
PRÉSENTS :

M. Jean A. Guérin, M.A. (Écon.), président

M^e Lise Lambert, LLL., vice-présidente

M. Jean-Noël Vallière, B.Sc. (Écon.)

Régisseurs

Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM)

Demanderesse

et

**Intervenants dont les noms apparaissent à la page
suivante**

Intervenants

*Décision concernant la demande de SCGM d'approuver un
programme commercial axé sur le financement*

Liste des intervenants :

Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG);

Centre d'études réglementaires du Québec (CERQ);

Fédération des associations coopératives d'économie familiale et Action réseau consommateur (FACEF/ARC);

Gazoduc Trans-Québec & Maritimes;

Groupe STOP et Stratégies énergétiques (Groupe STOP/S.É.);

Hydro-Québec;

Option consommateurs (OC);

Regroupement national des Conseils régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ).

Observateur :

Association des consommateurs d'affaires à moyen débit gaz naturel et de petite et moyenne puissance en électricité du Québec (ACAGNEQ).

1. INTRODUCTION

Le 19 mai 2000, Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM) introduit à la Régie de l'énergie (la Régie) une demande pour obtenir l'approbation d'un programme commercial axé sur le financement.

Les conclusions recherchées par SCGM s'énoncent comme suit :

*« **APPROUVER** le programme commercial en deux volets de SCGM axé sur le financement (volets F1 et F2) décrit à la pièce SCGM-1, document 1;*

***PERMETTRE** à SCGM d'inclure dans sa base de tarification les sommes reliées à ce programme commercial (volets F1 et F2) conformément aux prescriptions de l'article 49 (1) de la Loi et de créditer à son coût de service les revenus de financement qui seront générés. »¹*

Pour décider de cette demande, la Régie résume la preuve et procède à son analyse pour ensuite tirer les conclusions qui s'imposent. La démarche procédurale utilisée se résume comme suit.

Le 26 mai 2000, la Régie informe les intéressés de son intention de procéder à l'étude de la demande sur dossier à moins qu'une des parties ne requière d'être entendue oralement.

Le 14 juin 2000, SCGM exprime le souhait que la Régie traite la demande très prochainement compte tenu de la situation concurrentielle à laquelle elle prétend faire face. Le même jour, à la suite d'une demande de la Régie, Hydro-Québec dépose la description de ses programmes commerciaux qu'elle estime visés par la demande de SCGM. Elle ajoute que ce document ne constitue pas sa preuve au présent dossier.

Le 21 juin 2000, la Régie statue sur la tenue d'une audience publique² en septembre 2000 à la suite des commentaires et arguments des intéressés.

¹ Demande de SCGM, 19 mai 2000, page 3.

² Décision D-2000-116, dossier R-3447-2000, 21 juin 2000.

Le 18 juillet 2000, la Régie décide du statut des participants, tel qu'énoncé à la page 2 de la présente décision, et limite l'étude du présent dossier au programme commercial de SCGM³.

L'audience publique débute le 7 septembre 2000. Elle se poursuit le 20 du même mois pour permettre aux participants de prendre connaissance des réponses écrites de SCGM à des questions soulevées lors de la première journée d'audience. Le distributeur et l'intervenant Groupe STOP/S.É. sont les seuls à faire entendre des témoins.

Le 20 septembre 2000, après l'argumentation des parties, le dossier est pris en délibéré sous réserve de la réception des révisions à la pièce SCGM-1, document 1.53. La pièce révisée est déposée le 21 septembre 2000.

2. PREUVE DE SCGM

La preuve est administrée au moyen des documents déposés⁴ et des témoignages rendus lors de l'audience publique⁵. Même si la Régie évalue tous les éléments de la preuve, elle choisit de la résumer dans la seule mesure nécessaire pour expliquer la manière dont ces questions sont prises en compte dans le processus décisionnel.

2.1 Mise en situation

Dans sa preuve⁶, déposée le 19 mai 2000, le distributeur allègue que la concurrence de la part de l'électricité s'est fortement accrue depuis quelques mois. Cette concurrence vise les clients potentiels des marchés multi-locatifs, commercial, institutionnel et industriel (CII) aux tarifs 1, 3 et M. Les offres commerciales présentées à cette clientèle, par les représentants d'Hydro-Québec, sont globales et conditionnelles à la satisfaction de tous leurs besoins énergétiques par l'électricité.

