Montréal, 3 juillet 2007

PAR COURRIEL

Me Véronique Dubois
Secrétaire de la Régie de l'énergie
Régie de l'énergie
Tour de la Bourse
800, Place Victoria, bureau 255
Montréal (Québec) H4Z 1A2

OBJET : R-3630-2007 : Demande de modifier les tarifs de SCGM à compter du 1er octobre 2007.

Chère consoeur,

Vous trouverez ci-joint le mémoire d'Option consommateurs déposé dans le cadre du dossier mentionné en rubrique.

Veuillez agréer, chère consoeur, l'expression de nos meilleurs sentiments.

Me Stéphanie Lussier
788, rue Galt
Montréal (Québec), H4G 2P7
Tél. : (514) 761-0032
Courriel : stephanie.lussier@sympatico.ca

cc: Me Jocelyn B. Allard (SCGM);

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE MODIFIER LES TARIFS DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO À COMPTER DU 1ER OCTOBRE 2007

R-3630-2007

MÉMOIRE D'OPTION CONSOMMATEURS

PRÉPARÉ PAR ECONALYSIS CONSULTING SERVICES

3 JUILLET 2007

MANDAT

Option consommateurs (« OC ») a confié à Econalysis Consulting Services le mandat d'évaluer les propositions contenues au « *Rapport sur les stratégies favorisant un développement rentable du marché résidentiel et propositions de modifications aux tarifs et conditions actuels* » (GM-2, doc. 7) déposé pour examen par Société en commandite Gaz Métro dans le cadre de sa demande tarifaire 2008.

1. INTRODUCTION

Le « Rapport sur les stratégies favorisant un développement rentable du marché résidentiel et propositions de modifications aux tarifs et conditions actuels »[1] (ci-après le « Rapport ») déposé par Gaz Métro[2] donne l'impression qu'il est nécessaire d'agir rapidement face à une problématique récente pour laquelle il faut déployer un important dispositif de moyens afin d'y remédier. Aussi, les solutions présentées au Rapport vont bien au-delà du mandat original qui, selon notre compréhension, devait traiter des démarches internes visant principalement à réduire les coûts afin de corriger la baisse de la rentabilité du marché résidentiel.

Dans sa décision D-2006-140, la Régie demandait au Distributeur de présenter au groupe de travail un rapport sur les démarches internes entreprises pour réduire les coûts de branchement et de ventes et les résultats de ces travaux. Elle demandait également à Gaz Métro de présenter les solutions envisagées pour améliorer la rentabilité du marché résidentiel. La Régie exigeait de plus que le Distributeur dépose, pour examen, un rapport sur le sujet[3].

2. RENTABILITÉ DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL ET MESURES VISANT SON AMÉLIORATION

2.1 Calculs de la rentabilité

Dans son Rapport, Gaz Métro rappelle que la rentabilité observée dans le marché résidentiel pour 2007 n'était pas nécessairement à la baisse mais qu'elle est maintenant mieux mesurée grâce à la mise en place du système informatique SAP qui a permis d'associer plus précisément les coûts réels de construction aux projets précis auxquels ils se rapportent[4]. Ainsi, dès l'automne 2005, Gaz Métro a pu réviser les données qu'elle utilisait aux fins du calcul de la rentabilité du marché résidentiel. Ces données réelles, pour le coût des conduites, des branchements et des compteurs, se sont avérées beaucoup plus élevées que les estimés utilisés auparavant qui provenaient d'analyses comptables précédant l'implantation du système informatique[5].

Le tableau ci-dessous illustre l'écart important entre les données estimées utilisées auparavant et les données réelles pour les coûts moyens de construction du marché résidentiel.

---

1 GM-2, doc. 7.
2 Nous utilisons les termes « Gaz Métro », « Distributeur » ainsi que « SCGM » pour désigner la Société en commandite Gaz Métro tout au long du présent document.
3 Au dossier R-3596-2006, phase 2, p. 13.
4 GM-2, doc. 7, p. 5, lignes 2-7 et p. 14..
5 GM-2, doc. 7, pp. 13-14.

