

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

NO. 3397-98

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE
GAZ MÉTROPOLITAIN (SCGM)

Requérante

et

LA CORPORATION APPROVI-
SIONNEMENT - MONTRÉAL,
SANTÉ ET SERVICES
SOCIAUX, 2953, rue Bélanger,
Bureau 102, Montréal,
(Québec),

Intervenante

**NOTES D'ARGUMENTATION DE L'INTERVENANTE CORPORATION
APPROVISIONNEMENT - MONTRÉAL, SANTÉ ET SERVICES SOCIAUX**

INTRODUCTION

Comme sa participation aux auditions, les remarques d'Approvisionnement Montréal seront limitées à quatre (4) sujets. Nos commentaires toucheront d'abord l'étude d'allocations du coût de service. Nous rappelons à la Régie que Approvisionnement Montréal s'était entendu avec l'Association des consommateurs industriels de gaz pour prendre à sa charge la vérification de l'étude d'allocation des coûts de service, l'ACIG prenant à sa charge les expertises quant au rendement du distributeur et quant au mode suggéré de rendement incitatif.

Nous traiterons ensuite de la structure du tarif interruptible et de la répartition proposée du revenu requis, en particulier aux clients interruptibles.

Nos notes traiteront encore du phénomène du gaz de compression et de la situation spéciale qui prévaut présentement, pour enfin terminer, à la suggestion de la Régie, avec nos vues sur le déroulement de la phase 3 et des rencontres qui doivent se tenir préalablement afin d'élaguer le sujet et tenter d'établir un consensus.

I. **L'ÉTUDE D'ALLOCATIONS DU COÛT DE SERVICE**

Suite à la cause R-3325-95, la Régie ordonnait à Gaz Métropolitain d'allouer les coûts de transport et d'entreposage selon une méthode recommandée par madame Sharon Chown, experte engagée par l'intervenante Approvisionnement Montréal. La régie décidait aussi que les conduites principales de distribution devaient être allouées sur une base régionale.

Tel qu'il appert d'une lettre du 12 novembre qui nous était adressée par madame Chown, après vérification, madame Chown est d'accord avec la façon dont sa méthode a été appliquée, tenant compte des modifications qui lui avaient été apportées par la Régie. Madame Chown est encore d'accord sur l'interprétation faite par Gaz métropolitain des modifications ainsi apportées par la Régie. Les commentaires de madame Chown visent les résultats exprimés aux pièces mentionnées à sa lettre.

Quant à l'allocation régionale des conduites principales, madame Chown se dit d'accord avec les calculs de cette allocation régionale, sans pour autant y souscrire. Elle avait recommandé une autre méthode d'allocation.

A ce dernier sujet, Approvisionnement Montréal croit qu'il se peut que l'avenir nous montre que l'allocation régionale des conduites principales crée une distorsion telle qu'on en vienne à avoir du mal à évaluer les coûts de service des classes tarifaires à proprement parler. Si, par exemple, on en arrivait à la conclusion que certaines classes tarifaires sont accablées du poids des nouveaux investissements alors que d'autres en sont exemptes, on pourrait tirer comme conclusion que l'effort de développement du réseau à l'extérieur de la région métropolitaine de Montréal, se fait sans que les consommateurs résidentiels n'y participent de quelque façon que ce soit.

II. LE TARIF INTERRUPTIBLE

Bien qu'Approvisionnement Montréal reconnaisse que ce n'est pas dans cette cause que des correctifs peuvent être apportés à la structure du tarif interruptible, l'analyse que nous pouvons faire étant encore trop partielle, il n'en reste pas moins que nous croyons devoir porter, dès maintenant, à l'attention de la Régie un fait préoccupant qui est le suivant :

Le tarif interruptible médian, c'est-à-dire comportant une réduction de 25%, représente un prix qui va de 107 à 121% du tarif équivalent continu (Tarif 4) également à la médiane, c'est-à-dire avec une réduction de 4%, et, à 100% de coefficient d'utilisation.