³ Décision D-2000-138, dossier R-3447-2000, 18 juillet 2000.

⁴ SCGM-1, document 1.

⁵ SCGM a fait témoigner les personnes suivantes : M. André Boulanger, M^{me} Nicole Bessette, et M. Pierre Despars; Groupe STOP/S.É. a fait témoigner M. Jacques Fontaine.

⁶ SCGM-1, document 1.

Les offres d'Hydro-Québec, en plus de couvrir les coûts des travaux pour des équipements électriques, comprennent des offres monétaires additionnelles qui constituent des liquidités immédiates pour les clients. Elles peuvent prendre la forme de montants forfaitaires importants ou de garanties de prêts.

SCGM estime que les pertes en nouvelles ventes dans les marchés visés peuvent être substantielles et représenter jusqu'à 1 Bcf par année, soit 25 % du niveau annuel d'environ 4 Bcf qu'elle réalise historiquement dans le secteur de la nouvelle construction. La non-réalisation de ces ventes entraînerait pour l'ensemble de la clientèle existante une perte importante d'opportunité de réduction de tarifs.

Selon SCGM, les programmes commerciaux dont elle dispose actuellement ne lui permettent pas de contrer, dans toutes les dimensions, l'approche commerciale utilisée actuellement par le distributeur d'électricité. Dans certains cas, malgré une bonification importante dans le cadre des programmes disponibles, comme le PRC (Programme de rabais à la consommation) et le PRRC (Programme de rétention par voie de rabais à la consommation), il a été impossible de raccorder des clients qui, traditionnellement et pour des raisons économiques, choisissent le gaz naturel.

SCGM explique que l'importance des moyens dont dispose Hydro-Québec l'oblige à définir un nouveau programme commercial axé sur le financement afin de limiter au minimum l'impact négatif que peut avoir cette approche commerciale d'Hydro-Québec sur le développement de l'entreprise de gaz et la clientèle existante.

2.2 Programme de commercialisation axé sur le financement

SCGM demande à la Régie d'autoriser un nouveau programme de commercialisation axé sur le financement. Ce programme s'articule en deux volets. Le volet 1 (F1) permet de financer le coût et l'installation des équipements au gaz naturel et il est demandé de façon permanente.

Le volet 2 (F2), quant à lui, permet d'offrir un financement additionnel en sus du premier volet, afin de contrer l'offre d'Hydro-Québec. Ce volet sera en vigueur

tant et aussi longtemps qu'Hydro-Québec appliquera la nouvelle approche décrite ci-dessus.

2.2.1 Volet 1 – Financement des équipements (F1)

Présentement, l'offre commerciale de SCGM est, au besoin, assortie d'une assistance financière (PRC) visant à défrayer, en partie ou en totalité, l'investissement requis pour installer des équipements au gaz naturel. Dans la grande majorité des cas, le client doit utiliser ses liquidités ou sa capacité d'emprunt pour financer le solde non subventionné, ce qui restreint ses disponibilités pour ses opérations courantes.

Le volet 1 permet à SCGM d'offrir un financement correspondant à l'écart entre le coût total des équipements au gaz naturel et de leur installation et l'assistance financière (PRC) et (PRRC) offerte au client, le cas échéant. Le financement proposé est récupéré du bénéficiaire par le biais d'un montant mensuel fixe (capital et intérêts) pour une période contractuelle déterminée, généralement d'une durée de 5 ans.

De plus, le volet 1 de ce programme procure à SCGM un outil pour diminuer l'utilisation des aides financières PRC et PRRC, subventions non remboursables, qui, autrement, auraient été versées aux clients afin de leur permettre d'obtenir une période de recouvrement de leurs coûts acceptable.

Selon SCGM, ce programme constitue un élément complémentaire aux activités réglementées. Elle soumet que l'expérience passée en matière de financement, tant par des institutions privées que par la Société en commandite de financement Gaz Métropolitain (SCFGM), filiale non réglementée de SCGM, n'a pas été concluante. En effet, SCGM est la seule à avoir un intérêt à financer un client pour l'installation des équipements au gaz naturel lui permettant de générer des revenus à long terme pour le bénéfice de l'ensemble de la clientèle.