Tableau 1 : Coûts moyens de construction du marché résidentiel

	Extension	Conversion
Données estimées (1)	1 457 $	2 108 $
Données réelles (2)	2 755 $	3 851$
Écart	89,1 %	82,7 %

(1) GM-2, doc. 7, p. 14
(2) GM-2, doc. 7.3, p. 2

L'utilisation de ces nouvelles données aura comme incidence de traduire une rentabilité moindre que celle anticipée par le passé pour ce marché. D'autres éléments, comme les aides versées (PRC) et le taux de distribution utilisé, qui était moindre que la hausse prévue au dossier 2007, sont venus réduire la rentabilité du plan 2007. Le tableau[6] suivant, tiré de la preuve du dossier précédent, démontre la baisse observée.

Tableau 2 : Rentabilité des plans 2006 et 2007

	2006	2007	Écart
Extensions de réseau			
TRI (%)	9,67	7,44	-2,23
PMT (an)	13,66	22,64	8,98
Densification			
TRI (%)	14,22	10,34	-3,88
PMT (an)	1,00	8,93	7,93

C'est d'ailleurs la baisse de la rentabilité dans le marché résidentiel qui avait suscité quelques discussions quant à la nature de cette baisse de rentabilité et aux moyens déployés pour l'améliorer. On se rappellera que Gaz Métro avait alors indiqué « entreprendre des démarches internes pour revoir ses coûts de raccordement et le coût des ventes »[7]. Ces démarches visaient surtout la réduction des coûts de construction et le coût des ventes comme l'indique le passage suivant[8] :

> L'augmentation des coûts de branchement est évidemment décevante. […] Il est donc préférable de poursuivre ces efforts, tout en cherchant à en améliorer la rentabilité. Pour y parvenir, <u>nous comptons travailler à réduire les coûts de branchement ainsi que le coût des ventes</u>. Les résultats de ces efforts seront alors présentés au groupe de travail avec les informations nécessaires à une bonne compréhension des réalités du marché résidentiel.
>
> (Nous soulignons)

La preuve soumise en l'instance permet d'identifier les intrants suivants quant aux coûts utilisés aux fins du calcul de la rentabilité :

---

6 SCGM-2, doc. 1.3, pp. 1-2, R. 3.1.
7 R-3596-2006, SCGM-2, doc. 1, p. 5, lignes 22-23.
8 R-3596-2006, SCGM-2, doc. 1.3, p. 2, R. 3.2.

- Les **coûts de construction** comprennent les conduites, les branchements et les compteurs ainsi que les processus s'y rattachant directement (planification, inspection, etc.)[9];

- Les **contributions** des nouveaux clients viennent, quant à elles, réduire les coûts de l'investissement;

- Les **frais généraux** représentent les coûts totaux engendrés par l'ensemble des services du Distributeur pour les activités capitalisables et se divisent en deux catégories, soit les frais fixes (applicables aux coûts de main-d'œuvre des entrepreneurs) et les frais indirectes (applicables sur les coûts des conduites et de branchements)[10];

- **L'aide financière** est fonction des appareils installés, du taux de pénétration du gaz naturel dans le projet et de la position concurrentielle. L'aide est attribuée par unité signée pour la densification et en pourcentage de réduction pour la nouvelle construction[11].

2.2 Démarches internes du Distributeur

La section 5 du Rapport présente le détail des actions entreprises par Gaz Métro afin de réduire les coûts associés au développement du marché résidentiel afin d'en améliorer la rentabilité. Deux des quatre intrants relatifs aux coûts font l'objet d'actions précises visant leur réduction. Il s'agit des coûts de construction et des aides financières. Le Distributeur entend aussi poursuivre la démarche lui permettant de mieux mesurer les intrants (i.e., les hypothèses) nécessaires au calcul de la rentabilité.

