

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN

**DÉGROUPEMENT DES TARIFS
R-3443-2000**

TARIFICATION DES SERVICES DÉGROUPEÉS

**TÉMOINS :
TARIFICATION
APPROVISIONNEMENT GAZIER**

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
INTRODUCTION.....	5
PRÉAMBULE	10
1. RECLASSIFICATION DES COÛTS TOTAUX DU DISTRIBUTEUR.....	11
2. SERVICE DE FOURNITURE DE GAZ (composante M).....	12
2.1. Coûts de la fourniture du gaz.....	12
2.2. Rappel du tarif de fourniture du distributeur	13
2.3. Conditions et modalités	14
2.3.1 Associations de clients	14
2.3.2 Préavis d'entrée et de sortie	15
2.4. Retrait du service de fourniture du distributeur	15
2.4.1 Conditions et modalités de la décision D-98-05	16
2.4.2 Révision des VJCs (volumes journaliers contractuels)	16
2.4.3 Associations de clients	17
2.4.4 Rappel au sujet du solde d'ajustement d'inventaire	17
3. SERVICE DE GAZ DE COMPRESSION (composante C).....	18
3.1. Coûts du gaz de compression.....	18
3.2. Rappel du tarif de gaz de compression du distributeur	19
3.3. Conditions et modalités	20
3.3.1 Associations de clients	20
3.3.2 Préavis d'entrée et de sortie	21
3.3.3 Autres	21
3.4. Retrait du service de gaz de compression du distributeur	21
3.4.1 Associations de clients	22
3.4.2 Rappel au sujet du solde d'ajustement d'inventaire	22

	PAGE
4. SERVICE DE TRANSPORT (composante T).....	23
4.1. Coûts de transport.....	23
4.1.1 Identification des coûts de transport.....	23
4.1.2 Méthode d'allocation des coûts de transport.....	24
4.2. Tarif de transport du distributeur	25
4.2.1 Structure du tarif de transport.....	25
4.2.2 Prix unitaires du tarif de transport	30
4.2.3 Ajustements subséquents	31
4.2.4 Associations de clients	32
4.2.5 Préavis d'entrée et de sortie	33
4.3. Retrait du service de transport du distributeur.....	33
4.3.1 Cession de la capacité de transport détenue par le distributeur	34
4.3.2 Associations de clients	40
4.3.3 Solde d'ajustement d'inventaire	40
5. SERVICE D'ÉQUILIBRAGE (composante É).....	40
5.1. Coûts d'équilibrage	41
5.1.1 Identification des coûts d'équilibrage.....	41
5.1.2 Méthode d'allocation des coûts d'équilibrage	44
5.2. Tarif d'équilibrage du distributeur	45
5.2.1 Structure du tarif d'équilibrage	46
5.2.2 Prix unitaires du tarif d'équilibrage	50
5.2.3 Partage des crédits d'équilibrage.....	51
5.2.4 Transposition des volumes lorsque livraison non uniforme	54
5.2.5 Solde en service d'équilibrage.....	56
5.2.6 Facturation du service d'équilibrage.....	57
5.2.7 Autres éléments	57
5.2.8 Ajustements subséquents	59
5.2.9 Associations de clients	60
5.2.10 Préavis d'entrée et de sortie	60
5.3. Retrait du service d'équilibrage du distributeur.....	61
5.3.1 Associations de clients	61

	PAGE
6. SERVICE DE DISTRIBUTION (composante D).....	62
6.1. Coûts de distribution.....	63
6.2. Tarif de distribution du distributeur	64
6.2.1 Structure et prix des tarifs de distribution D ₃ et D ₄	65
6.2.2 Structure et prix du tarif de distribution D ₅	69
6.2.3 Structure et prix du tarif de distribution D ₁	71
6.2.4 Structure et prix du tarif de distribution D _M	74
6.2.5 Réductions	74
6.2.6 Ajustements subséquents	77
6.2.7 Associations de clients	77
6.3. Retrait du service de distribution du distributeur.....	77
6.4. Simulation	78
7. AUTRES ÉLÉMENTS	80
7.1. Le tarif fixe.....	80
7.2. Le supplément pour service de pointe	81
7.3. La flexibilité tarifaire.....	81
7.4. Les combinaisons de services	82
7.5. Facturation particulière au service d'équilibrage.....	83
7.5.1 Dans les cas de refacturation.....	83
7.5.2 Dans les cas de changement de clients	84
7.5.3 Dans les cas de nouveaux clients.....	85
7.5.4 Dans les cas de changement de mode de lecture de compteur.....	86
7.6. Coûts d'implantation	86
7.7. Intégration des services sujets aux demandes de reconduction	87
7.8. Normalisation de la température	89
7.9. Ajustements subséquents au 1 ^{er} octobre 1999	89
7.10. Révision de la présentation de la facture.....	91
7.11. Encart de facturation.....	92
8. COMPARAISON DES TARIFS GROUPÉS ET DÉGROUPEÉS	92
8.1. Variations tarifs dégroupés versus tarifs groupés	92
8.2. Autres dispositions transitoires	95
9. TEXTE DES TARIFS.....	96
CONCLUSION.....	98

TARIFICATION DES SERVICES DÉGROUPEÉS

INTRODUCTION

Rappelons tout d'abord brièvement que la décision de dégroupier les tarifs a été émise le 18 décembre 1996 par la décision D-96-44 et que, suite à cette décision, une première série de travaux a résulté en une proposition intitulée « conditions et modalités des tarifs dégroupés », donnant lieu à la décision D-98-05, le 30 janvier 1998. Une liste des conditions et modalités approuvées par la Régie dans sa décision D-98-05 est déposée sous la cote SCGM-3, document 1 ; cette pièce présente d'ailleurs sommairement tous les sujets relatifs au dégroupierement des tarifs qui sont abordés dans, ou reportés au-delà de, la présente cause ou qui ont été abordés ou reportés lors de précédentes causes. Le présent document fait suite à celui sur les conditions et modalités et propose concrètement des structures tarifaires et des prix pour chacun des services dégroupés.

Le but recherché en dégroupierant les tarifs a été d'offrir aux clients un plus grand éventail de choix tarifaires leur permettant de mieux gérer leurs besoins énergétiques, choix tarifaires introduits tout en respectant le principe d'« utilisateur-payeur ». La Régie, sur ces sujets, a d'ailleurs ordonné :

« Dans la mesure où les avantages consentis à un client en particulier ne sont pas à l'encontre des intérêts de l'ensemble de la clientèle, la Régie est d'avis que les consommateurs ne devraient payer que pour les services qu'ils jugent nécessaires à leurs besoins. » (Décision D-96-44, page 38)

Nous voulons donc que les clients paient les vrais coûts et que certains clients ne tirent pas avantage aux dépens d'autres clients. Finalement, les tarifs sont proposés de telle sorte que l'entreprise soit gardée indemne dans la transition vers le dégroupierement, en même temps que l'intégrité de la gestion de son réseau soit préservée.

Tel qu'exposé lors de l'étape de détermination des conditions et modalités entourant le dégroupierement des tarifs (décision D-98-05), les 5 composantes des tarifs appelées à être dégroupées sont les suivantes : M (marchandise gaz), C (gaz de compression), T (transport), É (équilibrage) et D (distribution). Les composantes M et C sont déjà dégroupées, la composante C l'étant depuis le 1^{er} octobre 1998.

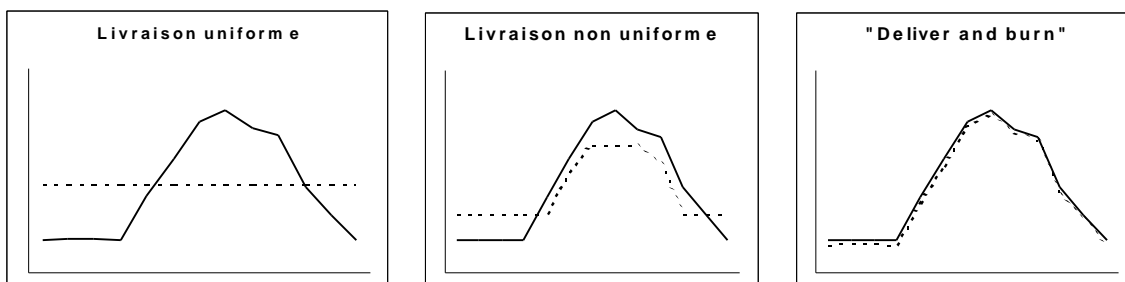
1
2 Les tarifs ont été dégroupés de manière qu'au moins globalement en revenus, pour chaque
3 groupe de tarifs (1 et M, 3 et 4, 5 V1A et 5 V1B), $T + C + \acute{E} + D = TD$, donc que la
4 somme des montants facturés pour chacune des composantes dégroupées égale les
5 montants facturés via les tarifs groupés. Cette neutralité entre les tarifs dégroupés et les
6 tarifs groupés ne pourra être rencontrée individuellement client par client simplement
7 parce qu'il est pratiquement impossible d'en arriver à des prix identiques lorsque l'on
8 passe par des structures tarifaires différentes. Il sera effectivement question ici d'établir
9 des structures tarifaires différentes pour les composantes T, C, \acute{E} et D, différentes des
10 structures tarifaires groupées qui, elles, ont été élaborées toutes composantes réunies. La
11 simple conversion, par exemple, des réductions actuellement exprimées par rapport à la
12 facture totale de TD en réductions exprimées par rapport à la facture de D uniquement
13 amènera des variations client par client.

14
15 Afin de réduire à un certain niveau les différences entre les tarifs groupés et dégroupés,
16 les tarifs dégroupés seront introduits avec une structure tarifaire de la composante D
17 différente pour chaque tarif TD existant. Les tarifs dégroupés seront donc proposés ainsi :
18 une structure tarifaire pour le T, une structure tarifaire pour le C (déjà connue), une
19 structure tarifaire pour le \acute{E} , et 5 structures tarifaires, déjà existantes, pour le D (D_1 , D_3 ,
20 D_4 , D_5 et D_M). Nous verrons, dans une phase subséquente, s'il sera possible de converger
21 vers une seule structure tarifaire de D.

22
23 Les travaux sur le dégroupement des tarifs nous ont amenés à constater que le maintien de
24 deux modes de tarification, dégroupé pour les clients qui se retireraient d'un des services
25 du distributeur et groupé pour les autres, serait administrativement lourd et causerait
26 continuellement la migration des clients d'un mode à l'autre. En effet, comme mentionné
27 précédemment, dû à l'utilisation de structures tarifaires différentes en tarification groupée
28 et en tarification dégroupée, les taux unitaires moyens des factures individuelles des
29 clients seraient rarement égaux en mode groupé et en mode dégroupé. Les clients seraient
30 continuellement dans une situation où ils évalueraient selon quel mode de tarification,
31 groupé ou dégroupé, il leur serait le plus avantageux d'être facturés, même en prenant
32 tous les services du distributeur. Donc, contrairement à ce que nous avons originalement
33 cru, et qui a fait l'objet d'une section du dossier sur les conditions et modalités des
34 services dégroupés donnant lieu à la décision D-98-05, il nous semble préférable d'avoir
35 un seul mode de tarification pour tous les clients, la tarification dégroupée, et c'est ce que
36 nous proposons.

1
2 Même avec la proposition d'introduire cinq structures tarifaires pour la composante D, les
3 variations individuelles client par client qui découleraient de la transition d'une
4 tarification groupée vers une tarification dégroupée demeurent significatives. Soulignons
5 toutefois que la précision tarifaire quant au rapprochement des coûts est augmentée avec
6 l'introduction de la tarification dégroupée et, qu'à ce titre, les variations individuelles
7 constituent en fait autant de corrections de l'interfinancement qui existe actuellement en
8 tarification groupée. Afin d'en réduire l'impact sur la facture des clients, les variations
9 causées par l'introduction des tarifs dégroupés seraient étalées dans le temps par
10 l'utilisation de rabais transitoires, comme nous l'avons fait lors des modifications qui
11 avaient été apportées à la structure des tarifs 3 et 4 il y a 7 ans et à la structure du tarif 5 il
12 y a 5 ans.

13
14 Il faut aussi noter que toute la tarification groupée actuelle a comme prémisses un
15 approvisionnement uniforme de la marchandise M. Le service d'équilibrage (É) prévu
16 aux tarifs TD actuels est donc celui comparant la consommation du client à une livraison
17 journalière uniforme de la marchandise M, correspondant à $1/365^{\text{ième}}$ de la consommation
18 annuelle, que cette livraison soit faite en vertu du service de fourniture de gaz, du service
19 d'achat-revente ou du service de livraison.



20
21 Les tarifs dégroupés devront tenir compte de la possibilité qu'aura le client de
22 s'approvisionner en marchandise selon différents profils de livraison, allant de la
23 possibilité de toujours livrer la marchandise uniformément comme actuellement, à la
24 possibilité de livrer chaque jour un volume égal à sa consommation, un tel client étant
25 appelé « deliver and burn ». Le tarif dégroupé d'équilibrage (É) proposé permettra de
26 tenir compte des différents profils de livraison.

27
28 Le dégroupement des tarifs a amené une nouvelle présentation des coûts totaux du
29 distributeur. Les coûts, habituellement présentés selon une catégorisation comptable, ont

1 été regroupés pour être présentés selon chacune des composantes M, C, T, É et D. Cette
2 nouvelle classification des coûts, ou « fonctionnalisation » des coûts, est nécessaire afin
3 de connaître les revenus totaux que doit générer chacun des tarifs dégroupés,
4 correspondant à chacune des composantes, nous permettant alors d'en établir
5 adéquatement les prix unitaires. L'actuelle et la nouvelle présentation des coûts totaux du
6 distributeur accompagnent le présent document et sont déposées sous la cote SCGM-4,
7 documents 2 et 1. La première section du présent document explique davantage la
8 révision de la fonctionnalisation des coûts, et la description de chacun des tarifs
9 dégroupés commencera par une revue spécifique des coûts qui s'y rapportent.

10
11 Notons que l'actuel témoignage ne présente pas d'étude d'allocation du coût de service ni
12 ne propose de modification aux méthodes d'allocation des coûts actuellement en vigueur.

13
14 Pour chacun des services dégroupés existants (M et C) et proposés (T, É et D), le présent
15 document fait donc :

- 16
17 - une présentation des coûts totaux se rapportant à la composante (incluant les coûts
18 d'ajustement d'inventaire, le cas échéant) ;
19 - une description détaillée du tarif, soit de sa structure et du calcul de ses prix unitaires ;
20 - mention de la façon dont les ajustements subséquents seront pris en compte ;
21 - une présentation des autres conditions et modalités qui sont nécessaires à l'application
22 et à la gestion du tarif, incluant celles régissant le retrait des clients des services du
23 distributeur.

24
25 Avec les tarifs dégroupés proposés, les clients pourront donc, au terme de l'implantation
26 progressive approuvée par la décision D-98-05, pour les composantes T et É, tout comme
27 actuellement pour les composantes M et C, choisir le service fourni par le distributeur ou
28 le service d'un autre fournisseur. Comme mentionné dans le dossier portant sur les
29 conditions et modalités, une fois les tarifs dégroupés introduits, plusieurs choix seront à la
30 disposition des clients, même si « naturellement » certaines combinaisons n'existeront
31 pas. Avec les tarifs dégroupés, les clients pourront, s'ils le désirent, moduler leurs
32 livraisons pour utiliser ou non le service d'équilibrage du distributeur.

33
34 Comme lors de l'établissement des tarifs groupés, les tarifs dégroupés ici proposés ont été
35 calculés sur la base des données d'une année budgétaire, en l'occurrence, de l'année
36 budgétaire 1999/2000. Les tarifs dégroupés présentés sont le pendant des tarifs groupés

1 en vigueur au 1^{er} octobre 1999 ; les modifications tarifaires survenues après le 1^{er} octobre
2 1999 seront traitées comme des ajustements subséquents aux composantes dégroupées T
3 et É.
4

5 Un texte des tarifs révisé, incorporant toutes les composantes des tarifs dégroupés ainsi
6 que toutes les conditions et modalités entourant le dégroupement des tarifs, est inclus au
7 présent dossier. Un remaniement majeur du texte des tarifs a été nécessaire dû à
8 l'approche entièrement nouvelle de la tarification dégroupée. Nous avons voulu que notre
9 texte des tarifs soit complet, et que chaque service puisse être compris en contenant toutes
10 les conditions et dispositions tarifaires s'y rapportant. Ainsi, les contrats seront réduits au
11 minimum et ne contiendront désormais que les paramètres contractuels des tarifs qui
12 peuvent varier d'un client à l'autre. Nous avons aussi visé que chaque service dégroupé
13 puisse avoir son « autonomie » advenant son extraction individuelle du texte global ; tous
14 les articles se rapportant à un service particulier ont donc été regroupés sous la description
15 de ce service. Ce qui a amené, par exemple, le déplacement de certains articles des
16 dispositions générales vers le tarif, ou le service, dont ils faisaient l'objet.
17

18 Le présent document propose une structure de tarifs dégroupés complète et fonctionnelle.
19 Nous verrons toutefois, aux chapitres pertinents, que certaines pistes d'amélioration ont
20 déjà été identifiées, améliorations qui pourraient viser à mieux refléter les coûts dans les
21 prix (comme, par exemple, l'introduction d'une pondération des mois d'hiver dans
22 l'établissement de la consommation de pointe) ou à étendre davantage la flexibilité
23 tarifaire et opérationnelle introduite par les travaux complétés à ce jour (cession de la
24 capacité aux clients interruptibles, par exemple).
25

26 Finalement, nous aimerions souligner que les travaux sur le dégroupement des tarifs se
27 sont faits dans le cadre de rencontres régulières avec un groupe d'intervenants
28 représentant les clients. Ces rencontres ont permis de tester progressivement des idées
29 quant à la conception des structures des tarifs dégroupés et d'établir une certaine priorité
30 dans les étapes d'implantation des tarifs dégroupés. Les relations entre toutes les parties
31 ont été agréables et constructives.
32
33
34
35
36

1 **PRÉAMBULE**

2
3 Les travaux menant au dégroupement des tarifs se sont échelonnés sur plusieurs mois. Au
4 cours de cette période, nous avons rappelé périodiquement aux participants du groupe de
5 travail et aux clients que, contrairement à la pensée qui semble généralisée, les tarifs de
6 SCGM, particulièrement les tarifs continus à débit stable 3 et 4 ainsi que le tarif M,
7 offrent une discrimination de prix en fonction du coefficient d'utilisation (CU). Les
8 clients ayant des coefficients d'utilisation différents ont des prix de transport et
9 distribution différents.

10
11 Le coefficient d'utilisation est une indication du profil annuel de consommation des
12 clients qui se résume en la comparaison (*en la division*) de la consommation journalière
13 moyenne annuelle avec la (*par la*) consommation journalière de pointe. Plus l'écart entre
14 ces deux consommations est petit, plus le coefficient d'utilisation est élevé ; un ratio de 1
15 indique une stabilité annuelle parfaite de la consommation (CU 100%). Typiquement, les
16 profils de consommation à prépondérance chauffage ont un CU entre 40 et 45%. Les
17 coûts de desservir les profils de consommation à coefficient d'utilisation élevé sont
18 inférieurs aux coûts de desservir les profils de consommation à coefficient d'utilisation
19 plus faible ; pour desservir les profils de consommation à coefficient d'utilisation élevé,
20 nous avons recours à une moins grande utilisation d'outils d'équilibrage.

21
22 La discrimination incluse aux tarifs, dont il a été question ci-haut, reflète ce que l'on
23 observe dans les coûts et fait donc en sorte qu'un client à CU plus élevé paie un prix de
24 transport et distribution moins élevé qu'un client à CU plus faible. La tarification de
25 SCGM est ainsi conçue depuis longtemps et le tableau présenté à la pièce SCGM-5,
26 document 1 illustre cette situation pour les tarifs en vigueur au 1^{er} octobre 1999. Les
27 tarifs dégroupés refléteront à leur tour dans les prix la réalité des coûts.

28
29 Nous profiterons de cette remarque préliminaire pour ajouter, de façon plus générale, que
30 l'étude d'allocation du coût de service positionne les clients, ou groupes de clients, les uns
31 par rapport aux autres en tenant compte de l'effet de leur consommation, et de leur profil
32 de consommation, sur les coûts du distributeur. Les coûts du distributeur sont, en effet,
33 répartis entre les clients selon les positions relatives déterminées ; selon les coûts à
34 allouer, ces positions relatives proviennent de différentes études et analyses qui génèrent
35 ce que l'on appelle les facteurs d'allocation. Les tarifs, à l'aide de structures appropriées,

1 reflètent ensuite le mieux possible les positions relatives des clients dans les prix qu'ils
2 doivent payer.

3 4 5 **1 RECLASSIFICATION DES COÛTS TOTAUX DU DISTRIBUTEUR**

6
7 Le dégroupement des tarifs par composante M, C, T, É et D a amené à regrouper les coûts
8 totaux selon ces dernières plutôt que selon une classification adoptée jusqu'à maintenant
9 pour répondre aux besoins de notre comptabilité. Tant que les tarifs étaient groupés, la
10 distinction des coûts par composante n'était pas indispensable ; d'ailleurs le transport et
11 l'équilibrage (entreposage) formaient un tout. Il suffisait, pour les besoins de l'étude
12 d'allocation du coût de service, d'associer à chaque catégorie de coûts, même classés par
13 poste comptable, un facteur d'allocation permettant de bien répartir les coûts entre les
14 clients en suivant une relation de cause à effet. Les revenus des tarifs groupés étaient
15 ensuite comparés aux coûts, tout aussi groupés, qui leur étaient alloués.

16
17 Dans un nouveau contexte où les tarifs doivent être conçus par composante M, C, T, É et
18 D, il devient, là, indispensable de connaître les coûts correspondant à chacune de ces
19 composantes. Nous devons identifier l'ensemble des coûts se rapportant à chaque
20 composante afin d'en arriver à déterminer un tarif par composante et à fixer des prix
21 unitaires qui permettront de récupérer l'ensemble des coûts de chaque composante. Nous
22 voulons éviter tout interfinancement entre les services dégroupés pour faire en sorte que,
23 lorsqu'un client se retire d'un des services du distributeur, il ne soit plus assujéti à aucun
24 coût se rapportant à ce service.

25
26 La nouvelle classification des coûts (« fonctionnalisation » des coûts) par composante des
27 tarifs dégroupés a inclus une nouvelle répartition du rendement entre chacune des
28 composantes. Puisque le rendement est déterminé à partir de la base de tarification, la
29 répartition du rendement a été faite selon la part de chacune des composantes dans la base
30 de tarification. Les éléments de la base de tarification ont donc été eux aussi reclassés
31 selon les mêmes composantes M, C, T, É et D ; parmi les éléments de la base de
32 tarification, seuls ceux se rapportant au fonds de roulement et aux coûts non amortis reliés
33 au gaz devaient être, et ont été, dégroupés par composante. La nouvelle
34 fonctionnalisation des coûts a aussi résulté en une répartition de la dépense d'impôt reliée
35 à la base de tarification et celle de la taxe sur le capital entre chacune des composantes
36 dégroupées.

1
2 Les coûts totaux du distributeur pour l'année budgétaire 1999/2000 demeurent inchangés
3 et la fonctionnalisation proposée par composante est la suivante :

4		
5	M :	611 480 654 \$
6	C :	30 098 248 \$
7	T :	210 346 389 \$
8	É :	51 498 273 \$
9	<u>D :</u>	<u>404 946 436 \$</u>
10	Total :	1 308 370 000 \$

11
12 Les coûts du budget 1999/2000 présentés selon la classification comptable actuelle et
13 présentés selon la fonctionnalisation par composante des tarifs dégroupées sont détaillés
14 aux pièces SCGM-4, documents 2 et 1.

15 16 17 **2 SERVICE DE FOURNITURE DE GAZ (composante M)**

18
19 La composante M, marchandise, est dégroupée depuis le début de la déréglementation des
20 prix du gaz naturel, soit depuis le 1^{er} octobre 1986. À cette date, le premier service
21 dégroupé a été introduit au texte des tarifs et est aujourd'hui appelé « service de
22 fourniture de gaz ». Les sections suivantes présentent les coûts et rappellent la structure
23 du tarif de fourniture, et font état des conditions et modalités se rapportant au service de
24 fourniture du distributeur et au retrait du service de fourniture du distributeur.

25 26 **2.1 Coûts de la fourniture du gaz**

27
28 Les coûts de la fourniture du gaz sont essentiellement ceux découlant directement
29 des contrats d'approvisionnement en gaz du distributeur (606,2 M\$). La nouvelle
30 fonctionnalisation des coûts par composante dégroupée nous a toutefois amenés à
31 associer un peu plus de coûts à la composante M (5,3 M\$). Ces coûts additionnels
32 proviennent du partage des coûts de rendement (3,8 M\$ pour le M) ainsi que du
33 partage des coûts d'impôt et des taxes sur le capital (1,5 M\$ pour le M) entre
34 chacune des composantes dégroupées. Les coûts totaux de la fourniture de gaz sont
35 donc de 611,5 M\$.

1 Les coûts additionnels de M résultant de la nouvelle fonctionnalisation des coûts par
2 composante dégroupée ne sont actuellement pas facturés aux clients via le tarif de
3 fourniture ; ils le sont via les tarifs groupés de transport et distribution. Le
4 dégroupement des tarifs amènera un déplacement dans la récupération de ces coûts ;
5 les coûts totaux se rapportant à la composante M seront désormais récupérés en
6 totalité par le tarif de fourniture.

7
8 Dû aux coûts résiduels de M dans les tarifs groupés de TD en vigueur au 1^{er} octobre
9 1999, les tarifs TD dégroupés au 1^{er} octobre 1999 montrent une composante M
10 résiduelle de 0,089 ¢/m³. Lorsque les tarifs dégroupés seront mis à jour pour la
11 prochaine année budgétaire, cette composante M résiduelle sera ajoutée au tarif de
12 fourniture.

13
14 Les coûts résiduels de M de 5,3 M\$ découlent d'éléments inclus dans la base de
15 tarification se rapportant à l'inventaire de gaz naturel. En effet, le gaz naturel est
16 acheté pour être (presque) tout de suite revendu en totalité aux clients et constitue en
17 ce sens des frais appelés variables ; il n'y a pas directement d'investissement dans la
18 base de tarification se rapportant à la marchandise gaz. Parce que les profils de
19 consommation des clients ne correspondent pas aux profils d'achats de gaz du
20 distributeur, il y a néanmoins, dans la base de tarification, des montants associés au
21 décalage qui existe entre le moment où les volumes de gaz sont achetés et le
22 moment où les volumes de gaz sont vendus, décalage appelé inventaire de gaz. Ces
23 montants se retrouvent dans la base de tarification sous les rubriques « Fonds de
24 roulement » et « Inventaires » ; un rendement est donc calculé sur ces montants, et
25 ces montants créent aussi des dépenses d'impôt et de taxes sur le capital.

26
27 Les coûts résiduels de M découlant donc de la gestion des inventaires de gaz, ils
28 seront plus spécifiquement récupérés via l'ajustement d'inventaire du tarif de
29 fourniture.

30
31 Le détail des coûts de M se trouvent à la pièce SCGM-4, document 1, page 3.

32 **2.2 Rappel du tarif de fourniture du distributeur**

33
34
35 Le tarif de fourniture du distributeur comporte un prix unique en ¢/m³ de
36 consommation qui varie mensuellement pour refléter le coût réel d'acquisition.

1
2 Le prix du service de fourniture est accompagné d'un ajustement d'inventaire pour
3 pallier les écarts qui existent entre le prix auquel le distributeur achète le gaz et le
4 prix auquel il le vend aux clients. Ces écarts découlent du fait que le prix du gaz
5 peut varier d'un mois à l'autre et du fait que l'approvisionnement du distributeur est
6 uniforme sur une année alors que la consommation de la majorité des clients ne l'est
7 pas. Cet ajustement d'inventaire peut aussi varier mensuellement et est calculé
8 individuellement pour chaque client selon son profil de consommation. La
9 facturation de la récupération ou du remboursement du montant d'ajustement
10 d'inventaire est échelonnée sur 12 mois.