SCGM mentionne qu'elle doit fournir des garanties financières lorsque sa filiale effectue le financement des équipements et que le recours à cette dernière alourdit le processus administratif.

2.2.2 Volet 2 – Financement additionnel pour contrer l’offre d’Hydro-Québec (F2)

Afin de contrer pleinement l’offre d’Hydro-Québec, un financement additionnel peut être offert au client afin de couvrir l’écart entre l’offre d’aide commerciale d’Hydro-Québec et le coût des travaux (équipements et installation) au gaz naturel. Ce financement additionnel, tout comme le volet 1, est également récupéré du bénéficiaire par le biais d’un montant mensuel fixe (capital et intérêts) sur une période (généralement de 5 ans) déterminée par contrat.

Le montant maximal de financement accordé au client correspond à la valeur actualisée des mensualités (capital et intérêts) qui, une fois ajoutées au coût d’utilisation du gaz naturel et du financement du volet 1, correspond au coût d’utilisation de l’électricité. SCGM ne peut accorder un financement qui aurait pour effet d’entraîner un coût global (coût d’utilisation du gaz naturel + financement des volets 1 et 2) supérieur au coût d’utilisation de l’électricité, abstraction faite de toute offre d’Hydro-Québec.

2.3 Clientèle visée et impact du programme

SCGM évalue à environ 1 Bcf par année l’impact potentiel de la nouvelle approche d’Hydro-Québec sur ses nouvelles ventes dans les marchés multi-locatifs, et CII aux tarifs 1, 3 et M. La perte d’opportunité de 1 Bcf de ventes, correspondant à environ 495 clients, prive l’ensemble de la clientèle de SCGM d’une baisse tarifaire de 1 763 000 \$ dès la première année. Les volets F1 et F2 du programme commercial permettent à SCGM de préserver ce Bcf des ventes anticipées pour une contribution tarifaire de 1 357 000 \$ la première année. La différence entre les deux montants découle des revenus d’intérêt des financements F1 et F2 et des dépenses reliées au nouveau programme commercial.

Le montant de financement que SCGM anticipe offrir est estimé à 10,4 M\$, pour le volet 1 et à 5,2 M\$, pour le volet 2. Le montant total annuel des financements s’établit donc à 15,7 M\$. La prévision du montant de financement pour le volet 1 est basée sur la moyenne, environ 21 000 \$ par client, des montants admissibles dans le marché CII dans le cadre du programme d’aide financière PRC des trois dernières années. Celle du volet 2 repose sur l’hypothèse qu’il faut, en

moyenne, financer 50 % de plus, soit 10 500 \$, par rapport au montant relié au financement des équipements.

Les financements accordés sont inclus dans la base de tarification et réduits mensuellement du montant correspondant à la portion « capital » des versements reçus des clients. SCGM impute ces montants dans un compte de frais reportés.

Le rendement sur le solde des financements porté à la base de tarification ainsi que l'amortissement des frais d'administration constituent les dépenses attribuables au programme commercial. Le taux de rendement considéré sur le solde des financements, soit 10,94 %, correspond au coût en capital prospectif autorisé par la Régie, auquel sont ajoutés les impôts et la taxe sur le capital.

La portion « intérêt » des versements reçus des clients est comptabilisée dans les revenus de l'activité réglementée de SCGM. Le distributeur entend offrir un taux de financement compétitif avec le marché pour ce type de financement. SCGM pourrait utiliser le taux préférentiel plus 150 points de base. Le taux retenu pour les simulations d'impact est de 8,5 %.

Finalement, le recours au volet 1 en complément avec le PRC réduit, selon certaines hypothèses, le coût de service d'un montant de 324 000\$ sur un horizon de cinq ans⁷, par rapport à l'utilisation du seul PRC.

2.4 Gestion administrative

Pour limiter les risques financiers rattachés au financement, SCGM appliquera une gestion rigoureuse, avec mise en place de contrôles administratifs, sur les deux volets du programme. Une sûreté adéquate sera exigée dans tous les cas. De plus, des enquêtes de crédit seront effectuées pour chacune des demandes de financement.