2.2.1 Coût de construction

En ce qui a trait aux coûts de construction, SCGM entrevoit une réduction nette des coûts de l'ordre de 6,5 % sur l'horizon 2010-2011[12]. Le tableau suivant présente l'évolution des coûts moyens des conduites, des branchements et des compteurs depuis 2004 pour le marché résidentiel[13].

---

[9] GM-2, doc. 7, pp. 27-28.
[10] GM-2, doc. 7, pp. 31-31 et GM-2, doc. 7.32, p. 1, R. 3.1.
[11] GM-2, doc. 7.5, p. 1, R. 5.1.
[12] GM-2, doc. 7, p. 28.
[13] GM-2, doc. 7.3, p. 2.

Tableau 3 : Coûts moyens des conduites, des branchements et des compteurs

Nouvelle construction	2004	2005	2006	Écart 2004-2006
Branchement	2 958	2 591	2 362	-20,15 %
Compteur	190	164	152	-20,00 %
Total	3 148	2 755	2 514	-20,14 %
Conduite (par mètre linéaire)	95	107	111	16,84 %
Conversion				
Branchement	3 549	3 711	3 554	0,14 %
Compteur	176	140	122	-30,68 %
Total	3 725	3 851	3 676	-1,32 %

On remarque que pour l'année 2006, il y a une réduction importante des coûts des compteurs (de 20 % à 30 %) pour les deux segments de marché par rapport à 2004. On note également une réduction marquée des coûts du branchement pour le marché de la nouvelle construction sur cette même période mais que ces coûts pour le marché de la conversion demeurent stables. Quant au coût des conduites, on note une progression des coûts de l'ordre de 17 %.

Le Rapport indique également qu'il n'y a pas une application uniforme des règles internes quant à l'emplacement des compteurs et le traitement des délais de raccordement et que ces « services supplémentaires » occasionnent des coûts additionnels sans pour autant êtres facturés au client qui les engendre.

Gaz Métro précise que[14] :

> Même si une orientation claire de réduction des coûts de construction est en cours, elle pourrait être encore plus efficace pour augmenter la rentabilité si elle était accompagnée par la facturation des coûts associés à des demandes des clients qui excèdent un service de base uniforme à tous.

Le Distributeur ajoute que[15] :

> […] <u>la dérogation aux standards s'avère être une pratique très coûteuse</u>, puisque la majorité des coûts de dépassement des standards sont absorbés par le distributeur, ce qui contribue à hausser les frais unitaires de raccordement des clients et ainsi réduire la rentabilité.
>
> (Nous soulignons)

[14] GM-2, doc. 7, p. 39, lignes 15-18.
[15] GM-2, doc. 7, p. 44, lignes 14-17.

2.2.2 Aides financières (PRC)

En ce qui a trait aux coûts associés au versement d'une aide financière aux nouveaux clients, Gaz Métro indique[16] que la situation concurrentielle plus favorable qui prévaut actuellement lui permet de réduire les subventions offertes.

2.2.3 Mise à jour des hypothèses

L'implantation du progiciel de gestion intégré SAP permet au Distributeur d'effectuer des mises à jour des différents intrants utiles au calcul de la rentabilité de ses projets d'investissements. Conséquemment, la mesure de la rentabilité en sera plus précise et traduira plus fidèlement la réalité. Une autre conséquence d'intérêt pour le Distributeur (et ses clients) est que ces mises à jour permettront d'apprécier annuellement l'évolution des intrants utilisés au fin du calcul de la rentabilité et, se faisant, on le souhaite, permettront d'agir rapidement sur ces différents coûts[17].

3. APPRÉCIATION DES DÉMARCHES INTERNES ET DES PROPOSITIONS EN DÉCOULANT

Le Distributeur indique bien que la démarche d'amélioration de la mesure de la rentabilité a débuté à l'automne 2005 et que la démarche d'amélioration de la rentabilité a débuté à la fin de l'hiver 2006 après qu'il eût pris connaissance de la rentabilité anticipée pour 2007[18].