11 **2.3 Conditions et modalités**

12 **2.3.1 Associations de clients**

13
14
15 Notons ici que le vocable « association » est utilisé en lieu et place du terme
16 « regroupement » pour faire référence aux clients qui se regroupent dans le but
17 d'obtenir, ou de ne pas obtenir, certains services du distributeur. Le but était
18 d'éviter toute confusion possible avec le terme « dégroupement » et les
19 membres de sa famille largement utilisés dans le présent texte.
20

21
22 La question des associations de clients (d'adresses de service) pour l'obtention
23 des services du distributeur est souvent posée et sera abordée pour chacune des
24 composantes M, C, T, É et D.
25

26 Il serait possible pour les clients de s'associer pour l'obtention du service de
27 fourniture du distributeur. Il faut cependant noter qu'une éventuelle
28 association ne changerait pas grand-chose à la facturation des clients. En effet,
29 le prix de la marchandise étant uniforme en $\text{¢}/\text{m}^3$ de consommation pour tous
30 les clients, le résultat d'une facturation associée serait identique au résultat
31 d'une facturation non associée.
32

33 Advenant le choix des clients de s'associer pour l'obtention du service de
34 fourniture du distributeur, la facture totale du service offert serait envoyée à un
35 membre désigné des clients associés. Les clients associés seraient
36 conjointement et solidairement responsables du paiement de la facture au

1 distributeur et verraient eux-mêmes, le cas échéant, à se partager le coût du
2 service obtenu.

3
4 Notons qu'à partir du moment où il y aurait association de clients pour
5 l'obtention d'un des services du distributeur, cette même association serait
6 celle reconnue et obligatoire pour tous les services du distributeur (excluant la
7 distribution, service pour lequel aucune association n'est permise). En effet, le
8 distributeur ne pourrait pas suivre les nominations et les retraits d'un certain
9 nombre de clients associés pour un certain service dégroupé, et suivre les
10 nominations et les retraits pour certains des précédents clients associés
11 différemment avec d'autres clients pour un autre service dégroupé. Il ne serait
12 pas possible de fractionner à ce point la facture des clients.

13 14 **2.3.2 Préavis d'entrée et de sortie**

15
16 Les préavis d'entrée et de sortie de tous les services du distributeur découlant
17 des décisions D-98-05 ou D-99-11 sont résumés à la pièce SCGM-3,
18 document 2.

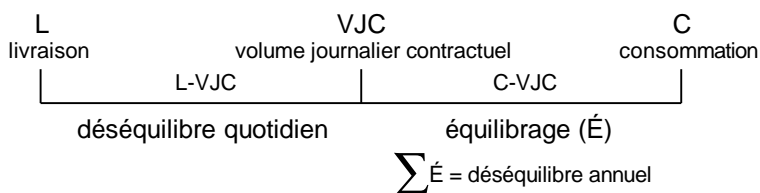
19 20 **2.4 Retrait du service de fourniture du distributeur**

21
22 Les clients ne désirant pas utiliser le service de fourniture du distributeur peuvent
23 s'approvisionner en gaz auprès de leur propre fournisseur. Les clients peuvent livrer
24 leur gaz en utilisant le service d'achat-revente ou le service de livraison, ce dernier
25 rebaptisé service de fourniture sans transfert de propriété. Les clients qui utilisent le
26 service de fourniture sans transfert de propriété ne se voient plus facturer le prix du
27 service de fourniture du distributeur, ni l'ajustement d'inventaire qui accompagne ce
28 prix.

29
30 L'introduction des tarifs dégroupés et de la possibilité qu'aura le client de livrer son
31 gaz selon un profil autre que le profil uniforme amènera à revoir le profil sur lequel
32 est basé le calcul de l'ajustement d'inventaire qui lui est propre. Si la livraison du
33 gaz du client fait en sorte qu'il en découle un plus grand ou moins grand service
34 d'équilibrage, il faudra en tenir compte dans l'établissement de son ajustement
35 d'inventaire. Ce sujet sera approfondi à la section du tarif dégroupé d'équilibrage.

2.4.1 Conditions et modalités de la décision D-98-05

Les conditions de livraison du gaz des clients se retirant du service de fourniture du distributeur sont prévues au service d'achat-revente et au service de fourniture sans transfert de propriété. Ces conditions ont fait l'objet de la décision D-98-05 portant sur les conditions et modalités entourant le dégroupement des tarifs et portent sur les volumes journaliers contractuels (ou nominations), les déséquilibres volumétriques quotidiens et les déséquilibres volumétriques annuels. Le tableau de la pièce SCGM-3, document 1 résume de façon exhaustive ces conditions et modalités approuvées le 30 janvier 1998. Rappelons simplement qu'un déséquilibre volumétrique quotidien se produit lorsqu'un client **livre**, au cours d'une journée, une quantité de gaz différente de celle qu'il s'est engagé à livrer (livraison journalière moins volume journalier contractuel), et qu'un déséquilibre volumétrique annuel se produit lorsqu'un client **consomme** sur une année une quantité de gaz différente de celle qu'il s'est engagé à livrer sur la même année (consommation annuelle moins total annuel des volumes journaliers contractuels).



2.4.2 Révision des VJCs (volumes journaliers contractuels)

Le volume journalier contractuel est le volume que le client, responsable de son approvisionnement en gaz, s'engage à livrer au distributeur au cours d'une journée au point de livraison convenu. Le volume journalier contractuel du client est aussi appelé nomination du client.

Au sujet des révisions des volumes journaliers contractuels, nous rappellerons et confirmerons ce dont il a déjà été question dans le dossier portant sur les conditions et modalités des services dégroupés, ayant donné lieu à la décision D-98-05.

1 Pour les clients qui deviendront détenteurs de leur propre capacité de transport,
2 les révisions de volumes journaliers contractuels sont permises sans autre
3 condition que d'en aviser le distributeur au préalable.

4
5 Dans tous les autres cas, les révisions de VJC seront permises, toujours avec
6 préavis au distributeur, lorsqu'elles seront justifiées et lorsqu'il sera possible
7 opérationnellement pour le distributeur de les accepter.

8 9 **2.4.3 Associations de clients**

10
11 Tout comme pour les clients utilisant le service de fourniture du distributeur, il
12 serait possible pour les clients n'utilisant pas le service du distributeur de
13 s'associer pour utiliser les services d'un autre fournisseur. Pour le distributeur,
14 l'association de ces clients aurait un effet sur le suivi des déséquilibres
15 volumétriques quotidiens et annuels. Les nominations totales de l'ensemble
16 des clients associés seraient alors comparées aux volumes livrés totaux de
17 l'ensemble des clients associés.

18
19 Une éventuelle facture de déséquilibre volumétrique serait alors envoyée à un
20 membre désigné des clients associés. Les clients associés seraient
21 conjointement et solidairement responsables du paiement de la facture au
22 distributeur et verraient eux-mêmes, le cas échéant, à se partager les coûts des
23 déséquilibres facturés.

24
25 Comme pour les associations de clients pour le service de fourniture du
26 distributeur, notons qu'à partir du moment où il y aurait association de clients
27 pour le retrait d'un des services du distributeur ou pour obtenir un des services
28 du distributeur, cette même association serait celle reconnue et obligatoire pour
29 tous les services ou retraits des services du distributeur.

30 31 **2.4.4 Rappel au sujet du solde d'ajustement d'inventaire**

32
33 Lorsqu'un client quitte le service de fourniture du distributeur (ou le service
34 d'achat-revente, car le client en achat-revente se voit facturer le service de
35 fourniture du distributeur), il en résulte un solde d'ajustement d'inventaire, qui
36 était étalé sur 12 mois, que le client doit payer au, ou recevoir du, distributeur.

1 Ce solde est calculé client par client et est facturé au client qui quitte le service
2 du distributeur.

3 **SERVICE DE GAZ DE COMPRESSION (composante C)**

4
5
6
7 Le gaz de compression est le gaz qui sert au transport du gaz que le client retire à ses
8 installations. La composante C, gaz de compression, est dégroupée depuis le 1^{er} octobre
9 1998. Comme pour la composante M, les sections suivantes présentent les coûts et
10 rappellent la structure du tarif de gaz de compression, et font état des conditions et
11 modalités se rapportant au service de gaz de compression du distributeur et au retrait du
12 service de gaz de compression du distributeur.

13 14 **3.1 Coûts du gaz de compression**

15
16 Tout comme pour les coûts de la fourniture de gaz, les coûts du gaz de compression
17 sont essentiellement ceux découlant des contrats d'approvisionnement en gaz de
18 compression du distributeur (29,7 M\$). La nouvelle fonctionnalisation des coûts par
19 composante dégroupée nous a aussi amenés à associer un peu plus de coûts à la
20 composante C (0,4 M\$). Comme pour la composante M, ces coûts additionnels
21 proviennent du partage des coûts de rendement (0,3 M\$ pour le C) ainsi que du
22 partage des coûts d'impôt et des taxes sur le capital (0,1 M\$ pour le C) entre
23 chacune des composantes dégroupées. Les coûts totaux du gaz de compression sont
24 donc de 30,1 M\$.

25
26 De même que pour la composante M, les coûts additionnels résultant de la nouvelle
27 fonctionnalisation des coûts par composante dégroupée ne sont actuellement pas
28 facturés aux clients via le tarif de gaz de compression ; ils le sont via les tarifs
29 groupés de transport et distribution. Le dégroupement des tarifs amènera un
30 déplacement dans la récupération de ces coûts ; les coûts totaux se rapportant à la
31 composante C seront désormais récupérés en totalité par le tarif de gaz de
32 compression.

33
34 Dû aux coûts résiduels de C dans les tarifs groupés de TD en vigueur au 1^{er} octobre
35 1999, les tarifs dégroupés au 1^{er} octobre 1999 montrent une composante C résiduelle
36 de 0,007 ¢/m³. Lorsque les tarifs dégroupés seront mis à jour pour la prochaine

1 année budgétaire, cette composante C résiduelle sera ajoutée au tarif de gaz de
2 compression.

3
4 Ajoutons, comme pour le M, que les coûts résiduels de C se rapportent aux
5 inventaires de gaz et seraient donc plus spécifiquement récupérés via l'ajustement
6 d'inventaire du service de gaz de compression.

7
8 Le détail de ces coûts se trouvent à la pièce SCGM-4, document 1, page 4.

9 10 **3.2 Rappel du tarif de gaz de compression du distributeur**

11
12 Le tarif de gaz de compression du distributeur, tout comme le tarif de fourniture,
13 comporte un prix unique en $\text{¢}/\text{m}^3$ de consommation variant mensuellement pour
14 refléter le coût réel d'acquisition.

15
16 La quantité de gaz requise pour le transport du gaz à être livré aux installations des
17 clients est dictée mensuellement par le transporteur TCPL et correspond, à titre
18 d'exemple, à un ratio de 7% de la quantité de gaz que l'on désire amener à la
19 franchise. Le prix du gaz de compression résulte alors en la multiplication du ratio
20 de gaz de compression par le prix du gaz (exemple : $7\% \times 12,509 \text{ ¢}/\text{m}^3 =$
21 $0,876 \text{ ¢}/\text{m}^3$).

22
23 Le prix du service de gaz de compression inclut aussi un ajustement
24 d'inventaire nécessaire pour pallier les écarts qui existent entre le prix auquel le
25 distributeur achète le gaz de compression et le prix auquel il le vend aux clients.
26 Tout comme pour la marchandise (M), ces écarts découlent du fait que les prix du
27 gaz de compression peuvent varier mensuellement et du fait que
28 l'approvisionnement du distributeur est uniforme sur une année alors que la
29 consommation de la majorité des clients ne l'est pas. Cet ajustement d'inventaire
30 peut aussi varier mensuellement et, différemment de ce qui est fait pour la
31 composante M, il est présentement calculé sur une base moyenne selon le profil de
32 consommation total des clients en service de gaz de compression. La facturation de
33 la récupération ou du remboursement du montant d'ajustement d'inventaire est aussi
34 échelonnée sur les 12 mois qui suivent et est incluse à même le prix du gaz de
35 compression.

1 Puisqu'il existe un prix calculé client par client pour le M et qu'il faudra avoir un
2 prix calculé client par client pour le T (présenté à la prochaine section sur le tarif
3 dégrouperé de transport), nous proposons que, même si le montant est beaucoup moins
4 significatif que celui des composantes M et T, l'ajustement d'inventaire se
5 rapportant à la composante C devienne distinct et soit calculé client par client
6 comme pour la composante M. La programmation informatique serait alors
7 uniformisée pour les trois composantes M, C et T, et il resterait à identifier
8 séparément pour chaque composante les montants d'ajustement d'inventaire à
9 répartir individuellement entre les clients. Comme, en plus, il semblerait qu'un
10 regroupement des trois ajustements d'inventaire au même endroit sur la facture des
11 clients permettrait de simplifier la présentation des tarifs dégroupés, il apparaît plus
12 simple aussi que tous les ajustements d'inventaire soient calculés distinctement de la
13 même manière. Nous reviendrons brièvement plus loin dans ce document sur la
14 présentation de la facture.

15 **3.3 Conditions et modalités**

16 **3.3.1 Associations de clients**

17
18
19
20 Tout comme pour le service de fourniture, il serait possible pour les clients de
21 s'associer pour l'obtention du service de gaz de compression du distributeur.
22 Tout comme pour le service de fourniture, il faut aussi noter qu'une éventuelle
23 association ne changerait pas grand-chose à la facturation des clients. En effet,
24 le prix du gaz de compression étant uniforme en €/m³ de consommation pour
25 tous les clients, le résultat d'une facturation associée serait identique au résultat
26 d'une facturation non associée.

27
28 Advenant le choix des clients de s'associer pour l'obtention du service de gaz
29 de compression du distributeur, la facture totale du service offert serait
30 envoyée au membre désigné des clients associés. Les clients associés seraient
31 conjointement et solidairement responsables du paiement de la facture au
32 distributeur et verraient eux-mêmes, le cas échéant, à se partager les coûts du
33 service obtenu.

1 Rappelons que, comme mentionné à la section relative au service de fourniture,
2 une éventuelle association de clients devrait être la même pour toutes les
3 composantes M, C, T et É, service fourni ou non par le distributeur.

4 5 **3.3.2 Préavis d'entrée et de sortie**

6
7 Les préavis d'entrée et de sortie de tous les services du distributeur découlant
8 des décisions D-98-05 ou D-99-11 sont résumés à la pièce SCGM-3,
9 document 2.

10 11 **3.3.3 Autres**

12
13 Nous voudrions ici simplement rappeler qu'un client qui désire
14 s'approvisionner en fourniture via le service du distributeur doit aussi
15 s'approvisionner auprès du distributeur pour son gaz de compression. Le tout
16 dans le but de simplifier le suivi administratif de l'ensemble des nominations
17 de gaz. Cette proposition avait été faite dans le cadre de l'introduction du tarif
18 dégroupé de gaz de compression le 1^{er} octobre 1998. Nous avons aussi
19 proposé, à la pièce SCGM-1 du présent dossier dans le cadre des demandes de
20 reconduction des services pour le 1^{er} octobre 2000, que, inversement et pour
21 les mêmes raisons, un client qui se retire du service de fourniture du
22 distributeur se retire aussi du service de gaz de compression du distributeur.

23 24 **3.4 Retrait du service de gaz de compression du distributeur**

25
26 Les clients ne désirant pas utiliser le service de gaz de compression du distributeur
27 peuvent alors s'approvisionner en gaz de compression auprès de leur propre
28 fournisseur. Les clients qui n'utilisent plus le service de gaz de compression du
29 distributeur ne se voient plus facturer le prix de ce service, ni l'ajustement
30 d'inventaire se rapportant à ce prix. Lorsque le service du distributeur n'est pas
31 utilisé, la facture du client montre un montant se rapportant au service de gaz de
32 compression égal à zéro ($0 \text{ m}^3 \text{ retiré} \times 0,876 \text{ ¢/m}^3 = 0 \text{ \$}$, par exemple).

1 **3.4.1 Associations de clients**

2
3 Les clients peuvent, bien sûr, s'associer pour obtenir un service de gaz de
4 compression d'un autre fournisseur que le distributeur. Cela ne concerne plus
5 le distributeur et aucune condition ni modalité du distributeur n'est rattachée à
6 une telle association. En effet, le gaz de compression du client dont il est
7 question ici est entièrement utilisé (brûlé) à son arrivée à la franchise et, en
8 conséquence, il ne reste rien à traiter en terme de tarification ou de suivi de
9 déséquilibre de la part du distributeur.

10
11 **3.4.2 Rappel au sujet du solde d'ajustement d'inventaire**

12
13 Lorsqu'un client quitte le service de gaz de compression du distributeur, il en
14 résulte un solde de l'ajustement d'inventaire qui était étalé sur 12 mois. Le
15 traitement du solde de l'ajustement d'inventaire lorsqu'un client quitte le
16 service de gaz de compression du distributeur diffère de celui effectué pour le
17 service de fourniture. Les clients quittant le service de gaz de compression du
18 distributeur ne se voient ni facturer ni rembourser les montants résiduels de
19 l'ajustement d'inventaire. Ces montants demeurent inclus au prix du gaz de
20 compression. Ceci a fait l'objet de la décision D-2000-34 lors de la cause
21 tarifaire 1999/2000.

22
23 Comme pour le calcul même de l'ajustement d'inventaire en service de gaz de
24 compression, nous proposons aujourd'hui que le traitement du solde de
25 l'ajustement d'inventaire en service de gaz de compression soit le même que
26 celui existant en service de fourniture (M) et comme celui qui existerait en
27 service de transport (T). Nous proposons donc que ce solde soit facturé aux
28 clients en tenant compte de leur profil de consommation individuel (ainsi que
29 de leur profil de livraison).

30
31 L'uniformisation du calcul des ajustements et des soldes ajoute une simplicité
32 qui est plus notable maintenant qu'une troisième composante (le T)
33 s'additionne aux deux premières (le M et le C). De plus, pour le traitement du
34 solde lorsqu'un client quitte les services du distributeur, un seul calcul pourrait
35 être fait pour les montants résiduels à payer ou à recevoir des trois

1 composantes si toute la procédure entourant les ajustements d'inventaire est
2 uniformisée.

3 4 5 **4 SERVICE DE TRANSPORT (composante T)**

6
7 La conception du tarif dégroupé de transport s'est faite dans le contexte de l'existence
8 d'un seul transporteur. Les tarifs groupés actuels ne contenant presque uniquement que
9 les coûts de transport du transporteur TCPL, ils ont été dégroupés selon ces mêmes coûts
10 prévus au dossier tarifaire 1999/2000. La tarification du service dégroupé de transport
11 devra être revue, le cas échéant, pour l'adapter à un contexte de multi-pipelines.

12
13 Les sections qui suivent feront état des coûts de transport du dossier tarifaire 1999/2000,
14 puisque les tarifs sont dégroupés à partir de cette base, et de leur façon d'être alloués entre
15 les clients, présenteront la structure, les prix et les conditions établissant le tarif dégroupé
16 de transport et proposeront les conditions et modalités entourant le retrait d'un client du
17 service de transport du distributeur.

18 19 **4.1 Coûts de transport**

20 21 **4.1.1 Identification des coûts de transport**

22
23 Les coûts de transport sont essentiellement composés des coûts fixes et
24 variables du transporteur TCPL (208,6 M\$). La nouvelle fonctionnalisation
25 des coûts par composante dégroupée a associé aux coûts de transport des coûts
26 additionnels de 1,7 M\$ provenant du partage des coûts de rendement (1,2 M\$
27 pour le T) ainsi que du partage des coûts d'impôt et des taxes sur le capital
28 (0,5 M\$ pour le T) entre chacune des composantes dégroupées. Les coûts
29 totaux de transport sont de 210,3 M\$.

30
31 Comme pour les composantes M et C, les coûts additionnels de 1,7 M\$ se
32 rapportent aux inventaires inclus dans la base de tarification et devraient donc
33 être récupérés via un ajustement d'inventaire qui accompagnerait le prix du
34 service de transport.

1 Les coûts de transport seront différents pour les zones sud et nord pour refléter
2 le fait que la zone nord est approvisionnée selon une tarification différente de
3 celle de la zone sud. Les coûts de transport de la zone nord comprendront
4 également les coûts de Champion Pipeline.

5
6 Mentionnons que les coûts de transport ne comprendraient pas, le cas échéant,
7 les coûts d'une capacité de transport excédentaire détenue dans le but de
8 fournir un service d'équilibrage aux clients. Dans ce cas, les coûts d'une telle
9 capacité seraient plutôt classifiés « équilibrage ». Notons qu'actuellement une
10 telle situation n'existe pas, car il demeure moins coûteux de s'approvisionner
11 directement en outils d'équilibrage plutôt qu'en excédent de capacité de
12 transport.

13
14 Le détail des coûts de transport se trouve à la pièce SCGM-4, document 1,
15 pages 5 et 6.

16 **4.1.2 Méthode d'allocation des coûts de transport**

17
18
19 La méthode utilisée pour allouer les coûts de transport entre les différents
20 clients est celle en vigueur selon la décision D-97-47 et consiste en une
21 répartition uniforme en $\text{¢}/\text{m}^3$ de consommation. Chaque client se voit donc
22 allouer un même coût unitaire de transport.

23
24 Le coût unitaire de transport alloué aux clients est fonction du coefficient
25 d'utilisation de transport du distributeur. En effet, puisque le coût unitaire de
26 transport résulte de la division des coûts totaux de transport payés au
27 transporteur, que le transport ait été utilisé ou non, par les volumes
28 effectivement consommés par les clients, il tient compte automatiquement du
29 ratio d'utilisation de la capacité mise à la disposition du distributeur par le
30 transporteur. Ainsi, dans le dossier tarifaire 1999/2000, le coefficient
31 d'utilisation du transport est de 100% (99,99%, R-3426-99, SCGM-5,
32 document 1, page 12, déposé à nouveau sous la cote SCGM-13, document 2),
33 et le coût unitaire moyen de transport alloué et facturé aux clients reflétera
34 ce CU.

1
2 **4.2 Tarif de transport du distributeur**
3

4 Le tarif de transport du distributeur tiendra compte directement de la façon dont les
5 coûts sont répartis entre les différents clients. Rappelons qu'il s'agit ici d'introduire
6 le premier tarif dégroupé de transport dans un contexte de pipeline unique de
7 transport.
8

9 **4.2.1 Structure du tarif de transport**
10

11 Afin de refléter la structure de coûts, le tarif de transport proposé a une
12 structure simple qui présente un prix uniforme en ϕ/m^3 de consommation pour
13 tous les clients, en maintenant toutefois une distinction entre les clients de la
14 zone sud et ceux de la zone nord.
15

16 De plus, comme pour les services de fourniture de gaz et de gaz de
17 compression, le tarif de transport du distributeur serait accompagné d'un
18 ajustement d'inventaire pour refléter les écarts pouvant exister entre le prix
19 payé par le distributeur pour le transport du gaz du client et le prix auquel le
20 distributeur revend ce même transport au client. Comme pour la composante
21 M, cet ajustement d'inventaire serait distinct du prix du transport et serait
22 facturé aux clients en tenant compte de leur profil de consommation. En effet,
23 les écarts d'inventaire dont on veut tenir compte avec l'ajustement d'inventaire
24 résultent de la gestion de l'approvisionnement de profils de consommation non
25 uniformes, d'où le désir de considérer la non uniformité de ces profils dans la
26 facturation de l'ajustement d'inventaire. Ajoutons, comme pour la composante
27 M, que le profil de livraison de la marchandise interviendra aussi dans le calcul
28 de l'ajustement d'inventaire de T et que ce sujet sera couvert à la prochaine
29 section présentant le tarif d'équilibrage.
30

31 Pour faire un parallèle avec l'introduction de l'ajustement subséquent du
32 1^{er} janvier 2000 causé par un changement dans les prix du transporteur TCPL,
33 nous pouvons constater que, pour tenir compte de l'effet du changement de
34 prix sur l'inventaire du distributeur, il y a eu proposition d'un ajustement
35 subséquent différent pour les tarifs 1 et M, 3 et 4, et 5. Le but était de tenir
36 compte, du moins globalement pour chacun de trois groupes de clients, des

1 profils de consommation des clients dans la facturation du changement de
2 valeur de l'inventaire. L'ajustement d'inventaire ici proposé en tarification
3 dégroupée sera plus précis et variera par client selon son profil de
4 consommation (et selon son profil de livraison).

5
6 La structure tarifaire de transport ci-dessus proposée a l'avantage d'offrir aux
7 clients, particulièrement aux grands clients, beaucoup de flexibilité en ce sens
8 qu'elle ne comporte pas de paramètre devant être fixé a priori, comme un
9 volume journalier souscrit. Le montant de la facture dépendrait seulement du
10 volume retiré par le client, et lorsque ce volume retiré serait égal à zéro, la
11 facture de transport serait aussi égale à zéro (sous réserve de la disposition
12 concernant l'obligation minimale annuelle ci-dessous décrite).

13
14 La structure tarifaire de transport ci-dessus proposée a, d'un autre côté, le
15 désavantage de ne pas garantir au distributeur certains revenus, comme le fait
16 une structure ayant des frais fixes reliés au volume souscrit (tarifs 3 et 4
17 actuels).

18
19 En implantant une structure tarifaire de transport telle que présentée ci-dessus,
20 le distributeur se retrouve avec des coûts de transport presque entièrement fixes
21 et des revenus de transport entièrement variables. Le distributeur se retrouve
22 donc, d'une certaine manière, plus à risque dans la récupération des coûts de
23 son transport.

24
25 Afin de toujours refléter la structure de coûts et de conserver l'avantage d'une
26 structure tarifaire simple, mais afin aussi de maintenir une certaine garantie de
27 revenus telle qu'existante en tarification groupée chez les grands clients, nous
28 proposons que le tarif de transport comporte une clause d'obligation minimale
29 annuelle (OMA) semblable à celle qui existe au tarif M et au tarif 5 ou à celle
30 qui existe en vertu de la disposition générale tarifaire 3.6. Le tarif dégroupé de
31 transport comporterait une obligation minimale annuelle volumétrique,
32 prédéterminée au tarif, mais aucune réduction du prix de transport n'y serait
33 rattachée.

34
35 Il faut noter ici que, en tarification dégroupée, les tarifs de M, C, T, et É, et
36 éventuellement peut-être de D, sont les mêmes pour tous les clients et que si

1 nous désirons amener une distinction tarifaire selon la clientèle, cette
2 distinction ne peut se faire que par définition d'un seuil d'applicabilité en
3 volume annuel. Comme dans le cas qui nous préoccupe relativement aux coûts
4 de transport, la définition d'un seuil d'applicabilité volumétrique au-delà
5 duquel une OMA serait exigible voudrait dire que tous les clients ayant un
6 volume annuel supérieur à ce seuil seraient assujettis à la disposition tarifaire
7 alors définie, que ces clients proviennent, selon la tarification groupée, du
8 tarif 1, des tarifs 3 et 4 ou du tarif M, ou que ces clients soient stables ou non.
9 On réalise alors que, selon le seuil d'applicabilité volumétrique choisi,
10 l'application de la disposition tarifaire définie pourrait entraîner un suivi
11 administratif lourd et indésirable à cause de la quantité de clients impliqués.

12
13 L'OMA au tarif dégroupé de transport est proposée de façon telle à rendre
14 équivalent l'engagement total en tarifs dégroupés à celui en tarifs groupés. Les
15 engagements en tarifs groupés commencent à 75 000 m³ par année, soit au
16 seuil d'applicabilité des tarifs 3 et M ; il est alors proposé que le tarif dégroupé
17 de transport comprenne une OMA applicable à compter de 75 000 m³ par
18 année.

