GAZIFÈRE INC.
RENOUVELLEMENT DU MÉCANISME INCITATIF
CAUSE TARIFAIRE 2011 – PHASE I

Résumé

Gazifère Inc. (« Gazifère » ou « la compagnie ») mène ses activités avec succès depuis 2006 sous un mécanisme incitatif basé sur la performance globale de type plafonnement des revenus par client (MIPG ou mécanisme incitatif). Pour Gazifère, un petit distributeur avec moins de 40 000 clients, le modèle de plafonnement des revenus par client constitue un cadre réglementaire juste et transparent qui permet à la compagnie de maintenir un système de distribution sécuritaire et fiable, de fournir une qualité de service à la clientèle élevée et de continuer de brancher de nouveaux clients. La méthode exigeant une distribution de revenus basée sur une formule combinée au traitement des coûts de service des exclusions (facteurs Y) et un mécanisme de partage des revenus adopte les meilleurs aspects du coût de service et de la réglementation basée sur un mécanisme incitatif.

La formule de calcul du revenu requis utilise la croissance du nombre de clients comme approximation de la croissance du système. L'augmentation du revenu requis au taux de l'indice du prix à la consommation (IPC) escompté constitue un défi pour la compagnie par rapport au taux d'inflation tout en encourageant des gains de productivité tant pour les clients que les actionnaires. Le modèle de plafonnement du revenu par client permet une mise à jour annuelle des volumes qui tienne compte des gains ou des pertes de volume, de la diminution de l'utilisation moyenne, des changements dans la demande industrielle ainsi que des économies volumétriques liées aux programmes de gestion de la demande. Cette approche assure que l'affectation des revenus requis par classe tarifaire, et par conséquent les impacts des tarifs, demeurent sensibles aux facteurs comme la croissance du nombre de clients et les gains ou pertes de volume. De plus, la mise à jour annuelle élimine tout facteur qui décourage la poursuite de l'efficacité énergétique et de la gestion de la demande.

Dans la requête du mécanisme incitatif 2006 R-3587-2005 de Gazifère, des intervenants ont reconnu dans leurs soumissions et la Régie de l'énergie (« la Régie ») a convenu que le mécanisme incitatif de type plafonnement des revenus par client était approprié pour Gazifère en raison de la taille de la compagnie et de la nature de son marché. De plus, dans sa décision D-2006-158, la Régie a noté que le mécanisme de plafonnement des revenus par client tient compte des grands objectifs de la réglementation incitative, lesquels sont de faciliter l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise, de satisfaire les besoins de la clientèle ainsi que d'assurer une juste redistribution des gains de productivité entre le distributeur et ses clients.

Sous le mécanisme incitatif de type plafonnement des revenus, Gazifère a continué d'ajouter de nouveaux clients, satisfait et même dépassé les niveaux de qualité de service aux clients, poursuivi l'efficacité énergétique et maintenu un réseau de distribution sûr et fiable. La compagnie a également généré des trop-perçus. La part

des trop-perçus remise aux clients a été de 66 600 $, 121 800 $ et 675 300 $ en 2006, 2007 et 2008, respectivement.

Le cadre de plafonnement des revenus par client fournit un processus réglementaire simplifié, des soumissions de causes tarifaires opportunes, une révision réglementaire efficace, un processus d'audience rapide et une application opportune des tarifs le 1er janvier de chaque année. La compagnie croit que l'objectif de simplifier le processus de réglementation a été atteint au cours du premier terme de la formule du mécanisme incitatif et désire maintenir ce processus à l'avenir. Le plafonnement des revenus par client correspond bien à l'environnement de Gazifère, répond aux besoins des clients, des actionnaires et de l'organisme de réglementation et continue d'être le régime de réglementation le plus approprié pour la compagnie. Par conséquent, Gazifère propose de continuer d'appliquer le modèle du mécanisme incitatif de type plafonnement des revenus par client durant une autre période de cinq ans (2011-2015).

La compagnie demande un rebasement doux sans changement à la formule du MIPG. Cependant, la compagnie propose de mettre à jour la valeur des facteurs de productivité et d'escompte, de réduire le revenu requis de l'année de référence (2010), d'établir un revenu requis moyen pour tenir compte de l'immobilisation renforcement majeur du facteur Y, et d'effectuer un ajustement ponctuel du revenu requis en raison d'une modification des taux d'amortissement.

Comme Gazifère propose de continuer d'appliquer le mécanisme incitatif existant avec des changements mineurs, la présente preuve examine d'abord en détail le modèle actuel de mécanisme incitatif de type plafonnement des revenus par client existant; ensuite, elle présente la performance de la compagnie sous ce modèle de plafonnement des revenus par client; et finalement, elle présente la proposition de mécanisme incitatif de Gazifère pour le terme 2011-2015.

Introduction

Gazifère fonctionne sous un mécanisme incitatif basé sur la performance globale (MIPG ou mécanisme incitatif) de type plafonnement des revenus par client depuis 2006. Le mécanisme incitatif avec plafonnement des revenus par client a été un succès pour la compagnie et ses clients en raison d'une simplification du processus réglementaire, d'une amélioration de l'efficacité et de la qualité du service de l'entreprise ainsi que du partage des revenus. Par conséquent, Gazifère propose de continuer d'appliquer ce MIPG de type plafonnement des revenus par client pour la période 2011-2015.

Le présent élément de preuve décrit dans un premier temps le modèle du MIPG de type plafonnement des revenus par client; il aborde ensuite la performance de la compagnie au cours de la période 2006-2008 et finalement, il décrit les mises à jour et les modifications mineures du mécanisme proposées par la compagnie pour la période 2011-2015.

I. Contexte

Dans les années 1990, Gazifère était soumis à un mécanisme de type coût de service. Depuis 2000, la compagnie est soumise à une forme de mécanisme basé sur la performance.

Mécanisme basé sur des cibles de performance (MBCP) 2000-2004

Gazifère était soumis à un mécanisme basé sur des cibles de performance de 2000 à 2004. Durant cette période, l'E&M était soumise à des cibles basées sur la performance. Gazifère a généré des économies de 1 251 933 $ durant cette période de cinq ans. Ces économies ont été partagées avec les clients à 50-50.

Transition vers un mécanisme incitatif basé sur la performance globale (MIPG) 2005-2006

Proposition de MIPG de Gazifère de 2006

En 2005, satisfaite de la période de cinq ans (2000-2004) de Gazifère sous un MBCP, la Régie a demandé à la compagnie de soumettre une proposition de MIPG couvrant tous les aspects des activités de Gazifère.

Gazifère, après une évaluation exhaustive, a proposé un régime de plafonnement des revenus par client. Après avoir étudié divers modèles de MIPG, la compagnie a conclu que les caractéristiques du mécanisme incitatif de type plafonnement de revenus par client cadrait le mieux avec l'environnement de marché et la clientèle de Gazifère ainsi que les défis auxquels est confrontée la compagnie.

Plus de 90 % du marché de Gazifère est composé de clients résidentiels et la croissance de la compagnie dépend principalement de la croissance démographique. Étant donné la nature de son marché et le fait qu'elle est soumise à la réglementation, Gazifère dispose d'occasions limitées d'augmenter ses revenus en offrant d'autres produits et services.

