Avocats-conseils
Le très honorable Pierre Elliott Trudeau, C.P., C.C., C.H., c.r., MSRC (1984 - 2000)
Le très honorable Jean Chrétien, C.P., C.C., O.M., c.r.
L'honorable Donald J. Johnston, C.P., O.C., c.r.
Pierre Marc Johnson, G.O.Q., MSRC
L'honorable Michel Bastarache, C.C.
L'honorable René Dussault, MSRC
Peter M. Blaikie, c.r.
André Bureau, O.C.

PAR COURRIEL
ORIGINAL PAR MESSAGER

Le 13 mai 2010

Me Véronique Dubois
Secrétaire
RÉGIE DE L'ÉNERGIE
800, Place Victoria, 2e étage
Bureau 255
Montréal (Québec) H4Z 2A2

Notre référence : 003070-0319

Objet : R-3724-2010
Demande d'approbation du plan d'approvisionnement et demande de modification des tarifs de Gazifère Inc. à compter du 1er janvier 2010

Chère consoeur,

Veuillez trouver sous pli la version électronique en PDF de même que huit exemplaires papier de la Preuve sur le mécanisme incitatif de Gazifère préparée par M. Jean-Benoit Trahan au nom de l'ACIG relativement à la Phase 1 du dossier mentionné en rubrique.

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

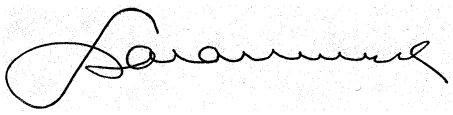
Guy Sarault

T 514 846.2317
F 514 921.1317
gsarault@heenan.ca

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

heenanblaikie.com

Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., SRL



Guy Sarault
GS/cv
p.j.
c.c. - Gazifère : a/s Me Louise Tremblay
- Intervenants : ACEFO : a/s Me Stéphanie Lussier
FCEI : a/s Me André Turmel
GRAME : a/s Me Geneviève Paquet
SÉ-AQLPA : a/s Me Dominique Neuman
UMQ : a/s Me Steve Cadrin
- ACIG : a/s Murray Newton, Lana Parris
- Jean-Benoît Trahan
- Laurence Booth

Preuve sur le mécanisme incitatif de Gazifère

de Jean-Benoit Trahan

R-3724-2010, Phase 1

Q1. SVP indiquer votre nom et adresse d'affaires.

R1. Mon nom est Jean-Benoit Trahan et mon adresse d'affaires est le 120 rue Guy, St-Jean-sur-Richelieu.

Q2. Indiquer quel mandat vous avez reçu de la part de l'ACIG dans le cadre du présent dossier.

R2. L'ACIG a retenu mes services aux fins d'évaluer la proposition de renouvellement du mécanisme incitatif de Gazifère inc.

Q3. Avez-vous participé activement au processus ayant mené à l'adoption du mécanisme incitatif actuellement en place chez Gazifère ?

R3. Oui.

Q4. Svp décrire votre expérience et formation pertinentes à votre compréhension du mécanisme incitatif de Gazifère.

R4. Au point de vue formation académique, je détiens un baccalauréat en économie et un MBA de l'Université de Sherbrooke.

En ce qui concerne la réglementation économique, je la pratique depuis 1994, soit du côté du régulateur ou à titre d'analyste et d'expert pour différents intervenants représentant des consommateurs devant la Régie de l'énergie et l'Office National de l'Énergie. J'ai également effectué différents travaux de formation, d'accompagnement et d'expertise au niveau international, dans différents pays de l'Afrique de l'Ouest.

De manière plus particulière, je représente l'ACIG à titre d'analyste dans les dossiers de Gaz Métro

depuis l'an 2000. J'ai donc participé à tous les travaux des différents dossiers, notamment les causes tarifaires et les dossiers de renouvellement du mécanisme incitatif, tant pour Gazifère que pour Gaz Métro. J'ai, de plus, à travers les années, développé une connaissance pointue du secteur de l'énergie, et plus particulièrement au Québec.

Vous trouverez mon curriculum vitae en annexe 1.

Présentation de la preuve

1. Remarques préliminaires

La préparation de ce rapport d'analyse sur le renouvellement du mécanisme incitatif de Gazifère se veut relativement compliqué par le manque d'informations que nous avons au dossier et dans les dossiers associés (dossiers tarifaires et de fermeture). En fait, plusieurs discussions ont eu cours dans les dernières années entre le niveau de détail nécessaire aux intervenants pour faire leur travail et l'allègement réglementaire à la Régie pour les différentes entités réglementées.

À notre avis, nous sommes dans une situation qui s'approche malheureusement de l'obscurité. Les informations sont limitées, souvent agrégées, ce qui limite le potentiel d'analyse de la franchise de Gazifère. Pour une rare fois depuis des années dans les dossiers de la Régie de l'énergie avons-nous été confronté avec une telle situation.

Ainsi, le rapport d'analyse proposé sera en lien avec l'information et l'expérience que nous possédons sur la compréhension de la franchise de Gazifère. Cependant, idéalement, ce processus aurait nécessité au minimum une seconde ronde de questions ou encore une série de rencontres techniques qui auraient permis de clarifier certains sujets.

2. Introduction

Gazifère en est à son deuxième mécanisme incitatif. Le premier, qui avait été instauré au début des années 2000, était un mécanisme partiel. Le second, instauré en 2006, pour une période de cinq années, se veut un mécanisme complet.

