

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

NO : R-3529-2004

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

**SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ
METRO**

Requérante

- et -

**L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ**

Intervenante

**PLAIDOIRIE ÉCRITE DE L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ**

**L'INTERVENANTE, L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS
DE GAZ (L'«ACIG»), SOUMET CE QUI SUIT :**

L'ACIG présente sa plaidoirie écrite en deux temps. Elle traitera tout d'abord des sujets faisant partie de l'entente négociée et par la suite des sujets hors négociation.

1. Sujets de l'entente négociée

Tout d'abord, l'ACIG, de par sa signature, appuie sans réserve l'entente intervenue cette année entre les intervenants et le Distributeur.

Depuis le début des années 2000, le marché du gaz naturel a évolué rapidement au niveau régional et particulièrement au Québec. En effet, les opportunités de marché sont

limitées pour les très grandes entreprises (« TGE ») dans le domaine du gaz naturel au Québec étant donné l'accessibilité limitée du transport. La quasi stabilité des prix qui régnait jusqu'alors faisait en sorte que les membres de l'ACIG étaient peu actifs sur le marché. Tel n'est plus le cas aujourd'hui, et cela découle notamment de l'ouverture des marchés, de la hausse du prix du gaz et de la grande volatilité de ce prix.

Ainsi, depuis le début des années 2000, les TGE ont sensiblement modifié leur manière d'agir. C'est notamment en diversifiant leurs sources de consommation d'énergie qu'ils ont été à même de s'adapter au marché. D'ailleurs, on remarquera que les TGE ont réduit substantiellement leur consommation de gaz naturel de 2000 à 2004 (de 3 119 10⁶m³ à 2 650 10⁶m³), une grande partie de cette dernière passant au mazout.

De même, plusieurs TGE s'adaptent à la nouvelle donne du marché en cherchant à réduire leur dépendance à une source d'énergie. C'est ainsi que plusieurs se munissent actuellement d'équipements alimentés d'autres sources d'énergie que le gaz naturel.

C'est face à cette situation que l'ACIG a tenu à rencontrer le Distributeur afin de faire évoluer les tarifs du Distributeur. En effet, les tarifs d'alors ne représentent plus la réalité des consommateurs et ont pour effet, de par leurs irritants, de favoriser la fuite d'une partie de la clientèle vers d'autres sources d'énergie que le gaz naturel. L'élément le plus souvent mentionné par les membres de l'ACIG étant la rigidité des tarifs de Gaz Métro, lorsque comparés à ceux des distributeurs de mazout.

C'est donc avec ce souci que l'ACIG s'est entretenu avec les intervenants et le Distributeur pour chercher à adapter les tarifs de distribution afin de conserver le plus de clients possible au gaz naturel et même d'aller rechercher des clients s'étant convertis à une autre source d'énergie.

Ces actions ont des effets de différents ordres. Le premier étant d'ordre économique. En effet, plus grands sont les revenus de Distribution, plus importante sera la part des clients dans le futur découlant de l'application du mécanisme incitatif, ce qui aura une influence positive sur les tarifs. D'autre part, il faut considérer les aspects environnementaux. En effet, la consommation du gaz naturel est moins polluante que la consommation des différents mazouts. Ainsi, tout client qui décide de consommer du gaz naturel au lieu du mazout permet une réduction des gaz à effet de serre produits par le secteur industriel. Ainsi, l'ACIG veut s'assurer que les tarifs de distribution soient le plus en lien avec la réalité du marché actuel afin de favoriser le plus possible la consommation du gaz naturel dans le secteur industriel.

C'est donc dans cette optique que l'ACIG demande à la Régie d'accueillir les propositions de modification du tarif 5 proposés dans cette cause (SCGM-11, document 2). Ces modifications sont le fruit de discussions entre le Distributeur et les intervenants et ont pris en considération les impératifs de Gaz Métro, ainsi que les besoins des consommateurs. Ainsi, plusieurs irritants ont été réglés. Cependant, d'autres persistent toujours et les rencontres nous ont permis de constater certains comportements non-optimaux de clients en relation avec la structure actuelle des tarifs, notamment en ce qui concerne les clients du tarif interruptible volet 1B. C'est ainsi que les rencontres se poursuivront dès le mois de septembre afin de continuer à faire évoluer adéquatement les tarifs afin de favoriser la consommation de gaz dans le secteur industriel.