Les volumes de distribution de la compagnie stagnent à cause de l'efficacité énergétique et des réductions de consommation moyenne qui y sont associées. En d'autres mots, alors que la compagnie a développé son système par le prolongement de son réseau de distribution de gaz dans les nouveaux lotissements, il n'a pas connu une croissance des volumes/débits correspondante. Le MIPG de type plafonnement des revenus par client est sensible à ces questions, est facile à comprendre et à mettre en œuvre, soutient les améliorations de la productivité, facilite l'atteinte des niveaux de qualité du service à la clientèle et est compatible avec les objectifs d'efficacité énergétique.

De plus, pour une petite compagnie comme Gazifère comptant moins de 40 000 clients, la réglementation de type coût de service comportait un long processus réglementaire qui exigeait beaucoup de ressources. En fait, Gazifère était soumise au même processus réglementaire que les grands distributeurs du Québec. Le mécanisme incitatif de type plafonnement des revenus par client, avec sa formule basée sur la détermination du revenu requis, fournit une approche mécaniste à la fixation des tarifs, avec comme résultat un processus de cause tarifaire simplifié et une durée d'audiences réduite.

En réponse à la proposition de Gazifère, la Régie a autorisé la formation d'un groupe de travail pour participer à un processus consultatif afin d'établir un mécanisme de réglementation incitatif approprié. Le groupe de travail était formé de tous les participants à ce processus de requête. Le groupe de travail a mené ses discussions de novembre 2005 à mars 2006 et à la suite de ce processus de consultation, Gazifère a présenté une proposition de plafonnement des revenus par client à la Régie intégrant certains changements pour refléter les suggestions des intervenants.

Positions des intervenants

Les intervenants ont appuyé le régime de plafonnement des revenus par client. La Régie, dans sa décision D-2006-158 a souligné que certains intervenants considéraient que le mécanisme incitatif proposé par Gazifère était bien adapté à la situation particulière du distributeur et que la formule d'ajustement des revenus proposée était simple dans son application. La Régie a ajouté que d'autres intervenants appuyaient le mécanisme global proposé par Gazifère :

> *« L'ACIG et la FCEI considèrent que le projet de mécanisme incitatif présenté par Gazifère est bien adapté à la situation particulière du distributeur et que la formule d'ajustement des revenus proposée est simple*

> *dans son application. SÉ-AQLPA et l'UMQ appuient le mécanisme global proposé par Gazifère. »* (voir décision D-2006-158, page 9).

OC-ACEF de l'Outaouais plaida contre la proposition de Gazifère et suggéra qu'un mécanisme incitatif devait être établi au moyen de négociations. Toutefois, la Régie conclut qu'un mécanisme incitatif issu d'un processus de négociation formelle n'était pas approprié dans le contexte de Gazifère car un tel processus serait trop lourd pour une entreprise de sa petite taille et comporterait des coûts disproportionnés par rapport aux objectifs suivants : l'allègement du processus réglementaire, la simplicité et la facilité d'application. De plus, la Régie conclut qu'un mécanisme basé sur les volumes ou sur un type de plafonnement des prix ne serait pas approprié en raison de la nature du marché de Gazifère, lequel est principalement résidentiel :

> *« La Régie considère qu'un mécanisme incitatif qui découlerait d'un processus de négociation formelle n'est pas approprié dans le contexte de Gazifère. Elle est d'avis qu'un tel processus serait trop lourd pour une entreprise de petite taille et impliquerait des coûts disproportionnés par rapport aux objectifs recherchés, soit l'allègement du processus réglementaire, la simplicité et la facilité d'application. De plus, un mécanisme basé sur les volumes ou de type 'plafonnement des prix' ne serait pas approprié en raison de la nature du marché de Gazifère, qui est principalement résidentiel. »* (voir décision D-2006-158, page 10).

Décision de la Régie sur le modèle de MIPG pour 2006-2010

La Régie décida que la sélection d'un mécanisme incitatif global de type plafonnement des revenus par client basé sur la croissance du nombre moyen de clients était appropriée dans le cas de Gazifère, en raison de sa taille et de la nature de son marché. La Régie nota également que le mécanisme de plafonnement des revenus par client tenait compte des grands objectifs de la réglementation incitative, lesquels sont de favoriser l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise et de la satisfaction des besoins des clients et d'assurer une juste redistribution des gains en efficacité entre le distributeur et ses clients. Finalement, la Régie nota que le mécanisme proposé de Gazifère avait fait l'objet d'un processus de consultation conformément à la demande de la Régie.

> *« Le choix d'un mécanisme incitatif global de type 'plafonnement des revenus', basé sur la croissance du nombre moyen des clients, est approprié dans le cas de Gazifère, en raison de sa taille et de la nature de son marché. La Régie note que le mécanisme proposé tient compte des grands objectifs de la réglementation incitative soit, favoriser l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise et la satisfaction des besoins des consommateurs et assurer une juste redistribution des gains en efficacité entre le distributeur et sa clientèle. Le mécanisme proposé a fait l'objet d'un processus de consultation*

conformément à la demande de la Régie. » (voir décision D-2006-158, page 10).

En se basant sur ces faits, la Régie approuva le MIPG de type plafonnement des revenus par client pour Gazifère pour une période de cinq ans, c.-à-d. de 2006 à 2010.

II. Caractéristiques du mécanisme incitatif actuel de Gazifère

Plafonnement des revenus par client

Gazifère est une petite entreprise qui compte moins de 40 000 clients et a une importante clientèle résidentielle. Le régime réglementaire actuel de plafonnement des revenus par client de Gazifère est bien adapté à son environnement d'affaires et à sa taille. La formule du mécanisme de plafonnement des revenus par client assure une préparation de cause tarifaire sans heurts et un processus réglementaire simple permettant la fixation des tarifs au moment opportun. La compagnie a connu une diminution significative de l'utilisation moyenne durant et avant l'approbation du MIPG. Le modèle de plafonnement des revenus par client permet une mise à jour annuelle des volumes qui tienne compte des gains ou des pertes de volume, de la diminution de l'utilisation moyenne, de l'évolution de la demande industrielle et des économies volumétriques liées aux programmes de gestion de la demande.

La formule

La formule et une discussion de ses divers éléments sont présentées ci-dessous.

$$\mathbf{RR_t = [(RR_{t-1} / C_{t-1}) * (1 + d \times IPCQ_t) * C_t) * C_t] + R + Y + Z - GAINS}$$

où :

RR_t	= Revenu requis de distribution de l'an t
RR_{t-1}	= Revenu requis de distribution de l'an t-1
C_t	= Nombre moyen de clients projets de l'an t
C_{t-1}	= Nombre moyen de clients de l'an t-1
d	= Coefficient d'escompte
$IPCQ_t$	= Taux d'inflation projeté de l'an t, basé sur l'indice des prix à la consommation du Québec
R	= Ajustement du coût du capital
Y	= Les exclusions
Z	= Les facteurs exogènes
GAINS	= Gains de productivité crédités aux clients

Dans la formule ci-dessus, le revenu requis de distribution pour l'année témoin est égal au revenu requis de distribution de l'année antérieure divisé par le nombre

moyen de clients de l'année antérieure, multiplié par une portion du taux d'inflation projeté pour l'année témoin, multiplié par le nombre moyen de clients projetés pour l'année témoin, plus ou moins les ajustements pour le coût du capital, les exclusions, les facteurs exogènes et diminué des gains de productivité crédités aux clients.