19
20 La structure actuelle des tarifs 3 et 4 groupés comporte une bonne part de frais
21 fixes via l'obligation minimale quotidienne rattachée au volume souscrit. En
22 fait, le prix unitaire moyen de transport et distribution aux tarifs 3 et 4 avant
23 réductions est de 6,696 ¢/m³ et inclut des frais variables de 1,804 ¢/m³ (prix
24 unitaire au volume retiré indiqué au texte des tarifs 3 et 4). La portion fixe du
25 tarif (prix unitaire au volume souscrit), ou l'engagement tarifaire, correspond
26 donc à 73 % de la facture annuelle moyenne des clients
27 (4,892 ¢/m³ ÷ 6,696 ¢/m³). L'OMA au tarif dégroupé de transport a donc été
28 définie pour que la somme des engagements de chacune des composantes
29 dégroupées de M, C, T, É et D corresponde aussi, au total, à 73% de la facture
30 annuelle moyenne des clients.

31
32 Le tableau ci-dessous montre le calcul proposé pour déterminer la portion fixe,
33 exigible en OMA, du tarif dégroupé de transport. Ces calculs sont basés sur
34 les données du budget 1999/2000.

tarifs 3 et 4 ¢/m ³	portion fixe		portion variable		total
1) taux moyen TD	4,892	73%	1,804	27%	6,696
2) taux moyen M et C	0,000	0%	0,096	100%	0,096
3) taux moyen T	2,785	78%	0,781	22%	3,566
4) taux moyen É	0,000	0%	0,150	100%	0,150
5) taux moyen D	2,107	73%	0,777	27%	2,884
6) taux moyen M+C+T+É+D	4,892	73%	1,804	27%	6,696

- 3) le taux moyen de transport est de 3,566 ¢/m³ (210,346 M\$ ÷ 5 898 726 m³ annuels), section 4.2.2 ci-dessous ;
- 4) le taux moyen d'équilibrage des clients des tarifs 3 et 4 est de 0,150 ¢/m³, après application, aux clients du budget 1999/2000, des prix du tarif d'équilibrage proposés au paragraphe 5.2.2 (voir aussi pièce SCGM-8, document 1, ligne 12, colonne 14) ; ce taux moyen est considéré entièrement variable ;
- 5) le taux résiduel moyen de D avant réductions est de 2,884 ¢/m³ (6,696 ¢/m³ de TD - 0,096 ¢/m³ - 0,150 ¢/m³ - 3,566 ¢/m³) ; de ce taux résiduel de 2,884 ¢/m³, 27% est considéré variable, puisque la structure TD est celle qui est conservée pour la facturation du D ;
- 6) le taux moyen fixe de T est obtenu par soustraction des portions fixes de M, de C, de É et de D de la portion fixe de TD.

L'OMA au tarif dégroupé de transport serait donc définie, et proposée, à 78% (2,785 ¢/m³ ÷ 3,566 ¢/m³) pour les clients des tarifs 3 et 4. Le volume minimal annuel de transport de ces clients serait obtenu en multipliant l'OMA de 78% par le volume des 12 mois consommation précédant l'année visée par l'OMA. Avec une OMA de 78% au tarif dégroupé de transport exigible des clients aux tarifs 3 et 4, nous nous retrouverions dans une situation de frais fixes équivalente à celle actuellement existante en tarification groupée.

L'OMA au tarif dégroupé de transport des clients des tarifs 5 et M, serait, quant à elle, simplement égale celle déjà convenue en tarification groupée et conservée en tarification dégroupée de D.

Finalement, nous proposons que l'OMA ne soit exigée que dans les cas où les déficiences des clients auraient eu un effet négatif sur le coefficient d'utilisation de transport du distributeur. Si la diversité de la clientèle du distributeur et les possibilités de revente sur les marchés secondaires faisaient en sorte que le distributeur ne subissait aucune perte au niveau de son transport, il n'y aurait rien à récupérer des clients en situation de volumes

1 déficitaires. Le cas non échéant, il y aurait partage des coûts de transport non
2 récupérés entre les clients les ayant causés, soit entre les clients s'étant
3 retrouvés en situation de volumes déficitaires.

4
5 Nous pouvons faire une analogie avec cette dernière proposition et la situation
6 actuellement existante en tarification groupée. En tarification groupée, il
7 existe la possibilité que le client se voit alléger de ses obligations minimales si
8 le distributeur a réussi à se libérer de ses propres obligations. Ces allègements
9 sont possibles pour les clients en situation de force majeure ou dans des cas où
10 le client a réduit sa consommation en raison de contraintes opérationnelles
11 prévues. Notre proposition ne fait que généraliser ces situations et fait en sorte
12 que, peu importe la raison de la déficience d'un client, ce dernier se verrait
13 alléger de ses obligations minimales si le distributeur ne subissait aucun
14 dommage causé par les volumes déficitaires du client. Cette proposition
15 s'inscrit bien dans le cadre du dégroupement des tarifs où un client se retirant
16 du service de transport du distributeur aurait lui-même la possibilité de
17 « s'auto-alléger » s'il parvenait à replacer sa capacité de transport inutilisée.

18
19 Afin de ne pas créer de biais entre les conditions existant lorsqu'un client se
20 retire du service de transport du distributeur et les conditions existant lorsque
21 le client utilise le service de transport du distributeur, nous proposons que les
22 allègements des obligations minimales de transport soient possibles peu
23 importe l'origine ou la cause de la déficience du client.

24
25 Il restera à établir la procédure administrative entourant la facturation
26 d'éventuels volumes déficitaires. Il s'agira principalement ici de déterminer si
27 le suivi des volumes déficitaires se fera sur l'année contractuelle du client ou
28 sur l'année financière du distributeur. Le choix de l'année contractuelle du
29 client permettrait d'harmoniser le suivi de l'OMA au tarif de transport avec le
30 suivi de l'OMA au tarif de distribution ; d'un autre côté, le suivi sur l'année
31 financière du distributeur permettrait de facilement déterminer les coûts que le
32 distributeur aurait évités en remplaçant l'éventuelle capacité de transport
33 déficitaire, coûts allégeant d'autant la facturation des volumes déficitaires des
34 clients.

1 Nous voulons aussi explorer la possibilité de faire un suivi mobile 12 mois des
2 consommations du client qui permettrait de répartir sur plus d'une facture, les
3 montants à récupérer pour les volumes déficitaires, plutôt que de les facturer
4 via une seule « treizième » facture. À première vue, il semble cependant
5 qu'une telle avenue ne soit pas simple à élaborer et ne serait pas simple à
6 programmer.

7 8 **4.2.2 Prix unitaires du tarif de transport**

9
10 Le coût unitaire moyen global de transport (des deux zones sud et nord
11 combinées) découlant des coûts totaux de transport de 210,3 M\$ du dossier
12 tarifaire 1999/2000, tel que présenté à la section 4.1.1 précédente, est de
13 3,566 ¢/m³ (210,346 M\$ ÷ 5 898 726 Mm³). Les paragraphes suivants montrent
14 comment obtenir les prix distincts des zones sud et nord à partir du coût
15 unitaire moyen global de 3,566 ¢/m³ et des prix distincts par zone de TCPL.

16
17 Au 1^{er} octobre 1999, les coûts de transport des zones EDA (zone sud) et NDA
18 (zone nord) de TCPL sont les suivants, calculés à 100% de coefficient
19 d'utilisation (CU de transport du distributeur) :

21	EDA : fixes : 3,413 ¢/m ³	variables : 0,135 ¢/m ³	total : 3,548 ¢/m ³
22	<u>NDA : fixes : 2,774 ¢/m³</u>	<u>variables : 0,109 ¢/m³</u>	<u>total : 2,883 ¢/m³</u>
23	TOTAL : fixes : 3,399 ¢/m ³	variables : 0,134 ¢/m ³	total : 3,533 ¢/m ³

24
25 La ligne « total » du tableau précédent résultent de la pondération des coûts
26 individuels par zone par les volumes annuels respectifs prévus au budget
27 1999/2000 (5 765 129 Mm³ pour la zone sud et 133 597 Mm³ pour la zone
28 nord).

29
30 Les coûts de Champion Pipeline (transport dédié à la zone nord) sont de
31 597 000 \$ au budget 1999/2000 et représentent 0,447 ¢ par mètre cube de
32 consommation dans la zone nord, ou 0,010 ¢/m³ lorsque étalés sur la
33 consommation totale de la franchise (et donc inclus dans le coût moyen global
34 de 3,566 ¢/m³). Le coût moyen global excluant les coûts de Champion est
35 donc de 3,556 ¢/m³ et diffère de 0,023 ¢/m³ du coût total pondéré de TCPL
36 (3,556 ¢/m³ - 3,533 ¢/m³) à cause des coûts additionnels de transport ajoutés
37 aux coûts de TCPL provenant du partage des coûts de rendement, des coûts

1 d'impôt et des taxes sur le capital. Les coûts additionnels de transport de
2 0,023 ¢/m³ doivent être récupérés également des deux zones sud et nord.

3
4 Le prix de transport de la zone sud devient donc 3,571 ¢/m³
5 (3,548 ¢/m³ + 0,023 ¢/m³), tandis que le prix de transport de zone nord devient
6 3,353 ¢/m³ (2,883 ¢/m³ + 0,023 ¢/m³ + 0,447 ¢/m³). Ces deux prix, lorsque
7 pondérés par le volume annuel de chacune des deux zones donnent bien un
8 prix unitaire moyen global de 3,566 ¢/m³.

9
10 Soulignons que le tarif de transport montrerait séparément, pour la zone nord,
11 le prix du transporteur TCPL et le prix du transporteur Champion. Ces prix
12 devraient, en effet, être indiqués distinctement puisque, en cas de service de
13 fourniture sans transfert de propriété (service de livraison) à la franchise du
14 distributeur, le client de la zone nord devrait toujours se voir facturer les coûts
15 de transport de Champion ; les coûts du transporteur TCPL, dans un tel cas,
16 seraient assumés directement par le client.

17
18 Rappelons, finalement, que la fusion des zones sud et nord au niveau des tarifs
19 groupés de transport et distribution avait été justifiée par le fait que les prix
20 unitaires de transport (incluant Champion) dans les deux zones étaient
21 relativement semblables. Les tarifs groupés fusionnés faisaient en sorte que les
22 clients des deux zones sud et nord étaient, à peu près, assujettis aux mêmes
23 coûts totaux de transport et distribution. Le tarif dégroupé de transport ne
24 changera pas grand-chose à cette situation, sinon de permettre de revenir à une
25 facturation plus précise des coûts de transport, précision souhaitée dans le
26 cadre du dégroupement des tarifs.

27 28 **4.2.3 Ajustements subséquents**

29
30 Comme pour les composantes M et C, le dégroupement des composantes T et
31 É permettrait aux clients de se retirer des services du distributeur, s'ils le
32 désiraient, et de s'approvisionner auprès du fournisseur de leur choix. En
33 conséquence de ces nouvelles possibilités qui existeraient dans le marché, les
34 prix des composantes T et É, comme les prix des composantes M et C,
35 devraient continuellement refléter les coûts du distributeur.

1 Les changements de prix du transporteur TCPL devraient donc être, sans délai,
2 reflétés au tarif T du distributeur. Ainsi, les comparaisons avec les autres prix
3 du marché seraient toujours valables et les clients seraient toujours en mesure
4 de choisir l'approvisionnement en service qui leur convient le mieux. Il ne
5 serait donc pas question de reporter dans le temps d'éventuelles variations de
6 prix qui pourraient influencer incorrectement le choix des clients de se retirer
7 ou non des services du distributeur.

8
9 Nous dirons donc que les prix de transport, tout comme ceux de l'équilibrage
10 que nous verrons plus loin, seraient « live », ou en temps réel ; ils seraient
11 toujours dans le temps le reflet des coûts réels payés par le distributeur.

12
13 Afin d'avoir concrètement une tarification en temps réel, les prix de transport
14 seraient donc révisés chaque fois qu'il y aurait changement dans les coûts. Les
15 changements dans les coûts seraient présentés comme il est actuellement fait
16 pour les changements de prix des composantes M et C, et les prix du service
17 dégroupé de transport et de l'ajustement d'inventaire seraient modifiés en
18 conséquence.

19
20 Cette nouvelle façon de procéder pour tenir compte en temps réel des
21 ajustements subséquents aux tarifs remplacerait l'actuelle procédure de
22 « pass-on ».

23 24 **4.2.4 Associations de clients**

25
26 Comme pour les deux composantes précédentes M et C, il serait possible pour
27 les clients de s'associer pour l'obtention du service de transport du
28 distributeur. Mais tout comme pour les composantes M et C, il faut noter
29 qu'une éventuelle association ne changerait pas grand-chose à la facturation
30 des clients. En effet, le prix du service de transport étant uniforme en ϕ/m^3 de
31 consommation pour tous les clients, le résultat d'une facturation associée serait
32 identique au résultat d'une facturation non associée.

33
34 Advenant le choix des clients de s'associer pour l'obtention du service de
35 transport du distributeur, la facture totale du service offert serait envoyée au
36 membre désigné des clients associés. Les clients associés seraient

1 conjointement et solidairement responsables du paiement de la facture au
2 distributeur et verraient eux-mêmes, le cas échéant, à se partager les coûts des
3 services obtenus.

4
5 Rappelons, encore une fois, qu'une éventuelle association de clients
6 demeurerait identique pour la facturation, ou la non facturation, des
7 composantes M, C, T et É. Mentionnons, finalement, qu'advenant une
8 association de clients, le suivi des obligations minimales annuelles prévues au
9 tarif serait fait pour l'ensemble des clients associés comme s'ils ne formaient
10 qu'un seul client.

11 **4.2.5 Préavis d'entrée et de sortie**

12
13
14 Les préavis d'entrée et de sortie de tous les services du distributeur découlant
15 des décisions D-98-05 ou D-99-11 sont résumés à la pièce SCGM-3,
16 document 2.

17
18 Comme actuellement existant pour les services groupés et prévu par la loi, il
19 pourrait être possible que, à cause de la non disponibilité d'outil de transport,
20 le distributeur ne puisse desservir un client avant l'expiration d'un délai autre
21 que celui déjà prévu aux conditions et modalités.

22 **4.3 Retrait du service de transport du distributeur**

23
24
25 Comme pour les deux précédentes composantes M et C, s'ils le désiraient, les clients
26 pourraient se retirer du service de transport offert par le distributeur. Les clients qui
27 n'utiliseraient plus le service de transport du distributeur ne se verraient plus facturer
28 le prix de ce service, ni l'ajustement d'inventaire accompagnant ce prix.

29
30 Nous proposons cependant qu'un client qui opte de se retirer du service de transport
31 du distributeur se voie d'abord céder la capacité de transport déjà détenue pour lui
32 par le distributeur. À défaut d'une telle cession de la capacité déjà détenue pour
33 desservir le client, il y aurait, dans le marché, double capacité contractée pour
34 répondre aux besoins d'un même client. Le distributeur risquerait alors de se
35 retrouver en situation non optimale, c'est-à-dire avec de la capacité de transport non
36 utilisée engendrant des coûts que l'on appelle « coûts échoués », qui ont aussi été

1 nommés « coûts de transition » lors du dossier portant sur les conditions et modalités
2 des services dégroupés. Mentionnons, à ce sujet que, dans sa décision D-98-05, la
3 Régie a autorisé de reporter tout coût éventuel de transition dans un compte spécial
4 qui serait soumis à la Régie pour que celle-ci dispose de la façon dont ces coûts
5 devraient être récupérés.

6 7 **4.3.1 Cession de la capacité de transport détenue par le distributeur**

8
9 Rappelons tout d'abord la distinction entre capacité de transport « excé-
10 dentaire » et capacité de transport « régulière » : la capacité de transport
11 excédentaire est la capacité non requise pour répondre à la demande de pointe
12 des clients en service continu ou toute capacité non requise pour répondre à la
13 consommation annuelle de l'ensemble de la clientèle ; la capacité de transport
14 « régulière » est celle que le distributeur utilise pleinement toute l'année pour
15 répondre aux besoins de ses clients.

16
17 La cession de la capacité excédentaire a déjà fait l'objet d'une proposition dans
18 le cadre du dossier portant sur les conditions et modalités des services
19 dégroupés. Il en a aussi été question dans le dossier tarifaire qui a suivi le
20 dossier sur les conditions et modalités des services dégroupés, soit le dossier
21 tarifaire 1998/1999. La capacité excédentaire est remise en marché par SCGM
22 et cédée à celui qui en offre le prix le plus élevé ; à prix offert égal, il a été
23 entendu que la capacité excédentaire serait prioritairement cédée aux clients à
24 l'intérieur de la franchise du distributeur (pour de la consommation
25 additionnelle). Il s'agit, dans ces cas, d'une cession temporaire de capacité de
26 transport (le distributeur en est toujours propriétaire et demeure responsable de
27 son paiement vis-à-vis du transporteur), la capacité cédée étant libre d'attache
28 envers le distributeur pendant la période de cession.

29
30 La capacité de transport « régulière » serait, quant à elle, cédée sur une base
31 permanente aux clients désirant se retirer du service de transport du
32 distributeur. Une cession permanente de la capacité de transport « régulière »
33 ferait en sorte que le client assumerait la responsabilité opérationnelle et
34 financière associée à cette capacité.

1 La capacité de transport « régulière » est celle déjà détenue par le distributeur
2 pour répondre aux besoins de ses clients. Comme mentionné en introduction
3 de la présente section, si nous ne devons pas céder cette capacité de transport
4 déjà détenue par nous pour les clients, nous nous retrouverions dans la
5 situation où deux capacités de transport existeraient dans le marché pour
6 assumer la desserte des besoins d'un seul et même client. Le distributeur
7 risquerait alors de se retrouver avec de la capacité inutilisée, créant des coûts
8 dits « échoués » ou « de transition ».

9
10 La problématique de la double capacité existant pour desservir les besoins d'un
11 seul et même client créant des coûts échoués avait aussi été soulevée dans le
12 cadre du dernier dossier tarifaire, soit celui de l'année budgétaire 1999/2000.
13 Nous avons alors proposé à la Régie :

14
15 *« ... que tout client qui désire se voir desservir en service de livraison à la*
16 *franchise le soit en se voyant d'abord céder, le cas échéant, la capacité de*
17 *transport déjà détenue pour lui par le distributeur. » (R-3426-99, SCGM-10,*
18 *document 1, page 39, lignes 16 à 18)*

19
20 Notre proposition dans le présent dossier sur le dégroupement des tarifs est
21 toujours la même, le service de livraison groupé avec crédit de transport étant
22 remplacé par le service de fourniture sans transfert de propriété sans
23 facturation de la composante T.

24
25 Nous proposons, dans un premier temps, que la cession de la capacité de
26 transport ne se fasse que pour les clients en service continu. Nous verrons,
27 dans une phase subséquente, comment adapter la tarification et la gestion des
28 services dégroupés pour permettre la cession de la capacité de transport aux
29 clients interruptibles. Nous avons expliqué, dans le dossier sur les conditions
30 et modalités des services dégroupés (D-98-05), qu'il nous apparaissait très
31 difficile de pouvoir gérer la capacité de transport (des clients interruptibles)
32 servant à répondre aux besoins de pointe des clients continus si nous n'étions
33 plus détenteur de cette capacité. Nous étions alors préoccupés, et le sommes
34 toujours, par la sécurité d'approvisionnement des clients continus et par le
35 désir que la gestion de cette capacité demeure pratique et non coûteuse.

1
2 La cession de la capacité de transport « régulière » se ferait à partir des contrats
3 de transport du distributeur qui seraient alors en vigueur. Les contrats
4 constituant notre portefeuille ont des échéances diverses, et notre proposition
5 consiste à céder aux clients nos contrats de transport ayant une durée résiduelle
6 le plus près possible de la durée résiduelle moyenne totale de nos contrats. Le
7 raisonnement suivi pour en arriver à cette proposition est le suivant : les clients
8 se retirant du service de transport du distributeur préféreraient se voir céder les
9 contrats de transport du distributeur ayant l'échéance la plus courte afin de
10 pouvoir le plus rapidement possible profiter, le cas échéant, d'autres
11 opportunités de transport sur le marché après s'être départis tôt de la capacité
12 cédée par le distributeur ; à l'inverse, les clients ne se retirant pas du service de
13 transport du distributeur préféreraient que les clients se retirant du service de
14 transport du distributeur quittent en se voyant céder les contrats de transport
15 ayant la plus longue échéance afin que les bénéfices découlant des contrats à
16 courte échéance leur soient profitables à eux.

17
18 Devant ces deux préférences opposées, nous avons adopté une position que
19 l'on voulait la plus équitable possible, voire neutre, et nous proposons donc
20 que les contrats cédés soient à mi-chemin entre les préférences des uns et des
21 autres. L'équité dicte que l'on définisse une durée résiduelle moyenne des
22 contrats du distributeur et que SCGM cède les contrats ayant une échéance se
23 rapprochant de cette durée résiduelle moyenne.

24
25 La durée résiduelle moyenne des contrats de transport du distributeur sera de
26 4,0 années au 1^{er} octobre 2000. Même si nous avons un petit contrat de
27 transport (5 Bcf) venant à échéance au 31 octobre 2004, qui serait la date la
28 plus près de la durée résiduelle moyenne de nos contrats, nous proposons que
29 la capacité qui serait cédée aux clients, le cas échéant au 1^{er} octobre 2000, soit
30 celle provenant des contrats venant à échéance au 31 octobre 2003 (139 Bcf).
31 En effet, étant donné que le dégroupement des tarifs serait introduit pour tous
32 au 1^{er} octobre 2000 et que nous avons une grande quantité de capacité de
33 transport venant à échéance au 31 octobre 2003, nous ne voudrions pas que les
34 tous premiers clients demandant la cession de la capacité se voient assigner le
35 contrat échéant en 2004, alors que les autres clients seraient, par la suite,
36 avantagés d'un an en se voyant céder les contrats échéant en 2003.

1
2 Notre proposition quant à la cession permanente de la capacité permettrait au
3 client de gérer celle-ci selon ses besoins, incluant la possibilité qu'aurait le
4 client de la céder à autrui sur une base temporaire ou permanente. Nous
5 proposons toutefois que, lorsque le client (ou tout autre propriétaire successeur
6 de la capacité) choisirait de se départir définitivement de la capacité cédée en
7 la retournant directement au transporteur, il l'offre d'abord au distributeur.
8 Cette clause, qui se retrouverait au contrat de cession du client et de tout autre
9 propriétaire successeur de la capacité, permettrait au distributeur, le cas
10 échéant, de conserver pour les clients de sa franchise les avantages du
11 renouvellement annuel de la capacité. SCGM pourrait, bien sûr, ne jamais
12 redevenir propriétaire de la capacité cédée, mais au moins elle saurait,
13 qu'advenant l'abandon définitif de celle-ci, elle aurait la possibilité d'en
14 conserver les bénéfices pour sa franchise. Cette mesure permettrait de
15 conserver la rente économique entre les mains de la clientèle québécoise.

16
17 Une copie du contrat de cession proposé est déposée sous la cote SCGM-6,
18 document 1.

19
20 Le coefficient d'utilisation du transport du distributeur étant égal à 100%, la
21 capacité de transport cédée au client correspondrait à son volume annuel divisé
22 par 365 jours, et ne nécessiterait aucun ajustement pour tenir compte du CU de
23 transport du distributeur. Le volume annuel du client serait établi sur la base
24 de ses 24 derniers mois de consommation au moment de sa demande de
25 cession. Les 24 derniers mois de consommation seraient toutefois normalisés
26 pour la température dans le cas des clients aux tarifs 1, 3 et M. Le client
27 deviendrait alors propriétaire de sa capacité, serait responsable de sa gestion et
28 verrait lui-même à optimiser l'utilisation de celle-ci.

29
30 Le client pourrait, à son choix, se voir céder la capacité de transport
31 correspondant à la totalité de ses besoins annuels, ou se voir céder une capacité
32 de transport correspondant à une partie seulement de ses besoins annuels.
33 Dans ce dernier cas, la consommation résiduelle du client serait desservie avec
34 la capacité de transport détenue par le distributeur. Une telle segmentation de
35 l'approvisionnement en transport amène cependant un suivi spécifique des
36 deux portions de la consommation correspondant respectivement à

1 l'approvisionnement via le transport du client et l'approvisionnement via le
2 transport du distributeur. Des suivis spécifiques seraient requis afin de
3 déterminer le service d'équilibrage qui serait fourni au client et afin
4 d'identifier, le cas échéant, les déséquilibres de livraison quotidiens et annuels.
5 Le sujet des combinaisons de services sera brièvement repris à la section 7.4 et
6 fera, ultérieurement, l'objet d'une section spécifique additionnelle de la
7 documentation sur les tarifs dégroupés.

8
9 Quant à la croissance de la consommation des clients se voyant céder leur
10 capacité de transport, nous rappellerons simplement ce qui a déjà été convenu
11 dans le dossier portant sur les conditions et modalités des services dégroupés
12 ayant donné lieu à la décision D-98-05. Les conditions entourant la croissance
13 de la consommation de ces clients sont les suivantes : le client a le choix entre :

- 14
15 - être lui-même responsable de prévoir la croissance de sa consommation,
16 et donc de prévoir lui-même son approvisionnement en capacité
17 additionnelle pour répondre à ses besoins ; dans ce cas, le distributeur
18 n'est pas tenu de céder quelque autre capacité que ce soit au client après
19 la première cession ;
20
21 - demander au distributeur de prévoir la croissance de sa consommation et
22 de lui céder toute capacité additionnelle qui serait requise pour répondre à
23 ses besoins ; dans ce cas, le client est tenu de recourir au distributeur pour
24 ses besoins de capacité additionnelle, et cette capacité additionnelle serait
25 cédée selon les mêmes règles que précédemment proposées, incluant
26 celles relatives à la durée résiduelle moyenne des contrats du distributeur.

27
28 Moratoire sur les engagements post 2004

29
30 Ajoutons, en terminant cette section, que tel qu'il en a été fait mention dans le
31 cadre du dernier dossier tarifaire, SCGM travaille depuis maintenant deux ans
32 au projet de raccordement de son réseau de distribution aux réserves gazières
33 de la Côte Est canadienne. On se souviendra qu'outre la mise en place d'une
34 nouvelle route de transport, ce projet vise la diversité des sources
35 d'approvisionnement gazier du marché québécois en vue d'en favoriser la
36 compétitivité.
37

1 Quoiqu'il reste du travail à accomplir pour permettre à ce projet de voir le jour
2 selon les paramètres désirés, on peut dire que les démarches en ce sens font en
3 sorte que le projet progresse bien. SCGM est actuellement à finaliser les
4 ententes préliminaires quant aux modalités d'approvisionnement en gaz
5 produit à partir des réserves de la Côte Est, de même que celles afférentes au
6 transport de ce dernier jusqu'à son réseau de distribution au Québec. SCGM
7 anticipe compléter cette phase de développement d'ici la fin de l'été 2000.

8
9 Si tout se déroule selon l'échéancier prévu, SCGM pourra présenter à sa
10 clientèle les paramètres fondamentaux du projet au cours du prochain semestre.
11 Dans cette perspective, SCGM demande à ses clients qui souhaitent devenir
12 détenteurs de leur propre capacité de transport de bien vouloir ne pas
13 s'engager, et ce pour une période de quelques mois, soit jusqu'au 31 mars
14 2001, pour 50% de leur capacité de transport pour des services fournis au-delà
15 de novembre 2004, date de mise en service projetée du projet de raccordement
16 aux réserves gazières de la Côte Est. Ce moratoire de quelques mois, pour des
17 besoins relativement éloignés dans le temps, donnera à SCGM et à sa clientèle
18 une marge de manœuvre précieuse et surtout nécessaire pour évaluer les
19 mérites du projet de raccordement et, le cas échéant, participer à sa réalisation.
20 SCGM est consciente qu'elle demande ici un effort de la part de sa clientèle et
21 elle fera tout en son pouvoir pour minimiser la période du moratoire souhaité.
22 SCGM informera la Régie et sa clientèle des développements relatifs à ce point
23 dès qu'elle sera en mesure de le faire.

