, document 10 montre le calcul des frais fixes et variables de transport inscrits au texte des tarifs.

Finalement, les termes ? gérer en bon père de famille ? que l'on retrouve au texte des tarifs à l'article 10 iv des Dispositions générales ont été remplacés par les termes ? gérer avec prudence et diligence ? suite à une révision semblable apportée au nouveau Code civil.

Financement du Centre des technologies du gaz naturel

Le Centre des technologies du gaz naturel (Québec) inc. (CTGN), créé en 1991, vise principalement à développer et implanter au Québec des nouvelles technologies pour le bénéfice de l'ensemble des clients utilisant du gaz naturel.

Suite au retrait inattendu du programme de mise en valeur des technologies du gouvernement fédéral, le CTGN a connu, en 1996, une insuffisance de revenu qui lui occasionne un déficit d'opération.

Devant cette situation, le CTGN veut consolider sa dette et minimiser ses frais d'opération et a fait appel à SCGM à cet égard. Le CTGN a une dette totale de 4,8 millions \$ au 31 mai 1997. Cette dette se compose d'une première hypothèque au montant de 3 millions \$ avec la Banque impériale de commerce du Canada, dont le solde se chiffre à 2,8 millions \$ au 31 mai. Cette hypothèque est ouverte, et son taux a varié mensuellement entre 5,25 % et 7,0 %.

Au 31 mai 1997, le CTGN doit également à SCGM une somme de 2,0 millions \$, dont 1,3 million est garanti par une deuxième hypothèque sur l'immeuble de la rue Nobel à Boucherville. SCGM charge au CTGN des frais financiers mensuels sur le montant total des sommes dues, au moyen de la structure de capital autorisée par la Régie qui est actuellement de 9,98 %.

En contre-partie des avantages tangibles que procure le CTGN à SCGM dont, notamment le développement de nouvelles technologies au gaz naturel et la contribution au maintien et à la croissance de la part de marché du gaz naturel, SCGM propose, sur une base exceptionnelle, de consolider la dette totale du CTGN en lui accordant un prêt de 4 000 000 \$ qui sera financé à même le crédit à terme de SCGM, conformément aux modalités prévues à la pièce GMi-125.

SCGM financerait l'immeuble de la rue Nobel par un prêt hypothécaire de 4,0 millions \$. Ce prêt serait à taux fixe pour une période de cinq ans. Le prêt serait amorti sur 20 ans, et le CTGN rembourserait un montant fixe mensuellement, incluant capital et intérêts. SCGM deviendrait ainsi le premier créancier hypothécaire de l'immeuble une fois que la CIBC aurait été remboursée. L'hypothèque débiterait le 1^{er} juillet 1997 et le premier versement serait le 1^{er} août 1997.

Selon la demanderesse, la consolidation de la dette du CTGN par SCGM n'aura aucun impact sur la structure de capital et les notations de crédits de la Société.

4. LES PLAIDOIRIES

4.1 M^e François G. Hébert (SCGM)

Selon M^e Hébert, la présente demande tarifaire de sa cliente reflète bien les orientations stratégiques visées par l'entreprise depuis quelques années, soit la croissance des ventes, le contrôle des coûts, l'amélioration du service à la clientèle, la réduction de l'interfinancement, limiter au niveau de l'inflation toute hausse tarifaire et réduire les tarifs des clients moyen et grand débits. Ce sont là les grands principes qui ont guidé sa cliente dans la répartition de la réduction tarifaire proposée.

En ce qui concerne les dépenses d'exploitation de l'entreprise, M^e Hébert soumet que le budget des dépenses soumis dans la présente est fort enviable compte tenu que l'augmentation du budget est principalement due à des facteurs qui sont hors du contrôle de sa cliente.

Quant au taux de rendement autorisé dans la décision provisoire D-97-27, bien que sa cliente ait décidé de ne pas présenter de preuve additionnelle, M^e Hébert est d'avis que, considérant la baisse tarifaire proposée, la demande d'un taux de rendement de 11,19 % est raisonnable et, dans ce contexte, la Régie devrait en tenir compte, non seulement pour le taux de rendement mais également pour les différentes propositions de sa cliente dans le présent dossier.