En ce qui concerne le risque de perte éventuelle sur certains prêts, lequel sera fortement réduit par la mise en place des activités mentionnées ci-dessus, SCGM croit que la rentabilité des ventes réalisées, et par le fait même l'impact à la baisse sur les tarifs, permet de couvrir amplement ce risque résiduel.

⁷ SCGM-1, document 1.53, page 5 de 5.

3. PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS

ACIG

L'ACIG demande le rejet de la requête de SCGM aux motifs que le programme commercial proposé relève des activités non réglementées et que la justification avancée par SCGM pour son programme commercial est précaire, en ce qu'elle s'appuie sur trois programmes commerciaux d'Hydro-Québec dont la légalité et l'opportunité sont douteuses et que le programme est discriminatoire.

L'ACIG soumet que la demande de SCGM ressemble beaucoup à celle qui avait été formulée dans le dossier R-3351-96, soit de permettre au distributeur réglementé de verser, en lieu et place de sa compagnie de financement non réglementée, SCFGM, les prêts accordés pour financer la conversion d'équipements au-delà de ce qui était offert aux termes des programmes commerciaux PRC et PRRC.

L'intervenante rappelle que la Régie du gaz naturel avait alors refusé la demande du distributeur dans la décision D-96-24. Selon son procureur, le marché du financement n'est pas une activité monopolistique et ne devrait donc pas être réglementé.

Le deuxième motif se rapporte à la justification du programme avancée par SCGM. La demande du distributeur de gaz repose sur une seule et unique justification, l'existence de programmes commerciaux similaires d'Hydro-Québec. L'ACIG argumente que les programmes commerciaux d'Hydro-Québec, qui n'ont été approuvés ni par la Régie ni par le gouvernement, sont nuls et illégaux. Dans ce contexte, selon le procureur de l'ACIG, il est pour le moins absurde que la Régie fasse droit à la requête de SCGM, puisque celle-ci a comme unique justification les programmes d'Hydro-Québec. À défaut pour la Régie de se ranger à cet argument, l'intervenante souhaite que l'adoption du programme commercial de SCGM soit faite sur une base temporaire, c'est-à-dire tant et aussi longtemps que les programmes commerciaux d'Hydro-Québec demeureront également en vigueur.

Enfin, l'ACIG soumet que, dans le cas sous étude, il y a une discrimination induite en ce que ce ne sont pas nécessairement toutes les classes tarifaires qui auront

accès à ce programme et, au sein d'une même classe tarifaire, ce ne sont pas tous les clients qui y auront accès.

CERQ

L'intervenant comprend que les moyens dont dispose Hydro-Québec sont disproportionnés lorsque comparés à ceux de SCGM et que conséquemment, les programmes de financement avancés par le distributeur doivent être acceptés sur une base temporaire. Il apparaît à l'intervenant qu'une telle prudence s'impose pour permettre à la Régie d'établir des règles uniformes entre les distributeurs eu égard aux programmes commerciaux. La tenue d'une audience à ces fins est d'ailleurs impérative. Le CERQ croit qu'il est préférable que la Régie convoque une telle audience de sa propre initiative dans les meilleurs délais.

Le CERQ considère que les risques liés aux mauvaises créances sont largement couverts par la contribution tarifaire additionnelle que ces nouveaux clients procureront.

Enfin, l'intervenant demande que la Régie précise, à la fin de l'audience, la nature de sa juridiction à l'égard des deux distributeurs que sont Hydro-Québec et SCGM quant aux programmes commerciaux et au « *level playing field* ».

FACEF/ARC

FACEF/ARC estime le volet F1 du programme acceptable au plan réglementaire et dans l'intérêt général des consommateurs qu'elle représente. L'intervenante explique cette prise de position par les éléments suivants :

- l'utilisation du programme de financement F1 réduit l'utilisation des PRC et PRRC;
- le régime de financement responsabilise davantage le client lorsque comparé à une subvention directe;
- le financement des équipements se fait à des conditions avantageuses pour le client;

- ces programmes ont un impact positif sur les tarifs de l'ensemble de la clientèle existante.