Il y a certainement lieu de se poser des questions lorsqu'un hôpital, par exemple, décidant d'un approvisionnement en continu pour sa charge énergétique de base, et a recours au tarif interruptible pour la différence, et voudrait se lier pour deux (2) ans, paierait plus cher pour la portion interruptible que pour la portion continue de sa consommation.

Par ailleurs, à plein tarif, un client jouissant d'un service inférieur à tout autre client de la franchise, c'est-à-dire pouvant être interrompu lorsque le besoin s'en fait sentir, paierait plus cher qu'un client du tarif 1, tarif à demande, sans obligation minimale, et, à coefficient d'utilisation médiocre (transcription 6 novembre Volume 9, pages 48 et suivantes).

Le tarif interruptible moyen effectivement souscrit par les abonnés se situe au niveau d'une réduction de 48.2%. il est très clair que tous les clients interruptibles, à de rares exceptions près, souscrivent au maximum de la réduction. De l'avis d'Approvisionnement Montréal, cela ne fait que démontrer qu'à moins de se lier pour cinq (5) ans et à un volume minimum de 85% du volume anticipé, le tarif interruptible n'est pas viable économiquement.

C'est cette réduction que nous qualifions d'obligatoire qui est la source de l'inter financement constaté aux diverses pièces traitant d'étude de coûts de service, notamment SCGM-17, document 11.

Par ailleurs, nous sommes amenés à réaliser que le rendement interne du tarif 5.9 est de plus de 37%, qu'il est, et de loin, le tarif le plus « payant » pour le distributeur. Que ces clients ayant le pire service de la franchise, c'est-à-dire, le plus grand nombre de journées d'interruption, soit ceux qui contribuent le plus au rendement général nous laisse perplexes.

Comme le faisait remarquer les témoins de SCGM, l'analyse de la situation n'est pas finie et il est trop tôt pour porter un jugement sur cette anomalie.

Elle est peut-être due à une distorsion induite par la méthode d'allocation des coût de service qui pourrait contenir une composante de localisation trop importante. Par ailleurs, la conjoncture des trois (3) clients de cette sous-

classe 5.9 a peut-être aussi une influence importante sur le résultat surprenant. Il est certainement trop tôt pour tirer quelques conclusions définitives quant à ce phénomène, sauf pour mentionner à la Régie qu'il préoccupe grandement Approvisionnement Montréal dont les grands hôpitaux consomment du gaz naturel à la fois sous le tarif 4 et sous le tarif 5.

La prochaine cause tarifaire nous éclairera certainement car nous aurons alors le bénéfice des résultats de l'enquête et de la réflexion auxquels se livreront les responsables de l'allocation des coûts de services et de la tarification chez le distributeurs.

Malgré ces incertitudes, le distributeur n'hésite pas, encore une fois, à augmenter le tarif 5 du pourcentage le plus important de tous les tarifs.

Il nous semble que nous nous rapprochons étrangement de la situation condamnée par la Régie dans la décision D96-31 (pages 332 et 333, Recueil des décisions de la Régie du gaz naturel – 1^{er} avril 1996 au 31 mars 1997).

Les volumes consommés en tarif interruptible coûtent déjà assez cher et sont le sujet d'engagements très contraignants qui rendent odieuse toute augmentation dépassant ce qui est strictement inéluctable. Ces volumes ne l'oublions pas, sont des plus captifs par la nécessité économique de s'engager à long terme à consommer du gaz pour bénéficier d'un tarif avantageux.

Approvisionnement de Montréal s'oppose à toute augmentation des tarifs interruptibles qui dépasse le taux d'augmentation des autres grands clients.

Approvisionnement de Montréal rappelle qu'il n'y a pas de logique parfaite à rendre le tarif 5 de moins en moins attrayant par rapport au tarif 4.