Pour ce qui est de la reconduction du programme biénergie, M^e Hébert souligne l'importance pour sa cliente d'obtenir l'autorisation de la Régie à cette demande puisqu'elle permettra de maintenir des volumes à risque advenant le maintien du programme biénergie sans interruption par Hydro-Québec, soulignant que cette demande s'inscrit également dans le cadre de la politique énergétique du Québec qui, entre autre, favorise une saine concurrence entre le gaz naturel et l'électricité.

Quant à la demande sur le financement du Centre des technologies du gaz naturel (CTGN). M^e Hébert rappelle que, depuis plusieurs années, le CTGN s'est impliqué de façon non équivoque dans la recherche et le développement de technologies visant à

réduire le coût de l'énergie pour les consommateurs et à encourager une gestion plus efficace des équipements fonctionnant au gaz naturel. De plus, le CTGN a consacré des efforts grandissants au niveau de la recherche sur les aspects environnementaux liés à l'utilisation du gaz naturel, soumet M^e Hébert.

Par ailleurs, il est d'avis que la vocation du CTGN cadre parfaitement avec la nouvelle politique énergétique du gouvernement du Québec et, plus particulièrement avec la politique retenue en matière d'efficacité énergétique.

M^e Hébert soumet également que le rôle déterminant du CTGN en matière de recherche et de développement est un élément essentiel des stratégies industrielles et vise à ouvrir les marchés et à mieux valoriser les différentes filières énergétiques. Et la Régie doit, selon lui, en favoriser le maintien.

4.2 M^e Guy Sarault (ACIG)

Selon M^e Sarault, il ne faut pas se réjouir outre mesure de la réduction tarifaire proposée, puisque n'eut été des réductions tarifaires de TCPL d'un montant de quelque 14 millions \$, SCGM aurait été dans l'obligation de proposer une hausse tarifaire. C'est donc essentiellement grâce à des éléments externes hors du contrôle de SCGM que l'on aboutit à une réduction tarifaire et non à un contrôle des coûts ou à une augmentation des ventes.

Pour M^e Sarault, l'augmentation des ventes constitue la meilleure façon de réduire le coût unitaire de service. Or, la preuve démontre que les augmentations des volumes de ventes que l'on a constatées au cours des dernières années proviennent principalement du secteur des grandes entreprises qui génèrent les marges bénéficiaires les moins importantes, soutient-il.

Cette situation est fort décevante compte tenu des investissements importants effectués par SCGM au cours des récentes années soumet M^e Sarault, qui est d'avis que, lorsque l'on ne peut réduire le coût de service par l'augmentation des revenus, il faut le faire par le contrôle des dépenses tant d'exploitation que d'immobilisations.

À cet égard, il souligne que, pour l'année témoin, les dépenses d'exploitation vont croître plus rapidement que l'inflation et l'augmentation des revenus, et que la base de tarification augmentera de plus de 30 millions \$, ce qui ne peut contribuer évidemment à réduire le coût de service.

En ce qui concerne l'évolution des tarifs de la Société au cours des dernières années, M^e Sarault trouve regrettable que la Société semble avoir abandonné l'objectif de ramener graduellement les tarifs industriels au même niveau que ceux de l'Ontario, alors que les témoins de SCGM reconnaissent que leurs tarifs sont encore largement supérieurs.

Pour M^e Sarault, il est important de ramener graduellement les tarifs de SCGM au même niveau de ceux qui sont pratiqués en Ontario, car les clients qu'il représente sont des industries créatrices d'emplois dont, pour plusieurs d'entre elles, les coûts énergétiques, les coûts du gaz naturel, en particulier la distribution, sont des coûts très importants dont ils doivent tenir compte pour établir leur coût de production.

De plus, certaines décisions d'investissement ou d'agrandissement d'usines peuvent être influencées par les coûts énergétiques et peuvent, à la limite, faire la différence entre investir au Québec ou investir en Ontario, soumet M^e Sarault.

Par ailleurs, il soumet que le niveau élevé des interruptions ne fait que détériorer la qualité de service des clients en service interruptible. Il est d'avis que l'importance des volumes consommés par cette clientèle ne peut être ignorée par SCGM qui doit tenir compte de leurs revendications.