On trouvera ci-dessous une discussion des divers éléments de la formule et d'autres aspects du mécanisme incitatif de type plafonnement des revenus par client :

1. RR_t et RR_{t-1}

Dans la formule ci-dessus, RR est le revenu requis. La formula a pour objectif de générer le revenu requis de distribution de l'année témoin. RR_t désigne le revenu requis de l'année témoin alors que RR_{t-1} désigne le revenu requis de l'année précédente. Par une combinaison d'ajustements et de mises à jour de valeurs, la formule ci-dessus génère le revenu requis de l'année témoin, que Gazifère perçoit sur les clients selon des tarifs.

2. C_t et C_{t-1}

La croissance du nombre de clients est un indicateur de la croissance du système et constitue un moteur clé du revenu requis. Généralement, les coûts d'un service public augmentent avec l'augmentation du nombre de clients qu'il dessert. Dans la formule de revenu requis avec plafonnement des revenus par client, C_t et C_{t-1} représentent le nombre de clients de l'année témoin et de l'année précédente, respectivement. Dans sa décision D-2006-158, la Régie a approuvé l'utilisation du revenu requis par client comme base des calculs de croissance. Une augmentation du nombre moyen de clients indique une croissance du système et a pour effet d'augmenter le revenu requis de l'année témoin et inversement.

3. $IPCQ_t$

Dans la formule, $IPCQ_t$ désigne l'indice des prix à la consommation du Québec projeté de l'année témoin. Dans sa demande de mécanisme incitatif 2006 (R-3587-2005), Gazifère proposa, et la Régie accepta, que l'IPC du Québec soit utilisé comme indicateur de l'inflation. Selon la décision de la Régie, le revenu requis de Gazifère pour l'année témoin augmente en fonction de l'inflation. Selon la méthode de calcul du revenu requis du mécanisme incitatif actuel, Gazifère utilise la moyenne de l'indice des prix à la consommation du Québec (IPC du Québec) projeté établi en août comme taux d'inflation de l'année témoin projetée. La compagnie utilise des projections du Conference Board du Canada, de Desjardins, de la Banque Toronto-Dominion, de Marchés mondiaux CIBC et de Nesbitt Burns pour établir une prévision moyenne de l'inflation de l'IPC du Québec.

4. COEFFICIENT D'ESCOMPTE DE L'INFLATION (d)

La productivité est introduite dans la formule du revenu requis au moyen d'un facteur d'escompte. Pour Gazifère, le facteur d'escompte est une combinaison du facteur de productivité (X) et d'un facteur de productivité additionnel imposé par la Régie pour inciter la compagnie à faire mieux que par le passé. Dans sa décision de

2006, la Régie établit un facteur de productivité (X) de 0,2 et un facteur additionnel de 0,2 pour Gazifère. Le facteur de productivité (X) était basé sur une étude de productivité réalisée par Darryl J. Seal Consulting. Cette étude utilisa le capital physique comme intrant et le nombre de clients comme extrant.

L'inflation a pour effet d'augmenter les coûts du distributeur. Cependant, le facteur d'escompte permet à Gazifère d'accroître son revenu requis de seulement une portion du taux d'inflation. Par exemple, en 2006, le taux d'inflation ($IPCQ_t$) projeté était de 1,8 %. Avec le facteur d'escompte (d) de 0,78, le taux de croissance net fut de 1,4 % (1,8 % x 0,78). Les calculs effectués pour obtenir le facteur d'escompte du mécanisme incitatif de 2006-2010 sont présentés ci-dessous :

IPC	= Indice des prix à la consommation du Québec	=	1,80
X	= Facteur de productivité	=	0,20
FS	= Facteur de productivité supplémentaire	=	0,20
(X+FS)	= Cible de productivité totale	=	0,40
d(IPC)		=	1,40
d	= Facteur d'escompte	=	0,78

5. AJUSTEMENT DU COÛT EN CAPITAL (R)

L'ajustement du coût en capital rend compte de facteurs qui ont un impact direct sur les coûts en capital annuel et qui sont hors du contrôle du distributeur. Dans sa décision D-2006-158, la Régie approuva un ajustement du coût en capital pour Gazifère. L'ajustement du coût en capital est une modification du coût des services; si le coût en capital (dette et capitaux propres) augmente, l'ajustement du coût en capital est positif. Par contre, si le coût en capital diminue, l'ajustement du coût en capital devient une déduction négative du revenu requis.

6. REVENUS REQUIS POUR LES EXCLUSIONS (Y)

La formule du mécanisme incitatif 2006-2010 approuvée par la Régie incluait des exclusions ou facteurs Y, lesquels sont des éléments connus à l'avance qui ont un impact direct sur les coûts de distribution de Gazifère. Ces exclusions ont été calculées sur la base du coût de service et ajoutés séparément au revenu requis. Parmi les éléments inclus dans les exclusions, il y a :

- les frais reportés y compris les dépenses réglementaires et les dépenses reliées au programme d'efficacité énergétique;
- l'impact du compte de stabilisation de la température; et
- l'impact des projets d'investissements majeurs supérieurs à 450 000 $ et approuvés séparément par la Régie, en dehors du mécanisme incitatif proposé.

Dans sa décision D-2006-158, la Régie nota que, dans le contexte du mécanisme incitatif, les projets comportant des grosses dépenses d'investissement, et leur impact sur le revenu requis, pourraient encourager le distributeur à s'abstenir d'investir dans de tels projets. La Régie accepta que l'inclusion de tels projets dans la formule du mécanisme incitatif, en tant qu'éléments du facteur Y, pourrait aider à promouvoir des investissements prudents et raisonnables par le distributeur. La Régie décida que Gazifère pourrait calculer l'impact des projets d'investissement dépassant 450 000 $ sur le revenu requis sur la base du coût de service. Cependant, la compagnie devait obtenir l'approbation préalable de la Régie pour inclure ces montants dans le revenu requis de distribution. Le projet CIS est un exemple d'un tel projet du terme du mécanisme incitatif de 2006-2010.

7. FACTEURS EXOGÈNES (Z)

Les facteurs exogènes sont des événements imprévisibles, comme les modifications fiscales, les désastres naturels, etc., qui sont hors du contrôle de la compagnie. Dans la décision D-2006-158, la Régie a conclu que les facteurs exogènes sont des événements clairement identifiables, ponctuels et de nature imprévisible qui ne découlent pas de changements du taux d'inflation et/ou du niveau de productivité. Dans la formule du mécanisme incitatif de Gazifère, le traitement d'un facteur exogène vise à quantifier l'impact marginal de ce facteur sur les coûts de distribution.