L'utilisation du tarif 5 exige des clients des investissements important leur permettant de s'accommoder d'un service de moindre qualité. Ce service est cependant précieux pour la franchise puisqu'il permet d'optimiser le transport et l'entreposage en amont. À force de pénaliser ces clients pour tenter d'éviter la migration du tarif 4 vers le tarif 5, on se prépare des lendemains pénibles quant à ces clients qui, un jour ou l'autre, seront libérés de leurs engagements contraignants et pourront utiliser d'autres formes d'énergie. Les volumes consommés par ces clients ne deviendront-ils pas ces volumes vulnérables qui nécessiteront d'importants rabais tarifaires ?

La plaidoirie que nous pourrions livrer ici ressemblerait à s'y méprendre à celle du procureur soussigné qui se retrouve dans les transcriptions sténographiques du 5 août 1996, dans la cause R-3351-96, phase II, plaidoirie livrée pour le compte d'autres clients. Nous n'avons pas l'intention de la répéter ici. La persistance du problème est cependant remarquable.

Dans un autre ordre d'idées il est évident que les clients interruptibles voient d'un mauvais œil les transactions hors franchise auxquelles se livre leur distributeur parce qu'ils se demandent inévitablement, dans le nouveau contexte de niveau d'interruption plus élevé, s'il n'en font pas les frais d'une façon ou d'une autre.

Les échanges avec le témoin M. Gérard Forget rapportés aux pages 113 à 126 (29 octobre , vol. 6) permettent de tirer les conclusions suivantes :

- les seules transactions hors franchises à même les excédents de capacité de pointe qui ne peuvent augmenter le niveau des interruptions sont celles qui ne comprennent qu'une vente de la capacité du transport M-12 (Dawn- Parkway) en excédent de la capacité de STS (Parkway – Montréal) soit cinquante (50)

millions de pieds cubes par jour pendant les cent cinquante-et-un (151) jours de la saison d'hiver.

- des transactions comprenant de la marchandise pourraient se faire à même cette capacité, mais à la condition que le « remboursement », la remise du gaz se fasse dans la même saison, et le plus tôt possible sans quoi, des interruptions supplémentaires pourraient survenir.

- l'excédent de la capacité de pointe ne peut servir à un client à l'intérieur de la franchise que pour déplacer ses interruptions, (encore qu'on puisse se demander pourquoi ce client paierait le prix du marché pour une capacité de pointe pour déplacer ou remettre dans le temps seulement ses interruptions à l'intérieur de la même saison hivernale).

Nous encourageons la Régie à exercer la plus grande vigilance afin de s'assurer que les clients interruptibles ne fassent pas les frais de ces transactions hors franchise.

III. LE GAZ DE COMPRESSION

Approvisionnement Montréal est d'accord pour qu'un service de gaz de compression soit offert à la clientèle. Notons cependant qu'un service réclamé à cor et à cri par les intervenants depuis 1987, ne trouve qu'une faible minorité de preneurs lorsqu'enfin il devient disponible. Moins de 20% des clients susceptibles de se procurer leur propre approvisionnement de gaz de compression ont choisi de le faire. (1.2 bcf/7PCF).

Quant à nous, le fait que ce service ait été annoncé par le distributeur à quelques 2.22 \$ (G.J.) jusqu'en septembre 1998 n'est certainement pas étranger à ce phénomène. Les choix ont été faits sur la base des prévisions avancées par le distributeur et, au moment où ces notes sont soumises, les jeux sont faits et le train est passé.

Par contre, personne ne peut non plus établir dès maintenant le prix annuel qu'aura coûté en fin octobre 1999 le gaz de compression soumis au mécanisme d'ajustement projeté, mécanisme avec lequel, nous le répétons, nous sommes en accord.

De la même façon, bien fin serait celui qui pourrait prédire dès maintenant le prix que paieront ou qu'auraient payé les clients qui se procureront ou se seraient procuré leur propre gaz de compression. Il n'est donc pas question ici de dommages, ni pour les clients ni pour le distributeur, l'avenir étant toujours incertain.