En ce qui concerne le volet F2, l'intervenante se dit en accord avec la proposition du distributeur à cause du contexte concurrentiel actuel. Cependant, elle incite la Régie à tenir une audience générique pour statuer sur les pratiques commerciales des distributeurs assujettis (*level playing field*) et cela le plus tôt possible. L'intervenante mentionne, en effet, que des règles claires et précises s'avèrent nécessaires pour assurer l'exercice d'une saine concurrence entre les formes d'énergie⁸.

D'autre part, FACEF/ARC demande que tous les bénéficiaires du programme de financement F2 fournissent la preuve de la réception d'une offre commerciale d'Hydro-Québec. Elle demande également à la Régie de s'assurer de la mise en vigueur de contrôles administratifs valables par SCGM à l'égard des garanties financières des clients concernés.

Groupe STOP/S.É.

L'intervenant a présenté un rapport d'expert préparé par M. Jacques Fontaine et un mémoire. Les principales recommandations se résument ainsi :

- le programme doit permettre le financement non seulement de l'installation d'équipement neuf, mais également le remplacement (ou la réparation majeure) d'équipement devenu vétuste;
- les équipements de chauffage de l'eau et de l'espace financés doivent être uniquement ceux de la technologie la plus efficace disponible pour chaque segment du marché visé par le programme de financement, suivant une liste d'équipements régulièrement mise à jour et en concordance avec le Plan global d'efficacité énergétique;
- le client bénéficiaire du programme de financement doit être tenu de se conformer aux principes d'efficacité énergétique;

⁸ Mémoire de FACEF/ARC, page 5.

- la durée du programme de financement tel que modifié ne doit pas dépasser trois ans (sauf quant à la continuation de l'administration des prêts qui auront alors été contractés), aux termes desquels le programme est soumis à une réévaluation par la Régie.

Cette réévaluation serait basée sur un rapport de suivi de SCGM. Ce rapport devrait faire état du niveau de pénétration du programme dans le marché visé et de la concurrence dans ce marché, de l'impact du programme sur les autres programmes commerciaux existants, sur les procédés industriels et commerciaux et sur l'accroissement de la consommation énergétique. Enfin ce suivi devrait faire état de l'efficacité énergétique.

OC

L'intervenante note que le programme commercial axé sur le financement a comme effet positif de réduire ou d'éliminer l'obstacle du financement, permettant ainsi un accès plus large au gaz naturel.

Le programme se veut un programme d'utilisateur-payeur. Toutefois, le fonctionnement du programme ne permet pas de récupérer du client bénéficiaire l'ensemble des coûts. Ce faisant, le programme crée une discrimination tarifaire, tant entre les clients de différentes classes tarifaires qu'entre ceux de la même classe. Dans cette optique, le programme doit être examiné par la Régie pour s'assurer que cette discrimination n'est pas indue.

Une solution soumise par l'intervenante est celle du financement par un emprunt bancaire avec transfert direct du taux d'emprunt au consommateur. Cette solution permet une approche sans frais pour les consommateurs et, du même coup, élimine le problème de la discrimination.

L'intervenante propose deux autres solutions à la Régie. Une, qu'elle qualifie de permanente, consiste à examiner les programmes commerciaux tant de SCGM que d'Hydro-Québec dans l'optique d'éliminer les imperfections créées dans le marché par les programmes commerciaux des énergies concurrentes réglementées que sont le gaz naturel et l'électricité. L'autre solution est, dans la mesure où les programmes commerciaux concurrents d'Hydro-Québec causent préjudice aux consommateurs de gaz naturel, d'approuver le programme commercial soumis,

sujet à ce que les volets F1 et F2 soient, dans les meilleurs délais, revus en même temps que les programmes concurrents d'Hydro-Québec.

Dans tous les cas, l'intervenante demande à la Régie d'assurer un suivi serré afin de garantir la viabilité des programmes proposés.

Enfin, OC demande que l'usage du programme dans le secteur multi-locatif ne se fasse pas au détriment des locataires. En effet, ces derniers ne peuvent choisir l'énergie la moins chère ou la plus appropriée. Le choix revient au propriétaire qui décide en fonction de la valeur de la subvention plutôt que selon des critères énergétiques.

4. OBSERVATIONS ÉCRITES

ACAGNEC

Selon l'ACAGNEQ, le programme de financement proposé représente une aide importante quant au financement des installations de gaz naturel pour ses membres et permet de maintenir le gaz naturel comme alternative viable. Quant au volet 2, le regroupement laisse le soin à la Régie de trancher la question.