8. GAINS DE PRODUCTIVITÉ CRÉDITÉS AUX CLIENTS (GAINS)

Les « GAINS » représentent la part des gains de productivité qui revient aux clients. À mesure que Gazifère devient plus productif, les trop-perçus sont partagés entre la compagnie et les clients. Selon la formule de plafonnement des revenus par client de Gazifère, les gains sont calculés basés sur la part des gains qui revient aux clients augmentée du taux de taxe nominal. Les détails du mécanisme sont :

Selon la décision D-2006-158 de la Régie, la formule de partage des gains est la suivante :

- Les premiers cents (100) points de base au dessus du rendement autorisé seront partagés à 75-25 entre le distributeur et ses clients;
- Les deux cent cinquante (250) points de base suivants seront partagés à 50-50 entre le distributeur et ses clients; et
- Les gains au-delà des trois cent cinquante (350) points de base seront crédités en entier aux clients.

Le mode de partage des gains est asymétrique car Gazifère est prêt à assumer le risque d'un manque à gagner et dans ce cas, les clients ne subissent aucun impact. S'il y a des trop-perçus, les gains crédités aux clients seront utilisés pour réduire le

revenu requis la deuxième année après l'approbation du montant à la fermeture des livres (en d'autres mots, les gains de 2008 qui reviennent aux clients sont crédités à ceux-ci dans le calcul du revenu requis de 2010).

Dans sa décision D-6006-158, la Régie nota que les efforts du distributeur visant à poursuivre l'amélioration de sa performance doivent être reconnus et récompensés. Étant donné l'incitatif à accroître son taux de rendement et ainsi du besoin d'être plus efficace, Gazifère a continué d'améliorer sa performance. Ainsi, les clients ont également obtenu des gains croissants provenant des trop-perçus de la compagnie.

Autres éléments du mécanisme basé sur la performance globale

9. INDICES DE QUALITÉ DE SERVICE

Pour le terme 2006-2010 du mécanisme incitatif, la Régie exigea que Gazifère satisfasse aux paramètres de qualité de service suivants :

Indices de qualité	**Paramètre utilisé**
Entretien préventif	Respect du programme d'entretien préventif
Rapidité de réponse aux situations d'urgence	Réponse à l'intérieur d'un délai de 35 minutes
Fréquence de lecture des compteurs	Pourcentage de lecture selon la politique du distributeur: ▪ À chaque mois pour les compteurs industriels; ▪ À tous les 2 mois pour les autres compteurs
Rapidité de réponse aux appels téléphoniques	Réponse aux appels téléphoniques en 30 secondes ou moins.
Satisfaction de la clientèle (ajouté en 2008 conformément à la décision D-2007-130	Pourcentage du niveau de satisfaction de la clientèle.
Performance globale	Moyenne arithmétique

Chacun des indices a une pondération égale dans le calcul de la performance. De plus, le partage des gains est conditionnel à l'atteinte des niveaux de qualité de service indiqués ci-dessous :

- La performance globale de Gazifère doit être au moins égale à 90 % pour que le partage des gains s'applique comme prévu;
- Si la performance globale est entre 80 % et 90 %, Gazifère peut garder un pourcentage des gains selon la formule suivante : performance globale réelle multipliée par la formule de partage des gains;

- Si la performance globale est en dessous de 80 %, les clients obtiennent 100 % des trop-perçus.

10. TERME ET RENOUVELLEMENT

La Régie a approuvé le terme du mécanisme incitatif actuel pour une période initiale de cinq ans, c.-à-d. du 1er janvier 2006 au 31 décembre 2010. La Régie a également accepté la proposition de Gazifère à l'effet que la compagnie procède à une évaluation de la performance des trois premières années du mécanisme incitatif et qu'elle indique si elle désire prolonger ou renouveler le terme du mécanisme incitatif actuel.

11. RÉVISION POUR ÉVÉNEMENTS MAJEURS

Dans sa décision D-2006-158, la Régie accepta la proposition de Gazifère à l'effet que le terme du mécanisme incitatif 2006-2010 inclut une disposition pour que la compagnie revienne à la méthode du coût de service ou à tout autre arrangement avant la fin du terme si des événements majeurs hors du contrôle de la compagnie menacent la viabilité de la compagnie. Dans sa décision, la Régie ordonna aussi à Gazifère de déposer, le cas échéant et si les conditions le justifient, une preuve détaillée sur les circonstances qui motivent sa demande de mettre fin au mécanisme incitatif existant et démontrant qu'un retour à la méthode traditionnelle du coût de service est dans le meilleur intérêt de ses clients et de ses actionnaires.

12. FACTEURS DE RISQUE ET RÉCOMPENSES DE PRODUCTIVITÉ

A. Facteurs de risque

Si la réglementation incitative offre des incitatifs à obtenir un rendement plus élevé, elle comporte aussi plus de risques. Sous un mécanisme de coût de service, si les coûts augmentent plus vite que les revenus, ils auront un impact sur une année parce que les tarifs basés sur les coûts sont recalculés annuellement. Cependant, sous un mécanisme incitatif dont le terme est de cinq ans, les coûts ne peuvent augmenter plus vite que les revenus parce qu'ils auront un impact négatif sur les revenus. Comme Gazifère ne peut pas augmenter ses revenus, puisque ceux-ci sont plafonnés selon la formule du mécanisme, la compagnie doit devenir plus productive et réduire ses coûts. Quelques facteurs de risque sont décrits ci-dessous :

a. Coûts d'exploitation ou de capital plus élevés : un taux d'inflation élevé imprévu est un risque important car le revenu requis est basé sur le taux d'inflation prévu. Une importante hausse inattendue du taux d'inflation ayant pour effet des coûts plus élevés, pourrait nuire à la rentabilité de Gazifère.
b. Demande moins forte que prévue en raison d'un ralentissement économique : les revenus réels dépendent des volumes et d'autres facteurs comme un

ralentissement économique ou une augmentation de la valeur du dollar canadien. Ces facteurs pourraient avoir un effet négatif sur la consommation de gaz ou pourraient même entraîner la fermeture des installations des clients et donc avoir un impact négatif sur les revenus de Gazifère.

c. Prix élevés du gaz ou inflation élevée : les facteurs comme un prix du gaz élevé ou un taux d'inflation général élevé pourraient avoir un effet négatif sur la consommation de gaz, etc.

Gazifère a connu de tels problèmes en 2006, 2007 et 2008 alors que les volumes fermes ont été plus bas que prévu au budget au cours de ces trois années (de manière plus significative en 2006 et 2007).

B. Récompenses de productivité

D'un autre côté, comparativement au coût de service, le MIPG offre l'occasion d'obtenir un rendement plus élevé que celui qui est établi et permet au distributeur de conserver ces gains plus élevés. Cependant, pour obtenir un rendement plus élevé, la compagnie doit gérer les coûts et être plus productive tout au long de la période du terme du MIPG. Les occasions de faire des gains de productivité se trouvent dans la gestion de l'E&M et les niveaux et la composition de la base tarifaire. Le facteur de productivité de Gazifère, basé sur une mise à jour de l'analyse de sa productivité, a augmenté de 0,2 à 0,3 depuis le début du premier terme de la formule du MIPG. Les clients y ont également profité par le biais du partage des gains.