D'autre part, toujours dans le secteur de l'évolution du marché, deux faits ont et auront des impacts majeurs sur le réseau de distribution de Gaz Métro. Il s'agit, d'une part, de la croissance du secteur résidentiel et de la venue prochaine des centrales de cogénération d'électricité au Québec. Ces deux éléments affectent de manière importante la base de tarification et le niveau des ventes du Distributeur. Néanmoins, ces développements devraient réduire la pression à la hausse sur les tarifs de distribution dans le court et le moyen terme, ce que l'ACIG ne peut qu'encourager. De

plus, la venue de plus en plus importante de clients résidentiels et de centrale de cogénération avec des contrats à long terme a pour effet de diversifier la clientèle du Distributeur, notamment en ajoutant une clientèle plus captive, ce qui ne peut pas nuire au niveau de la qualité du crédit de l'entreprise.

Un autre sujet se veut le PGEÉ. L'ACIG s'était vigoureusement battue contre la mise en place de programmes d'efficacité énergétique lors de la cause tarifaire 2003-2004 pour les TGE. En effet, l'ACIG soutenait que ces programmes, dans le cas du secteur industriel, étaient en fait des programmes commerciaux, que ces derniers avaient déjà cours sous une forme ou une autre chez le Distributeur et que par conséquent il ne devrait pas y avoir de bénéfice supplémentaire pour le Distributeur, notamment par l'application du MAPR.

L'ACIG avait d'ailleurs démontré que les programmes d'efficacité énergétique étaient monnaie courante chez les TGE, sans que le Distributeur ait à y jouer un rôle majeur. La Régie, dans sa décision D-2002-196, a décidé d'intégrer ces programmes au PGEÉ et d'y appliquer le MAPR, mais à hauteur seulement de 50 %. Des études ont été faites cette année par Gaz Métro au moyen de sondage. Bien que l'ACIG n'approuve pas l'ensemble du processus et les résultats, force est de constater que le niveau des « opportunistes » est élevé dans cette catégorie de clients.

Au cours de la prochaine année, le Distributeur doit faire une réévaluation de l'ensemble de ses programmes. Nous considérons que le Distributeur doit concentrer ses efforts à la réduction de ce taux d'« opportunisme » afin de mieux affecter les ressources du PGEÉ. En effet, compte tenu du fait que les coûts du PGEÉ augmentent à chaque année, il y a lieu de se questionner sur le fait que des sommes importantes sont versées à des clients qui auraient effectué de toute manière des travaux en efficacité énergétique. Enfin, la hausse marquée des prix de toutes les formes d'énergie ont des effets sur l'intérêt des individus et des entreprises à faire de l'efficacité énergétique. Il

ne faudrait pas que le PGEÉ subventionne sans raison des clients au détriment des autres clients qui paieront ces coûts à travers leurs tarifs. Ainsi, l'ACIG compte suivre de près l'évolution du PGEÉ au cours de la prochaine année, à la lumière des travaux de réévaluation à être effectués par Gaz Métro.

2. Sujets hors négociation

Dans la présente cause, différents sujets ont été abordés en dehors du processus d'entente négociée. L'ACIG présente ici ses observations à propos de certains de ces sujets.

2.1 Modifications proposées au PRC et PRRC (SCGM-2, document 8)

L'ACIG est satisfaite des modifications apportées à ces programmes. En effet, lors de la revue de ces programmes par l'introduction des propositions initiales de Distributeur, l'ACIG a constaté que ces deux (2) programmes pouvaient avantager indûment le Distributeur. En effet, comme les rabais pouvaient être consentis sur la portion « transport » du tarif, un client qui aurait fait affaires avec le Distributeur pour son transport aurait pu avoir droit à un rabais supérieur au client qui aurait préféré utiliser son propre transport. Ainsi, par exemple, un client aurait pu être incité par le Distributeur à prendre son transport afin de bénéficier d'un plus grand rabais.