Puisque ces deux processus sont très récents, il est difficile d'en apprécier les résultats, plus particulièrement pour la démarche visant l'amélioration de la rentabilité. Néanmoins, les données au Rapport illustrent clairement l'effet d'une amélioration de la mesure de la rentabilité comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : Objectifs et résultats des plan 2006 et 2007

	Résultats TRI*	Objectifs TRI	Résultats PMT	Objectifs PMT
2006 (1)	8,27	10,51	16,99	10,98
2007 (1)	7,80	7,90	18,24	19,23
2008 (2)	-	9,36	-	11,80

(1) GM-2, doc. 7, pp. 34-35.
(2) GM-2, doc. 6, p. 1.
(*) Objectifs révisés pour 2007

Il n'en demeure pas moins que les démarches visant l'amélioration de la rentabilité présentent des signes encourageants quant à la réduction des coûts. Toutefois, une

[16] GM-2, doc. 7, pp. 28-29.
[17] À titre d'exemple, voir GM-2, doc. 7, p. 32, lignes 3-8.
[18] GM-2, doc. 7, p. 33.

partie des mesures identifiées par Gaz Métro nécessite l'approbation de la Régie. Ces dernières se retrouvent à la section 8 du Rapport[19].

3.1 Contribution minimale automatique

Gaz Métro propose d'imposer aux nouveaux clients résidentiels une contribution minimale automatique de 300 $ qui serait comptabilisée à l'encontre des coûts[20]. Le Distributeur propose d'offrir aux clients la possibilité d'étaler le paiement de cette contribution sur 24 mois, ce qui se traduirait par une « surprime » d'environ 41 ¢ par jour pour la durée de l'étalement.

OC est d'avis que le Distributeur dispose déjà des outils nécessaires pour exiger, lorsque nécessaire, une contribution des clients. À cet effet, nous citons le passage suivant extrait du dossier des Conditions de service (R-3523-2003)[21] :

> Lorsque le raccordement d'un client présente un point mort tarifaire très élevé, SCGM demande alors une contribution du client pour amener le point mort tarifaire à un niveau acceptable. Il n'y a pas de critères fixes pour établir cette contribution. Elle est convenue entre le client et SCGM à un niveau qui permet d'assurer une rentabilité raisonnable autant pour le client que pour SCGM. L'on comprendra que ce niveau de rentabilité raisonnable variera au cas par cas, notamment en fonction de la situation concurrentielle du client, de sa situation financière (autres opportunités d'investissement) et de ses priorités.
>
> Ceci dit, nous pouvons dire que, généralement, aucune contribution ne sera exigée d'un client dont le point mort tarifaire serait inférieur à 5 ans. À l'inverse, une contribution sera automatiquement demandée à un client dont le taux de rendement interne serait inférieur au coût du capital prospectif.
>
> Les décisions D-90-60, D-93-45 et D-97-25 de la Régie de l'énergie ont confirmé […] l'importance de laisser une certaine flexibilité à SCGM dans l'établissement de la rentabilité au cas par cas.

De plus, cette contribution, puisqu'elle serait (i) automatique, (ii) d'un minimum de 300 $ et (iii) exclusive au marché résidentiel, s'apparente une « *surprime institutionnalisée* »[22].

Pour ces motifs, OC s'oppose à l'imposition d'une contribution minimale automatique.

---

[19] GM-2, doc. 7, pp. 87-90.
[20] GM-2, doc. 7, pp. 80-84.
[21] R-3523-2003, SCGM-1, doc. 1.3, pp. 2-3, R. 2.2.
[22] Pour plus de détails, voir D-99-11, pp. 17-18.

3.2 Standardisation des conditions de raccordement

3.2.1 Emplacement du raccordement

Gaz Métro souhaite fixer à trois mètres du coin avant du bâtiment la distance « standard » pour le raccordement d'un bâtiment résidentiel. Gaz Métro souhaite également que tout raccordement réalisé à l'extérieur de cette zone soit facturé au taux de 50 $ par mètre linéaire. Gaz Métro entend comptabiliser à l'encontre des coûts de construction les revenus ainsi générés[23].