C'est d'ailleurs une des raisons pour laquelle sa cliente se dit insatisfaite de la grille tarifaire proposée qui n'adresse aucunement les problèmes sérieux de cette clientèle ni celui de ramener les tarifs des clients industriels au niveau de ceux de l'Ontario et ne corrige pas également l'interfinancement en faveur des clients résidentiels, soumet M^e Sarault.

À cet égard, il est d'avis que les économies supplémentaires découlant notamment de la décision de la Régie sur le taux de rendement devraient être appliquées prioritairement à la réduction des tarifs industriels, soit le Tarif 4 et surtout au Tarif 5.

En ce qui concerne le CTGN, tout en reconnaissant le travail bénéfique de ce centre, M^e Sarault est d'avis que les activités du centre s'apparentent beaucoup plus aux activités non réglementées qu'à la distribution du gaz qui est la première mission de SCGM, soulignant que le distributeur n'est pas une institution financière ni un organisme gouvernemental pour subventionner la recherche et le développement.

Il croit qu'il appartient aux sociétés des activités non réglementées à venir en aide à ce centre, et non à l'ensemble des usagers du gaz.

Réplique de M^e François G. Hébert

Pour M^e Hébert, il est inexact que sa cliente ait abandonné l'objectif de ramener les tarifs industriels au niveau de ceux de l'Ontario, au contraire, le témoin Larocque a confirmé le maintien de cet objectif, mais sans s'engager à le faire dans une période fixe.

Pour ce qui est du contrôle des coûts, M^e Hébert soumet que sa cliente fait des efforts louables pour diminuer de façon constante les dépenses, ce qui a été reconnu par la Régie au cours des dernières années.

Quant à la prétendue insatisfaction de la qualité de service rendue par sa cliente aux clients en tarif interruptible, M^e Hébert est d'avis que, si tel était le cas, ce service n'aurait pas connu des augmentations de volumes aussi importantes que celles constatées ces deux dernières années.

En ce qui concerne le financement du CTGN, M^e Hébert soumet que ce n'est pas à Noverco ou à SCGM que bénéficie l'efficacité énergétique, mais aux usagers du gaz naturel.

5. LES MOTIFS

La Régie est, de façon générale satisfaite de la preuve soumise par la demanderesse sur les différents éléments du dossier, mais estime nécessaire de se prononcer de façon spécifique sur les éléments suivants :

? Taux de rendement

La demanderesse n'ayant pas soumis de preuve additionnelle ou d'arguments nouveaux de nature à justifier une modification de la décision provisoire D-97-27, la Régie maintient le taux de rendement de 10,75 % sur l'avoir ordinaire des sociétaires.

La demanderesse devra donc modifier le montant des revenus requis en conséquence.

? Revenus requis

La Régie constate que n'eut été des réductions tarifaires de TCPL, la demanderesse aurait été dans l'obligation de soumettre une demande de hausse tarifaire dans le présent dossier.

Elle devra donc s'assurer d'un contrôle rigoureux des dépenses tant d'exploitation que d'immobilisation et déployer tous les efforts nécessaires pour augmenter ses ventes, particulièrement dans le secteur moyen débit, car c'est la clientèle qui génère les marges bénéficiaires les plus attrayantes. Elle devra également rendre plus intéressant le service continu en Tarif 4, afin d'atténuer la migration de cette clientèle vers le Tarif 5 interruptible qui génère une plus faible marge bénéficiaire.

? Grille tarifaire

Tarif modulaire

La demanderesse devra soumettre à la Régie un rapport détaillé au 30 septembre 1998 sur les résultats des deux années complètes de ce tarif qui a été approuvé comme

projet pilote.

Répartition tarifaire

La Régie doit s'assurer que la répartition des revenus nécessaires dans les tarifs assure une meilleure équité entre les différentes classes de clients tout en maintenant ou en améliorant la position concurrentielle du gaz naturel, et en corrigeant, de façon progressive, l'interfinancement.