Le fait brutal existe cependant que les clients ont opté pour un service annoncé à 2,22 \$/G.J. Le dernier chiffre avancé est de 2,76 \$.

Les témoins de Gaz Métropolitain nous ont appris (transcription - Volume 6, pages 133 et suivantes, audience du 29 octobre 1998) que la source de la prévision était la perception que Gaz Métropolitain avait du marché, un exercice de jugement qui en est arrivé à un consensus « sur ce que Gaz Métro pense être le prix pour le prochain exercice ».

Ce consensus, ce jugement, a été exprimé au moment même où le marché lui-même, c'est-à-dire les institutions financières se spécialisant dans l'offre de dérivatif financier sur des prix à venir, cotaient de façon soutenue le gaz à terme acheté de novembre 1998 à au moins 2,60 \$ selon les diverses pièces

fournies à tous les mois par le distributeur pour étayer ses calculs de projection du prix du gaz de réseau. En effet, déjà au mois de mars, selon des indications données en fin février par des institutions financières, les prix apparaissaient à 2,60 \$ (G.J.) pour en arriver, après une croissance assez régulière (2.618 \$ - 2.697 \$ - 2.674 \$ - 2.791 \$ - 2.814 \$) à un prix de 2.653 \$ en fin août, et à un prix de 2.706 \$ indiqué en fin septembre.

Point n'est question ici d'accuser qui que ce soit ni de pointer du doigt quelque département ou service du distributeur. Notre intention n'est que de porter à l'attention de la Régie qu'à notre avis, il faudrait que de pareilles prévisions se fassent en référence aux offres du marché afin « éliminer, à toutes fins pratiques, l'arbitraire du distributeur » pour paraphraser la décision D-95-44 (5^e paragraphe, page 223, Recueil des décisions de la Régie du gaz naturel). Dans cette décision, on avait approuvé le recours à des indications de trois (3) institutions financières pour le gaz à terme, afin d'éviter justement que des prévisions, quelque raisonnables qu'elles puissent être et quelque justifiées que les croie le distributeur, ne contiennent pas d'élément « arbitraire » qui ne corresponde pas aux vues générales du marché du gaz.

Encore une fois, ce qui est fait est fait, mais il faudrait cependant que la chose ne se reproduise pas et que la Régie prenne des dispositions pour ce faire.

Par ailleurs, dès que se libéreront de nouveaux volumes, la Régie devrait ordonner qu'on permette aux clients de fournir eux-mêmes leur gaz de compression s'ils le désirent.

IV. LA PHASE III, LE MODE INCITATIF DE RÉGLEMENTATION

Comme le mentionne dans sa preuve, monsieur H. Johnson, expert dont les services furent retenus par l'ACIG, chaque mode de rendement incitatif doit être adapté à la situation du distributeur impliqué.

À notre avis, les premières rencontres devraient viser à établir les priorités du distributeur. Si, par exemple, on en venait à la conclusion que les dépenses courantes sont bien contrôlées et qu'elles représentent un pourcentage trop minime des dépenses admissibles pour qu'on leur accorde un poids important dans l'incitatif, il faudra alors se tourner vers les dépenses capitales. Si encore il était établi que de nouvelles ventes sur le réseau existant sont le seul moyen de rentabiliser la franchise et diminuer les tarifs, il faudrait qu'un incitatif important repose sur cet objectif, particulièrement dans les régions où les investissements sont les plus élevés par rapport au volume existant.

On pourrait aussi, si de nouvelles expansions devaient se faire, lier une partie du rendement à la fiabilité des projections de volume établies par le distributeur.

Il faudra ensuite dans un deuxième groupe de rencontres établir les coûts qui sont véritablement sous le contrôle de SCGM afin d'éviter des injustices, pour les actionnaires ou pour les clients. Si par exemple on en venait à la conclusion que la prise en compte des congés fiscaux qu'amènent de nouveaux investissements bénéficie indûment aux actionnaires, il faudrait manifestement retirer ce crédit d'impôt des facteurs sous le contrôle du distributeur.