5. OPINION DE LA RÉGIE

La Régie étudie la demande d'approbation du programme commercial axé sur le financement dans le cadre des articles 49(1), 49(2) et 74 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*⁹ (la Loi). L'article 74 oblige un distributeur de gaz naturel à soumettre à l'approbation de la Régie ses programmes commerciaux. Le dernier alinéa de l'article 74 stipule que lorsqu'elle étudie une demande visée à cet article, la Régie doit notamment tenir compte de l'évolution des pratiques commerciales.

⁹ L.R.Q., c. R-6.0.1.

L'article 49(1) mentionne que la Régie tient compte, entre autres, des dépenses non amorties pour les programmes commerciaux parmi les actifs qui doivent être inclus dans la base de tarification.

L'article 49(2) prévoit que la Régie doit établir, le cas échéant, les dépenses afférentes aux programmes commerciaux lorsqu'elle détermine les montants globaux des dépenses qu'elle juge nécessaires pour assumer le coût de la prestation du service.

La Régie examine séparément les volets, F1 et F2, du programme. Chaque volet répond à des conditions et des pratiques commerciales particulières qui méritent une appréciation distincte.

VOLET F1 DU PROGRAMME COMMERCIAL

La Régie comprend que le volet F1 permet d'offrir un financement correspondant à l'écart entre le coût total des équipements et de leur installation et l'assistance financière offerte au client en vertu des programmes PRC et PRRC. Ce nouveau programme vise les mêmes objectifs que ces derniers, soit de permettre, dans un premier temps, de développer les ventes de gaz naturel et, dans un deuxième temps, de sécuriser les volumes. L'objectif ultime est de réduire le coût de service de l'entreprise au bénéfice de l'ensemble des usagers.

L'utilisation du volet F1 peut avoir pour effet de réduire les montants de PRC qui sont à la charge de l'ensemble de la clientèle. De plus, il a été mis en preuve que le coût total de l'aide accordée (F1 + PRC) sera inférieur à ce qui aurait été nécessaire en terme de PRC pour atteindre le même objectif de ventes. En outre, les paramètres de référence pour fournir ce type de financement F1 sont les mêmes que ceux du programme PRC à savoir que toute nouvelle vente doit être rentable et exercer une pression à la baisse sur les tarifs.

La Régie considère que la nécessité d'octroyer au distributeur des moyens ou programmes commerciaux pour faciliter le développement ou le maintien de ses ventes, dans un souci de rentabilité pour l'ensemble des usagers, a déjà été reconnue par l'instauration des programmes PRC et PRRC. Le financement à partir du volet F1 constitue un moyen complémentaire d'atteindre le même objectif à coût moindre. La Régie estime raisonnable de permettre la récupération

des coûts de ce programme dans l'activité réglementée au même titre que ceux découlant de l'octroi de PRC ou de PRRC, étant donné que les bénéficiaires profitent à la communauté des usagers.

De plus, il est mis en preuve qu'historiquement SCGM a rencontré des difficultés à établir des partenariats avec des institutions financières pour faciliter le développement du marché CII et la conversion de ces clients. Ces tentatives de partenariat se sont avérées inefficaces et non performantes dans ce marché. En outre, les activités de financement réalisées par SCFGM avaient nécessité une garantie fournie par SCGM. De plus, selon la preuve, l'approche en vigueur avait comme inconvénient d'alourdir le processus administratif et de priver les représentants de SCGM d'une certaine flexibilité opérationnelle.

Le volet F1 devant faire l'objet de sûretés adéquates permettant de minimiser les mauvaises créances, la Régie est raisonnablement satisfaite que les risques de l'entreprise réglementée ne se trouvent pas accrus de façon appréciable par rapport à la situation existante. Elle autorise donc le volet F1 et accepte que les implications financières qui en découlent soient intégrées aux activités réglementées. Le distributeur doit s'assurer, en tout temps, qu'il exerce une gestion rigoureuse minimisant ces risques.

D'ailleurs, il se dégage de l'analyse de la preuve qu'une majorité d'intervenants appuie la demande de SCGM, sous réserve de certains aménagements ou conditions.