Sur ce point, la Régie est toujours favorable à l'élimination de l'interfinancement entre les tarifs. Elle croit que des tarifs représentant les coûts réels sont une bonne façon d'inviter les consommateurs à mieux planifier leurs besoins en énergie et ainsi réaliser des économies importantes sur leurs factures énergétiques.

De plus, la réduction de l'interfinancement permettra à SCGM d'avoir des tarifs plus compétitifs pour le secteur industriel, permettant ainsi à ces industries d'avoir un coût d'énergie plus près de celui des industries ontariennes.

À cet égard, la Régie est toujours d'avis qu'il faut ramener les tarifs des clients industriels au même niveau que ceux de l'Ontario le plus rapidement possible.

Néanmoins, elle ne peut retenir la demande de l'ACIG d'imputer de façon plus importante aux clients du Tarif 5 la réduction tarifaire additionnelle générée par le taux de rendement autorisé.

En effet, la preuve a démontré clairement qu'il y a une croissance importante de clients et des volumes de ce tarif au cours des dernières années, et cela dû en partie par la migration de clients et volumes industriels du Tarif 4 vers le Tarif 5. Il faut donc en conclure que le Tarif 5 est suffisamment intéressant et concurrentiel, et que c'est là la raison principale de l'augmentation des volumes observée.

Par ailleurs, la Régie est d'avis que toute réduction tarifaire devrait bénéficier à la clientèle qui contribue le plus à l'interfinancement. Or, que ce soit selon la méthode d'allocation des coûts actuellement en vigueur ou celle proposée dans la requête R-3323-95, la contribution de la clientèle du Tarif 4 à l'interfinancement est de loin supérieure à celle du Tarif 5. Il en est de même pour les grands clients du Tarif 1 et les clients du Tarif 3 qui contribuent, de façon substantielle à l'interfinancement.

En conséquence, la Régie ordonne que la baisse tarifaire additionnelle de quelque 3,7 millions \$ générée par la décision sur le taux de rendement, soit appliquée prioritairement aux tarifs des grands clients du Tarif 1 ainsi qu'aux clients des Tarifs 3 et 4. En ce faisant, ces tarifs seront plus compétitifs dans leur marché respectif et plus équitables pour leurs clientèles qui contribuent le plus à l'interfinancement.

Financement du Centre des technologies du gaz naturel (CTGN)

Il est évident que le financement du CTGN ne fait pas partie de la mission de la demanderesse. Néanmoins, la Régie a toujours encouragé celle-ci à s'impliquer ou à participer à des projets qui peuvent améliorer l'efficacité énergétique dans son domaine, et à bien informer les consommateurs sur tous les outils mis à leur disposition pour réduire leurs coûts d'énergie, puisque cela permet non seulement de réduire les coûts d'énergie mais également d'améliorer la position concurrentielle du gaz face aux autres formes d'énergie.

Or, il ne fait aucun doute que le CTGN joue un rôle important dans la recherche et le développement de nouvelles technologies énergétiques au Québec.

La Régie est d'avis que la venue de nouvelles technologies et une meilleure utilisation de celle existante dans les processus industriels est un apport stratégique aux entreprises manufacturières du Québec dans la production et la commercialisation des biens et services. Il en est de même pour les secteurs commercial et résidentiel qui, grâce à ces nouvelles technologies, réduisent leurs coûts d'énergie.

D'ailleurs, il est non seulement souhaitable mais il est du devoir de SCGM d'appuyer, de façon concrète, la recherche et le développement de nouvelles technologies, car cela répond bien à la politique énergétique du Québec qui accorde une place prioritaire à l'efficacité énergétique et au développement durable de l'énergie.

À cet égard, le travail effectué par le CTGN cadre bien dans l'objectif visé par la politique énergétique du Québec, et mérite qu'il lui soit accordé l'appui nécessaire à la poursuite de ses activités, car son financement est apparemment urgent. Or, la Régie constate de la preuve, que la consolidation de la dette du CTGN aurait pu être fait avant, mais que ce n'est qu'après le dépôt du présent dossier que la Régie en a été saisie.

D'autre part, la Régie est d'avis que les travaux effectués par le CTGN ne bénéficient pas seulement aux activités réglementées de la demanderesse, mais également à certaines des activités non réglementées, entre autres, celles de la vente ou location d'équipements.