Une telle pratique est courante chez d'autres distributeurs gaziers et elle est également pratiquée par Hydro-Québec dans ses activités de distribution.

OC appuie la proposition à l'effet d'établir un standard linéaire relatif au raccordement d'un bâtiment résidentiel tel que proposé par Gaz Métro. OC estime toutefois que le texte des Tarifs devra refléter la proposition. Le texte des Conditions de service le devra également.

3.2.2 Délai de raccordement

« Gaz Métro souhaite également fixer les délais de raccordement des bâtiments résidentiels à un standard de 30 jours ouvrables ». Gaz Métro précise qu'une contribution de 500 $, comptabilisée à l'encontre des coûts de construction, serait exigée pour les demandes de raccordement inférieur au standard de 30 jours. La proposition de Gaz Métro se lit comme suit[24] :

> Cette «prime d'accélération» serait facturée aux clients et applicable pour toute demande de raccordement inférieure au standard.
>
> (Nous soulignons)

Bien que la proposition apparaisse justifiée, OC s'interroge sur l'application de cette dernière si elle devait être approuvé par la Régie. Notre interrogation est à l'effet que le Distributeur pourrait exiger la prime à un client ayant fait une demande de raccordement inférieur au standard malgré le fait qu'il lui serait possible de le raccorder sans contrainte de coûts supplémentaires à l'intérieur de 30 jours simplement parce que le client en a fait la demande. Pour OC, il y a lieu de préciser l'application de la proposition avant de pouvoir l'évaluer et l'appuyer, le cas échéant.

À titre informatif, notre interrogation tient sa source dans l'extrait suivant apparaissant au dossier tarifaire 2003[25] :

---

[23] GM-2, doc. 7, pp. 87-88.
[24] GM-2, doc. 7, p. 88, lignes 11-13.
[25] R-3484-2002, SCGM-2, doc. 7, p. 4, lignes 12-15.

> Ainsi, la mise en place de processus d'affaires améliorés et un suivi rigoureux nous ont permis de contrôler les coûts ainsi que le délai de raccordement. Dorénavant, nous offrons à la clientèle de la raccorder à l'intérieur d'une période de 15 jours ouvrables.
>
> (Nous soulignons)

3.3 Modification aux frais de remise en service

Dans sa preuve, Gaz Métro indique que les frais de remise en service actuel pour le marché résidentiel de 50 $ n'ont pas été actualisés depuis 1982 et qu'ils ne reflètent plus les coûts réels associés à la remise en service. Gaz Métro propose de les porter à 218 $, soit une hausse de plus de 400 %. La différence entre les frais exigés et les coûts engendrés par une telle pratique s'établit à environ 330 000 $ annuellement pour la portion associée à la clientèle résidentielle. Conséquemment, il serait préférable que ces frais reflètent plus adéquatement les coûts.

Toutefois, pour les ménages à faible revenu ayant subit une interruption de service, l'ajout d'un tel montant peut représenter un frais imposant qui limitera d'autant la possibilité d'acquitter en entier les sommes dues au Distributeur.

OC propose que les frais de remise en service soient ajustés de façon graduelle sur une période de deux ou trois ans afin de limiter l'impact chez la clientèle.

Subsidiairement, OC propose que Gaz Métro modifie ses pratiques d'affaires afin qu'un client à faible revenu ayant été interrompu et ayant convenu d'une entente de paiement suite à cette interruption ne se voit pas facturer les frais de remise en service si ce dernier a respecté son entente.

Selon OC, une telle pratique aurait un double avantage. D'une part, elle constituerait un incitatif pour le client à respecter son entente de paiement puisque ce dernier pourrait éviter de payer un montant imposant. D'autre part, le Distributeur aurait intérêt à convenir d'ententes de paiement flexibles respectant la capacité de paiement de ses clients à faible revenu, il augmenterait ainsi, selon nous, les sommes perçues chez cette clientèle.