24
25 Soulignons finalement que cette demande de moratoire s'applique à tous nos
26 clients. En effet, SCGM est d'avis qu'advenant la mise en place d'un nouveau
27 gazoduc entre le marché québécois et les réserves de la Côte Est canadienne,
28 tous les clients en bénéficieront et, conséquemment, qu'il est souhaitable que
29 tous contribuent à sa réalisation par une utilisation équitable de la capacité de
30 transport qui serait alors nouvellement acquise.

31
32 Dès que tous les éléments du projet seront connus, SCGM aura l'occasion
33 d'étayer sa proposition dans le cadre d'un dossier qui sera présenté à la Régie
34 quant à l'avancement du projet de raccordement aux réserves gazières de la
35 Côte Est canadienne.

1 **4.3.2 Associations de clients**

2
3 Les clients pourraient, bien sûr, s'associer pour obtenir un service de transport
4 d'un autre fournisseur que le distributeur. Cela ne concernerait plus le
5 distributeur et aucune condition ni modalité du distributeur ne serait rattachée
6 à une telle association. Une fois propriétaires de leur propre transport, les
7 clients n'auraient pas de compte à rendre au distributeur quant à la gestion de
8 celui-ci. Il ne resterait rien à traiter en terme de tarification ou de suivi de la
9 part du distributeur.

10
11 **4.3.3 Solde d'ajustement d'inventaire**

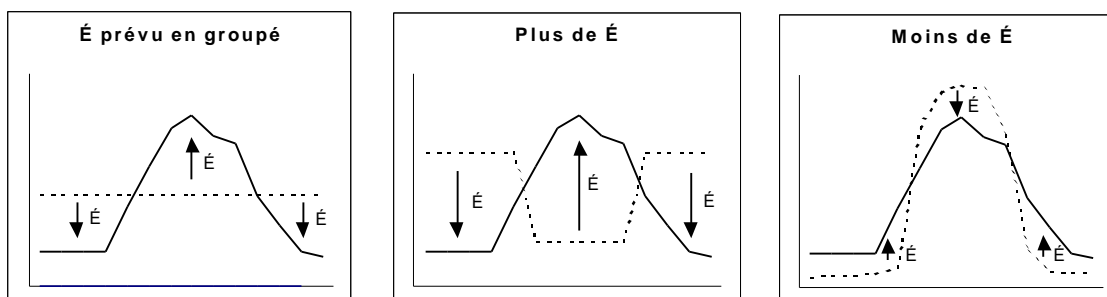
12
13 Tout comme pour le service de fourniture, composante M, lorsqu'un client
14 quitterait le service de transport du distributeur, il en résulterait un solde
15 d'ajustement d'inventaire, qui aura été étalé sur 12 mois, que le client devrait
16 payer au, ou recevoir du, distributeur. Ce solde serait calculé client par client,
17 selon le profil de consommation (et le profil de livraison), et serait facturé au
18 client quittant le service du distributeur.

19
20
21 **5 SERVICE D'ÉQUILIBRAGE (É)**

22
23 Dans tout le processus du dégroupement des tarifs, c'est le tarif d'équilibrage qui a été le
24 plus complexe à concevoir. Étant donné leur structure de coûts simple, les tarifs
25 dégrouperés de marchandise (M), de gaz de compression (C) et de transport (T) sont
26 apparus plus immédiats à concevoir, même si, eux aussi, ont quand même demandé une
27 attention particulière pour certaines dispositions (comme, par exemple, tout ce qui entoure
28 la récupération des frais fixes de transport). Quant au tarif de distribution, puisque pour
29 éviter davantage de bouleversement dans les structures tarifaires, nous proposons de
30 l'introduire à l'aide des cinq structures tarifaires déjà existantes en groupé, plutôt qu'à
31 l'aide d'une seule nouvelle structure, il a été relativement simple à concevoir. La
32 structure des coûts d'équilibrage étant plus complexe que celle des trois autres
33 composantes dont il a été question jusqu'à maintenant, elle a amené à développer une
34 structure tarifaire d'équilibrage d'autant plus élaborée. Nous avons toutefois essayé de la
35 garder assez simple, « facturable » et révélatrice.

1 Rappelons ici que l'équilibrage consiste en l'écart entre le profil d'approvisionnement en
2 gaz et le profil de consommation du client (ou, en bref, consommation moins livraison).
3 Plus la livraison du client (ligne pointillée aux schémas ci-dessous) se rapproche de sa
4 consommation (ligne continue aux schémas ci-dessous), moins il y a d'équilibrage requis
5 pour le desservir. Un client qui livre ce qu'il consomme (« deliver and burn ») a un
6 service d'équilibrage nul.

7



8

9 Le tarif dégroupé d'équilibrage tiendra compte du coefficient d'utilisation du profil de
10 consommation du client, en même temps qu'il tiendra compte du coefficient d'utilisation
11 du profil de livraison du client.

12

13 Les sections qui suivent feront état des coûts d'équilibrage au dossier tarifaire 1999/2000
14 et de leur façon d'être alloués entre les clients, présenteront la structure, les prix et les
15 conditions établissant le tarif dégroupé d'équilibrage et proposeront les conditions et
16 modalités entourant le retrait d'un client du service d'équilibrage du distributeur.

17

18 **5.1 Coûts d'équilibrage**

19

20 **5.1.1 Identification des coûts d'équilibrage**

21

22 Les coûts d'équilibrage sont essentiellement composés des coûts
23 d'entreposage souterrain chez Union, à St-Flavien et à Pointe-du-Lac, et des
24 coûts d'entreposage à l'usine de liquéfaction GNL (48,4 M\$). La nouvelle
25 fonctionnalisation des coûts par composante dégroupée a associé aux coûts
26 d'équilibrage des coûts additionnels de 3,1 M\$ provenant du partage des coûts
27 de rendement (2,2 M\$ pour le É) ainsi que du partage des coûts d'impôt et des
28 taxes sur le capital (0,9 M\$ pour le É) entre chacune des composantes
29 dégroupées. Les coûts totaux d'équilibrage sont de 51,5 M\$.

1
2 Le détail des coûts d'équilibrage se trouve à la pièce SCGM-4, document 1,
3 pages 7 et 8.

4
5 La méthode d'allocation des coûts d'équilibrage faisant la distinction entre les
6 coûts reliés à la desserte de la pointe (« coûts de pointe ») et le coût des outils
7 répondant aux autres besoins d'équilibrage en dehors des périodes de pointe
8 (« coûts d'espace »), les coûts d'équilibrage totaux de 51,5 M\$ ont été
9 segmentés selon les deux paramètres « pointe » et « espace ». Les coûts reliés
10 à la « pointe » totalisent 15,8 M\$ tandis que ceux reliés à l'« espace »
11 représentent 35,7 M\$. L'élaboration du tarif d'équilibrage, tout comme
12 l'allocation des coûts, tiendra compte de cette segmentation des coûts entre la
13 « pointe » et l'« espace ».

14
15 La segmentation des coûts d'équilibrage se trouve détaillée à la même pièce
16 SCGM-4, document 1, pages 7 et 8 et identifiée à l'aide des symboles É-p
17 pour l'équilibrage relié à la « pointe » et É-e pour l'équilibrage relié à
18 l'« espace ».

19
20 La nouvelle fonctionnalisation des coûts d'équilibrage a fait l'objet d'une
21 partie du témoignage de la cause tarifaire 1999/2000 dans le cadre de la mise à
22 jour des taux unitaires du service interruptible amélioré. Les coûts
23 d'équilibrage ici présentés diffèrent de ceux présentés lors de la cause tarifaire
24 1999/2000, car ils représentent ceux du budget 1999/2000 et non ceux du
25 budget 1997/1998. La fonctionnalisation proposée est presque identique à
26 celle dont il a été question dans le dossier tarifaire 1999/2000 et diffère
27 essentiellement par la reclassification des dépenses d'impôt et de taxes sur le
28 capital entre chacune des composantes M, C, T, É et D et par la
29 reclassification de l'élément fonds de roulement de la base de tarification.

30
31 Suite à une question posée lors de la dernière cause tarifaire (1999/2000) et
32 aux discussions qui ont eu lieu en groupe de travail sur le dégroupement des
33 tarifs, nous désirons revenir brièvement sur l'allocation des deux outils
34 d'équilibrage GNL (gaz naturel liquéfié) et Intragaz (Pointe-du-Lac (PDL)) à
35 la fonction « pointe » plutôt qu'à la fonction « espace ».

1 L'outil d'équilibrage GNL existe pour répondre à la demande de pointe des
2 clients en service continu. Il nous semble difficile d'en attribuer une portion
3 des coûts à autre chose qu'à la « pointe », car en l'absence d'une demande de
4 pointe, nous ne serions pas équipés d'un tel outil. Il peut arriver que lors d'un
5 hiver chaud, l'outil ne soit pas utilisé à pleine capacité, mais il demeure
6 disponible pour répondre à toute demande de pointe en hiver. Nous ne
7 croyons pas non plus pouvoir nous baser sur une utilisation exceptionnelle de
8 l'outil GNL en situation d'urgence, par exemple, pour affirmer devoir en
9 allouer une portion des coûts à la composante « espace ».

10
11 Nous pouvons faire le parallèle avec le fait que la totalité des coûts
12 d'équilibrage est répartie entre les différents groupes de clients en se basant
13 sur une demande de pointe à -26°C (44 degrés-jours), alors que cette
14 température extrême ne se produit pas souvent. Il reste que pour répondre en
15 tout temps à la demande des clients, l'ensemble des outils d'équilibrage est
16 déterminé sur la base de la température extrême, et, pour cette raison, la
17 température extrême est à la base de l'allocation des coûts, que cette
18 température extrême se produise ou non.

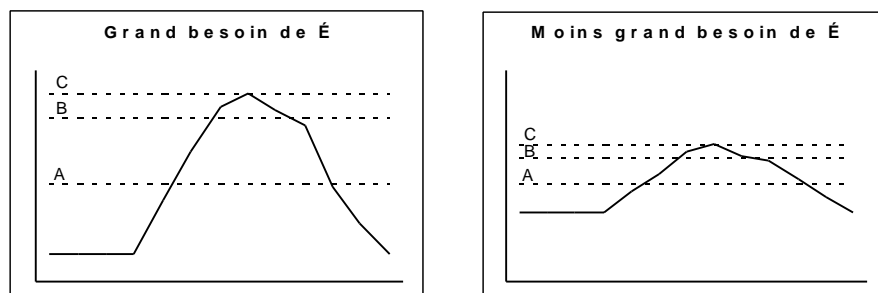
19
20 Quant à l'outil d'équilibrage Intragaz, il nous permet de déplacer dans notre
21 franchise, en cours de saison hivernale, l'entreposage de chez Union afin
22 d'augmenter notre « deliverability » totale lorsque le système le requiert.
23 L'outil d'équilibrage Intragaz ne nous donne pas d'« espace » additionnel,
24 c'est l'« espace » de Union qui a été déplacé. À titre de fournisseur de
25 « deliverability », selon la méthode d'allocation des coûts d'équilibrage, l'outil
26 d'équilibrage Intragaz est un outil de « pointe ».

27
28 Soulignons en terminant cette section que le montant additionnel (3,1 M\$)
29 causé par la variation de l'inventaire ne sera pas récupéré via un ajustement
30 d'inventaire, comme nous l'avons vu pour les composantes M, C et T. Ce
31 montant fait partie des coûts des outils d'équilibrage et sera donc récupéré
32 directement via le tarif d'équilibrage.

5.1.2 Méthode d'allocation des coûts d'équilibrage

La méthode utilisée pour allouer les coûts d'équilibrage entre les différents clients est celle en vigueur selon la décision D-97-47, telle que modifiée par la récente décision D-2000-34 en ce qui regarde la définition du facteur « pointe ».

Cette méthode répartit les coûts d'équilibrage entre les clients en les positionnant les uns par rapport aux autres selon la quantité d'équilibrage qu'ils utilisent. La quantification de l'équilibrage utilisé par les clients se fait à l'aide de trois paramètres journaliers, A, B, et C, respectivement consommation journalière moyenne annuelle, consommation journalière moyenne de l'hiver et consommation journalière de pointe. Plus l'écart entre ces trois paramètres est grand, plus les besoins d'équilibrage du client sont grands.



La méthode d'allocation des coûts d'équilibrage définit les écarts entre les paramètres A, B et C de la façon suivante :

- (C-B) : écart relatif à l'équilibrage de pointe (« pointe ») ;
- (B-A) : écart relatif à l'équilibrage saisonnier (« espace »).

Ces écarts (C-B) et (B-A) deviennent directement les facteurs d'allocation appelés « pointe » et « espace ». Les coûts totaux des outils d'équilibrage précédemment segmentés selon les définitions « pointe » et « espace » sont associés aux écarts (C-B) et (B-A) de l'ensemble de la clientèle, desquels découlent alors un coût unitaire de « pointe » et un coût unitaire d'« espace ».

1 Ainsi, à partir des données de l'ensemble des clients du budget 1999/2000,
2 l'allocation des coûts d'équilibrage se fait sur la base suivante :

3
4 A : 16 117 Mm³/jour

5 B : 21 133 Mm³/jour facteur « espace » : (B-A) = 5 016 Mm³/jour

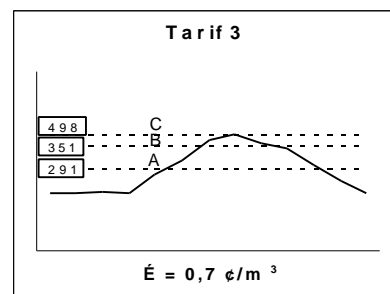
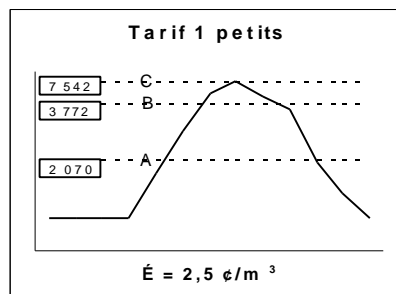
6 C : 29 592 Mm³/jour facteur « pointe » : (C-B) = 8 459 Mm³/jour

7
8 coût « espace » : 35,7 M\$ pour l'« espace » ÷ 5 016 Mm³/jour = 712,2 ¢/m³/jour

9 coût « pointe » : 15,8 M\$ pour la « pointe » ÷ 8 459 Mm³/jour = 186,5 ¢/m³/jour.

10
11 Ces données, ainsi que celles des deux schémas ci-dessous, se trouvent
12 détaillées à la pièce SCGM-7, document 1 présentant l'allocation des coûts
13 d'équilibrage du budget 1999/2000.

14
15 Les coûts unitaires de « pointe » et d'« espace » ci-dessus obtenus servent
16 alors à établir le coût d'équilibrage de chacun des clients ou groupe de clients
17 à partir des paramètres A, B et C individuels de ces mêmes clients ou groupes
18 de clients.



20
21 **5.2 Tarif d'équilibrage du distributeur**

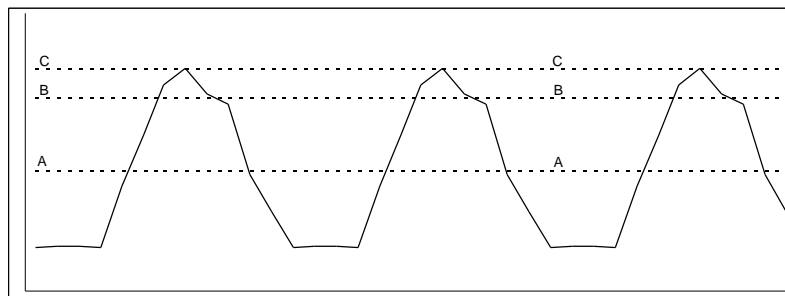
22
23 Tout comme pour le tarif dégroupé de transport, le tarif dégroupé d'équilibrage du
24 distributeur tiendra compte directement de la façon dont les coûts sont répartis entre
25 les clients.

5.2.1 Structure du tarif d'équilibrage

Directement basé sur la structure de coûts, le tarif dégroupé d'équilibrage présenterait un prix unitaire relié à la « pointe » et un prix unitaire relié à l'« espace ». Ces prix unitaires seraient alors associés à la « pointe » et à l'« espace » de chacun des clients facturés individuellement. La « pointe » et l'« espace » des clients individuels proviendraient directement de leur profil annuel de consommation, calculés à l'aide des paramètres journaliers A, B et C tels que définis précédemment. L'écart C-B correspondrait alors à la « pointe » et l'écart B-A correspondrait à l'« espace ».

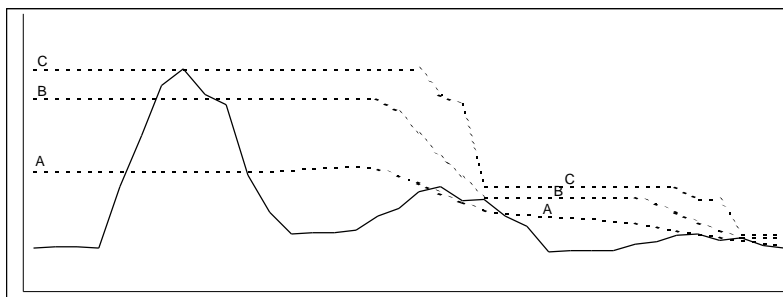
Selon le tarif dégroupé d'équilibrage proposé, les clients seraient toujours facturés mensuellement, mais à l'aide des données journalières provenant continuellement de leur profil annuel de consommation. Autrement dit, les clients seraient facturés mensuellement sur la base d'un profil de consommation mobile 12 mois. Les 12 derniers mois de consommation serviraient donc à établir, chaque mois, le prix du tarif d'équilibrage, et ce prix d'équilibrage serait appliqué au volume retiré par le client durant le dernier des 12 mois.

Tant que le profil annuel de consommation du client resterait le même, le prix d'équilibrage facturé au client serait aussi le même.



Les changements dans le profil annuel de consommation d'un client seraient captés progressivement via la modification progressive des paramètres journaliers A, B et C, et le prix d'équilibrage du client varierait aussi progressivement en concordance avec les changements de profil. Par exemple, un profil de consommation s'aplatissant produirait un prix d'équilibrage

1 progressivement décroissant ; et vice versa pour un profil de consommation se
2 « bombant » progressivement, nous obtiendrions un prix d'équilibrage
3 progressivement croissant.



4 Les paramètres A, B et C seraient donc à la base même du tarif dégroupé
5 d'équilibrage, et le prix d'équilibrage facturé mensuellement au client
6 découlerait de l'équation suivante :

$$\frac{\text{prix « pointe »} \times (C - B) + \text{prix « espace »} \times (B - A)}{\text{volume des 12 derniers mois}}$$

7
8
9
10
11
12 Le tarif d'équilibrage tout juste défini demanderait un ajustement additionnel
13 pour tenir compte du fait que l'allocation des coûts d'équilibrage se fait sur la
14 base d'une consommation journalière de pointe C extrapolée à la température
15 extrême de -26°C (44 degrés-jours (DJ) en base 18°C). Un tel calcul
16 d'extrapolation à 44 DJ ne peut être transposé dans une structure tarifaire.
17 Pour qu'il soit compris des clients et pour obtenir une facilité d'application, un
18 tarif devrait être calculé à partir de données réelles que le client peut observer
19 lui-même.

20
21 Pour compléter le tarif d'équilibrage, il faut aussi tenir compte du fait que la
22 consommation journalière de pointe C, même lorsque non extrapolée à une
23 température extrême de -26°C, ne peut être obtenue que si les clients ont à
24 leurs installations un compteur à enregistrement journalier. Or seuls les clients
25 des tarifs 4 et 5 ont un compteur à enregistrement journalier. Il reste
26 néanmoins que le tarif d'équilibrage doit être applicable à tous les clients.
27

1 La seule consommation journalière de pointe que nous pouvons obtenir pour
2 les clients n'ayant pas de compteur à enregistrement journalier est celle
3 calculée à partir des cinq consommations mensuelles d'hiver ; nous pouvons
4 diviser chacune des cinq consommations mensuelles d'hiver par le nombre de
5 jours de chaque mois et retenir le résultat maximum de ces cinq divisions. À
6 partir de cette information disponible pour le distributeur et facilement
7 « retraçable » par le client, nous allons modifier quelque peu le tarif
8 d'équilibrage ci-haut défini pour que les prix d'équilibrage qui en découlent se
9 rapprochent des coûts d'équilibrage obtenus directement avec la méthode
10 d'allocation.

11
12 Nous proposons d'introduire au tarif d'équilibrage un multiplicateur
13 permettant de replacer la consommation journalière de pointe C telle que
14 disponible dans la réalité à un niveau semblable à celui obtenu dans
15 l'allocation des coûts. Pour ce faire, nous avons comparé la consommation
16 journalière de pointe C telle qu'obtenue dans la réalité, avec ou sans compteur
17 à enregistrement journalier, à la consommation journalière de pointe
18 extrapolée à 44 DJ dans l'étude d'allocation du coût de service. Les données
19 sur lesquelles nous avons travaillé étaient celles des tarifs 1 petits, 1 grands, 3,
20 4 et M. Les résultats de la comparaison sont présentés ci-dessous et découlent
21 des données du budget 1999/2000 :

	A	C'	C	A÷C	C'÷C
	moyen annuel	pointe 44 DJ	pointe lue	CU	multiplicateur
25 T1 petits	2 070 m ³ /jr	7 542 m ³ /jr	4 813 m ³ /jr	43,0%	1,57
26 T1 grands	3 799 m ³ /jr	13 424 m ³ /jr	8 288 m ³ /jr	45,8%	1,62
27 T3	291 m ³ /jr	498 m ³ /jr	362 m ³ /jr	80,4%	1,38
28 TM	1 434 m ³ /jr	2 450 m ³ /jr	1 985 m ³ /jr	72,2%	1,23
29 T4	4 993 m ³ /jr	5 677 m ³ /jr	5 715 m ³ /jr	87,4%	1,00

30
31 Le multiplicateur résultant de la comparaison des données journalières C' et C
32 s'écrit ainsi : multiplicateur = 2,1 - (1,1 x A ÷ C). Plus la sensibilité à la
33 température est grande, plus grand est le multiplicateur permettant de
34 repositionner le paramètre C lu à un niveau comparable à celui utilisé dans
35 l'allocation des coûts (C à 44 DJ). La pièce SCGM-7, document 2 reprend ces
36 résultats et montre le calcul de la régression ayant donné l'équation du
37 multiplicateur.

1
2 Le tarif d'équilibrage donnant le prix facturé mensuellement au client
3 découlerait alors maintenant de l'équation suivante :

$$\frac{\text{prix « pointe »} \times (C \times \text{multiplicateur} - B) + \text{prix « espace »} \times (B - A)}{\text{volume des 12 derniers mois}}$$

4
5
6
7
8 où multiplicateur = $2,1 - (1,1 \times A \div C)$, le résultat minimal étant 1 ;

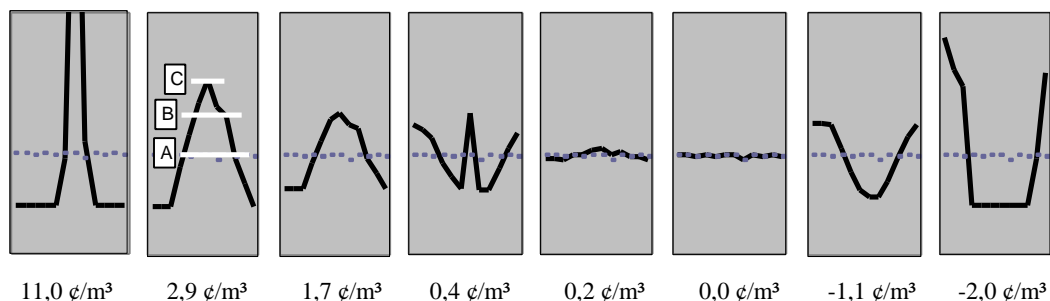
9
10 où C = max (nov ÷ #jrs ; déc ÷ #jrs ; jan ÷ #jrs ; fév ÷ #jrs ; mar ÷ #jrs) : sans compteur journalier

11 C = consommation journalière max. entre 1^{er} nov et 31 mar : avec compteur journalier

12 C = 0 pour les clients interruptibles.

13
14 Notons que, tout comme pour l'allocation des coûts, la donnée journalière C du
15 tarif d'équilibrage, consommation journalière de pointe, prendrait la valeur
16 zéro pour les clients interruptibles. Cette façon de procéder permet de
17 reconnaître la possibilité qu'a le distributeur d'interrompre en tout temps la
18 consommation des clients interruptibles pour procéder à la gestion de ses
19 volumes en service continu, et d'en créditer cette flexibilité acquise aux clients
20 interruptibles. Une donnée journalière C égale à zéro résulte nécessairement
21 en un crédit d'équilibrage pour le facteur « pointe ».

22
23 Le tarif dégroupé d'équilibrage tel que ci-dessus proposé capte bien
24 l'équilibrage fourni pour toutes sortes de profils de consommation comme
25 nous pouvons le voir à la pièce SCGM-7, document 3, de laquelle sont extraits
26 les quelques schémas ci-dessous (les prix indiqués sous chacun des schémas
27 résultent de l'application du tarif d'équilibrage après détermination finale des
28 prix « pointe » et « espace » tel qu'expliqué à la prochaine section).



30
31

1 Le tarif d'équilibrage proposé s'adapte aussi bien aux contraintes
2 opérationnelles relatives à l'installation ou non de compteurs à enregistrement
3 journalier et aux périodes de facturation qui, particulièrement au système de
4 facturation cyclique, ne s'étendent pas nécessairement du premier au dernier
5 jour de chaque mois.

6
7 La structure proposée du tarif d'équilibrage est souple et flexible en ce sens
8 qu'elle s'adapte bien à différents profils de consommation et qu'elle ne
9 requiert pas la détermination a priori d'un paramètre de facturation comme le
10 volume souscrit. Elle permet plutôt de constater a posteriori l'équilibrage
11 fourni au client et de facturer ce dernier en conséquence du service réellement
12 rendu. Cette structure tarifaire se rapproche de celle actuellement existante au
13 tarif M.

14 15 **5.2.2 Prix unitaires du tarif d'équilibrage**

16
17 Tel qu'expliqué à la section précédente, le tarif d'équilibrage avec
18 multiplicateur permet de se rapprocher des résultats de l'allocation du coût de
19 service, ce qui est recherché. Il faut cependant s'attendre à ce qu'avec une
20 approche autre que celle utilisée dans l'allocation des coûts (extrapolation à
21 44 DJ, en l'occurrence) il peut être difficile d'en arriver à des résultats
22 identiques à ceux de l'allocation des coûts. Nous avons donc voulu comparer
23 les revenus générés avec le tarif d'équilibrage proposé aux coûts totaux
24 d'équilibrage de 51,5 M\$ tel que présenté à la section 5.1.1.

25
26 Le tarif d'équilibrage tel que proposé générerait, sur les volumes du budget
27 1999/2000 et avec des prix unitaires égaux aux coûts unitaires de « pointe »
28 (186,5 ¢/m³) et d'« espace » (712,2 ¢/m³), 52,0 millions de dollars. Ces
29 revenus sont donc très près des coûts d'équilibrage, même si légèrement
30 supérieurs, et permettent de constater que l'approche testée pour établir le tarif
31 d'équilibrage est adéquate. Afin d'obtenir des revenus égaux aux coûts, il faut
32 réajuster à la baisse les prix utilisés, plus précisément le prix unitaire associé à
33 la « pointe ». Ainsi, avec un prix de « pointe » de 180,7 ¢/m³/jour et un prix
34 d'« espace » de 712,2 ¢/m³/jour, les coûts totaux de 51,5 M\$ seraient générés
35 par le tarif d'équilibrage.

1 La pièce SCGM-7, document 1 montre le détail de l'allocation des coûts
2 d'équilibrage et la détermination des prix unitaires de « pointe » et
3 d'« espace » du tarif d'équilibrage. La comparaison des lignes 15 et 30 de
4 cette pièce, respectivement coût d'équilibrage alloué et prix du tarif
5 d'équilibrage pour chacun des tarifs, montre qu'il n'y a pas de situation
6 d'interfinancement déraisonnable créée par le tarif d'équilibrage proposé. Le
7 tarif d'équilibrage proposé reste donc relativement simple d'application et de
8 compréhension tout en ne s'éloignant pas des résultats de l'étude d'allocation
9 du coût de service.