III. Résultats de Gazifère sous le mécanisme incitatif de 2006-2010

Dans sa décision D-2006-158, la Régie a noté que les grands objectifs de la réglementation incitative sont de faciliter l'amélioration de l'efficacité d'entreprise, la satisfaction des besoins de la clientèle et une juste redistribution des gains d'efficacité entre le distributeur et les clients. Gazifère a complété quatre des cinq ans du terme du mécanisme incitatif et la compagnie croit que les trois objectifs visés en sélectionnant le plafonnement des revenus par client, et notés par la Régie dans sa décision, ont été atteints. Ce succès a été obtenu malgré la volatilité constante des prix et d'autres risques décrits ci-dessus. Les trois objectifs atteints par Gazifère sont brièvement décrits ci-dessous :

1) Satisfaction des besoins des clients

Gazifère vise à fournir la meilleure qualité de service à ses clients. La compagnie a atteint et dépassé les niveaux de qualité de service (supérieurs à 90 %) requis par la Régie. De plus, la compagnie a ajouté de nouveaux clients et par conséquent, elle offre l'accès au gaz naturel à un plus grand nombre de clients dans son territoire de franchise. Grâce à ses efforts pour accroître sa clientèle, Gazifère a ajouté plus de 6 000 clients au cours du terme du mécanisme incitatif 2006-2010. Cette croissance représente une augmentation de 21 % du nombre de clients (le nombre de clients

prévu au 31 décembre 2010 est de 37 038 comparativement à 30 683, le nombre réel de clients au 31 décembre 2005).

2) Efficacité de l'entreprise

Avec son processus réglementaire simplifié, le plafonnement des revenus par client a encouragé la compagnie à être plus productive pour obtenir un taux de rendement plus élevé que celui autorisé par la Régie tout en maintenant un service à la clientèle de grande qualité. Comme Gazifère fonctionne sous un régime basé sur la performance depuis 2000, les gains les plus faciles avaient déjà été atteints durant son premier mécanisme basé sur des cibles de performance (2000-2004). Cependant, sous le MIPG, la compagnie a continué de réaliser des améliorations.

a) ***Amélioration de la productivité***

La mise à jour d'une étude sur la productivité des facteurs totale (PFT) indique que Gazifère a amélioré sa productivité durant le terme du mécanisme incitatif. La compagnie a mis à jour l'étude (de la PFT) pour inclure la performance de la compagnie au cours des cinq dernières années (2004-2008). L'étude de la PFT, qui était basée sur la même méthodologie approuvée par la Régie pour le terme 2006-2010 du MIPG, a comparé les intrants (« salaires et avantages sociaux » de la main-d'œuvre, « fournitures et autres E&M » des matériaux et « amortissement, intérêts, installations, etc. » du capital) aux extrants (nombre de clients desservis) pour déterminer la productivité. Les résultats de la mise à jour de l'étude montrent que le facteur de productivité pour 2004-2008 est de 0,3 %, comparativement à 0,2 % pour la période de 2001 à 2005. (Veuillez vous référer au rapport comprenant une mise à jour de l'analyse de la productivité, pièce GI-2, document 2). L'amélioration du facteur de productivité met en lumière la force de la réglementation incitative et constitue une indication que les incitatifs de la Régie ont eu l'effet recherché chez Gazifère.

b) ***Revenus et coûts de distribution***

La formule de plafonnement des revenus par client détermina l'enveloppe annuelle de distribution de revenus requis sous le mécanisme incitatif. Ce revenu requis basé sur une formule a servi de cible par rapport à laquelle la compagnie a géré ses coûts et son exploitation. Le tableau 1 ci-dessous présente les revenus de distribution réels de Gazifère. Il montre également les revenus de distribution réels de Gazifère moins 100 % des trop-perçus, ce qui correspond au niveau réel des coûts de l'exercice en question au rendement autorisé. Comme on peut le voir dans le tableau 1, Gazifère est parvenu à maîtriser ses coûts avec succès alors que les coûts de distribution par client (ajustés pour l'inflation) ont baissé en 2008 à 544,07 $ par client comparativement à 555,84 $ par client en 2006. Grâce à cette gestion des coûts, Gazifère a réussi à dépasser son taux de rendement autorisé et à générer des trop-perçus.

Tableau 1 : Revenus et coûts de distribution durant le terme du MIPG

		Fermeture des livres 2006	Fermeture des livres 2007	Fermeture des livres 2008
Revenus de distribution ($)		17 646 963	18 584 408	20 486 930
Revenus de distribution moins 100 % des trop-perçus, lesquels correspondent aux coûts de distribution au rendement autorisé ($)		17 380 662	18 135 168	19 120 188
Nombre moyen de clients		31 269	32 562	33 889
Revenus de distribution par client ($ courants)	($/client)	564,36	570,74	604,53
Revenus de distribution par client ($ constants 2006)	($/client)	564,36	561,75	582,96
Coûts de distribution par client ($ courants)	($/client)	555,84	556,94	564,20
Coûts de distribution par client ($ constants 2006)	($/client)	555,84	548,17	544,07
Taux d'inflation réel (au 31 décembre)		1,7 %	1,6 %	2,1 %

2) Redistribution des gains d'efficacité (partage des gains)

Le tableau 2 ci-dessous présente un sommaire des revenus approuvés par la Régie comparés au revenu brut et aux gains nets. Comme on peut le voir dans le tableau 2, la compagnie est parvenue à augmenter ses gains (2006 et 2007) même lorsque le revenu réel était inférieur aux prévisions budgétaires à cause des volumes réels (fermes) plus faibles. Les clients ont reçu leur part des trop-perçus ainsi obtenus par le biais du mécanisme de partage des gains.

Tableau 2 : Revenu approuvé par la Régie comparé au revenu réel

($ 000)	**2006**	**2007**	**2008**
Revenu approuvé par la Régie	18 351,0	18 793,0	20 187,0
Revenu réel	17 647,0	18 584,4	20 486,9
Différence entre revenu réel et approuvé	(704,0)	(208,6)	299,9
Gains nets	2 622,3	2 711,6	2 999,2
Partage des gains avant impôts	66,6	121,8	675,3

D'une année à l'autre, alors que la compagnie améliorait sa productivité, la valeur des gains partagés avec les clients a augmenté. Le tableau 2 présente le partage des gains avec les clients durant le terme du mécanisme incitatif. Comme on peut le voir dans le tableau 2, la part des trop-perçus avant impôts qui est revenue aux clients a été de 66 600 $, 121 800 $ et 675 300 $ respectivement.

Autres avantages du mécanisme incitatif pour les parties intéressées

- Processus réglementaire simplifié avec des audiences de cause tarifaire courtes et efficaces.

- Application opportune des tarifs le 1er janvier de chaque année.
- La compagnie a continué de prêter un service de qualité en respectant ou dépassant les indices de qualité de service imposés par la Régie.
- Gazifère a investi dans l'expansion de son système et fourni l'accès au gaz naturel à de nouveaux clients dans le territoire de sa franchise.