4. APPRÉCIATION DE LA RENTABILITÉ DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL

Pour évaluer la rentabilité d'un projet d'investissement, Gaz Métro s'appuie sur deux critères principalement. Il s'agit du taux de rendement interne (TRI) et du point mort tarifaire (PMT)[26].

Pour Gaz Métro, le TRI permet d'identifier le taux d'actualisation qui correspond à une valeur actuelle nette de zéro et permet de n'accepter que des projets ayant des

[26] GM-2, doc. 7, p. 43, lignes 14-15.

rendements attendus supérieurs au coût en capital prospectif. L'avantage d'utiliser le TRI est qu'il ne tient pas compte de l'ampleur du gain, mais qu'il assure plutôt que le projet envisagé sera économiquement viable pour l'ensemble des clients du Distributeur[27].

En général, un TRI supérieur au coût en capital prospectif signale qu'il y a lieu d'investir, que le projet est rentable du point de vue de l'investisseur. Toutefois, pour les clients, l'usage seul du TRI n'est pas nécessairement suffisant. C'est pourquoi on évalue la rentabilité d'un projet à la lumière des résultats du PMT.

Le PMT est la « période à la fin de laquelle les baisses et les hausses tarifaires engendrées par le projet d'investissement sont équivalentes »[28]. Le PMT est un indicateur qui permet d'apprécier qualitativement les projets d'investissements. En réponse à l'une de nos questions[29], le Distributeur indiquait que :

> Le critère de délai de récupération que Gaz Métro utilise permet d'identifier la période durant laquelle la communauté existante de clients devra supporter dans ses tarifs l'impact occasionné par la desserte de nouveaux clients. Gaz Métro favorise les projets qui ont le moins d'impact sur ses clients, ou à tout le moins, le moins longtemps possible, donc un délai de récupération le plus court possible.

Gaz Métro a effectué un retour dans le marché résidentiel à la fin des années 1990 après une absence de près de 10 ans (1988-1997). Lors de la cause tarifaire 1999, Gaz Métro évaluait que son plan de développement du marché résidentiel lui permettrait un retour à un effet tarifaire neutre après dix-huit ans[30].

Au cours des cinq années qui suivront l'approbation du plan de développement et de son budget, Gaz Métro a présenté une « mise à jour » annuel de son plan comme l'exigeait la Régie dans sa décision D-99-11. En 2003, lors de la cause tarifaire 2004, Gaz Métro dressait un bilan du plan de développement du marché résidentiel[31].

> Ainsi, <u>à mi-chemin du plan de développement résidentiel sur dix ans, les résultats sont très positifs</u>. En effet, le nombre de clients projetés excède de 43 % ce qui avait été initialement prévu en 1999.
>
> […]
>
> À la lumière de ces résultats, <u>SCGM en vient à la conclusion que son retour dans le développement du marché résidentiel s'est avéré très</u>

[27] GM-2, doc. 7.19, p. 2, R. 5.4.
[28] Adaptation de la définition soumise à la pièce SCGM-1, doc. 5.1, p. 5 (R-3523-2003).
[29] GM-2, doc. 7.19, p. 3, R. 5.5.
[30] D-99-11, au dossier R-3397-98, p. 15.
[31] R-3510-2003, SCGM-2, doc. 7, p. 8.

> profitable, malgré des périodes d'incertitude marquées par des hausses importantes du prix du gaz naturel. SCGM compte poursuivre ses efforts de développement dans ce marché au cours des prochaines années.
>
> (Nous soulignons)

Le tableau ci-dessous présente les différents critères de rentabilité selon les paramètres retenus à l'occasion du bilan 2004[32].