10
11 Rappelons ici que tout l'exercice de détermination des prix unitaires des tarifs
12 dégroupés se fait de la même manière que l'exercice de détermination des prix
13 unitaires des tarifs groupés, c'est-à-dire que tous les calculs sont effectués sur
14 la base des données budgétaires 1999/2000 ; tout comme l'est d'ailleurs, dans
15 le cas qui nous concerne ici, l'allocation des coûts d'équilibrage entre les
16 différents clients. Notons aussi que les données budgétaires demeurent
17 établies sur la base d'une année normale en terme de température.

18 **5.2.3 Partage des crédits d'équilibrage**

19
20
21 Le sujet du partage des crédits d'équilibrage entre les clients continus et les
22 clients interruptibles a été soulevé lors de la cause générique sur l'allocation
23 des coûts il y a quelques années quand le distributeur avait proposé la théorie
24 des ensembles comme méthode d'allocation des coûts d'équilibrage. Il en a
25 aussi été question l'année dernière quand nous avons mis à jour les prix du
26 service interruptible amélioré en utilisant la méthode d'allocation des coûts
27 d'équilibrage telle qu'approuvée par la Régie dans sa décision D-97-47
28 (méthode Chown). Nous avons alors proposé que les crédits d'équilibrage
29 obtenus avec l'application de la méthode d'allocation Chown soient divisés en
30 deux avant d'établir les prix des services interruptibles régulier et amélioré.

31
32 La Régie a approuvé temporairement la mise à jour des prix du service
33 interruptible amélioré jusqu'à ce que ce sujet soit de nouveau abordé dans le
34 cadre du dossier sur le dégroupement des tarifs. Les réflexions plus poussées
35 effectuées pour la conception du tarif dégroupé d'équilibrage nous ont amenés
36 à conclure que la méthode d'allocation des coûts d'équilibrage actuellement en

1 vigueur donne des résultats équivalents à une situation après partage des
2 crédits d'équilibrage entre clients continus et interruptibles, et qu'il n'y a donc
3 pas lieu de procéder à un partage additionnel de ces crédits. Nous
4 expliquerons davantage cette conclusion en rappelant la procédure de la théorie
5 des ensembles.

6
7 La théorie des ensembles utilisée à l'époque calculait les coûts
8 d'approvisionnement seuls les clients continus (pour faciliter la description qui suit
9 nous supposons pour ce calcul un résultat hypothétique de 88,5 M\$) ainsi
10 que les coûts d'approvisionnement seuls les clients interruptibles
11 (hypothétiquement 20 M\$). La méthode proposée de la théorie des ensembles
12 calculait aussi les coûts d'approvisionnement ensemble les clients continus et les
13 clients interruptibles (51,5 M\$, équivalant au montant du budget 1999/2000).
14 Il s'agissait ensuite de comparer les coûts de l'approvisionnement commun
15 (51,5 M\$) aux coûts additionnés des approvisionnements individuels
16 (88,5 + 20,0 = 108,5 M\$). De cette comparaison, nous pouvions déduire que
17 l'approvisionnement commun permettait d'économiser des coûts
18 (51,5 - 108,5 = -57,0 M\$) par rapport à la somme des approvisionnements
19 individuels, reflétant le gain créé par la diversité de la clientèle. La théorie des
20 ensembles proposait ensuite de partager en parts égales l'économie gagnée
21 (-57,0 M\$ ÷ 2 = -28,5 M\$) entre les deux groupes de clients pour en arriver
22 aux coûts totaux à allouer à chacun des groupes (88,5 - 28,5 = 60 M\$ aux
23 clients continus et 20,0 - 28,5 = -8,5 M\$ aux clients interruptibles).

24
25 La méthode d'allocation des coûts d'équilibrage actuellement en vigueur part
26 directement des coûts totaux d'équilibrage (51,5 M\$) et les répartit entre les
27 clients selon leurs positions relatives les uns par rapport aux autres, positions
28 relatives définies à l'aide des écarts (B-A) et (C-B) décrits précédemment. La
29 proportion des écarts (B-A) et (C-B) d'un client individuel à l'intérieur des
30 mêmes écarts totaux de l'ensemble de la clientèle définit la portion des coûts
31 d'équilibrage que le client aura à assumer. Avec cette méthode, les clients
32 continus se voient allouer, au budget 1999/2000, 59,7 M\$ et les clients
33 interruptibles, -8,2 M\$ (voir pièce SCGM-7, document 1, ligne 14). Et nous en
34 concluons que nous nous retrouvons directement dans une situation après
35 partage des crédits selon le modèle de la théorie des ensembles.

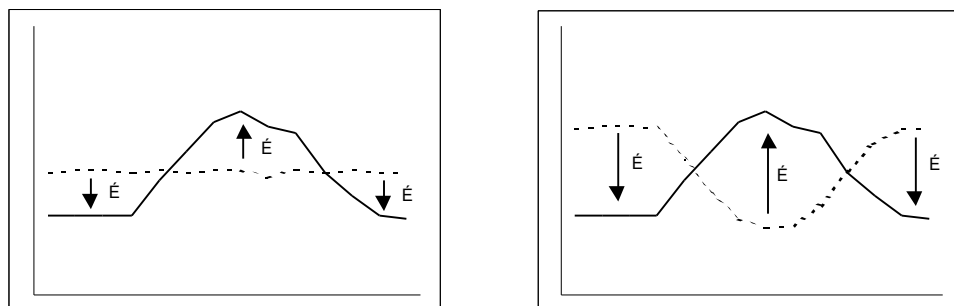
1 Bien sûr, les montants hypothétiques ont été choisis pour bien situer le sujet
2 dans le cadre du budget 1999/2000. Nous ne connaissons évidemment pas les
3 coûts d'approvisionnement individuellement le groupe des clients continus ni le
4 groupe des clients interruptibles, puisque la théorie des ensembles n'est pas la
5 méthode retenue pour allouer les coûts d'équilibrage. Mais nous pouvons nous
6 douter que, toutes choses étant égales par ailleurs, nous arriverions à des
7 résultats de l'ordre de ceux posés hypothétiquement dans l'exercice explicatif
8 précédent.

9
10 La proposition d'un tarif dégroupé d'équilibrage sans partage additionnel des
11 crédits d'équilibrage ne fait pas en sorte que les prix actuellement en vigueur
12 au service interruptible amélioré, et déterminés avec partage des crédits,
13 seraient très différents des prix proposés après application de la tarification
14 dégroupée. Il ne faut pas oublier que la récente mise à jour des prix du service
15 interruptible amélioré s'est faite à l'aide d'une comparaison de coûts entre les
16 services interruptibles régulier et amélioré, comparaison de coûts qui a été
17 transposée en comparaison de prix, et comparaison de coûts où le principe de
18 partage des crédits d'équilibrage a été appliqué « des deux côtés de
19 l'équation », soit aussi bien pour déterminer le coût d'équilibrage en service
20 régulier que pour déterminer le coût d'équilibrage en service amélioré. On
21 obtenait donc la position relative du service amélioré par rapport au service
22 régulier.

23
24 La tarification dégroupée fera en sorte, elle, que les prix découleront
25 directement de l'application des tarifs dégroupés pour chacun des services, et
26 qu'en particulier, les prix d'équilibrage seront obtenus directement avec
27 l'application du tarif dégroupé d'équilibrage en service interruptible régulier et
28 en service interruptible amélioré, les deux sans qu'il n'y ait eu de partage des
29 crédits d'équilibrage. Nous verrons plus loin, à la présentation des résultats,
30 que les prix obtenus en service interruptible amélioré après application des
31 tarifs dégroupés de chacune des composantes M, C, T, É et D ne sont que
32 légèrement inférieurs à ceux actuellement obtenus après application des tarifs
33 groupés.

5.2.4 Transposition des volumes lorsque livraison non uniforme

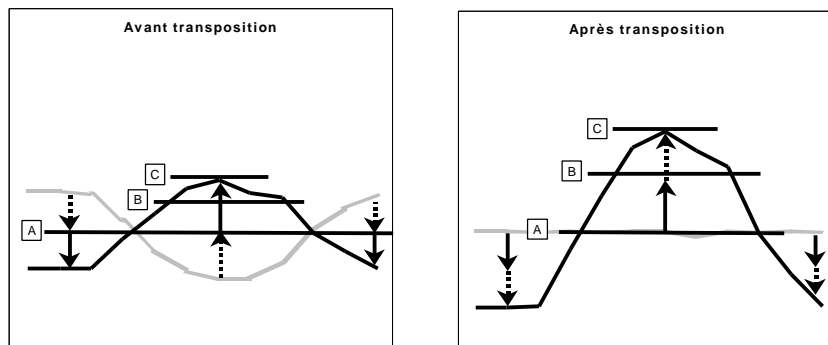
Nous avons mentionné en introduction du présent document que toute la tarification (groupée) actuelle avait comme prémisse un approvisionnement en gaz uniforme tout au long de l'année, et que, en conséquence, l'équilibrage inclus aux tarifs groupés était celui défini par la mesure de l'écart entre la consommation du client et la livraison uniforme du gaz.



Nous pouvons constater au schéma de droite ci-dessus qu'une livraison non uniforme du gaz peut occasionner davantage d'équilibrage qu'une livraison uniforme. Tout comme d'ailleurs une livraison non uniforme mais inverse à celle illustrée au schéma de droite occasionnerait moins d'équilibrage, puisqu'elle équivaudrait à un client « deliver and burn ».

Le dégroupement des tarifs introduira la possibilité qu'auront les clients, selon certaines limites opérationnelles dictées par le distributeur, de livrer leur gaz selon le profil de livraison de leur choix. Il faudrait donc que le tarif d'équilibrage du distributeur soit en mesure de capter les besoins additionnels, ou en moins, d'équilibrage requis par une livraison non uniforme de la marchandise.

Nous proposons qu'avant d'appliquer le tarif dégroupé d'équilibrage tel que proposé à la section 5.2.1 nous procédions à un exercice de « transposition » des volumes du clients ; le profil de consommation du client serait réajusté pour tenir compte de l'effet additionnel ou en moins causé par la livraison non uniforme de la marchandise. Les schémas ci-dessous illustrent l'exercice de transposition proposé, à partir du schéma de droite précédemment présenté.



1
2 La consommation transposée (CT) du client est obtenue simplement en
3 additionnant l'écart entre la livraison théorique uniforme (LTU), $1/365^{\text{ème}}$ du
4 volume annuel, et la livraison non uniforme réelle (LNUR) du client à sa
5 consommation (C) ($CT = C + LTU - LNUR$).

6
7 Une fois l'exercice de transposition complété, le tarif dégroupé d'équilibrage
8 s'appliquerait à l'aide des paramètres journaliers A, B et C obtenus à partir du
9 profil transposé du client. Le prix d'équilibrage ainsi obtenu serait alors
10 conforme au service d'équilibrage fourni. Nous pouvons d'ailleurs constater,
11 au schéma de droite précédent, que le service d'équilibrage fourni est
12 exactement le double du service d'équilibrage fourni au schéma de gauche, et
13 que le prix d'équilibrage qui en découle est bel et bien le double du prix
14 d'équilibrage fourni dans une situation de livraison uniforme.

15
16 Mentionnons que le profil de consommation transposé, le cas échéant, serait
17 aussi celui sur lequel serait basé le calcul des ajustements d'inventaire des
18 composantes M, C et T, puisque le calcul des ajustements subséquents est
19 dépendant du service d'équilibrage fourni au client.

20
21 La pièce SCGM-7, document 3 montre, à la ligne 27, les prix d'équilibrage
22 selon l'hypothèse d'une livraison uniforme de la marchandise et, à la ligne 40,
23 les prix d'équilibrage selon une hypothèse de livraison non uniforme.

24
25 Terminons en mentionnant que les clients en service de fourniture et de
26 transport du distributeur seraient toujours facturés sur la base d'une livraison
27 uniforme. Les clients en service de fourniture et de transport du distributeur ne

1 gèrent pas leur approvisionnement, n'ont pas besoin d'avoir un suivi de
2 nominations et de livraison et demeurent, par défaut, assujettis à la prémisses
3 actuelle des tarifs groupés, soit assujettis à la facturation d'un service
4 d'équilibrage basé sur un approvisionnement uniforme en marchandise.

5.2.5 Solde en service d'équilibrage

7
8 Résumons d'abord en mentionnant que le tarif d'équilibrage proposé fait appel
9 aux douze derniers mois de consommation d'un client pour établir le prix du
10 service d'équilibrage fourni, et que ce prix est appliqué à la consommation
11 mensuelle du client. Or, lorsqu'un client cesse définitivement d'utiliser le gaz
12 naturel (l'adresse de service devient alors inactive) ou lorsque le client se retire
13 du service d'équilibrage du distributeur, il peut en résulter que pour les douze
14 derniers mois de sa consommation, il n'ait pas été facturé correctement pour le
15 service d'équilibrage fourni au cours de la dernière année.

16
17 En effet, comme la facturation du service d'équilibrage fourni au client se
18 trouve à être échelonnée sur les douze mois à venir de sa consommation, il
19 peut en résulter que, s'il se produit une pointe hors de l'ordinaire au cours du
20 dernier des douze mois, l'équilibrage (en plus ou en moins) causé par cette
21 pointe n'aura pas été facturé en totalité au cours du seul dernier mois de
22 consommation.

23
24 Trois exemples de calcul de montants facturés en service d'équilibrage sont
25 déposés à la pièce SCGM-7, document 5. Ces exemples montrent un service
26 d'équilibrage dont le solde est nul (lorsque le client ne change pas son profil de
27 consommation), dont le solde est négatif (lorsque le client diminue sa pointe de
28 consommation) et dont le solde est positif (lorsque le client augmente sa pointe
29 de consommation).

30
31 Nous proposons donc que, lorsqu'un client cessera définitivement d'utiliser le
32 gaz naturel ou d'utiliser le service d'équilibrage du distributeur, nous
33 procédions au calcul d'un solde en service d'équilibrage. Ce solde serait établi
34 en comparant la somme des douze montants facturés en équilibrage au cours
35 des douze derniers mois de consommation du client au montant annuel

1 d'équilibrage établi à l'aide des trois derniers paramètres journaliers A, B et C
2 des douze derniers mois de consommation.

3 4 **5.2.6 Facturation du service d'équilibrage**

5
6 Le fait que le tarif d'équilibrage fasse appel aux douze derniers mois de
7 consommation pour établir le prix du service fourni à un client au cours d'un
8 mois amène à prévoir la procédure à suivre dans les cas où :

- 9
10 - il s'agira d'un nouveau client à une nouvelle adresse de service, donc quand
11 il n'y aura pas d'historique de consommation ;
12 - il s'agira d'un nouveau client à une adresse de service existante ; donc
13 quand l'historique de consommation du client précédent ne conviendrait
14 pas au nouveau client ;
15 - il y aura refacturation sur plus d'un mois, donc quand l'historique de
16 consommation serait tronqué.

17
18 Le chapitre 7 ci-dessous inclut une section décrivant la procédure qui serait
19 suivie pour établir, dans ces cas particuliers, les paramètres journaliers A, B et
20 C nécessaires à la facturation du tarif d'équilibrage.

21 **5.2.7 Autres éléments**

22 Pondération des mois d'hiver

23
24
25
26 Au cours des rencontres de travail sur l'élaboration du tarif d'équilibrage, nous
27 nous sommes interrogés sur la possibilité d'inclure, pour la détermination de la
28 journée de pointe de l'hiver, une pondération différente pour chacun des cinq
29 mois d'hiver. Cette pondération permettrait de reconnaître que lorsque la
30 pointe d'un client se produit à un moment autre que celui où se produit la
31 majorité des pointes des clients, il y a un effet moindre sur les coûts
32 d'équilibrage. Par exemple, la pointe d'un client se produisant en mars ou en
33 novembre quand la pointe de la majorité des clients se produit en janvier
34 facilite la gestion de l'équilibrage que le distributeur doit fournir en hiver.

1 Les discussions et travaux du groupe de travail ont amené à constater que
2 d'ajouter une pondération des mois d'hiver au tarif d'équilibrage aujourd'hui
3 proposé ne serait pas simple et compliquerait le tarif. Les discussions ont aussi
4 amené à constater que la pondération dont il est question bénéficierait plus aux
5 clients industriels qu'aux clients résidentiels. En effet, les grands clients
6 industriels sont ceux qui ont plus de contrôle sur leur utilisation du gaz naturel
7 et qui peuvent donc en arriver à produire une pointe de consommation en
8 dehors du moment où la pointe de la majorité des clients se produit. Comme le
9 coût moyen d'équilibrage chez ces grands clients industriels (tarif 4) est de
10 0,136 ¢/m³ (SCGM-7, document 1, ligne 15, colonne 4), et que donc les
11 bénéfices gagnés par une éventuelle pondération des mois d'hiver ne
12 pourraient être grands, le groupe de travail a convenu qu'il serait préférable de
13 ne pas s'attarder davantage sur ce sujet pour le moment afin d'en arriver plus
14 rapidement à une proposition complète et fonctionnelle de tarifs dégroupés qui
15 seraient en vigueur au 1^{er} octobre 2000.

16
17 Les études sur la pondération des mois d'hiver au tarif d'équilibrage sont donc
18 suspendues pour le moment et reportées ultérieurement après que d'autres
19 sujets plus prioritaires auront été abordés.

20
21 Marge de 2% d'équilibrage sans frais

22
23 Dans le dossier portant sur les conditions et modalités des services dégroupés,
24 il avait été question d'introduire une marge de 2% à l'intérieur de laquelle le
25 service d'équilibrage serait sans frais. Ce 2% de marge sans frais faisait
26 référence aux mètres cubes d'équilibrage (consommations C moins volumes
27 journaliers contractuels VJC) et voulait faire en sorte que les petits écarts
28 soient sans frais ou encore que les petits écarts potentiellement dus à des écarts
29 de mesurage ne soient pas facturés aux clients.

30
31 Afin de ne pas compliquer le tarif d'équilibrage et de le garder équitable pour
32 tous les clients, nous proposons aujourd'hui de ne pas introduire une telle
33 marge d'équilibrage sans frais.

34
35 Toute la tarification actuelle groupée et toute la tarification proposée
36 dégroupée sont en m³ de consommation. En particulier, le tarif d'équilibrage

1 propose des prix applicables aux m³ de consommation (C) et non aux m³
2 d'équilibrage (C-VJC). Cette approche tarifaire permet de présenter des prix
3 qui « parleront » aux clients ; ainsi, selon le niveau de son prix, le client saurait
4 tout de suite si ses besoins en service d'équilibrage sont élevés ou non. Un
5 client n'ayant besoin que de très peu d'équilibrage aurait un prix d'équilibrage
6 avoisinant le zéro. Comme le prix d'équilibrage proposé refléterait le niveau
7 de service utilisé par le client, nous ne croyons pas nécessaire d'avoir une
8 marge de 2% sans frais ; un service d'équilibrage de 2% ne coûterait pas cher
9 de toute façon.

10
11 Pour ce qui est des écarts de mesurage, nous pouvons constater que la
12 tarification actuelle groupée ne comporte aucune correction à ce sujet qui ferait
13 partie intégrante d'un tarif. Il est plutôt pris pour acquis que les lectures sont
14 exactes, et lorsqu'elles ne le sont pas, il y a des corrections ponctuelles qui sont
15 apportées aux factures des clients concernés. Notre proposition en tarification
16 dégroupée conserverait la même philosophie. Cela a l'avantage de maintenir
17 le tout aussi simple qu'en groupé.

18
19 Finalement, nonobstant le fait que cela compliquerait le tarif, et comme « rien
20 ne se perd et rien ne se crée », si nous devons ne pas facturer le petit service
21 d'équilibrage (la marge de 2%) aux clients qui l'ont reçu, il devrait être facturé
22 aux autres clients qui ne l'ont pas causé et qui paieraient déjà leur propre
23 service d'équilibrage.

24 **5.2.8 Ajustements subséquents**

25
26
27 Comme mentionné au chapitre de la composante T, le tarif dégroupé
28 d'équilibrage devrait continuellement refléter les coûts du distributeur. Les
29 changements de prix des fournisseurs de service d'équilibrage devraient donc
30 être, sans délai, reflétés au tarif É du distributeur. Ainsi, les comparaisons avec
31 les autres prix du marché seraient toujours valables et les clients seraient
32 toujours en mesure de choisir l'approvisionnement en service qui leur convient
33 le mieux, celui du distributeur ou un autre. Il ne serait donc pas question de
34 reporter dans le temps d'éventuelles variations de prix qui pourraient
35 influencer incorrectement le choix des clients de se retirer ou non du service du
36 distributeur.

1
2 Les prix d'équilibrage, tout comme ceux de transport, seraient donc en temps
3 réel ; ils seraient toujours dans le temps le reflet des coûts réels payés par le
4 distributeur. Lors d'un changement de coûts, le tarif dégroupé d'équilibrage
5 serait alors recalculé en suivant exactement les mêmes étapes que celles
6 décrites aux paragraphes précédents ; le tarif d'équilibrage recalculé serait
7 celui en vigueur à compter de la date de modification des coûts.

8 9 **5.2.9 Associations de clients**

10
11 Comme mentionné dans le dossier portant sur les conditions et modalités des
12 services dégroupés, il serait possible pour les clients de s'associer pour
13 l'obtention du service d'équilibrage du distributeur. L'équilibrage fourni au
14 groupe de clients associés se calculerait en comparant le profil total de la
15 consommation des clients au profil total des livraisons des clients (égal à la
16 somme des volumes journaliers contractuels lorsqu'il n'y a pas de déséquilibre
17 quotidien). Les paramètres A, B et C servant au calcul du prix d'équilibrage
18 seraient déterminés à partir du profil total, transposé s'il y a lieu, de l'ensemble
19 des clients associés.

20
21 Advenant le choix des clients de s'associer pour l'obtention du service
22 d'équilibrage du distributeur, la facture totale du service fourni serait envoyée
23 au membre désigné des clients associés. Les clients associés seraient
24 conjointement et solidairement responsables du paiement de la facture au
25 distributeur et verraient eux-mêmes, le cas échéant, à se partager les coûts des
26 services obtenus.

27
28 Rappelons qu'il s'agirait ici toujours d'une même association de clients pour
29 tous les services du distributeur.

30 31 **5.2.10 Préavis d'entrée et de sortie**

32
33 Les préavis d'entrée et de sortie de tous les services du distributeur découlant
34 des décisions D-98-05 ou D-99-11 sont résumés à la pièce SCGM-3,
35 document 2.
36

1 Comme actuellement existant pour les services groupés et prévu par la loi, il
2 pourrait être possible que, à cause de la non disponibilité d’outil d’équilibrage,
3 le distributeur ne puisse desservir un client avant l’expiration d’un délai autre
4 que celui déjà prévu aux conditions et modalités.

5.3 Retrait du service d’équilibrage du distributeur

5
6
7
8 Comme pour les précédentes composantes M, C et T, s’ils le désiraient, les clients
9 pourraient se retirer du service d’équilibrage du distributeur. Les clients qui
10 n’utiliseraient plus le service d’équilibrage du distributeur ne se verraient plus
11 facturer le prix de ce service.

12
13 Les clients qui s’occuperaient entièrement de leur équilibrage devraient livrer
14 chaque jour à la franchise du distributeur un volume égal à leur consommation de la
15 même journée. Il faut alors noter que tout écart entre la livraison du client et sa
16 consommation deviendrait un déséquilibre quotidien et serait facturé comme tel.

17
18 Dans les autres cas, SCGM ne ferait que constater l’écart entre les volumes livrés et
19 les volumes consommés. Ces clients se verraient facturer en conséquence du service
20 d’équilibrage réellement fourni par le distributeur. Il s’agirait de cas typiques où
21 l’exercice de transposition des volumes, à cause d’une livraison non uniforme de la
22 marchandise, serait effectué avant de calculer le prix d’équilibrage à facturer.

23
24 Nous désirons souligner à la Régie que nous nous attendons à ce que les clients qui
25 choisiront de se retirer du service d’équilibrage du distributeur le fassent
26 progressivement. Dans ce cas, le distributeur pourra à son tour progressivement ré-
27 optimiser ses outils d’équilibrage, résultant en des coûts, et un tarif, d’équilibrage
28 qui seront tout aussi optimaux.

5.3.1 Associations de clients

29
30
31
32 Les clients pourraient s’associer pour obtenir un service d’équilibrage d’un
33 autre fournisseur que le distributeur. Pour le distributeur, l’association de ces
34 clients aurait un effet sur le suivi des volumes journaliers contractuels et des
35 consommations. La somme des volumes journaliers contractuels de
36 l’ensemble des clients associés seraient alors comparée à la consommation

1 totale de l'ensemble des mêmes clients. Le cas échéant, l'exercice de
2 transposition des volumes permettant de capter l'équilibrage en plus ou en
3 moins causé par des livraisons de gaz non uniformes serait fait pour l'ensemble
4 des clients associés. L'équilibrage résiduel résultant de la comparaison des
5 nominations totales à la consommation totale serait celui facturé aux clients
6 associés, même si ces clients se sont dits retirés du service d'équilibrage du
7 distributeur.

8
9 La facture totale d'équilibrage serait envoyée à un membre désigné des clients
10 associés. Les clients associés seraient conjointement et solidairement
11 responsables du paiement de la facture au distributeur et verraient eux-mêmes,
12 le cas échéant, à se partager les coûts d'équilibrage facturés.

13
14 Notons toujours qu'à partir du moment où il y aurait association de clients pour
15 le retrait d'un des services du distributeur ou pour obtenir un des services du
16 distributeur, cette même association serait celle reconnue et obligatoire pour
17 tous les services ou retraits des services du distributeur.

18 19 20 **6 SERVICE DE DISTRIBUTION (composante D)**

21
22 Comme mentionné plus tôt en introduction, les structures tarifaires de D ont été
23 relativement simples à concevoir puisque, pour ne pas causer davantage de variations
24 tarifaires inévitablement conséquentes de l'introduction de la tarification dégroupée, elles
25 ont été calquées sur les tarifs de TD actuellement en vigueur. L'introduction des tarifs
26 dégroupés comprendra donc plus d'un tarif de D, soit un pour chaque tarif de TD existant.
27 La structure des tarifs de D est donc essentiellement celle des tarifs actuels de TD ; seule
28 la décroissance des prix des paliers aux tarifs 3, 4 et 5 a été revue, en conservant toutefois
29 la même définition des paliers. Les taux unitaires de D sont, bien sûr, inférieurs aux taux
30 unitaires de TD, puisque représentant uniquement les coûts de D.

31
32 Les revenus à générer par les tarifs de distribution ont été établis par différence entre les
33 revenus TD autorisés au 1^{er} octobre 1999 et les revenus générés par les tarifs dégroupés
34 de T et de É et les revenus résiduels générés par les tarifs dégroupés de M et de C, tous
35 ces derniers revenus couvrant les coûts de chacune des composantes dégroupées.

1 Comme les tarifs dégroupés sont proposés dans le but d'éviter tout interfinancement entre
2 les différents services dégroupés (M, C, T, É et D) ainsi que tout interfinancement à
3 l'intérieur des services dégroupés de M, de C, de T et de É, l'interfinancement existant
4 actuellement entre les clients des différents tarifs groupés de TD se trouve déplacé à
5 l'intérieur des tarifs dégroupés de distribution D.

6
7 Mentionnons que l'introduction de la tarification dégroupée a amené à corriger tout de
8 suite une part de cet interfinancement existant entre les clients, principalement celui relié
9 à la reconnaissance du coefficient d'utilisation (CU). Le coefficient d'utilisation ne fait
10 pas partie intégrante de la structure des tarifs 1 et 5, et les clients à faible coefficient
11 d'utilisation se trouvent interfinancés par les clients à haut coefficient d'utilisation.
12 L'introduction d'un tarif dégroupé d'équilibrage variant selon le CU et applicable à tous
13 les clients corrige donc une part de l'interfinancement qui existe aux tarifs 1 et 5.
14 L'introduction du tarif dégroupé d'équilibrage variant selon le CU contribuera aussi à
15 repositionner les clients des tarifs 3, 4 et M pour lesquels la reconnaissance du CU dans
16 leur structure tarifaire était un peu trop grande.