IV. Proposition pour le prochain terme du MIPG (2011-2015)

Gazifère propose de continuer avec le mécanisme incitatif avec plafonnement des revenus par client sans aucun changement à la formule et demande un autre terme de cinq ans (2011-2015) du mécanisme incitatif avec plafonnement des revenus par client. Gazifère propose également qu'il n'y ait aucun rebasement du coût de service du revenu requis de l'année de base pour le prochain terme du MIPG.

A. Plafond du revenu par client pour le terme 2011-2015

Gazifère croit que le plafonnement des revenus par client du mécanisme incitatif convient bien à la situation et à l'environnement de la compagnie. Ce mécanisme adopte une formule d'indexation basée sur la performance et la combine avec les meilleures caractéristiques du coût de service pour répondre aux besoins de Gazifère et satisfaire aux besoins des clients et aux exigences de la Régie. Le MIPG comporte un mécanisme d'ajustement des tarifs clair et facile à comprendre et un processus réglementaire efficace et transparent. Il encourage l'efficacité opérationnelle tout en maintenant les normes de service à la clientèle. Le régime du MIPG de type plafonnement des revenus par client encourage l'expansion du système tout en offrant des incitatifs pour maintenir la qualité du service, la sécurité et la fiabilité. Le MIPG avec plafonnement des revenus par client élimine la désincitation du service public à poursuivre la gestion de l'offre et maintient également un juste équilibre entre la viabilité financière de Gazifère et les intérêts des clients.

Étant donné les facteurs précités, Gazifère croit que le mécanisme incitatif à plafonnement des revenus par client continue d'être le régime réglementaire le plus approprié pour la compagnie.

B. Rebasement doux

Pour le terme 2011-2015 du mécanisme incitatif, Gazifère propose un rebasement doux sans réversion à un rebasement dur. Selon l'opinion de Gazifère, le rebasement « dur » signifie d'utiliser le revenu requis complet du coût de service comme revenu requis de l'année de référence. Le rebasement « doux », de son côté, désigne l'utilisation d'une variante du revenu requis basé sur la formule du MIPG comme revenu requis de l'année de référence. La compagnie propose d'utiliser le revenu

requis du MIPG de 2010 comme revenu requis de référence avec un ajustement ponctuel vers le bas. La compagnie propose de réduire le revenu requis de l'année de référence de 600 000 $. Cet ajustement ponctuel vers le bas est une compensation plus élevée que la somme de l'augmentation des frais d'amortissement proposée (368 600 $) et du revenu requis du projet de renforcement (224 976 $), lesquels doivent être inclus dans le revenu requis de 2011 tels que décrits dans la section Ajustement exceptionnels, aux pages 20 à 22.

D'autres éléments de la formule du MIPG, comme les facteurs Y, le partage des revenus, le facteur R et le facteur Z, seront traités comme d'habitude sans aucune considération relative à l'ajustement ponctuel du revenu requis.

La compagnie croit que le retour à un revenu requis sur la base du coût de service serait inapproprié à cause des caractéristiques du cadre du MIPG actuel de Gazifère, étant donné les raisons présentées ci-dessous :

i. Gazifère a partagé et partagera les avantages des gains d'efficacité avec ses clients

Le rebasement a comme objectif principal de partager tout ou une portion des gains de productivité avec les clients. Gazifère partage les avantages des efficacités de la régulation incitative de multiples façons :

a. Les clients profitent de tarifs plus bas grâce au partage des gains;
b. Le facteur de productivité du terme 2011-2015 du mécanisme incitatif est plus élevé que celui de 2006-2010;
c. Gazifère propose une réduction du revenu requis de l'année de référence au moyen d'une réduction permanente du revenu requis de l'année de référence (⇩600 000 $). Cette réduction de 600 000 $ proposée compense amplement les ajustements exceptionnels proposés pour 2011.

Le mécanisme incitatif devrait être centre sur le modèle d'exploitation à long terme. Si un rebasement dur est temporairement plus bénéfique pour les clients, il peut décourager le distributeur de trouver des améliorations de productivité durables.

ii. Gazifère fonctionne comme une organisation axée sur les incitatifs

Gazifère opère sous une forme quelconque de réglementation incitative depuis l'an 2000. Au cours de la période du mécanisme incitatif basé sur des cibles de performance, de 2000 à 2004, Gazifère a optimisé ses frais d'E&M pour répondre aux incitatifs partagés offerts par la Régie. Ainsi, Gazifère a pu générer des économies de frais d'E&M de 1 251 933. De plus, depuis 2006, Gazifère fonctionne sous un régime de plafonnement des revenus par client. Alors qu'elle avait déjà optimisé l'E&M, la compagnie a continué de surveiller ses frais d'exploitation et a également fait des efforts pour optimiser sa base tarifaire.

Le régime réglementaire de type coût de service est axé sur les coûts et les budgets. Par conséquent, la structure organisationnelle est établie en conséquence avec une orientation centrée sur les coûts et le budget. Sous un régime incitatif, la structure organisationnelle et la structure stratégique et opérationnelle sont axées sur la gestion de la croissance de la clientèle et la gestion de la performance. Après dix années sous une forme quelconque de réglementation basée sur la performance, l'E&M, la base tarifaire et d'autres éléments du coût de service de Gazifère sont aujourd'hui ceux d'une entreprise fonctionnant avec une approche axée sur les incitatifs. Le fait de retourner à un régime de type coût de service, même pendant un an, constituerait un pas en arrière. Par conséquent, le coût de service serait un cadre de référence inapproprié pour la compagnie et c'est pourquoi il ne devrait pas être appliqué au rebasement de Gazifère.

C. Mécanisme incitatif proposé

1. FORMULE D'AJUSTEMENT DE LA DISTRIBUTION DU REVENU

Aucun changement. Tel que mentionné ci-dessus, la compagnie applique le régime réglementaire du plafonnement des revenus par client sans aucun changement à la formule.

$$\mathbf{RR_t = [(RR_{t-1} / C_{t-1}) * (1 + d \times IPCQ_t) * C_t) * C_t] + R + Y + Z - GAINS}$$

La discussion détaillée sur la requête de renouvellement de Gazifère pour le terme 2011-2015 et la proposition de Gazifère relative à chacun des éléments de la formule de revenu requis du modèle incitatif à plafonnement des revenus par client est présentée ci-dessous :

2. ANNÉE DE RÉFÉRENCE

En 2010, la compagnie fonctionne sous un régime de plafonnement des revenus par client et le revenu requis de Gazifère pour 2010 a été calculé selon la même formule de mécanisme incitatif. Sous le régime du mécanisme incitatif à plafonnement des revenus par client, Gazifère soumet sa cause tarifaire chaque année à la révision de la Régie et des parties intéressées. Cette révision vise à examiner le dossier tarifaire pour s'assurer que les tarifs sont acceptables. Pour chacune des cinq années du terme du mécanisme incitatif 2006-2010, la Régie a soigneusement passé en revue les tarifs et a conclu qu'ils étaient justes et raisonnables. Par conséquent, Gazifère est de l'avis que le revenu requis approuvé pour 2010 constitue une année de référence valide pour le prochain terme de cinq ans du mécanisme incitatif.