La Régie considère inapproprié d'imposer des conditions quant au choix des équipements admissibles au programme. Elle juge préférable que le client garde le libre choix des équipements qu'il désire installer. En outre, de telles conditions risquent de rendre plus difficile l'atteinte des résultats du programme.

Les clients qui bénéficient du financement ont tout avantage à rechercher la meilleure efficacité énergétique eu égard aux coûts qu'ils doivent encourir et aux économies potentielles liées à l'achat de ces équipements. Il a d'ailleurs été mis en preuve que la structure du programme de financement incite à acquérir des équipements qui sont plus performants.

La Régie estime que SCGM devrait profiter des négociations avec les clients visés pour les informer adéquatement quant aux performances énergétiques des

différents appareils sur le marché ainsi que des programmes qui seront éventuellement disponibles en efficacité énergétique.

Comme certains intervenants le suggèrent, la Régie considère que le volet F1 du programme commercial, tout comme le PRC et le PRRC, amène une certaine discrimination entre les clients qui bénéficient de ce programme et les autres. Elle note toutefois que ce programme constitue une amélioration par rapport aux subventions versées dans le cadre du PRC et du PRRC. Dans la présente proposition, ce financement est remboursé par l'utilisateur. De plus, les coûts résultant du différentiel entre le taux auquel le financement est rémunéré dans la base de tarification et celui qui est chargé aux bénéficiaires sont alloués aux catégories de clients qui en auront bénéficié. Enfin, la sauvegarde des volumes permet d'éviter une éventuelle hausse des tarifs préjudiciable à l'ensemble de la clientèle. Dans les circonstances, la Régie juge que la discrimination n'est pas induite.

Le caractère temporaire du programme constitue une des modalités suggérées par les intervenants afin de permettre à la Régie d'étudier, dans le cadre d'une audience générique, l'ensemble des programmes commerciaux des distributeurs réglementés. Une décision de la Régie demeure jusqu'à ce qu'elle soit modifiée par une autre décision de la Régie. Dans un souci d'allègement réglementaire, il n'est pas souhaitable, selon la Régie, que le distributeur reformule à chaque année une demande du volet F1 semblable à celle présentement autorisée.

Pour rencontrer d'autres préoccupations émises par les intervenants, la Régie prend acte des engagements du distributeur à l'effet que le programme commercial sera géré de façon rigoureuse et prudente, et ce, afin de minimiser les risques financiers. Selon la preuve, cela implique que les nouvelles ventes doivent être rentables et que les montants de prêts ainsi que les programmes commerciaux PRC et PRRC, auxquels ils seront jumelés éventuellement, soient limités à ce qui est strictement nécessaire afin de minimiser l'effet sur les tarifs. En outre, la Régie note l'engagement du distributeur à faire des enquêtes de crédit et à réclamer des sûretés adéquates afin de réduire les risques financiers et ultimement de protéger sa créance.

La Régie demande au distributeur de lui soumettre, dans le mois suivant la présente décision, les modalités d'application du programme ainsi que le contrat-type que SCGM entend utiliser et le contenu du suivi qui sera appliqué.

La Régie donnera son approbation quant à la nature et aux modalités du suivi présentées. Par la suite, les suivis devront faire partie du rapport annuel.

En outre, dans le cadre de l'article 31(2.1) de la Loi, la Régie demande au distributeur de conserver, pour chaque dossier d'aide octroyée, les pièces justificatives et garanties permettant d'établir que l'octroi d'une aide financière s'avérait justifié et nécessaire pour le maintien ou le développement des ventes de gaz naturel à ce client.

Enfin, la Régie note que les frais administratifs qui étaient en totalité présentés sous la catégorie « dépense » dès la première année sont, dans la pièce révisée déposée le 21 septembre 2000, amortis sur une période de cinq ans. Ce traitement devra faire l'objet de justification lors du dépôt du dossier tarifaire.

VOLET F2 DU PROGRAMME COMMERCIAL

En ce qui concerne le volet F2, la Régie comprend que ce volet est un financement qui va au-delà des coûts d'achat et d'installation des équipements au gaz naturel. Le volet F2 est proposé pour contrer une approche commerciale concurrente. Le distributeur gazier demande que le volet F2 soit maintenu tant et aussi longtemps qu'Hydro-Québec maintiendra le même genre d'approche.