Compte tenu des objectifs prioritaires dégagés lors des premières rencontres, la discussion devrait alors porter sur le poids relatif des différents facteurs ou des différents coûts à contrôler, en rapport aux priorités établies.

Finalement, la mécanique devra être aussi discutée. On devra choisir la base de comparaison, établir les objectifs et un moyen empirique de vérifier l'atteinte des objectifs, de quantifier la rémunération incitative en conséquence.

Les participants et leurs experts possèdent probablement déjà une connaissance suffisante des finances de la franchise et de son développement pour pouvoir décrire précisément les objectifs d'efficacité qu'ils recherchent. De la même façon, le choix des coûts qui sont véritablement sous le contrôle du distributeur devrait être assez simple à établir et un consensus pourrait se dégager assez rapidement.

Les deux dernières étapes, c'est-à-dire l'établissement des moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs prioritaires, et la mécanique qui devra juger des résultats et les quantifier, risquent de prendre plus de temps à dégager. Personne ne possédant la vérité, une période de rodage devra peut-être être envisagée afin de soumettre les concepts et calculs choisis à l'épreuve de la pratique et du temps.

L'aspect technique des discussions à venir lors de ces rencontres, l'inévitable négociation et les compromis à intervenir militent fortement pour l'établissement d'un groupe de travail (task force) composés de membres permanents en nombre très restreint par intervenant, assistés le cas échéant par des « techniciens » et présentant un degré d'autorité suffisant à assurer

que leur acquiescement et leur recommandation à leurs mandats aient le poids nécessaire pour éviter de trop nombreux volte-face qui ne feraient que ralentir le bon fonctionnement du groupe et finiraient par interrompre ou à tout le moins perturber son travail.

Les frais encourus par les intervenants pour participer à ces rencontres doivent être remboursés au même titre que les frais de participation aux audiences que les rencontres éviteront d'ailleurs.

Enfin, bien que nous ayons convenu de laisser à l'ACIG le soin de traiter du taux de rendement, nous ne pouvons, devant les taux suggérés par le distributeur que rappeler à la Régie qu'il serait temps d'évaluer le risque d'affaire et le risque réglementaire d'une façon plus réaliste en tenant compte du fait que de son propre avis, « la Régie s'est toujours montrée favorable à donner au distributeur, lorsque les circonstances le justifiaient, les outils nécessaires à protéger et développer le marché du gaz au Québec » (D94-04, p.453 Recueil de décisions 1^{er} avril 1993 – 31 mars 1994) et du fait que le distributeur a un accès facile aux revenus excédentaires produits régulièrement par la franchise.

Le taux de rendement raisonnable prévu par la Loi (art 49 – 3^e) ne doit certainement pas être fixé au-delà de la rémunération normale du risque réel et le devoir qu'a la Régie de s'assurer du respect des ratios financiers du distributeur ne signifie certainement pas non plus qu'on doive établir des records de ratio de couverture d'intérêts, par exemple ou produire d'autres ratios qui dépassent les normes reconnues pour maintenir la stabilité de l'entreprise et son développement normal.

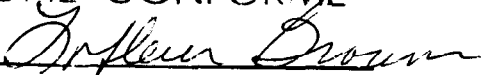
Nous endossons les recommandations de l'ACIG à ce chapitre.

MONTRÉAL, le 23 novembre 1998

LA CORPORATION APPROVISIONNEMENT –
MONTRÉAL, SANTÉ ET SERVICES SOCIAUX

(S) **Me Pierre Tourigny**
LAFLEUR BROWN
1, Place Ville-Marie
37^e étage
Montréal, Québec H3B 3P4
Téléphone : (514) 878-9641
Télécopieur : (514) 878-1450

COPIE CONFORME


Lafleur Brown