Gazifère propose d'utiliser le revenu requis de distribution basé sur la formule de 2010 et approuvé par la Régie sans réversion au coût de service pour le terme de 2011-2015 du mécanisme incitatif et que celui-ci soit soumis à un ajustement ponctuel vers le bas. Le revenu requis de distribution de 2010 ajusté pour les frais

reportés, le CIS et la part des clients des trop-perçus s'élève à 21 235 200 $. La compagnie propose de réduire de 600 000 $ce montant correspondant au revenu requis de l'année de référence (2010). Après cet ajustement irréversible ponctuel du revenu requis pour 2010, le revenu requis de référence sera 20 635 200 $. Ce revenu requis de référence sera utilisé comme RR_{t-1} dans la formule du revenu requis de 2011.

3. CROISSANCE

Aucun changement. La compagnie ne propose pas de changements à la mesure de la croissance ni à la méthodologie approuvée par la Régie dans sa décision D-2006-158.

4. INFLATION

Aucun changement. Gazifère propose de continuer d'appliquer la méthodologie et le processus actuels sans changements pour déterminer le facteur inflation.

5. FACTEUR DE PRODUCTIVITÉ

Gazifère a mis à jour l'étude préparée par Darryl J. Consulting dans la requête de mécanisme incitatif de 2006 en ajoutant les résultats des exercices de 2006 à 2008. Le facteur de productivité (X) a été mis à jour en suivant la même méthodologie et il est maintenant égal à 0,3. Par conséquent, Gazifère propose d'utiliser un facteur de productivité de 0,3, lequel est basé sur les intrants et les extrants de la période de 2004 à 2008.

6. FACTEUR ADDITIONNEL

Pour le terme de 2006-2010 du mécanisme incitatif, la Régie a imposé à Gazifère un facteur additionnel de 0,2. Tel que discuté au paragraphe sur le facteur de productivité, le facteur de productivité de 0,3 pour le terme de 2011-2015 que propose Gazifère est plus élevé que le facteur de productivité de 0,2 de la compagnie pour le terme de 2006-2010 du mécanisme incitatif. De plus, il y a une extension additionnelle dans la proposition de Gazifère par le biais de l'ajustement de 600 000 $ vers le bas du revenu requis de l'année de référence. La compagnie propose donc que la Régie n'impose pas de facteur additionnel pour le terme de 2011-2015 et que le facteur d'escompte de l'inflation soit calculé seulement sur la base d'un facteur de productivités de 0,3.

7. COEFFICIENT D'ESCOMPTE DE L'INFLATION

En se basant sur le facteur de productivité actualisé de 0,3 et en utilisant un IPC prévu de 1,9 %, Gazifère propose un coefficient d'escompte de l'inflation (d) de 0,84 pour le prochain terme de 2011-2015 du mécanisme incitatif. Les calculs pour obtenir le facteur d'escompte sont présentés ci-dessous :

IPC	= Indice du prix à la consommation du Québec	=	1,90
X	= Facteur de productivité	=	0,3
d(IPC)	=	=	1,60
d	= Facteur d'escompte	=	0,84

8. AJUSTEMENT DU COÛT EN CAPITAL

Gazifère propose de continuer d'inclure l'ajustement du coût en capital et de continuer de le traiter en tant que variable R dans la formule. Au cours du terme actuel du mécanisme incitatif, les clients ont profité de cet ajustement lorsque le coût en capital prévu a diminué. D'un autre côté, les actionnaires ont obtenu une protection lorsque le coût en capital a augmenté. Gazifère demande l'approbation de l'ajustement du coût en capital pour le prochain terme du MIPG avec un changement mineur, c.-à-d. que le taux nominal d'impôt sur le revenu soit utilisé dans l'ajustement du coût en capital au lieu du taux effectif d'impôt sur le revenu prévu, comme ce fut le cas durant le terme 2006-2010 du MIPG. (Veuillez voir les éléments de preuve détaillés dans la pièce GI-2, document3, pages 3 à 5).

9. EXCLUSIONS

Aucun changement. Gazifère demande que la Régie permette le traitement des éléments ci-dessous comme des exclusions aux fins du calcul du revenu requis et ce, sans changements. Gazifère ajoute aussi que toute addition aux facteurs Y continuera d'être conditionnelle à l'approbation de la Régie et exigera que la compagnie justifie leur inclusion dans le cadre d'une cause tarifaire annuelle.

(a) FRAIS REPORTÉS (C.-À-D. FRAIS RÉGLEMENTAIRES, FRAIS DU PROGRAMME D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUES, COTISATIONS À L'AEÉ)

Aucun changement. Gazifère propose le même traitement des frais reportés durant le prochain terme du MIPG et demande à la Régie de l'autoriser.

(b) PROJETS D'INVESTISSEMENTS DE PLUS DE 450 000 $

Aucun changement. Gazifère ne propose pas de changement à cet élément du facteur Y et demande que le traitement à titre de coût de service des projets de plus de 450 000 $ continue dans le futur, sujet à l'approbation de la Régie. Exceptionnellement au début du prochain terme du MIPG, Gazifère propose un traitement spécial pour le projet de renforcement majeur. Les détails de cette proposition sont discutés à la fin du présent document dans la section Ajustements exceptionnels pour 2011, pages 20 à 22.

(c) COMPTE DE STABILISATION DE LA TEMPÉRATURE

Aucun changement. Tout comme pour le mécanisme incitatif de 2006-2010, Gazifère demande l'approbation pour intégrer comme facteur Y l'impact de la

variation du compte de stabilisation de la température inclus dans la base tarifaire pour le prochain terme du mécanisme incitatif.

10. FACTEURS EXOGÈNES

Aucun changement. La compagnie ne demande pas de changements relatifs aux définitions, aux exigences, aux critères ou à la méthodologie de calcul des facteurs exogènes pour le prochain terme.

La Régie a demandé à Gazifère de traiter la question des taux d'imposition nominaux et effectifs pour le calcul du partage des gains. La réponse détaillée de la compagnie avec des exemples a été incluse dans la présente preuve dans la pièce GI-2, documents 3 et 3.1.

11. MÉCANISME DE PARTAGE DES GAINS

Aucun changement. Gazifère ne propose pas de changement à l'arrangement de partage des gains existant.

12. INDICES DE QUALITÉ DE SERVICE

Aucun changement. Gazifère propose en ce moment de continuer avec les indices de qualité de service existants, leur pondération actuelle et les seuils relatifs au partage des gains.

13. TERME ET RENOUVELLEMENT

Gazifère propose un terme de cinq ans pour le prochain mécanisme incitatif, c.-à-d. du 1er janvier 2011 au 31 décembre 2015. La compagnie propose de mener une évaluation de la performance du mécanisme incitatif basée sur les résultats des trois premières années en vue de son renouvellement au début de 2014. Gazifère soumettra alors un rapport d'évaluation dans lequel il indiquera s'il désire prolonger ou renouveler le terme du mécanisme incitatif en vigueur.