La Régie rejette la partie de la demande relativement au volet F2 du programme commercial pour plusieurs motifs, dont l'insuffisance de la preuve. En effet, ce volet vise essentiellement à faire échec à des offres commerciales du distributeur d'électricité. Or, l'existence de ces offres commerciales concurrentes, ainsi que leur effet immédiat sur la position concurrentielle et la clientèle de SCGM, n'est qu'esquissée dans la preuve écrite. À l'audience, le témoin de SCGM évoque que des cas d'offres commerciales concurrentes lui sont rapportés régulièrement. Interrogé sur ce point central des offres relatives au volet F2, le représentant de SCGM est dans l'impossibilité de préciser le nombre de clients¹⁰ et le contenu des offres concurrentes depuis le dépôt de la preuve. Il ne s'agit pas seulement d'affirmer qu'il y a des offres concurrentes, mais encore faut-il le démontrer avec suffisamment de précision pour en convaincre la Régie.

¹⁰ Notes sténographiques, volume 1, page 30.

De plus, contrairement au volet F1, qui est limité par le niveau des investissements des clients dans leurs installations utilisant le gaz naturel, le volet F2 ne compte aucune balise objective facilement contrôlable, autre que la référence au coût global d'utilisation de l'électricité comme plafond. En effet, le distributeur gazier ne pourrait exiger d'obtenir copie de l'offre d'Hydro-Québec ni une description de ce qu'elle couvre exactement.

La Régie ne peut cautionner cette forme de surenchère entre deux distributeurs réglementés, car elle permettrait ainsi l'existence d'un système d'aide financière coûteux pour l'ensemble des usagers du gaz naturel et de l'électricité. En outre, il existe une forte probabilité que les clients visés fassent, eux-mêmes, monter les enchères. En conséquence, il serait, à toutes fins pratiques, impossible pour la Régie de s'assurer que les montants ainsi déboursés par SCGM sont raisonnables et nécessaires à la sauvegarde ou à l'accroissement de volumes de gaz naturel.

VU ce qui précède;

CONSIDÉRANT la *Loi sur la Régie de l'énergie*¹¹ et notamment les articles 31, 49 et 74;

CONSIDÉRANT le *Règlement sur la procédure de la Régie de l'énergie*¹²;

La Régie de l'énergie :

APPROUVE le volet F1 du programme commercial de SCGM axé sur le financement;

REJETTE le volet F2 du programme commercial de SCGM axé sur le financement;

PERMET à SCGM d'inclure dans sa base de tarification les sommes reliées à ce programme commercial (volet F1 seulement) conformément aux prescriptions de l'article 49(1) de la Loi et de créditer à son coût de service les revenus de financement qui seront générés;

¹¹ L.R.Q., c. R-6.01.

¹² R.R.Q. 1981, c. R-6.01, r. 0.2.

DEMANDE à SCGM de déposer le texte définissant les conditions d'application de ce programme de financement ainsi que la nature et les modalités du suivi qui sera mis en place, dans le mois suivant la date de la présente décision;

RECONNAÎT utile à ses délibérations la participation des intervenants;

PERMET aux intervenants de soumettre leur demande de paiement de frais détaillés, respectant le *Règlement sur la procédure de la Régie de l'énergie* et la décision D-99-124 relative au *Guide de paiement des frais des intervenants*, dans les trente jours suivants la présente.

Jean A. Guérin
Président

Lise Lambert
Vice-présidente

Jean-Noël Vallière
Régisseur

Liste des représentants :

SCGM représentée par M^e Jocelyn B. Allard;

ACAGNEQ représentée par M^e Charles Kazaz;

ACIG représentée par M^e Nicolas Plourde;

CERQ représenté par M^e Michel Davis;

FACEF/ARC représentée par M^e Hélène Sicard;

Gazoduc TransQuébec & Maritimes représentée par M. Phi P. Dang;

Groupe STOP/S.É. représenté par M^e Dominique Neuman;

Hydro-Québec représentée par M^e Jean Morel;

OC représentée par M^e Benoît Pepin;

RNCREQ représenté par M^e Pierre Tourigny;

Régie de l'énergie représentée par M^e Philippe Garant.