Or, comme le Distributeur peut davantage gérer ses capacités de transport que par le passé (volume « *take or pay* » sur une longue période versus possibilité de réduire à chaque année ses volumes selon les besoins), le programme devait prendre en considération le fait qu'il n'y avait plus de coûts échoués pour le transport comme par le passé. C'est ainsi que des discussions ont permis au Distributeur de revoir sa preuve à la satisfaction de l'ACIG.

2.2 Produits dérivés (SCGM-5, documents 1 à 3)

L'ACIG considère toujours que le marché doit être ouvert là où c'est possible. D'ailleurs, de plus en plus la fourniture de gaz naturel au Québec s'ouvre au marché, notamment par l'entremise des tarifs fixes offerts par les revendeurs autre que Gaz Métro.

La gestion du gaz de réseau par le Distributeur, de même que la gestion des dérivés financiers, ne doivent donc en aucun cas avoir pour objectif de « battre le marché ». En effet, si Gaz Métro jouait un rôle très actif dans le marché de la fourniture, les chances de voir un jour se développer une réelle concurrence au Québec sur la fourniture seraient très faibles.

Ainsi, les propositions de modification à l'égard des dérivatifs financiers permettent à l'ACIG de considérer que Gaz Métro agit adéquatement en cherchant à réduire la volatilité du prix du gaz de réseau et non pas à « battre le marché ». L'ACIG ne s'oppose donc pas aux propositions du Distributeur à cet égard.

2.3 Formule d'indexation du taux de rendement (SCGM-7, document 7)

Depuis maintenant plusieurs années, la formule d'indexation automatique du taux de rendement a été fixée pour Gaz Métro, suite à la décision D-99-11.

Au cours du traitement de la révision du mécanisme incitatif, le groupe de négociation a fait la demande de traiter de ce sujet. La Régie a plutôt décidé de se réserver ce traitement dans le cadre des audiences publiques (D-2003-88).

Cette année, Gaz Métro devait soumettre une preuve afin de faire approuver minimalement pour l'année tarifaire 2004-2005 son taux de rendement. Gaz Métro a

décidé de demander à la Régie de reconduire la même formule et les mêmes paramètres que ceux appliqués depuis 2000.

L'ACIG appuie la proposition de Gaz Métro pour plusieurs raisons. D'une part, étant donné les coûts importants que représente le traitement de ce type de sujets (plus de 250 000 \$ soit pour les frais d'au moins deux (2) experts en taux de rendement (clients et Distributeur)) et le peu d'impact attendu sur les résultats, l'ACIG n'a pas cru bon d'encourir des frais aussi importants à ce sujet cette année.

D'autre part, bien que l'ACIG ne partage pas totalement l'ensemble des propos tenus par Gaz Métro dans sa demande (SCGM-7, document 7), compte tenu du fait que cette dernière ne propose pas de modifications à la formule actuelle, l'ACIG considère qu'il est inutile d'aller plus avant dans son analyse de cette question pour l'instant.

3. Frais

En terminant, conformément à l'article 36 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*, l'ACIG demande à la Régie que lui soit remboursé les frais qu'elle a encouru pour sa participation à titre d'intervenante dans le cadre de la présente cause tarifaire.

MONTREAL, ce 17 août 2004

(s) Heenan Blaikie SRL

HEENAN BLAIKIE SRL
Procureurs de l'ACIG

**CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL**

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

NO : R-3529-2004

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ METRO

Requérante

- et -

**L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ**

Intervenante

PLAIDOIRIE ÉCRITE DE L'ACIG

ORIGINAL

Code BJ-0039

#003070-0270

Me Nicolas Plourde

Heenan Blaikie SRL/LLP

A V O C A T S / L A W Y E R S

*Téléphone (514) 846-1212
Fax (514) 846-3427*

*1250, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 2500
Montréal (Québec)
Canada H3B 4Y1*