17
18 La nécessité de revoir la décroissance des prix des paliers aux tarifs 3, 4 et 5, discutée ci-
19 après, a aussi amené à corriger l'interfinancement potentiellement existant entre les petits
20 et les grands clients de ces tarifs.

21
22 Nous verrons plus loin que l'impact de la correction d'une partie de l'interfinancement
23 sera étalé dans le temps, afin d'atténuer sur la facture des clients l'effet de la transition
24 vers des tarifs dégroupés reflétant davantage les coûts de desservir les clients. Un
25 interfinancement résiduel, actuellement existant aussi en tarification groupée, demeurera à
26 l'intérieur des tarifs de distribution, principalement entre les grands et les petits clients du
27 tarif 1.

28
29 Les sections suivantes présenteront les coûts de distribution ainsi que les structures et les
30 prix unitaires des tarifs dégroupés de distribution.

31 32 **6.1 Coûts de distribution**

33
34 Comme mentionné en introduction de la présente section, les revenus générés par les
35 tarifs de distribution ont été établis par différence entre les revenus de TD autorisés
36 au 1^{er} octobre 1999 (669,3 M\$) et les revenus générés par les tarifs dégroupés de T

1 (210,3 M\$) et de É (51,5 M\$) et les revenus résiduels des tarifs dégroupés de M
2 (5,3 M\$) et de C (0,4 M\$). Les revenus de distribution sont donc de 401,8 M\$.

3
4 Ces revenus de distribution sont inférieurs de 3,1 M\$ aux coûts établis à 404,9 M\$,
5 car des revenus générés autrement que par les tarifs de transport et distribution
6 comblent déjà une portion des coûts. Ces revenus sont ceux provenant
7 principalement des suppléments de recouvrement, mais aussi des frais de
8 raccordement et des frais administratifs facturés au distributeur Vermont Gas.

9
10 Le détail des coûts de distribution se trouve à la pièce SCGM-4, document 1, pages
11 9 à 12. La pièce SCGM-5, document 2 résume, quant à elle, les données tarifaires
12 de la cause 1999/2000.

13 14 **6.2 Tarif de distribution du distributeur**

15
16 Comme nous l'avons vu, les objectifs de neutralité dans la génération des revenus
17 ($TD - T - C - \acute{E} = D$), de simplicité dans la conception des structures tarifaires et de
18 ne pas causer davantage de variations dans les factures des clients nous incitent à
19 introduire le service dégroupé de distribution à l'aide des cinq structures tarifaires
20 déjà existantes en tarification groupée.

21
22 La tarification dégroupée du service de distribution comprendra donc un tarif D_1 , un
23 tarif D_3 , un tarif D_4 , un tarif D_5 et un tarif D_M .

24
25 De façon générale, les prix des tarifs dégroupés de distribution pourraient être
26 obtenus en soustrayant des prix TD les prix maintenant connus des tarifs dégroupés
27 de T et de É, et des tarifs dégroupés résiduels de M et de C, le tout à l'aide des
28 caractéristiques moyennes des clients de chacun des tarifs et de chacun des paliers.
29 L'avantage de cet exercice est qu'il est simple et que les prix de D sont directement
30 obtenus par déduction des prix de TD, en ayant l'assurance immédiate que la somme
31 des revenus générés par chacune des composantes dégroupées est égale à la totalité
32 des revenus générés par les tarifs groupés ($M_{\text{résiduel}} + C_{\text{résiduel}} + T + \acute{E} + D = TD$).

33
34 La difficulté cependant rencontrée dans cet exercice a été d'en arriver parfois à des
35 prix de D par palier dont la décroissance n'avait, dans certains cas, plus rien à voir
36 avec la décroissance existante en tarification groupée. Certains prix de D pouvaient

1 même, à l'inverse des coûts, montrer une croissance dans les paliers plutôt qu'une
2 décroissance.

3
4 Ces résultats s'expliquent par le fait que nous partons d'une structure tarifaire qui
5 reflète la décroissance selon le CU d'une certaine manière pour y soustraire des prix
6 unitaires moyens d'équilibrage ou de transport variant d'une manière différente
7 selon le CU. Le cas est particulièrement remarquable au tarif 5 où les prix TD ne
8 varient pas selon le CU et où la soustraction des crédits d'équilibrage des différents
9 paliers fait en sorte que les trois derniers paliers résultant du tarif dégroupé de
10 distribution sont à peu près identiques en valeur, donc sans décroissance (pièce
11 SCGM-8, document 1, colonne 17, lignes 17 à 19).

12
13 L'élaboration de chacun des tarifs dégroupés de D a néanmoins débuté par l'exercice
14 de soustraction des composantes connues M, C, T et É à partir des tarifs TD groupés.
15 L'analyse des résultats alors obtenus nous amenait, le cas échéant, à envisager une
16 autre façon de déterminer les prix de D.

17
18 Nous reviendrons sur ces difficultés, le cas échéant, et sur l'approche alors retenue
19 pour déterminer les prix de D lors de la description de la structure et de la
20 détermination des prix de chacun des tarifs dégroupés de distribution présentée aux
21 paragraphes suivants, en commençant par les tarifs dégroupés D₃ et D₄.

22 23 **6.2.1 Structure et prix des tarifs de distribution D₃ et D₄**

24
25 Comme les tarifs 3 et 4 ont actuellement une structure tarifaire semblable et
26 auront aussi, en tarification dégroupée, une structure tarifaire semblable, nous
27 décrirons en même temps l'approche retenue pour les concevoir tous les deux.

28
29 Comme prévu, la structure des tarifs dégroupés de distribution D₃ et D₄ est
30 essentiellement la même que celle des tarifs groupés TD₃ et TD₄. On y
31 retrouve la définition d'un volume souscrit, des prix unitaires fixes décroissant
32 selon le volume souscrit (et, donc, variant selon le CU), en 4 paliers pour le
33 tarif D₃ et en 5 paliers pour le tarif D₄, ainsi qu'un prix unitaire au volume
34 retiré. On y retrouve aussi un supplément pour écrêtement des pointes et une
35 pénalité pour retraits interdits, les deux pour les volumes retirés au-delà de
36 100% du volume souscrit.

1
2 La structure décroissante des prix de distribution n'a pu être obtenue par
3 soustraction des prix moyens de M, de C, de T et de É des prix de TD,
4 principalement à cause des coefficients d'utilisation (CUs) moyens des clients
5 et de la façon dont ces CUs sont pris en compte dans la tarification actuelle par
6 rapport à la façon dont ils sont pris en compte dans la tarification dégroupée.
7 Nous pouvons constater que lorsque l'exercice de soustraction des prix
8 unitaires moyens de M, C, T et É est effectué, nous en arrivons à des prix de D
9 croissants au palier 4 des tarifs D₃ et D₄. Ces résultats sont présentés à la pièce
10 sommaire SCGM-8, document 1, page 1, colonne 17, lignes 2 à 10. Les détails
11 de l'exercice de soustraction sont présentés aux pages 5 et 6 du même
12 document.

13
14 Les résultats irréguliers obtenus par l'exercice de soustraction s'expliquent en
15 particulier par le fait que l'on extrait des tarifs TD un prix de transport établi à
16 3,566 ¢/m³ selon une structure tarifaire variable (prix au volume retiré) alors
17 que la part variable aux tarifs TD₃ et TD₄ n'est que de 1,804 ¢/m³. La
18 différence entre le prix dégroupé de T de 3,566 ¢/m³ et le prix groupé de
19 1,804 ¢/m³ est donc considérée variant selon le CU dans la structure tarifaire
20 actuelle (prix fixe au volume souscrit) et ne variant pas selon le CU en vertu de
21 la structure tarifaire dégroupée (et selon le coût de service). Ces deux
22 considérations opposées résultent en des prix de D qui, lorsqu'ils sont obtenus
23 par l'exercice de soustraction, s'éloignent des coûts. Ces deux philosophies
24 tarifaires différentes résulteront aussi, en bout de ligne, en des prix dégroupés
25 qui causeront des variations tarifaires individuelles par client qui seront
26 significatives. L'analyse des résultats sera présentée à la section 8 ci-après.

27
28 À cause des irrégularités observées dans la structure décroissante des prix au
29 volume souscrit des tarifs D₃ et D₄ lorsque celle-ci est obtenue par soustraction
30 de la structure décroissante des prix actuels aux tarifs TD₃ et TD₄, une autre
31 approche a été élaborée pour déterminer la structure décroissante des prix à ces
32 tarifs dégroupés.

33
34 Afin de présenter des prix de D dont la décroissance serait conforme aux coûts,
35 nous avons pensé aller chercher cette décroissance directement dans les coûts.
36 La structure décroissante des prix de distribution au volume souscrit des tarifs

1 3 et 4 a donc été basée directement sur la structure décroissante observée dans
2 les coûts de distribution de ces mêmes tarifs. Les coûts de distribution des
3 tarifs TD₃ et TD₄ ont été extraits de la dernière étude d'allocation du coût de
4 service, celle du budget 1997/1998, et une analyse de régression a été effectuée
5 pour déterminer la décroissance générale des coûts D₃ et D₄. Cette équation de
6 régression a ensuite été reportée sur les données du budget 1999/2000 pour
7 obtenir les prix de départ des tarifs de distribution D₃ et D₄. Les résultats de
8 l'analyse de régression sont déposés à la pièce SCGM-8, document 2 ; le
9 tableau sommaire du coût de service du budget 1997/1998 (en ¢/m³) est déposé
10 sous la cote SCGM-9, document 1.

11
12 Outre la décroissance des prix au volume souscrit, afin de conserver la
13 structure des tarifs D₃ et D₄ identique à celle des tarifs TD₃ et TD₄, le prix au
14 volume retiré des tarifs D₃ et D₄ a été déterminé de telle manière qu'il ait un
15 même poids relatif dans la facture totale dégroupée des clients ($M_{\text{résiduel}} +$
16 $C_{\text{résiduel}} + T + \acute{E} + D$) que celui qu'il a actuellement en tarification groupée.
17 Ainsi, le prix unitaire moyen TD des clients aux tarifs TD₃ et TD₄, avant
18 réductions, est de 6,696 ¢/m³ ; le prix unitaire moyen TD au volume retiré,
19 toujours avant réductions, est de 1,804 ¢/m³, ce qui représente un poids relatif
20 de 26,9% par rapport au prix total. Étant donné que le prix unitaire moyen de
21 D des clients aux tarifs 3 et 4, avant réductions, est de 2,884 ¢/m³ (SCGM-8,
22 document 1, page 1, ligne 12, colonne 16), le prix unitaire au volume retiré
23 doit être fixé à 0,777 ¢/m³ pour en conserver un poids relatif de 26,9%.

24
25 Les prix décroissants obtenus de l'équation de régression applicables au
26 volume souscrit ont ensuite été ajustés uniformément en pourcentage pour
27 s'assurer que les revenus générés en tarification dégroupée soient égaux aux
28 revenus générés en tarification groupée. Les revenus TD totaux des tarifs TD₃
29 et TD₄ sont de 120,7 M\$ avant et après dégroupement des tarifs (SCGM-5,
30 document 2, colonne 5, lignes 19 et 24 ; SCGM-8, document 1, page 4,
31 colonne 22, ligne 59).

32
33 Les prix unitaires TD₃ et TD₄, ainsi que les prix unitaires D₃ et D₄ obtenus par
34 l'exercice de soustraction et par l'exercice de régression sur les coûts sont les
35 suivants :

	tarif 3 ¢/m ³	groupé D-2000-46	dégroupé soustraction	dégroupé régression
1				
2	palier 1, 333 m ³ /jr	11,086	8,687	9,127
3	palier 2, jusqu'à 1 000 m ³ /jr	8,299	5,900	5,523
4	palier 3, jusqu'à 3 000 m ³ /jr	6,890	3,471	3,990
5	palier 4, jusqu'à 10 000 m ³ /jr	5,473	3,875	2,763
6				
7	tarif 4 ¢/m ³	groupé D-2000-46	dégroupé soustraction	dégroupé régression
8	palier 1, 10 000 m ³ /jr	5,549	3,248	3,404
9	palier 2, jusqu'à 30 000 m ³ /jr	4,221	1,920	1,872
10	palier 3, jusqu'à 100 000 m ³ /jr	3,663	0,985	1,184
11	palier 4, jusqu'à 300 000 m ³ /jr	3,324	1,178	0,685
12	palier 5, jusqu'à 1 000 000 m ³ /jr	3,206	0,306	0,299
13				
14	prix au volume retiré	1,804	0,777	0,777
15				

Notons que l'exercice de régression effectué sur les coûts de D pour déterminer les prix D₃ et D₄ a permis d'abolir la « marche » qui existait toujours entre les tarifs 3 et 4. Cette marche avait pour effet d'inciter les clients près de la borne supérieure du palier 4 du tarif 3 (près de 10 000 m³/jour) à surestimer leur volume souscrit afin de bénéficier de la baisse des taux unitaires affichés au tarif 4. Le prix du premier palier du tarif D₄ proposé ci-haut (3,404 ¢/m³) correspond exactement au prix moyen obtenu au tarif D₃ avec un volume souscrit de 10 000 m³/jour.

La détermination des prix de distribution basée sur la décroissance des coûts de D a comme conséquence de réduire l'interfinancement existant potentiellement entre les grands clients et les petits clients des tarifs 3 et 4. Jusqu'à ce jour, l'étude d'allocation du coût de service n'a jamais présenté les situations d'interfinancement pouvant exister entre les clients de CU différents ou entre les clients de volume annuels différents à l'intérieur d'un même sous-tarif (ou palier de volume souscrit). Nous pouvons cependant nous douter que, comme les prix de É découlent directement des coûts de É et comme les prix décroissants de D découlent de la structure décroissante de coûts, il devrait en résulter moins d'interfinancement entre les clients à fort CU et les clients à faible CU tout comme entre les grands et petits clients des tarifs 3 et 4, après le dégroupement des tarifs. La présentation de l'étude sur le coût de service sera éventuellement modifiée pour présenter des résultats par CU et par grosseur de volumes annuels pour tous les tarifs.

1 La dernière étape de l'établissement des tarifs de distribution D_3 et D_4 est la
2 conversion des réductions existantes sur le TD en réductions sur la
3 composante D. Ce sujet sera abordé à la section 6.2.5 ci-dessous.

4 5 **6.2.2 Structure et prix du tarif de distribution D_5**

6
7 La structure du tarif dégroupé proposé de distribution D_5 est aussi
8 essentiellement la même que celle du tarif groupé TD_5 . On y retrouve les
9 mêmes 6 paliers présentant des prix décroissants au volume retiré.

10
11 Pour les mêmes raisons que celles énoncées pour les tarifs 3 et 4, la structure
12 décroissante des prix de distribution du tarif 5 n'a pu être obtenue par
13 soustraction des prix moyens de M, de C, de T et de É des prix de TD. Le tarif
14 groupé TD_5 ne tient aucunement compte du coefficient d'utilisation du client
15 dans la détermination de ses prix, alors que la tarification dégroupée en tient
16 compte via le tarif d'équilibrage. Nous pouvons constater que lorsque
17 l'exercice de soustraction des prix unitaires moyens de M, C, T et É est
18 effectué, nous en arrivons à des prix de D très rapprochés aux trois derniers
19 paliers du tarif D_5 . Ces résultats sont présentés à la pièce sommaire SCGM-8,
20 document 1, colonne 17, lignes 17 à 19. Les détails de l'exercice de
21 soustraction sont présentés aux pages 9 et 10 du même document.

22
23 À cause des irrégularités observées dans la structure décroissante des prix au
24 tarif D_5 lorsque celle-ci est obtenue par l'exercice de soustraction à partir de la
25 structure décroissante des prix actuels au tarif TD_5 , la même approche que
26 celle élaborée pour les tarifs D_3 et D_4 a été utilisée pour déterminer la structure
27 décroissante des prix au tarif D_5 . Les prix décroissants de distribution au
28 tarif D_5 découlent donc aussi directement de la structure décroissante observée
29 dans les coûts de distribution du même tarif. Les coûts de distribution du tarif
30 TD_5 ont aussi été extraits de la dernière étude d'allocation du coût de service,
31 celle du budget 1997/1998, et une analyse de régression a été effectuée pour
32 déterminer la décroissance générale des coûts. Cette équation de régression a
33 ensuite été reportée sur les données du budget 1999/2000 pour obtenir les prix
34 de départ du tarif de distribution D_5 . Les résultats de l'analyse de régression
35 sont déposés à la pièce SCGM-8, document 2 ; le tableau sommaire du coût de
36 service du budget 1997/1998 est déposé sous la cote SCGM-9, document 1.

1
2 Les prix décroissants de distribution sont alors obtenus aussi bien pour le
3 service interruptible régulier que pour le service interruptible amélioré. En
4 effet, comme il en a aussi été question dans le dossier tarifaire 1999/2000, lors
5 de la mise à jour des prix au tarif interruptible amélioré, la différence entre les
6 prix au tarif interruptible régulier et ceux au tarif interruptible amélioré réside
7 dans l'application du tarif dégroupé d'équilibrage. Le tarif dégroupé
8 d'équilibrage est celui qui capte l'effet du nombre de jours d'interruption sur
9 les coûts et, en conséquence, sur les prix. Un nombre de jours d'interruption
10 élevé résultera en un grand crédit d'équilibrage ; un nombre de jours
11 d'interruption moins élevé, comme au service interruptible amélioré, résultera
12 en un crédit d'équilibrage moins grand. Le prix du transport, les prix résiduels
13 de M et de C et les prix de distribution demeurent les mêmes aux deux services
14 interruptibles.

15
16 Ajoutons, concernant le précédent sujet, qu'un tarif de D interruptible
17 n'existerait que dans la mesure où celui-ci serait spécifiquement requis pour
18 gérer l'utilisation des capacités de distribution du réseau du distributeur.
19 Comme il n'y a actuellement pas de restriction quant à l'utilisation des
20 conduites de distribution, les tarifs dégroupés de distribution sont introduits
21 sans tarif de distribution interruptible. Le tarif dégroupé de distribution D₅ est
22 donc le même pour tous les clients interruptibles sans égard à leur nombre de
23 jours d'interruption et nous verrons ultérieurement comment il pourrait être
24 possible d'en arriver à un seul tarif de distribution valable aussi bien pour les
25 clients continus que pour les clients interruptibles.

26
27 Finalement, les prix de distribution obtenus de l'équation de régression
28 applicables au volume retiré des deux services interruptibles ont été ajustés
29 uniformément en pourcentage pour s'assurer que les revenus générés en
30 tarification dégroupée soient égaux aux revenus générés en tarification
31 groupée. Les revenus TD totaux au tarif TD₅ sont de 58,4 M\$ avant et après
32 dégroupement des tarifs (SCGM-5, document 2, colonne 5, lignes 31 et 38 ;
33 SCGM-8, document 1, page 8, colonne 16, ligne 67).

34
35 Les prix unitaires TD₅, ainsi que les prix unitaires D₅ obtenus par l'exercice de
36 soustraction et par l'exercice de régression sur les coûts sont les suivants :

tarif 5 ¢/m ³	groupé D-2000-46	dégroupé soustraction	dégroupé régression
palier 1, 3 000 m ³ /jr	14,010	10,675	9,263
palier 2, jusqu'à 10 000 m ³ /jr	10,140	6,802	6,950
palier 3, jusqu'à 30 000 m ³ /jr	8,343	5,203	5,859
palier 4, jusqu'à 100 000 m ³ /jr	7,447	4,561	4,933
palier 5, jusqu'à 300 000 m ³ /jr	6,803	4,529	4,218
palier 6, jusqu'à 1 000 000 m ³ /jr	6,472	4,456	3,508

Tout comme pour les tarifs 3 et 4, la détermination des prix de distribution basée sur la décroissance des coûts de D a comme conséquence de réduire l'interfinancement existant potentiellement entre les grands clients et les petits clients du tarif 5. Tout comme pour les tarifs 3 et 4, nous pouvons nous douter que, comme les prix de É découlent directement des coûts de É et comme les prix décroissants de D découlent de la structure décroissante de coûts, il devrait exister moins d'interfinancement entre les clients à fort CU et les clients à faible CU tout comme entre les grands et petits clients du tarif 5.

Mentionnons, en terminant, comme c'est le cas actuellement, qu'un client serait interrompu en vertu d'un manque de capacité de transport ou d'équilibrage, et qu'en situation d'interruption, ce client ne se verrait facturer pour aucune des composantes dégroupées dont SCGM serait demeuré le fournisseur. Tout comme c'est aussi le cas actuellement, les obligations minimales du client interruptible seraient ajustées pour tenir compte du nombre de jours d'interruption, qu'il s'agisse d'obligation sur le T ou sur le D.

La dernière étape de l'établissement du tarif de distribution D₅ est la conversion des réductions existantes sur le TD en réductions sur la composante D. Ce sujet sera abordé à la section 6.2.5 ci-dessous.

6.2.3 Structure et prix du tarif de distribution D₁

La structure proposée du tarif dégroupé de distribution D₁ est exactement la même que celle du tarif groupé TD₁. Cette structure présente des prix unitaires décroissants selon le volume retiré, en 11 paliers, ainsi que deux obligations minimales quotidiennes (OMQ), l'une applicable aux clients résidentiels et institutionnels et l'autre applicable à tous les autres clients.

1 Contrairement aux structures des tarifs dégroupés D₃, D₄ et D₅, la structure du
2 tarif dégroupé D₁ a pu être obtenue à l'aide de l'exercice de soustraction des
3 prix moyens de M, de C, de T et de É des prix de TD. Même si le tarif groupé
4 TD₁ ne tient pas compte du coefficient d'utilisation du client dans la
5 détermination de ses prix, alors que le tarif dégroupé d'équilibrage en tient
6 compte, le groupe de clients au tarif 1 est suffisamment homogène pour
7 qu'aucune irrégularité flagrante n'ait été obtenue de l'exercice de soustraction
8 des composantes M, C, T et É faisant appel aux caractéristiques moyennes des
9 clients du tarif 1.

10
11 La structure décroissante des prix TD₁ a donc été celle à l'origine de la
12 structure décroissante des prix du tarif D₁. L'exercice de soustraction des
13 composantes M, C, T et É est déposé sous la cote SCGM-8, document 1,
14 page 2.

15
16 Nous nous sommes quand même interrogés sur la possibilité d'utiliser pour le
17 tarif 1, comme il a été nécessaire de le faire pour les tarifs 3, 4 et 5, une
18 structure de prix décroissante basée directement sur la décroissance des coûts.
19 Nous en sommes arrivés à la conclusion que cela créerait un trop grand
20 bouleversement dans les factures des clients et qu'il serait préférable, dans un
21 premier temps, d'introduire le tarif dégroupé D₁ selon la décroissance actuelle
22 des prix TD₁.

23
24 Les changements de structures tarifaires amenés par le dégroupement des tarifs
25 a un effet plus considérable chez les clients des tarifs 3, 4 et 5 à cause du plus
26 grand éventail de CUs différents couverts par ces tarifs. À cause de cette plus
27 grande diversité de clients et de profils de consommation, l'introduction des
28 tarifs dégroupés cause d'importantes variations tarifaires pour plusieurs clients
29 de ces tarifs. L'approche différente retenue dans l'établissement des prix de
30 distribution de ces tarifs n'a pas changé grand-chose aux variations client par
31 client qui étaient déjà significatives pour bien des clients (nous y reviendrons à
32 la section 8). Il en est tout autrement au tarif 1.

33
34 Les clients du tarif 1 étant pour la grande majorité des clients à profil typique
35 de chauffage, il en résulte une plus grande homogénéité qui fait que l'obtention
36 des prix de D par l'exercice de soustraction donne des résultats tout à fait

1 acceptables qui permettent de limiter les variations tarifaires pour une grande
2 partie de la clientèle. En effet, si nous devons établir les prix de distribution
3 D_1 en nous basant directement sur la décroissance observée dans les coûts, il
4 en résulterait une très grande correction de l'interfinancement existant entre les
5 petits et les grands clients du tarif 1, correction qui résulterait en de grandes
6 variations sur la facture de plusieurs clients. C'est en effet au tarif 1 que réside
7 une bonne part de l'interfinancement existant entre les clients à petite
8 consommation annuelle et les clients à grande consommation annuelle.

9
10 Comme les résultats de l'exercice de détermination des prix de D par
11 soustraction des composantes dégroupées de M, C, T et É donne des résultats
12 satisfaisants au tarif 1, il nous semble plutôt préférable de continuer à corriger
13 l'interfinancement comme nous le faisons depuis plusieurs années maintenant,
14 soit progressivement en augmentant un peu plus chaque année les prix
15 unitaires des premiers paliers. Ainsi, l'augmentation progressive des premiers
16 paliers se gère plus facilement que l'utilisation de rabais transitoires (voir
17 section 8) pour étaler dans le temps les variations tarifaires importantes causées
18 par l'implantation de nouveaux tarifs ou causées par une grande correction
19 d'interfinancement.

20
21 Les prix unitaires TD_1 , ainsi que les prix unitaires D_1 obtenus par l'exercice de
22 soustraction des composantes dégroupées sont les suivants :

tarif 1 €/m ³	groupé D-2000-46	dégroupé soustraction
OMQ résidentiels et institutionnels	29,932	29,932
OMQ autres clients	63,662	63,662
palier 1, jusqu'à 3 m ³ /jr	30,273	24,188
palier 2, jusqu'à 10 m ³ /jr	26,757	20,672
palier 3, jusqu'à 30 m ³ /jr	23,973	17,888
palier 4, jusqu'à 100 m ³ /jr	21,317	15,232
palier 5, jusqu'à 300 m ³ /jr	17,765	11,680
palier 6, jusqu'à 1 000 m ³ /jr	15,069	8,984
palier 7, jusqu'à 3 000 m ³ /jr	12,464	6,379
palier 8, jusqu'à 10 000 m ³ /jr	10,358	4,273
palier 9, jusqu'à 30 000 m ³ /jr	9,355	3,270
palier 10, jusqu'à 100 000 m ³ /jr	8,353	2,268
palier 11, jusqu'à 300 000 m ³ /jr	7,906	1,821

6.2.4 Structure et prix du tarif de distribution D_M

Après détermination du tarif dégroupé d'équilibrage, et après obtention de la structure dégroupée pour le tarif de distribution D_1 , le tarif distribution D_M se trouve à être automatiquement déterminé.

La structure du tarif dégroupé de distribution D_M est à la fois semblable à, et différente de, la structure du tarif groupé TD_M . Elle est semblable car elle réfère toujours d'abord à l'utilisation de la structure tarifaire du tarif général 1. Elle en diffère par l'élimination des modules de réduction 1 (stabilité annuelle de la consommation) et 2 (importance du volume d'été) qui sont remplacés par le tarif d'équilibrage. Le tarif d'équilibrage permet en effet de reconnaître la stabilité annuelle de la consommation en donnant un prix d'équilibrage de plus en plus faible pour une consommation de plus en plus stable ; et de reconnaître l'importance du volume d'été en résultant, le cas échéant, en un crédit d'équilibrage.

Seuls les modules de réduction 3 (obligation minimale annuelle) et 4 (durée du contrat) seront toujours existants au tarif dégroupé D_M , mais verront l'expression de leur réduction convertie en réduction sur le D , comme il en sera question à la section 6.2.5 ci-dessous.

Étant donné les changements tarifaires occasionnés par l'introduction des tarifs dégroupés au 1^{er} octobre 2000, nous proposons de suspendre pour l'année tarifaire 2000/2001 l'élargissement du projet pilote au tarif M. Il nous faut en effet revoir les conditions d'élargissement du projet pilote en considérant le fait qu'il ne resterait alors que les deux modules contractuels de réduction. En effet, avec l'arrivée de la tarification dégroupée, les modules 1 et 2 du tarif M deviennent automatiquement disponibles à l'ensemble de la clientèle via l'existence du tarif dégroupé d'équilibrage.