14. RÉVISION POUR ÉVÉNEMENTS MAJEURS

Aucun changement. Gazifère propose que le prochain mécanisme incitatif comporte une disposition pour que la compagnie puisse revenir à un arrangement de type coût de service ou à tout autre arrangement approprié, avant la fin du terme si un événement majeur hors du contrôle de la compagnie menace la viabilité de la compagnie. Si de telles circonstances extraordinaires se présentent, la compagnie se propose de soumettre des preuves détaillées en appui à sa demande.

15. AJUSTEMENTS EXCEPTIONNELS POUR 2011

Gazifère propose de faire certains ajustements exceptionnels au revenu requis de 2011. Ces ajustements concernent (a) une augmentation des frais d'amortissement

qui ne fait pas partie du revenu requis de distribution de 2010 et (b) le revenu requis relatif aux projets spéciaux, c.-à-d. un renforcement majeur. Les détails concernant ces deux éléments sont présentés ci-dessous :

(a) AUGMENTATION DES FRAIS D'AMORTISSEMENT

En 2009, la compagnie a mené une évaluation de l'amortissement pour déterminer si les taux d'amortissement de diverses classes d'actifs sont raisonnables. Suite à cette évaluation, Gazifère doit appliquer un ajustement ponctuel au revenu requis dans la formule afin de recouvrer dans ses tarifs le montant complet des frais d'amortissement pour 2011 et les années suivantes. Le montant de l'ajustement est de 368 600 $ (voir la pièce GI-3, document 2).

(b) PROJETS SPÉCIAUX – RENFORCEMENT MAJEUR

Tel que discuté ci-dessus, dans sa décision D-2006-158, la Régie a permis à Gazifère d'ajouter l'impact des projets majeurs dont l'investissement dépasse 450 000 $ (sujet à l'approbation de la Régie) sur une base de coût de service. Durant le terme de 2006-2010, Gazifère a entrepris deux projets, CIS et le renforcement majeur, lesquels comportent des investissements supérieurs à 450 000 $. CIS a été approuvé par la Régie et ajouté à la base tarifaire en 2009 alors qu'il est prévu que le renforcement majeur soit inclus dans l'exploitation durant l'hiver 2010-2011. Une demande d'autorisation de construire pour le projet de renforcement a présentée à la Régie en février 2010.

Contrairement au projet CIS, dans lequel la durée de vie de l'actif est relativement courte, le projet de renforcement a une durée de vie estimée de 40 ans. Le fait de continuer de traiter un tel actif comme un facteur Y augmentera le fardeau réglementaire pour la compagnie et l'organisme de réglementation. Comme un des objectifs du MIPG est de simplifier le processus réglementaire et de réduire le fardeau de maintien des dossiers au minimum, la compagnie propose d'inclure comme coût de service le revenu requis du projet de renforcement dans le revenu requis de distribution de 2011.

Gazifère propose de calculer le revenu requis moyen des cinq années pour le projet de renforcement des années 2011 à 2015 et d'ajouter ce montant au revenu requis de 2011 de manière ponctuelle. À partir de ce moment, le revenu requis pour le projet de renforcement fera partie du revenu requis calculé selon la formule. Cette demande est conditionnelle à l'approbation par la Régie de la demande d'autorisation de construire du projet de renforcement soumis en février 2010.

Il a été estimé que le revenu requis annuel moyen pour le projet de renforcement est de 224 976 $. L'inclusion du projet de renforcement majeur dans le revenu requis de 2011 à raison d'un montant égal à la moyenne annuelle simplifiera le processus de la cause tarifaire annuelle et réduira le fardeau de la révision réglementaire pour les

intervenants et la Régie. Veuillez voir la pièce GI-2, document 1.1, pour les calculs détaillés du revenu requis annuel moyen du projet de renforcement majeur.

Pour ce qui est du projet CIS, Gazifère continuera de calculer son impact sur le coût de service sur une base annuelle jusqu'à la fin de la vie de cet actif.

Recommandation

Gazifère recommande que la Régie adopte le cadre du mécanisme incitatif proposé par Gazifère pour le terme des cinq prochaines années. Le tableau 3 ci-dessous présente une comparaison sommaire de la proposition de Gazifère et du modèle actuel du mécanisme incitatif.

Tableau 3 : Comparaison des régimes de MIPG 2006-2010 et 2011-2015

	2006-2010	Proposition 2011-20115	Changement
Régime réglementaire	Plafonnement des revenus par client	Plafonnement des revenus par client	Aucun changement
Éléments soumis à des incitatifs	E&M, capitaux sauf facteurs Y et Z	E&M, capitaux sauf facteurs Y et Z	Aucun changement
Année de base	2005	2010	Réduction permanente du montant de l'année de base de 600 000 $
Facteur de croissance de l'entreprise	Nombre moyen de clients	Nombre moyen de clients	Aucun changement
Inflation de référence	IPC Québec	IPC Québec	Aucun changement
Facteur de productivité – X	0,2	0,3	Mis à jour
Facteur additionnel	0,2	0,0	N'est pas proposé
Coefficient d'escompte	0,78	0,84	Mis à jour
Ajustement du coût du capital	Oui	Oui	Aucun changement sauf pour l'utilisation du taux d'impôt sur le revenu nominal
Facteurs Y (éléments du coût de service)	Frais reportés, investissements supérieurs à 450 k $, stabilisation de la température	Frais reportés, investissements supérieurs à 450 k $, stabilisation de la température	Aucun changement
Facteurs exogènes	À déterminer par la Régie lors de la requête annuelle du mécanisme incitatif	À déterminer par la Régie lors de la requête annuelle du mécanisme incitatif	Aucun changement
Partage des gains	Partage des trop-perçus : distributeur : clients 1-100 pb 75:25 101-350 pb 50:50 au-dessus de 350 pb 0:100	Partage des trop-perçus : distributeur : clients 1-100 pb 75:25 101-350 pb 50:50 au-dessus de 350 pb 0:100	Aucun changement
Indices de qualité de service	Requis pour le partage des gains : (i) entretien préventif (ii) rapidité de réponse aux situations d'urgence, (iii) fréquence de lecture des compteurs, (iv) rapidité de réponse aux appels, (v) satisfaction de la clientèle	Requis pour le partage des gains : (i) entretien préventif (ii) rapidité de réponse aux situations d'urgence, (iii) fréquence de lecture des compteurs, (iv) rapidité de réponse aux appels, (v) satisfaction de la clientèle	Aucun changement
Terme et renouvellement	Terme de cinq ans avec requête annuelle du mécanisme incitatif	Terme de cinq ans avec requête annuelle du mécanisme incitatif	Aucun changement
Révision pour événements majeurs	Oui	Oui	Aucun changement
Ajustements exceptionnels	Envision, coût de développement du mécanisme incitatif, augmentation de loyer, frais de déménagement, augmentation de l'amortissement, projet de	Augmentation de l'amortissement, projet de renforcement	(1) revenu requis moyen – projet de renforcement (2) taux d'amortissement plus élevés

renforcement