Tableau 5 : Bilan du développement résidentiel (Cause tarifaire 2004)

Critère	Dépôt cause 1999, paramètres 1999	Dépôt cause 1999, paramètres 2003	Réel 5 ans/ projection 5 ans
TRI (%)	8,66	9,65	11,01
PMT (an)	18,11	17,01	13,91

Lorsque Gaz Métro évalue la rentabilité de son plan de développement, elle le fait de façon globale. Ainsi, les projets de développement sont présentés par marchés mais l'évaluation et la décision de procéder se fait au global, tout marché confondu.

À cet effet, en réponse à nos questions, Gaz Métro indique[33] :

> [qu'elle] vise une rentabilité globale de son plan de développement qui permettra d'assurer la pérennité de ses activités à long terme. Chaque marché ne génère pas le même niveau de rentabilité, considérant les investissements requis et les revenus générés. Certains sont plus rentables et d'autres un peu moins. Il s'agit donc de déterminer un équilibre entre la rentabilité des investissements requis et le développement du réseau afin de maximiser les bénéfices pour les clients actuels et futurs de Gaz Métro.
>
> (Nous soulignons)

Le Distributeur ajoutera plus loin[34] :

> [qu'il] est important de noter que Gaz Métro, en tant que service d'utilité publique, favorise le développement afin d'offrir le service du gaz naturel au plus grand nombre possible de personnes.

4.1 Conclusions préliminaires

La preuve de Gaz Métro quant au développement résidentiel démontre que cette dernière mesure mieux la rentabilité de ce marché depuis l'implantation du système informatique SAP. Malgré une baisse de la rentabilité observée, ce marché demeure « rentable » lorsqu'il est évalué selon les critères de rentabilité retenus par la Régie.

---

[32] R-3510-2003, SCGM-2, doc. 7, p. 7.
[33] GM-2, doc. 7.19, pp. 1-2, R. 5.1.
[34] GM-2, doc. 7.19, p. 2, R. 5.4.

Pour les plans de développement 2006 et 2007, c'est-à-dire ceux qui présentent une rentabilité moindre, le TRI est somme toute supérieur au coût en capital prospectif et le PMT s'approche de la cible évaluée lors du dossier tarifaire 1999 (voir Tableau 5), alors que la position concurrentielle était nettement moins favorable qu'actuellement.

De plus, les démarches internes du Distributeur, qui présentent des signes encourageants quant aux réductions de coûts, jumelées aux propositions complémentaires pourraient, dans un avenir rapproché, améliorer la rentabilité du marché comme l'indique le plan de développement 2008 qui affiche **déjà** un taux de rendement interne de 9,36 % et un point mort tarifaire de 11,80 ans pour le marché résidentiel. Ce qui s'approche sensiblement des cibles que Gaz Métro s'est elle-même fixées.

Compte tenu de ce qui précède, OC voit nullement le besoin de procéder à la modification tarifaire comme le propose Gaz Métro.

Précisons qu'OC ne partage pas l'opinion de Gaz Métro à l'effet que[35] :

> S'il s'avérait que la Régie refusait d'accepter les propositions de Gaz Métro, l'impact sur le développement du marché résidentiel en serait grandement compromis.

5. ÉVALUATION DE LA PROPOSITION DE MODIFICATION TARIFAIRE

5.1 La proposition et ses impacts

Comme nous venons de le mentionner plus haut, OC ne voit pas le besoin d'instaurer une nouvelle structure tarifaire pour le service de distribution des clients au tarif D1 compte tenu qu'il y a lieu d'évaluer à court terme (d'ici deux à trois ans) l'effet des démarches internes du Distributeur et des propositions complémentaires qu'il propose sur la rentabilité du marché résidentiel.

Toutefois, la proposition de modification tarifaire de Gaz Métro et, plus particulièrement, le programme de crédit sur la facture méritent quelques commentaires.

En premier lieu, la proposition de Gaz Métro consiste à augmenter les frais de base de sorte qu'ils se rapprochent des coûts fixes de distribution. Mais, puisque les coûts de distribution sont déjà presque fixes, Gaz Métro propose que les frais de base représentent les coûts minimums encourus, soit les coûts de branchement et compteurs.

[35] GM-2, doc. 7, p. 91, lignes 20-21.