6.2.5 Réductions

Les réductions existantes calculées sur la facture totale de transport et distribution doivent, en tarification dégroupée, s'exprimer en réductions calculée sur la facture totale de distribution. En effet, les prix des tarifs

1 dégroupés de M, C, T et É doivent représenter en tout temps les coûts réels
2 d'acquisition. Or, le reflet de ces coûts réels dans la tarification rend difficile
3 d'y adjoindre des réductions qui seraient consenties selon des paramètres
4 autres que ceux concrètement reliés aux coûts.

5
6 La conversion des réductions actuellement existantes aux tarifs groupés TD₃,
7 TD₄, TD₅ et TD_M en réductions aux tarifs dégroupés D₃, D₄, D₅ et D_M est une
8 des étapes du dégroupement des tarifs qui cause des variations significatives
9 sur la facture des clients par rapport à la situation en tarifs groupés. L'étape de
10 conversion des réductions est la dernière étape du dégroupement des tarifs, soit
11 celle qui vient après avoir déterminé les taux unitaires de distribution de
12 chacun des tarifs de telle sorte que les revenus générés toutes composantes
13 réunies soient identiques avant et après dégroupement ; la détermination des
14 prix unitaires de cette avant-dernière étape du dégroupement s'est faite en
15 ayant supposé que les réductions actuellement applicables sur la facture totale
16 groupée de TD l'étaient également après dégroupement. En procédant de cette
17 manière, il est facile de cerner l'impact de chacune des étapes prises
18 individuellement sur la facture des clients. Ces étapes de détermination des
19 prix unitaires de distribution se trouvent d'ailleurs identifiées au sommaire de
20 la pièce SCGM-8, document 1, page 1.

21
22 L'étape de conversion des réductions sur le TD en réductions sur le D se fait
23 aussi de telle sorte que les revenus générés toutes composantes réunies soient
24 identiques avant et après conversion de la réduction.

25
26 Les effets causés par la conversion des réductions sur le TD en réductions sur
27 le D s'illustrent bien dans le cas du tarif 5, service interruptible, où la réduction
28 est importante avec un niveau maximal de 50%. En supposant une réduction
29 maximale de 50% sur le prix moyen maximum de TD₅ de 8,779 ¢/m³, cette
30 réduction, lorsqu'elle est exprimée sur le prix moyen maximum de D₅ de
31 5,740 ¢/m³ devient 76,472%. Or une même réduction maximale de 50% aux
32 différents paliers du tarif TD₅ donne autant de conversions différentes qu'il y a
33 de paliers. Ainsi, au premier palier du tarif 5 volet 1A, une réduction
34 maximale de 50% sur le prix moyen maximum de TD₅ de 11,956 ¢/m³
35 représente une réduction de 69,374% une fois convertie sur le prix moyen
36 maximum de D₅ de 8,617 ¢/m³ ; et, au dernier palier du tarif 5 volet 1B, une

1 réduction maximale de 50% sur le prix moyen maximum de TD₅ de 7,923 ¢/m³
2 représente une réduction de 89,850% une fois convertie sur le prix moyen
3 maximum de D₅ de 4,409 ¢/m³.

4
5 On constate alors que lorsque l'on adopte un niveau maximal de réduction de
6 76% pour tous les clients basé sur la moyenne du tarif dégroupé D₅, comme il
7 existe un seul niveau maximal de réduction en tarification groupée TD₅, les
8 clients pour qui la conversion aurait donné un résultat de 69% sont avantagés
9 par le maximum moyen adopté, alors que les clients pour qui la conversion
10 aurait donné un résultat de 90% sont désavantagés par l'adoption du niveau
11 maximal moyen. D'où la création de variations entre la tarification groupée et
12 la tarification dégroupée.

13
14 Les variations résultant après l'étape de détermination des prix unitaires
15 dégroupés de distribution aux tarifs 3, 4 et 5, mais avant l'étape de conversion
16 des réductions, se trouvent à la colonne 28 de la pièce SCGM-8, document 1,
17 page 1, tandis que les variations résultant après l'étape de conversion des
18 réductions se trouvent à la colonne 32 de la pièce SCGM-8, document 1.

19
20 Précisons que la réduction aux tarifs 3 et 4 qui est convertie est celle se
21 rapportant uniquement à la durée du contrat. La réduction actuellement
22 existante se rapportant au ratio été/hiver (2% sur TD) est remplacée par le tarif
23 d'équilibrage.

24
25 La réduction maximale de 50% au tarif 5 groupé découlant des deux critères
26 « volume minimal contractuel » et « durée du contrat » devient 76% au tarif 5
27 dégroupé ; la réduction maximale de 6% aux tarifs 3 et 4 groupés découlant du
28 critère « durée du contrat » devient 20% aux tarifs 3 et 4 dégroupés ; et la
29 réduction maximale de 12% au tarif M groupé, des deux modules résiduels non
30 pris en compte par le tarif d'équilibrage, découlant des deux critères
31 « obligation minimale annuelle » et « durée du contrat » devient 30% au tarif
32 M dégroupé. Ces résultats sont présentés aux pages 1 et 2 de la pièce
33 SCGM-8, document 1.

1 L'équation de conversion des réductions devient alors pour chaque tarif :

2
$$R_D \text{ du client} = R_{TD} \text{ du client} \div R_{TD} \text{ maximale} \times R_D \text{ maximale ; où}$$

3 R = réduction ;

4 D = distribution ;

5 TD = transport et distribution.

6 Exemple au tarif 5, où $R_{TD} \text{ du client} = 48,521\%$ (VMC et durée)

7
$$R_D \text{ du client} = 48,521\% \div 50\% \times 76\% = 73,752\%$$

8 Exemple aux tarifs 3 et 4, où $R_{TD} \text{ du client} = 4,828\%$ (durée)

9
$$R_D \text{ du client} = 4,828\% \div 6\% \times 20\% = 16,093\%$$

10 Exemple au tarif M, où $R_{TD} \text{ du client} = 7,132\%$ (OMA et durée)

11
$$R_D \text{ du client} = 7,132\% \div 12\% \times 30\% = 17,830\%$$

12 **6.2.6 Ajustements subséquents**

13 Il ne sera pas question d'ajustement subséquent des prix de distribution en
14 cours d'année financière. Le service de distribution n'est pas sujet à la
15 concurrence et n'a pas besoin de voir ses prix établis en temps réel. Les prix
16 de distribution peuvent demeurer fixés en début d'année financière et valides
17 tout au long de l'année en question.

18 **6.2.7 Associations de clients**

19 Le sujet des associations de clients en service de distribution a déjà fait l'objet
20 de la décision D-98-05 du 30 janvier 1999. Aucune association de clients n'est
21 permise en service de distribution. Les installations de distribution mises en
22 place pour desservir les clients ne peuvent être combinées ou déplacées pour
23 répondre alternativement aux besoins d'un client ou d'un autre.

24 **6.3 Retrait du service de distribution du distributeur**

25 Tous les clients sont assujettis au service de distribution du distributeur. Que les
26 clients choisissent leur propre fournisseur de M, de C, de T et de É ou non, il en
27 découle toujours que le gaz doit être acheminé aux installations du client et que cela
28 se fait via le service de distribution du distributeur. La portion distribution du
29 distributeur constitue toujours un monopole et, donc, tous les clients y sont
30 nécessairement assujettis.

1 **6.4 Simulation**

2
3 Une fois les prix unitaires de distribution obtenus et ajustés pour générer,
4 conjointement avec les tarifs dégroupés de T et de É et dégroupés résiduels de M et
5 de C, les revenus totaux de transport et distribution groupés approuvés pour l'année
6 budgétaire 1999/2000 (669,3 M\$), nous les avons utilisés pour effectuer un exercice
7 de simulation global sur un grand échantillon réel de clients extrait de l'ensemble de
8 la clientèle de l'entreprise.

9
10 Le but de cette simulation était d'effectuer un exercice différent de celui fait avec
11 des cas types pour tester les nouvelles structures tarifaires dégroupées sur la
12 population réelle. Nous avons en effet déjà constaté, à l'aide de cas types, que les
13 structures tarifaires proposées fonctionnaient bien et captaient bien toutes sortes
14 d'irrégularités dans les profils de consommation des clients. Le but de la simulation
15 était aussi de comparer les revenus découlant de la tarification groupée aux revenus
16 découlant de la tarification dégroupée. Nous nous attendions à ce que, même sur
17 une année réelle différente de l'année budgétaire, les revenus dégroupés soient près
18 des revenus groupés.

19
20 L'échantillon réel à partir duquel la simulation a été effectuée était composé de
21 97 342 clients et de 4 911 677 273 m³ annuels (173,3 Bcf). Notre intention était
22 d'avoir un grand échantillon le plus représentatif possible de la population totale, et
23 l'exercice s'est trouvé à être effectué sur environ 65% de la population en nombre de
24 clients et sur 84% de la population en termes de volume annuel. La période de
25 consommation couverte par la simulation était d'octobre 1998 à septembre 1999.

26
27 La création d'un tel échantillon pour tester les tarifs dégroupés a requis beaucoup de
28 temps, et si l'exercice ne s'est pas fait sur la totalité de la population existante en
29 1998/1999, c'est simplement parce que le redressement des dossiers de clients ayant
30 connu des refacturations sur des périodes supérieures à 60 jours au cours de l'année
31 1998/1999 aurait demandé trop de temps ; nous avons plutôt choisi d'exclure ces
32 refacturations de l'exercice. Nous préférons avoir des résultats plus rapidement
33 nous permettant de compléter notre dossier sans délai additionnel. Nous ne croyons
34 pas que l'exclusion des dossiers avec refacturations aura causé un quelconque biais
35 dans l'analyse des résultats, car ces refacturations demeurent quand même aléatoires
36 et se retrouvent presque entièrement à la facturation cyclique du tarif 1. Comme les

1 profils de consommation des clients du tarif 1 sont, pour la plupart, très semblables,
2 puisqu'il s'agit de profils à prépondérance chauffage, l'échantillon retenu est
3 suffisamment représentatif de la population totale. Notons que seulement
4 20 dossiers sur 1 517 se sont trouvés exclus en ce qui concerne la facturation grand
5 débit (tarifs 3, 4, 5 et M et quelques tarifs 1).

6
7 Les résultats de la simulation sont déposés sous la cote SCGM-11, document 1 et
8 sont résumés ci-après.

9
10 \$ dégroupés ÷ \$ groupés

11 Tarif 1 :	99,7 %
12 Tarif 3 et 4 :	97,3 %
13 Tarif 5 :	107,1 %
14 <u>Tarif M :</u>	<u>98,5 %</u>
15 Total :	100,0 %

16

17 Même si la détermination des prix des tarifs dégroupés doit être, et a été, faite sur les
18 données du budget 1999/2000, il reste qu'un exercice de simulation exécuté sur des
19 données différentes ne peut que nous aider à confirmer que les structures tarifaires
20 proposées sont adéquates et que les prix unitaires déterminés permettent bien de
21 générer les revenus recherchés.

22
23 Les résultats de la simulation effectuée sont très satisfaisants en ce que la
24 comparaison des revenus groupés et des revenus dégroupés donne une différence de
25 0,03%. Comme mentionné au début du présent chapitre, nous ne nous attendions
26 pas à une différence de zéro, contrairement à l'exercice effectué sur le budget
27 1999/2000. Les écarts obtenus par tarif, particulièrement au tarif 5, s'expliquent
28 simplement par le fait qu'il s'agit de données réelles passées n'ayant pas la même
29 base que les données budgétaires, et provenant d'une année chaude différente de
30 l'année normale prévue au budget ; une telle année chaude, par exemple, a résulté,
31 au tarif 5, en moins d'interruption et, donc, en de crédits d'équilibre moins grands.

32
33
34
35
36

1 **7 AUTRES ÉLÉMENTS**

2
3 **7.1 Le tarif fixe**

4
5 Le tarif général groupé (tarif 1) prévoit actuellement la possibilité de fixer les taux
6 de transport et distribution (TD) pour une période maximale de 5 ans pour un
7 nouveau contrat avec un nouveau client.

8
9 Nous proposons de conserver, en tarification dégroupée, un tarif fixe, mais en
10 faisant en sorte que seuls les taux de distribution du tarif général D_1 seraient fixés
11 pour une période maximale de 5 ans pour un nouveau contrat avec un nouveau
12 client. Les prix des composantes marchandise (M), compression (C), transport (T)
13 et équilibrage (É) seraient sujets à la tarification en temps réel et tous les clients y
14 seraient assujettis.

15
16 Actuellement, les prix de marchandise (M) et de compression (C) ne sont pas
17 assujettis à la fixation des tarifs ; ces prix varient déjà mensuellement pour refléter
18 les coûts réels d'acquisition. Il en serait de même pour les composantes transport
19 (T) et équilibrage (É) ; leurs prix seraient ajustés périodiquement pour refléter les
20 coûts réels d'acquisition, tel que proposé aux sections 4.2.3 et 5.2.8.

21
22 Complétons en mentionnant que les clients ayant déjà convenu de tarifs fixes avant
23 l'introduction de la tarification dégroupée auraient la possibilité de demeurer
24 facturés sous la structure tarifaire qui était en vigueur au moment de la signature de
25 leur contrat ; autrement dit, il n'y aurait pas de dégroupement des tarifs fixes passés.
26 Dans ces cas, une fois rendus au terme de leur contrat, ces clients seraient assujettis
27 aux tarifs dégroupés alors en vigueur et auraient, comme tous les autres clients, la
28 possibilité de se retirer ou non des services de transport ou d'équilibrage du
29 distributeur.

30
31 Nous offririons aussi aux clients qui le désireraient la possibilité de mettre fin tout
32 de suite à leur contrat en tarif fixe afin d'avoir tout de suite le choix de se retirer ou
33 non des services de T et de É du distributeur.

1 **7.2 Le supplément pour service de pointe**

2
3 Le supplément pour service de pointe a été introduit au texte des tarifs pour tenir
4 compte dans les tarifs de l'effet causé sur les coûts par les profils de consommation
5 extrêmes en hiver des clients bi-énergie. Ces profils de consommation extrêmes se
6 reconnaissent par une forte pointe de consommation en hiver avec consommation
7 faible ou nulle en été.

8
9 Le tarif d'équilibrage dégroupé tient automatiquement compte des profils de
10 consommation extrêmes et de leur effet plus grand causé sur les coûts. Les profils
11 de consommation du genre bi-énergie ont un très faible coefficient d'utilisation qui
12 résulte en un coût d'équilibrage plus élevé.

13
14 Le tarif d'équilibrage dégroupé applicable à tous les clients et à tous les profils de
15 consommation permet de ne plus intervenir ponctuellement dans la tarification,
16 comme nous l'avons fait avec le supplément pour service de pointe, pour tenir
17 compte de certains profils de consommation spécifiques. Le tarif d'équilibrage
18 proposé a l'avantage de couvrir toute la gamme des profils de consommation allant
19 des profils extrêmes en hiver aux profils extrêmes en été, en incluant les profils
20 typiques bi-énergie.

21
22 Le supplément pour service de pointe n'est plus nécessaire en tarification dégroupé ;
23 nous proposons de le remplacer par le tarif dégroupé d'équilibrage.

24
25 Les clients au tarif 1 ayant des profils de consommation genre bi-énergie mais ne se
26 voyant pas facturer le supplément pour service de pointe verront leur facture
27 augmenter via la facturation de la composante équilibrage. Comme nous le verrons
28 plus loin, l'utilisation de rabais transitoires permettra toutefois de répartir dans le
29 temps l'effet de cette hausse tarifaire chez ces clients.

30
31 **7.3 La flexibilité tarifaire**

32
33 Les programmes de flexibilité tarifaire, le cas échéant, tels que décrits au texte des
34 tarifs aux articles intitulés « Rabais tarifaire concurrence du mazout » et « Rabais
35 tarifaire concurrence de la bi-énergie » seront convertis dans le cadre des tarifs
36 dégroupés.

1
2 Dans le but de maintenir le niveau de flexibilité actuellement existant en vertu des
3 programmes de rabais tarifaires, le montant de rabais sera toujours établi à partir de
4 la facture totale des composantes transport, équilibrage et distribution. Le montant
5 convenu entre le client et le distributeur, toujours pour une durée maximale de
6 12 mois, sera ensuite appliqué à la composante distribution en étant exprimé en
7 pourcentage de cette composante.

8 9 **7.4 Les combinaisons de services**

10
11 Nous avons vu dans le dossier sur les conditions et modalités des services dégroupés
12 que la tarification et les conditions de facturation relatives aux combinaisons de
13 services n'étaient pas faciles à déterminer (témoignages R-3313-94, ph. II, GMi-7,
14 document 1, pages 39 à 42 et GMi-10, document 1, pages 36 à 38 ; pièces GMi-7
15 document 1, page 55 et GMi-10, document 1.1, pages 23 et 24 ; ces documents sont
16 déposés à nouveau sous la cote SCGM-13, document 1).

17
18 Il est ici question de mettre en place des conditions tarifaires permettant aux clients
19 de s'approvisionner en partie avec leurs propres outils et de s'approvisionner, pour
20 la partie complémentaire de leurs besoins totaux, avec les outils du distributeur.

21
22 Les combinaisons de services requièrent de bien segmenter la consommation du
23 client. Selon le cas, il faudrait convenir à l'avance avec le client de la partie de sa
24 consommation qu'il voudrait desservir avec ses propres outils, de telle sorte que le
25 distributeur saurait, à son tour, quelle est la partie des besoins du client qu'il devra,
26 de son côté, desservir avec ses outils. Toute la gestion entourant cette segmentation
27 des besoins du client demande de développer des suivis et des appariements
28 consommations/outils pertinents et adéquats permettant de refléter correctement le
29 concept « d'utilisateur payeur » et d'éviter que le reste de la clientèle se retrouve à
30 payer pour des services résiduels non identifiés fournis à ces clients « segmentés ».

31
32 Au cours des travaux ayant mené à l'actuelle proposition des tarifs dégroupés, il n'a
33 pas été question des combinaisons de services. Ce sujet a été reporté afin de ne pas
34 ralentir l'élaboration concrète de tarifs dégroupés applicables à tous les clients. Ce
35 sujet est important et prioritaire pour certains clients, mais il a été jugé plus
36 prioritaire de compléter une tarification dégroupée fonctionnelle pour tous qui

1 permettra déjà au client de se retirer entièrement d'un ou de plus d'un service du
2 distributeur.

3
4 Nous proposons de revenir sur le sujet des combinaisons de services dès que
5 possible après le dépôt du présent témoignage.

6 7 **7.5 Facturation particulière au service d'équilibrage**

8 9 **7.5.1 Dans les cas de refacturation**

10
11 La refacturation est requise lorsqu'un ou plusieurs mois de facturation passés
12 doivent être facturés à nouveau afin de refléter des données différentes de
13 celles utilisées lors de la première facturation. Lors d'une refacturation, au
14 système de facturation cyclique précisons-le, les données mensuelles ne sont
15 pas reconstituées. Le client reçoit plutôt un ajustement pour les volumes
16 facturés en trop ou en moins par rapport aux factures qu'il a déjà reçues.

17
18 Rappelons que la facturation de tous les clients du distributeur se fait via deux
19 systèmes de facturation : un pour la majorité des clients, soit les clients du tarif
20 général 1, le système de facturation cyclique ; et un autre pour tous les autres
21 clients, principalement les clients des tarifs 3, 4, 5 et M, le système de
22 facturation fin de mois. L'émission des factures des clients cycliques est
23 répartie sur tous les jours ouvrables d'un mois et les clients se trouvent donc
24 facturés pour des périodes de consommation moyenne de 30 jours mais
25 pouvant chevaucher deux mois. Quant à elle, l'émission des factures des
26 clients fin de mois se fait au début de chaque mois pour la consommation
27 retirée exactement au cours du mois précédent. Au système de facturation fin
28 de mois, l'historique mensuel du client est constamment tenu à jour.

29
30 À cause des refacturations, l'historique de 12 mois requis pour évaluer le prix
31 d'équilibrage des clients cycliques peut être partiellement absent. Il peut alors
32 ne plus permettre de retracer correctement les paramètres journaliers A
33 (consommation journalière moyenne annuelle), B (consommation journalière
34 moyenne de l'hiver) et C (consommation de la journée de pointe) nécessaires
35 au calcul du prix d'équilibrage, particulièrement lorsque la période de
36 refacturation touche un ou plusieurs mois de l'hiver.

1
2 Le système de facturation cyclique possède toutefois l'avantage d'inclure au
3 dossier de chaque client deux paramètres appelés VB « volume de base » (en
4 cent pieds cubes (CPC) par mois) et PCDJ « pied cube par degré-jour »
5 continuellement mis à jour permettant de recréer en tout temps le profil de
6 consommation d'un client. À l'aide de ces paramètres, il sera possible, dans
7 les cas de refacturations qui le requièrent, de calculer un prix d'équilibrage qui
8 représentera bien le profil de consommation du client.

9
10 À l'aide des paramètres VB et PCDJ, les données journalières d'un client
11 pourraient être calculées comme suit :

12
13 $A : [(VB \div 30) + (PCDJ \div 100 \times DJ \text{ année} \div \# \text{jours année})] \times 2,832784$

14 $B : [(VB \div 30) + (PCDJ \div 100 \times DJ \text{ hiver} \div \# \text{jours hiver})] \times 2,832784$

15 $C : [(VB \div 30) + (PCDJ \div 100 \times \text{pointe hiver})] \times 2,832784$
16

17 où DJ représentent les degrés-jours réels évalués en base 13 ; et

18 où pointe hiver = max (DJnov÷30 ; DJdéc÷31 ; DJjan÷31 ; DJfév÷28ou29 ; DJmar÷31)

19 où 2,832784 est le facteur convertissant les CPC en m³.

20
21 L'implantation prochaine d'un nouveau système de gestion intégrée (SGI)
22 permettra de revoir la façon dont on pourrait tenir compte des refacturations.
23 Nous verrons comment il pourrait être possible de reconstituer l'historique
24 mensuel des clients chaque fois qu'il y aurait refacturation. L'adaptation du
25 système de facturation actuel pour reconstituer les consommations mensuelles
26 lors de refacturations n'est pas envisageable en terme de temps ni en terme de
27 coûts.

28 29 **7.5.2 Dans les cas de changement de clients**

30
31 Les changements de clients aux adresses de service existantes seront traités de
32 la façon suivante.

33
34 Au système de facturation fin de mois, l'historique du client précédent sera
35 saisi au dossier du nouveau client. Ainsi, toutes les données journalières
36 nécessaires au calcul du prix d'équilibrage seront disponibles pour calculer la
37 facture d'équilibrage du nouveau client. Si l'historique de l'ancien client
38 devait n'avoir rien en commun avec l'utilisation faite du gaz par le nouveau

1 client, un historique théorique « fictif » serait saisi au dossier du nouveau client
2 et servirait de base au calcul du prix d'équilibrage pour les onze premiers mois
3 de consommation. Au bout de douze mois, les calculs seraient
4 automatiquement faits avec toute la consommation réelle du client.

5
6 Au système de facturation cyclique, il n'est pas possible de créer ou de
7 rapporter un historique de douze mois provenant d'une autre source. Les
8 paramètres VB et PCDJ tels que décrits à la section précédente seraient alors
9 utilisés pour effectuer le calcul du prix d'équilibrage du nouveau client pour
10 les onze premiers mois de consommation. Au bout de douze mois, comme au
11 système de facturation fin de mois, les calculs seraient automatiquement faits
12 avec toute la consommation réelle du client. Des paramètres VB et PCDJ sont
13 effectivement saisis au dossier de tout nouveau client au système de facturation
14 cyclique.

15 **7.5.3 Dans les cas de nouveaux clients**

16
17
18 Il s'agit ici de prévoir la façon dont sera calculé le tarif d'équilibrage en
19 l'absence totale d'historique de consommation pour un nouveau client à une
20 nouvelle adresse de service.

21
22 Au système de facturation cyclique, la procédure suivie serait celle décrite à la
23 section précédente dans le cas d'un nouveau client à une adresse de service
24 existante. Les paramètres VB et PCDJ seraient donc utilisés pour effectuer le
25 calcul du prix d'équilibrage du nouveau client pour les onze premiers mois de
26 consommation. Au bout de douze mois, les calculs seraient automatiquement
27 faits avec toute la consommation réelle du client.

28
29 Au système de facturation fin de mois, un historique théorique serait établi en
30 supposant une répartition uniforme de la consommation au cours de l'année.
31 De façon semblable à ce qui est fait au tarif M où les réductions aux modules
32 1 et 2 dépendent de l'historique de consommation du client, cette approche a
33 l'avantage de donner au client le bénéfice du doute quant à son profil de
34 consommation qu'il ne connaît pas encore. Le client part donc avec l'avantage
35 d'un profil de consommation à coefficient d'utilisation de 100% (à taux
36 d'équilibrage nul) et le vrai CU du client se créera au fur et à mesure que les

1 mois réels de consommation du client seront connus. Les clients du système
2 de facturation fin de mois ayant habituellement un profil de consommation
3 plus stable, cette approche résulterait en un prix d'équilibrage plus près du prix
4 réel du client.

5 6 **7.5.4 Dans les cas de changement de mode de lecture de compteur**

7
8 Lorsqu'un client passe d'un mode de lecture mensuelle à un mode de lecture
9 quotidienne ou vice versa, nous devons prévoir une procédure administrative
10 qui permettra d'évaluer facilement les différents facteurs utilisés dans la
11 formule du taux d'équilibrage. Tant qu'une période de 12 mois ne se sera pas
12 écoulée, l'historique de consommation comportera des mois à lecture
13 mensuelle et des mois à lecture quotidienne, engendrant une difficulté quant à
14 la détermination du paramètre journalier C « consommation de la journée de
15 pointe ».

16
17 Ainsi, pour un client qui passerait d'un mode de lecture mensuelle à un mode
18 de lecture quotidienne, le taux d'équilibrage serait établi comme si toutes les
19 lectures étaient mensuelles tant que les 5 mois d'hiver ne seraient pas passés à
20 un mode de lecture quotidienne.

21
22 Pour un client qui passerait d'un mode de lecture quotidienne à un mode de
23 lecture mensuelle, le taux d'équilibrage serait établi comme si toutes les
24 lectures étaient mensuelles.

25 26 **7.6 Coûts d'implantation**

27
28 Tel que mentionné dans l'introduction de la présente preuve, nous proposons d'avoir
29 un seul mode de tarification pour tous les clients, soit la tarification dégroupée.

30
31 Tous les secteurs concernés dans l'implantation des tarifs dégroupés ont été mis à
32 contribution afin d'examiner les implications d'une telle décision, incluant une
33 estimation des coûts engendrés. Ces travaux ont permis d'établir la façon de
34 procéder la plus appropriée tout en tenant compte des objectifs et des considérations
35 opérationnelles reliés aux projets concomitants, notamment le projet SGI (système
36 de gestion intégrée).

1
2 Ainsi, les modifications apportées aux différents systèmes administratifs ont été
3 évaluées en tenant compte de la venue prochaine de SGI afin d'exclure les
4 développements courts termes plus ou moins urgents, sans toutefois réduire la
5 qualité du service à la clientèle.

6
7 À la lumière des analyses réalisées, les coûts d'implantation des tarifs dégroupés
8 sont de l'ordre de 325 000 \$. Les modifications visent principalement les systèmes
9 suivants :

- 10
11 - les deux systèmes de facturation « cyclique » et « fin de mois » ;
12 - le système d'approvisionnement gazier, pour permettre un suivi adéquat des
13 nominations, livraisons et consommations ;
14 - la base de données pour les prévisions et suivis budgétaires.

15
16 Il est à noter que la réflexion entamée pour l'exercice de simulation de la tarification
17 dégroupée a permis de mieux cerner les particularités reliées au dégroupement et
18 d'en évaluer les impacts administratifs.