La demanderesse devrait donc utiliser le leadership qu'elle a démontré depuis le début de son implication dans le CTGN, à titre de membre fondateur, pour solliciter l'implication concrète des autres sociétés qui bénéficient des travaux du CTGN.

Bien qu'il n'a pas été démontré clairement que d'autres entités corporatives de SCGM ou d'autres partenaires du CTGN ne puissent financer ce prêt, la Régie est d'avis que, dans les circonstances très spéciales, il y a lieu d'autoriser, **de façon exceptionnelle et sans précédent**, aux conditions suivantes, le traitement réglementaire proposé pour le financement du CTGN :

?que toutes les charges et hypothèques mentionnées à l'acte (art. 13, pp. 11 et 12) soient radiées (soit environ 2,8 millions \$ en première hypothèque à la CIBC, SCGM, étant créancière de 2,0 millions \$ dont 1,3 million \$ en deuxième hypothèque sur un total actuel de dette de 4,8 millions \$) dès le décaissement;

?que CTGN s'acquitte de l'obligation unique d'utilisation du prêt pour rembourser la CIBC et sa société d'hypothèques avec tout décaissement par SCGM (art. 2, p. 2) de façon à détenir une hypothèque de premier rang de 4 millions \$;

?que SCGM dépose, au plus tard 45 jours après chaque trimestre, les états financiers de CTGN et les autres pièces financières mentionnées (art. 12K, p. 10);

?que SCGM dépose un bilan complet lors de la fermeture des livres au 30 septembre 1998, avec un état de l'utilisation des fonds de 4,0 millions \$ prêtés, un état global de la restructuration et avec des projections d'affaires de CTGN pour au moins cinq ans [fin du prêt : 30 août 2002 (art. 3, p. 2)];

?que SCGM obtienne l'autorisation préalable de la Régie avant de consentir à ce que CTGN augmente d'autres sources ses emprunts hypothécaires ou avant de consentir à quelque aliénation ou location à long terme de l'immeuble.

6. LA DÉCISION

Les motifs précédemment exprimés font partie intégrante de la présente décision.

POUR CES MOTIFS, la Régie de l'énergie :

AUTORISE les projets d'extension et de modification du réseau compris dans le budget d'immobilisations 1997-1998;

AUTORISE la reconduction du programme de flexibilité tarifaire biénergie et en **ÉTEND** son application au Tarif M, conformément à la pièce GMi-103, document 2;

AUTORISE la reconduction du tarif modulaire, conformément à la pièce GMi-117, document 1;

RECONDUIT les indices de performance approuvés par la Régie dans sa décision D-93-51;

AUTORISE le taux prospectif de la dette de 8,30 % servant uniquement dans l'évaluation des projets d'investissements prévus par SCGM durant l'exercice financier 1997-1998;

MAINTIEN le taux de rendement de 10,75 % sur l'avoir ordinaire des sociétaires autorisé dans la décision provisoire D-97-27, soit un taux de rendement de 9,03 % sur une base de tarification de 1 375 619 000 \$;

APPROUVE le texte des tarifs déposé à la pièce GMi-118 du présent dossier;

AUTORISE le traitement réglementaire pour le financement du CTGN, conformément aux modalités prévues à la pièce Gmi-125 et aux motifs exprimés ci-devant;

ORDONNE à la demanderesse de modifier ses tarifs pour les rendre conformes aux conclusions de la Régie;

ORDONNE à la demanderesse de soumettre, pour approbation de la Régie, dans les dix jours, le tarif contenant les ajustements décrétés par la Régie.

Quant à la demande de l'ACIG du remboursement des frais qu'elle a encourus dans cette cause, la Régie juge que sa participation a été utile aux délibérations et, en conséquence, accueille la demande. Le quantum sera déterminé ultérieurement selon les règles de procédure de la Régie.

Jean-Paul Théorêt

Robert-Paul Chauvelot

Bernard Langevin
Régisseurs

Société en commandite Gaz Métropolitain est représentée par Me François G. Hébert

L'Association des consommateurs industriels de gaz est représentée par Me Guy Sarault

La Régie a comme procureur Me Pierre Thérout