Ainsi, les frais de base passeraient de 25 ¢ par jour par compteur à 46 ¢ pour la très grande majorité des clients résidentiels au tarif D1. Sur une base mensuelle, les frais de base passeraient de 7,50 $ à 13,80 $, soit une hausse de près de 85 %.

Afin de générer les mêmes revenus totaux, les coûts variables (volumétriques) seraient réduits de sorte que l'impact négatif sur la facture annuelle s'atténue à mesure que la consommation augmente pour devenir positif au-delà d'une consommation de 2 500 m^3. Mais pour les clients ayant des consommations annuelles inférieures à 2 500 m^3, l'impact peut être considérable comme le démontre le tableau de la pièce Gaz Métro-2, document 7.10.

En second lieu, la proposition de Gaz Métro va à l'encontre des conclusions au dossier R-3481-2002 visant la révision de la structure tarifaire pour favoriser l'efficacité énergétique[36].

Mais ce qui retient le plus l'attention dans la proposition est le programme de crédit sur la facture pour les ménages à faible revenu dont Gaz Métro demande l'approbation de principe dans le présent dossier.

En réponse à une question sur le financement d'un tel programme[37], Gaz Métro indique qu'elle envisage de répartir le coût du programme sur l'ensemble des clients au tarif D1 et DM de façon à en minimiser l'effet sur l'ensemble de la clientèle à ces tarifs.

Pour OC, il est injuste que seuls les clients des tarifs D1 et DM assument les coûts de ce programme. D'une part, afin de « minimiser » l'effet du coût du programme, il serait préférable de les répartir sur l'ensemble des tarifs. D'autre part, comme le programme vise à tenir indemne, d'une certaine façon, les clients à faible revenu ayant une faible consommation de la proposition de hausse des frais de base qui, elle, est introduite au bénéfice de tous les clients, il serait d'autant plus approprié d'en répartir les coûts sur l'ensemble des tarifs.

Quant aux modalités de ce programme (preuve nécessaire, inscription annuelle, etc.), elles restent à définir ce qui est particulièrement inquiétant dans la mesure où Gaz Métro ne demande qu'une approbation de principe.

Pour OC, qui possède une expérience manifeste en matière de livraison et de gestion de programmes pour les ménages à faible revenu, il est essentiel de connaître plus précisément les modalités applicables qui permettraient aux ménages à faible revenu de bénéficier ou non du programme avant de pouvoir l'appuyer.

En l'instance, OC estime que l'introduction de la modification tarifaire est conditionnelle à la mise en place d'un programme de crédit sur la facture pour les

[36] Voir GM-2, doc. 7, pp. 16-17.
[37] GM-2, doc. 7.27, p. 2, R. 3.1.

ménages à faible revenu bien défini, dont les modalités sont connues et pour lequel la participation des ménages à faible revenu et des groupes communautaires serait assurée.

ANNEXE

Le tableau suivant présente un bilan annuel du développement du marché résidentiel basé sur les résultats réels tirés des rapports annuels.

Année tarifaire	Décision CCP	Coût en capital prospectif (CCP)	TRI (%)	PMT (an)
2001 (1)	D-2001-109	7,84	14,16	4,52
2002 (1)	D-2001-232	7,59	12,36	7,74
2003 (1)	D-2002-196	7,43	12,28	7,52
2004 (1)	D-2003-180	7,48	15,11	1,77
2005 (1)	D-2004-196	7,04	13,61	2,53
2006 (2)	D-2005-171	6,53	8,27	16,99
2007 (3)	D-2006-140	6,45	7,90	19,23
2008 (4)	c.f. requête	6,92	9,36	11,80

(1) R-3630-2007,GM-2, doc. 7, p. 13

(2) R-3630-2007,GM-2, doc. 7, p. 15

(3) Objectifs, R-3630-2007,GM-2, doc. 7, p. 15

(4) Objectifs, R-3630-2007,GM-2, doc. 6, p. 1