19 20 **7.7 Intégration des services sujets aux demandes de reconduction**

21
22 L'intégration des services reconduits chaque année dans le cadre des services
23 dégroupés consiste principalement à harmoniser le vocabulaire aujourd'hui utilisé
24 avec celui accompagnant les tarifs dégroupés, et à associer aux services reconduits
25 des prix maintenant explicitement définis au texte des tarifs. Les services reconduits
26 seront pris un à un ci-dessous pour décrire leur intégration dans la tarification
27 dégroupée.

28
29 Le service de gaz de compression, dont la reconduction est demandée à la pièce
30 SCGM-1, document 1 de la présente cause, est actuellement clairement dégroupé au
31 texte des tarifs. Le prix du service est déjà distinct et les clients se voient facturer
32 distinctement ce prix depuis le 1^{er} octobre 1998. Les tarifs dégroupés proposés au
33 présent témoignage inclut le service de gaz de compression sous la structure tarifaire
34 déjà en vigueur. Donc, l'intégration de ce service est quasi immédiate, et la
35 modification proposée quant au calcul de l'ajustement d'inventaire sera presque

1 transparente pour le client qui paie déjà un ajustement d'inventaire pour le prix du
2 service de fourniture.

3
4 Le service d'optimisation du service interruptible et le service interruptible volet 2
5 seront ici traités ensemble, car le service remis en disponibilité par certains clients
6 en vertu du service d'optimisation interruptible devient du volet 2 pour les clients
7 qui le reçoivent. La reconduction de ces deux services a été demandée à la pièce
8 SCGM-20, document 1 de la cause R-3444-2000. Ces deux services existeront
9 toujours en tarification dégroupée.

10
11 Les clients auront donc toujours la possibilité de se trouver de l'approvisionnement
12 additionnel en marchandise et en transport pour réduire leur nombre de jours
13 d'interruption. La différence résidera dans la facturation des volumes additionnels
14 acheminés à la franchise du distributeur. La tarification dégroupée permettra de
15 facturer distinctement l'équilibrage et la distribution. Ainsi, avec la tarification
16 dégroupée, le client sera facturé de façon précise pour l'équilibrage fourni par le
17 distributeur pour la gestion de l'ensemble de ses volumes, incluant ses volumes
18 additionnels amenés à la franchise lors de journées d'interruption. Quant à la
19 distribution, celle-ci pourra aussi être facturée distinctement pour l'ensemble des
20 volumes retirés par le client, incluant aussi les volumes additionnels amenés par le
21 client. En tarification groupée, il n'est pas possible de connaître l'effet sur
22 l'équilibrage des volumes additionnels amenés par le client, les prix TD étant établis
23 sur la base d'un équilibrage découlant d'une livraison uniforme de la marchandise
24 tout au long de l'année. Les clients convenaient donc avec SCGM d'un prix TD
25 global duquel était exclu le prix du transport à 100% de coefficient d'utilisation.

26
27 Le service interruptible volet 1B existera toujours, lui aussi, en tarification
28 dégroupée. La tarification dégroupée permettra simplement de facturer
29 distinctement aux clients un tarif d'équilibrage qui tiendra compte de la différence
30 entre les coûts de desservir un client interruptible régulier et ceux de desservir un
31 client interruptible amélioré. Cette différence dans les coûts est reflétée dans le tarif
32 par un crédit d'équilibrage moins grand au service interruptible amélioré. La
33 tarification groupée actuelle du service interruptible volet 1B tient compte de cette
34 différence mais de façon non distincte, cette différence étant intégrée aux prix TD
35 dont la position relative par rapport aux prix du service régulier est la même que
36 celle observée dans les coûts.

1 **7.8 Normalisation de la température**

2
3 Le fait que tous les tarifs soient redéfinis dans le processus du dégroupement des
4 tarifs nous amène à revoir la procédure de normalisation de la température.

5
6 De façon générale, les principes derrière le compte de nivellement de la température
7 demeurent les mêmes. Il s'agit d'ajuster les volumes et les montants facturés au
8 cours d'une année pour qu'ils reflètent une température normale plutôt que la
9 température réelle. La façon dont on calcule les volumes imputés au compte de
10 nivellement de la température demeurera la même. Comme le dégroupement des
11 tarifs n'a amené qu'un changement dans la façon d'établir les **prix**, il n'y aurait qu'à
12 revoir la façon dont sont calculés les **montants** à imputer au compte de nivellement
13 de la température. Le calcul de ces montants serait donc revu dans un contexte où,
14 par exemple, où il existera un tarif d'équilibrage applicable à tous les clients, tarif
15 dont le prix variera déjà en fonction de la température.

16
17 Tout le processus de normalisation sera revu prochainement, après le dépôt du
18 présent témoignage.

19
20 **7.9 Ajustements subséquents au 1^{er} octobre 1999**

21
22 Tel que mentionné dans la cause tarifaire 2000/2001 (R-3444-2000), le présent
23 document inclut les propositions relatives aux ajustements subséquents requis pour
24 les composantes dégroupées de transport (T) et d'équilibrage (É) sous les sections
25 respectives 4.2.3 et 5.2.8.

26
27 Puisque les tarifs ont été dégroupés à partir de la grille tarifaire en vigueur au
28 1^{er} octobre 1999, la présente section fera le point sur les ajustements subséquents
29 requis après le 1^{er} octobre 1999.

30 Composante transport (T)

31
32
33 Les coûts de la composante transport (T) ont été modifiés en date du 1^{er} janvier 2000
34 et sont passés de 210,3 M\$ à 224,8 M\$. Cette variation dans les coûts de transport a
35 d'ailleurs donné lieu à l'ajustement subséquent qui est actuellement en vigueur et
36 qui accompagne les prix en vigueur au 1^{er} octobre 1999. Les pièces relatives à cette

1 augmentation des coûts de transport ont été déposées dans la cause tarifaire
2 1999/2000 (R-3426-99, SCGM-14).

3
4 Lorsque pris en compte par la tarification dégroupée, l'augmentation des coûts de
5 transport donne les prix suivants pour la composante T : 3,817 ¢/m³ pour la zone sud
6 et 3,094 ¢/m³ pour zone nord. Le détail des coûts de transport au 1^{er} janvier 2000
7 dans le présent dossier se trouve à la même pièce que celle présentant les coûts de
8 transport au 1^{er} octobre 1999. Il s'agit de la pièce SCGM-4, document 1, plus
9 précisément à la colonne 4 des pages 5 et 6.

10 11 Composante équilibrage (É)

12
13 Pour ce qui est de la composante équilibrage (É), les coûts ont également été
14 modifiés en date du 1^{er} janvier 2000. Suite à cette modification les coûts
15 d'équilibrage reliés à l'espace sont passés de 35,7 M\$ à 36,7 M\$, alors que les coûts
16 reliés à la pointe ne sont pas modifiés et demeurent à 15,8 M\$. Le détail des coûts
17 d'équilibrage mis à jour au 1^{er} janvier 2000 se trouve à la pièce SCGM-4,
18 document 1, pages 7 et 8, colonne 4.

19
20 Suite aux nouveaux coûts d'équilibrage, la pièce SCGM-7, document 1 montrant le
21 calcul des prix unitaires de « pointe » et d'« espace » a été mise à jour et est déposée
22 sous la cote SCGM-7, document 4. Ainsi, le prix de « pointe » est maintenu à
23 180,7 ¢/m³ alors que le prix de l'« espace » passe de 712,2 ¢/m³ à 731,6 ¢/m³.

24 25 Présentation des ajustements subséquents dans le cadre des tarifs dégroupés

26
27 Nous proposons d'utiliser dorénavant le tableau ci-dessous pour présenter à la Régie
28 toutes les mises à jour de prix des composantes dégroupées M, C, T et É. La
29 présentation proposée permettrait d'identifier les prix avant et après ajustements
30 subséquents ainsi que la composante visée par la modification. Les pièces
31 justificatives habituellement déposées et accompagnant les modifications de M, de
32 C, de T ou de É demeurerait annexées au tableau de présentation.

33
34 À titre d'exemple, voici le tableau sommaire qui aurait été présenté pour la
35 modification des tarifs effective au 1^{er} janvier 2000. Les cellules ombragées
36 indiquent les prix qui ont été modifiés par rapport au dernier mois.

Prix en ¢/m ³							
Date effective	Marchandise	Compression		Transport		Équilibrage	
		sud	nord	sud	nord	Pointe	Espace
1 ^{er} octobre 1999	12,201	0,931	0,749	3,571	3,353	180,7	712,2
1 ^{er} novembre 1999	12,731	0,838	0,675	3,571	3,353	180,7	712,2
1 ^{er} décembre 1999	10,874	0,694	0,559	3,571	3,353	180,7	712,2
1 ^{er} janvier 2000	11,026	0,681	0,546	3,817	3,094	180,7	731,6

7.10 Révision de la présentation de la facture

L'implantation de la tarification dégroupée amènera inévitablement des changements dans la présentation de la facture envoyée aux clients.

De façon générale, nous visons à ce que tous les clients retrouvent au moins, au recto ou au verso de leur facture, les informations sommaires relatives à chacune des composantes dégroupées de la tarification. Ces informations sommaires comprendraient distinctement, le cas échéant, les ajustements d'inventaires calculés spécifiquement pour chacun des clients. Le tableau ci-dessous illustre la présentation des informations sommaires.

Fourniture	14 373 m ³	19,754 ¢/m ³	2 839,24 \$
Compression	14 373 m ³	1,215 ¢/m ³	174,63 \$
Transport	14 373 m ³	3,571 ¢/m ³	513,36 \$
Équilibrage	14 373 m ³	2,423 ¢/m ³	348,26 \$
Distribution	14 373 m ³	19,320 ¢/m ³	2 776,86 \$
Ajustements d'inventaire	14 373 m ³	- 0,123 ¢/m ³	- 17,68 \$
Total	14 373 m³	46,161 ¢/m³	6 634,67 \$

Avec ces informations résumées, le client serait toujours en mesure de comparer le prix des services du distributeur avec ceux possiblement offerts par d'autres fournisseurs. Lorsqu'un service ne serait pas utilisé par le client, le volume indiqué serait nul et, là où il serait possible de le faire, le prix du service apparaîtrait, le tout résultant en un montant nul pour la facturation du service inexistant.

Le niveau de détail des calculs apparaissant sur les factures, au recto ou au verso, pourrait varier selon les groupes de clients. Par exemple, les clients résidentiels ne recherchent pas au recto de leur facture les mêmes informations qu'un client industriel, par exemple. À ce sujet, nous visons à ce que les clients aient toujours en

1 main les données de base leur permettant de reconstituer le calcul du montant de leur
2 facture s'ils le désiraient.

3
4 La facture sera donc adaptée prochainement à la présentation des tarifs dégroupés.
5 Les modèles de factures seraient alors déposés à la Régie.

6
7 Notons qu'une refonte complète de la facture pourrait être envisagée dans une étape
8 subséquente pour y inclure, entre autres, l'information qui servirait au client d'outil
9 de sensibilisation à la gestion de son énergie.

10 11 **7.11 Encart de facturation**

12
13 Comme nous le faisons chaque fois que de nouveaux tarifs viennent en vigueur, un
14 encart de facturation informera la clientèle de l'introduction des tarifs dégroupés en
15 expliquant les notions reliées aux différentes composantes et les modalités relatives
16 aux rabais transitoires qui seront appliqués.

17
18 De plus, sous réserve des modalités d'introduction progressive, nous informerons les
19 clients de la possibilité de se retirer du service du distributeur pour les composantes
20 M, C, T ou É et de la procédure à suivre pour s'informer davantage sur le
21 dégroupement des tarifs.

22 23 24 **8 COMPARAISONS DES TARIFS GROUPÉS ET DÉGROUPEÉS**

25 26 **8.1 Variations tarifs dégroupés versus tarifs groupés**

27
28 Comme nous l'avons mentionné à quelques reprises aux précédents chapitres de ce
29 document, l'introduction des tarifs dégroupés ne peut se faire sans « heurts » sur la
30 facture de plusieurs clients. En effet, l'utilisation de nouvelles structures tarifaires
31 dégroupées reflétant différemment un paramètre comme le coefficient d'utilisation
32 (CU) et permettant de se rapprocher un peu plus des coûts de desservir les clients ne
33 peut donner, pour chaque client, un prix unitaire moyen équivalent à celui obtenu en
34 tarification groupée.

1 Les variations entre les prix résultant de la tarification dégroupée et ceux résultant
2 de la tarification groupée sont essentiellement causées par la reconnaissance du CU
3 dorénavant différente en tarification dégroupée et par la conversion des réductions
4 actuellement existantes sur la facture de TD en réductions sur la facture de D.
5 L'impact de la conversion des réductions se fait sentir aux tarifs 3, 4, 5 et M, le
6 tarif 1 étant exempt de réductions. Quant à la reconnaissance du CU, l'impact se
7 résume ainsi :

8
9 tarifs 1 et 5 : groupé : prix ne varient pas selon CU
10 dégroupé : prix varieront selon CU, via tarif dégroupé de É
11
12 tarifs 3, 4 et M : groupé : prix varient selon CU
13 dégroupé : prix varieront un peu moins selon CU, via tarif dégroupé de É
14

15 L'impact des changements de structures tarifaires aux tarifs 3, 4 et 5 sur les données
16 du budget 1999/2000 se trouve à la pièce SCGM-8, document 1, page 1 à la
17 colonne 28 ; l'impact de la conversion des réductions se trouve à la colonne 32 de la
18 même pièce. Ces variations tarifaires, pour tous les tarifs sont résumées ci-dessous :

19
20 variations moyennes tarifs dégroupés vs tarifs groupés -- avant conversion des réductions

21 paliers	tarif 1	tarif 3	tarif 4	tarif 5 1A	tarif 5 1B	tarif M
22 jusqu'à 3 m ³ /jr	0,0%					
23 jusqu'à 10 m ³ /jr	0,0%					
24 jusqu'à 30 m ³ /jr	0,0%					
25 jusqu'à 100 m ³ /jr	0,0%					
26 jusqu'à 300 m ³ /jr	0,0%					
27 jusqu'à 1 000 m ³ /jr	0,0%	2,3%				
28 jusqu'à 3 000 m ³ /jr	0,0%	1,4%				
29 jusqu'à 10 000 m ³ /jr	0,0%	-2,2%		-3,5%	-5,0%	
30 jusqu'à 30 000 m ³ /jr			1,2%	3,1%	-1,5%	
31 jusqu'à 100 000 m ³ /jr			1,5%	5,7%	-2,9%	
32 jusqu'à 300 000 m ³ /jr			-0,3%	-0,5%	-5,4%	
33 jusqu'à 1 000 000 m ³ /jr			-2,7%	-10,1%	-10,1%	
34 <u>sous-total</u>		-0,4%	0,04%	1,2%	-5,1%	
35 total	0,0%		0,0%		0,0%	0,0%

36

variations moyennes tarifs dégroupés vs tarifs groupés – après conversion des réductions							
paliers		tarif 1	tarif 3	tarif 4	tarif 5 1A	tarif 5 1B	tarif M
jusqu'à	3 m ³ /jr	n.a.					
jusqu'à	10 m ³ /jr	n.a.					
jusqu'à	30 m ³ /jr	n.a.					
jusqu'à	100 m ³ /jr	n.a.					
jusqu'à	300 m ³ /jr	n.a.					
jusqu'à	1 000 m ³ /jr	n.a.	-4,1%				
jusqu'à	3 000 m ³ /jr	n.a.	-2,6%				
jusqu'à	10 000 m ³ /jr	n.a.	-4,9%		-11,2%	-10,3%	
jusqu'à	30 000 m ³ /jr	n.a.		0,1%	-0,8%	-2,8%	
jusqu'à	100 000 m ³ /jr	n.a.		1,1%	6,1%	3,8%	
jusqu'à	300 000 m ³ /jr	n.a.		0,5%	-0,3%	6,3%	
jusqu'à	1 000 000 m ³ /jr	n.a.		-0,1%	-9,3%	10,2%	
<u>sous-total</u>			-4,1%	0,4%	-1,3%	5,4%	
total		n.a.	0,0%		0,0%	0,0%	

L'exercice de simulation sur un échantillonnage de clients réels de l'année 1998/1999 a permis d'extraire un tableau montrant la classification de la clientèle selon la variation de la facture causée par l'introduction des tarifs dégroupés. Ces résultats sont présentés à la pièce SCGM-11, document 1 aux colonnes 10 à 19.

Afin que les clients ne subissent pas d'un seul coup les variations causées par l'introduction des tarifs dégroupés, nous proposons d'utiliser la méthode des rabais transitoires pour répartir ces variations dans le temps. Des rabais transitoires avaient été utilisés il y a 5 et 7 ans lorsque des modifications de structures avaient été apportées respectivement au tarif 5 et aux tarifs 3 et 4.

Pour l'introduction des tarifs dégroupés, des rabais transitoires seraient calculés au cours de l'été sur une période de 12 mois réels se rapprochant le plus possible du 1^{er} octobre 2000. Un rabais transitoire serait calculé pour chaque client ayant une variation positive de sa facture suite à l'application des tarifs dégroupés ; ce rabais transitoire serait calculé de telle sorte que la facture totale des composantes dégroupées ($M_{\text{résiduel}} + C_{\text{résiduel}} + T + \acute{E} + D$) à laquelle serait appliqué le rabais transitoire soit équivalente à la facture TD avant dégroupement.

Les rabais transitoires seraient amortis progressivement chaque année, en commençant par l'année 2000/2001, et cet amortissement dépendrait des variations tarifaires proposées par le distributeur chaque année. Les rabais transitoires seraient amortis chaque année selon le maximum de :

- 1
2 - l'inflation + 2% ; ou
3 - la variation tarifaire demandée + 2%.

4
5 Nous proposons toutefois que toute variation tarifaire représentant un montant
6 annuel de 25\$ ou moins soit amortie tout de suite la première année, peu importe le
7 pourcentage de variation que pourrait représenter ce montant. Nous croyons en effet
8 qu'un montant d'environ 2\$ par mois pourrait raisonnablement être absorbé par les
9 clients et permettrait de limiter, pour un certain nombre de clients, la gestion des
10 rabais transitoires.

11
12 L'étalement dans le temps des variations positives causées par l'introduction des
13 tarifs dégroupés amène en même temps l'étalement dans le temps des variations
14 négatives. Pour chaque rabais transitoire consenti aux clients, les prix unitaires de D
15 seraient révisés à la hausse causant automatiquement l'étalement dans le temps des
16 variations négatives. Il s'agit en fait d'une manière différente de corriger
17 progressivement une situation d'interfinancement entre certains clients.

18
19 Étant dépendante de la variation tarifaire qui sera proposée dans la cause 2000/2001,
20 la première étape d'amortissement des rabais transitoires serait proposée lors du
21 dépôt du dossier tarifaire 2000/2001.

22
23 Un sommaire des structures tarifaires dégroupées proposées est déposé sous la cote
24 SCGM-10, document 1, et un tableau résumé des prix unitaires est déposé sous la
25 cote SCGM-10, document 2.

26 27 **8.2 Autres dispositions transitoires**

28
29 Comme chaque fois qu'il y a introduction de nouveaux services ou de nouveaux
30 tarifs, le texte des tarifs prévoirait des dispositions transitoires permettant aux clients
31 qui le désireraient de se prévaloir des nouveaux services ou des nouveaux tarifs à
32 l'intérieur même de leurs contrats existants. L'introduction du dégroupement des
33 tarifs ne ferait pas exception à cette règle.

34
35 Nous devons toutefois respecter les étapes d'introduction progressive déjà
36 sanctionnées par la Régie dans sa décision D-98-05. La possibilité de se retirer

1 d'un, ou plus d'un, des services du distributeur serait donc offerte d'abord à tous les
2 clients des tarifs 4 et 5 et à tous les autres clients ayant au moins un point de
3 mesurage supérieur ou égal à 30 000 m³/jour. Comme le mentionne le premier
4 paragraphe, cette possibilité serait offerte aux clients même si leurs contrats TD
5 n'étaient pas échus, mais tout en suivant les conditions et modalités proposées dans le
6 présent dossier ou dans le précédent dossier portant de façon générale sur les
7 conditions et modalités entourant le dégroupement des tarifs.

8
9 Comme nous l'avons dit dans le cadre du précédent dossier sur les conditions et
10 modalités des tarifs dégroupés, si la demande des clients des tarifs 4 et 5 et des
11 clients ayant au moins un point de mesurage supérieur ou égal à 30 000 m³/jour ne
12 devait pas être forte, l'accessibilité au retrait des services du distributeur serait tout
13 de suite élargie aux autres clients.

14
15 Les dispositions transitoires incluront également la formule de conversion des
16 réductions sur la facture de transport et distribution en réductions sur la facture de
17 distribution, tel que présenté à la section 6.2.5 précédente.

18 19 20 **9 TEXTE DES TARIFS**

21
22 Comme mentionné en introduction, nous proposons un texte des tarifs entièrement
23 remanié pour incorporer toutes les composantes des tarifs dégroupés ainsi que toutes les
24 conditions et modalités entourant le dégroupement des tarifs. Nous avons voulu que le
25 texte des tarifs soit complet, nous avons voulu éviter les répétitions et faire en sorte que
26 chaque service puisse être compris en contenant toutes les conditions et dispositions
27 tarifaires s'y rapportant. Tous les articles se rapportant à un service particulier ont donc
28 été regroupés sous la description de ce service. Ces articles pouvaient provenir des
29 dispositions générales de l'actuel texte des tarifs, mais aussi des contrats qui jusqu'à
30 maintenant contenaient des dispositions se rapportant à la gestion des déséquilibres
31 volumétriques de livraison qui devraient plutôt se retrouver au texte des tarifs. Les
32 contrats ont donc été réduits au minimum et ne contiendront désormais que les paramètres
33 contractuels des tarifs qui peuvent varier d'un client à l'autre.

34
35 Le texte des tarifs reflète les tarifs dégroupés tels que décrits aux chapitres précédents et
36 incluent toutes les conditions et modalités approuvées par la décisions D-98-05 ainsi que

1 toutes les autres conditions et modalités proposées au présent document. Le texte des
2 tarifs est accompagné d'une documentation permettant de situer de façon générale où les
3 changements ont été effectués.

4
5 Nous voudrions souligner que nous désirons profiter de la révision du texte des tarifs
6 demandée par le dégroupement pour proposer retirer les tarifs spéciaux. Les tarifs
7 spéciaux sont tous inutilisés et avec la venue des tarifs dégroupés, ils ne pourraient de
8 toute façon être conservés comme tels.

9
10 En situation de tarifs dégroupés, le tarif GNQ « Gaz Naturel provenant de puits situés au
11 Québec » n'est plus nécessaire ; lorsque le gaz provient de puits situés au Québec, il n'y a
12 plus de transport à facturer, il ne reste que l'équilibrage, si le client a recours aux services
13 du distributeur, et la distribution. Les tarifs dégroupés fournissent tout ce qu'il faut pour
14 procéder à la facturation d'un client qui achèterait du gaz provenant d'un puits situé au
15 Québec.

16
17 Les tarifs DC « Développement continu » et DI « Développement interruptible » de même
18 que le tarif COG « Développement applicable à la cogénération » présentent des prix
19 unitaires de transport qui étaient ajustés chaque fois qu'il y avait des changements, et,
20 sous l'appellation « distribution », des prix résiduels qui incluait des coûts
21 d'équilibrage en même temps que des coûts de distribution. Ces coûts de « distribution »
22 étaient dérivés des prix unitaires de TD du tarif 4. Comme les tarifs dégroupés présentent
23 pour tous les clients des prix unitaires distincts de distribution, et, surtout, comme ces
24 tarifs spéciaux DC, DI et COG n'ont jamais été utilisés, nous ne voyons pas pourquoi ils
25 seraient maintenus en tarification dégroupée. S'il devait être nécessaire de convenir avec
26 un client de prix de distribution autres que ceux prévus au texte des tarifs, nous
27 présenterions alors à la Régie une demande en ce sens.

28
29 Finalement, le tarif GP « Gaz Porté » présente des prix de transport et distribution
30 inférieurs à ceux du tarif 4 pour tenir compte d'une moins grande utilisation du réseau de
31 distribution. Le tarif spécial GP est le dernier des tarifs spéciaux inutilisés et n'a pas été
32 mis à jour depuis le dégroupement de la composante C. Étant donné sa non utilisation,
33 nous proposons de retirer le tarif GP du texte des tarifs et de voir éventuellement à le
34 mettre à jour, via la mise à jour de l'étude de coûts, si le besoin s'en fait sentir.

35
36 Le texte des tarifs est déposé sous la cote SCGM-12, document 1.

1 **CONCLUSION**

2
3 La raison d'être du dégroupement des tarifs est de multiplier les choix dont dispose le
4 client. Le dégroupement des tarifs permettra l'introduction de la concurrence dans
5 certains services traditionnellement offerts par le distributeur, à titre de monopole
6 d'intérêt public. Tout comme le service de fourniture (marchandise) qui a été dégroupé
7 au milieu des années 80, lorsque le prix d'acquisition du gaz auprès des producteurs a été
8 déréglementé, le dégroupement des services en amont de la franchise, notamment le
9 transport et l'équilibrage du gaz, permettra aux clients de s'approvisionner directement
10 auprès de tiers.

11
12 En effet, en tarifant séparément les différents services offerts par le distributeur, en un
13 premier temps, et, en un deuxième temps, en offrant la possibilité d'opter pour des
14 services offerts par des tiers plutôt que ceux du distributeur, le dégroupement des tarifs
15 permettra aux clients de profiter des avantages pouvant découler du jeu de la concurrence
16 qui se ferait jour entre les fournisseurs de transport ou d'entreposage, tout comme se fut
17 précédemment le cas pour la marchandise. Il est entendu que le service de distribution
18 doit nécessairement demeurer l'exclusivité du distributeur.

19
20 Outre la capacité d'accommoder le jeu de la concurrence, le dégroupement des tarifs, par
21 la segmentation plus fine des coûts et de la tarification qu'il rend nécessaire, offre
22 l'avantage de répartir les coûts de manière encore plus équitable, les récupérant de ceux
23 qui les occasionnent.

24
25 Dans l'élaboration des tarifs dégroupés, SCGM a suivi quatre grands principes. Le
26 premier consiste à respecter le plus fidèlement possible le principe d'utilisateur payeur.
27 Le second est celui de la transparence dans la tarification, selon lequel il ne devrait pas
28 exister de biais systématiques en faveur des services offerts par SCGM ou en faveur de
29 ceux pouvant être offerts par des tiers ; on évite ce type de biais en s'assurant que la
30 tarification des services offerts par SCGM est le miroir des coûts associés aux services
31 individuels. Le troisième est celui de l'équité entre les clients, qui consiste à ne pas
32 permettre qu'un client ou une catégorie de clients ne se trouve avantagé aux dépens de
33 l'ensemble. Et, finalement, le quatrième principe qui vise à garder l'entreprise indemne
34 de toute incidence financière, opérationnelle ou autre que le dégroupement pourrait
35 entraîner.

1 La tarification dégroupée des composantes M_{archandise}, C_{ompression}, T_{ransport}, É_{quilibrage} et
2 D_{istribution} aujourd'hui proposée rencontre ces grands principes. La poursuite des travaux
3 tentera d'apporter davantage de flexibilité en définissant les conditions devant entourer la
4 cession de la capacité de transport aux clients interruptibles et celles relatives aux
5 combinaisons de services, en précisant la tarification du service de gaz de remplacement
6 et la facturation de l'OMA au tarif de transport, et en préparant une facture qui permettra
7 au client de saisir facilement les prix des services fournis et de gérer efficacement son
8 énergie. Au cours de la poursuite des travaux, nous verrons aussi s'il est possible de
9 préciser davantage la tarification avec l'introduction d'une pondération des mois d'hiver
10 au service d'équilibrage et avec l'élaboration d'une structure tarifaire unique pour la
11 distribution.

12
13 Finalement, il restera à voir comment adapter la procédure de normalisation pour la
14 température pour tenir compte des tarifs dégroupés.

15
16
17 u:\sd\dégrouperment\Témoignage\Documentation 7 juillet.doc