Depuis l'instauration du second mécanisme incitatif en 2006, Gazifère a réussi à obtenir des gains de productivité à chacune des années terminées (2006 à 2009). Cependant, on remarque une cassure importante dans l'ampleur des gains de productivité à compter de l'année 2008. En effet, alors que pour les deux premières années, la bonification de l'actionnaire tournait autour des 50 points de base, ceux-ci sont passés à un niveau oscillant autour des 200 points de base pour les années 2008 et 2009, soit plus de quatre fois les résultats des deux premières années.

Dans le cadre de différentes années du mécanisme incitatif, on dénote des écarts relativement importants entre les prévisions volumétriques et plus particulièrement en ce qui concerne les volumes prévus et réels de la classe interruptible, dont l'écart a atteint son paroxysme en 2008 avec près de 372 % de variation. De même, lors des deux premières années, une sous-estimation relativement importante s'est produite pour la clientèle continue, alors qu'au cours des deux dernières, la sous-estimation a été réduite (2008) et a été transformée en sur estimation. Nous nous questionnons sur les impacts de tels écarts.

Nous évaluerons également l'incidence des coûts et tenterons de comprendre la nature des économies d'échelle de Gazifère en lien avec le niveau de productivité proposé de 0,3. Cette analyse démontrera que Gazifère propose d'utiliser un niveau de productivité passé très faible et qu'une partie importante des gains de productivités découlent d'économies d'échelles naturelles sur les immobilisations.

Au terme de cette analyse, nous conclurons à l'effet que la proposition de Gazifère doit être modifiée de manière à s'assurer que les gains de productivité soient de réels gains de productivité et qu'ils découlent d'efforts véritables et non pas d'un effet du modèle de mécanisme incitatif choisi et des données prévisionnelles soumises. Malgré tout, ces conclusions seront limitées par la capacité d'analyse restreinte qui découle du manque d'information.

3. L'effet volume

Dans l'analyse des volumes de ventes, on remarque d'emblée une grande conclusion. L'excédent de bonification de l'actionnaire est en relation quasi parfaite avec la hausse des volumes réels comparativement aux volumes prévus, tel que le démontre le tableau 1.

Tableau 1

	Volumes de ventes prévus et réalisés de Gazifère																
	2006		Écart		2007		Écart		2008		Écart		2009		Écart		2010
VOLUMES DE VENTE (1000 m3):	FERMETURE	CAUSE	Volume	%	FERMETURE	CAUSE	Volume	%	FERMETURE	CAUSE	Volume	%	FERMETURE	CAUSE	Volume	%	CAUSE
Résidentiel normalisé	57 562	59 534	(1 972)	-3,31%	58 686	59 710	(1 024)	-1,71%	59 263	59 946	(683)	-1,14%	61 497	60 813	684	1,13%	61 376
Commercial normalisé	61 064	61 672	(608)	-0,99%	60 979	62 126	(1 147)	-1,85%	61 405	61 510	(105)	-0,17%	64 645	60 885	3 760	6,18%	61 312
Industriel normalisé	48 523	18 692			19 616	19 464	152	0,78%	18 730	18 958	(228)	-1,20%	20 370	19 186	1 184	6,17%	19 799
Industriel - service interruptible normalisé		17 806	12 025	32,95%	26 057	8 034	18 023	224,35%	36 826	7 803	29 023	371,95%	27 538	7 917	19 621	247,84%	10 874
Total normalisé	**167 149**	**157 704**	**9 445**	**5,99%**	**165 338**	**149 332**	**16 006**	**10,72%**	**176 224**	**148 217**	**28 007**	**18,90%**	**174 050**	**148 800**	**25 250**	**16,97%**	**153 361**
Bonification de l'actionnaire (points de base)				**50**				**88**				**188**				**168**	

Note : Pour l'année 2009, le montant exclu la portion du projet CIS ainsi que les intérêts (qui sont inclus dans les autres années). De manière plus comparative, la donnée sera autour de 530 000 $.

Ainsi, alors que les volumes étaient sous estimés de près de 6 % en 2006, la bonification était de 50 points de base, alors que lorsque le volume dépasse les 15 % de sous estimation, l'écart dépasse alors les 160 points de base.

Cela peut s'expliquer par la nature du mécanisme incitatif. En effet, le mécanisme fixe un revenu requis annuellement, lequel est par la suite divisé par les volumes prévus, donnant ainsi les tarifs. Or, si les volumes sont supérieurs à ceux prévus, on en vient alors à avoir instauré des tarifs « trop » élevés. Alors non seulement l'entreprise ajoute des revenus non prévus pour les volumes supplémentaires, mais en plus, l'ensemble des tarifs sont alors surévalués en début d'année.

Dans le dossier instaurant le mécanisme incitatif, nous avions fait la remarque que tout écart sur les revenus entre la prévision et le réel touchant les grands clients interruptibles ne devait pas influencer les résultats du mécanisme incitatif. Ainsi, le Distributeur aurait été tenu indemne, peu importe le résultat. La Régie en avait décidé autrement, au motif suivant :

> « La Régie est également d'avis qu'un compte de frais reportés pour capter les écarts des revenus interruptibles tel que suggéré par l'ACIG n'est pas nécessaire car la situation sous le mécanisme incitatif n'est pas différente de celle qui prévaut dans un régime de coût de service, les volumes interruptibles du distributeur sont relativement peu importants et les gains résultant de revenus interruptibles non prévus seront partagés en fin d'année. La création d'un tel compte de frais reportés alourdirait aussi inutilement le mécanisme proposé.[1] »

[1] D-2006-158, page 13.

Nous reviendrons plus loin sur ces éléments de décision. Soulignons cependant pour le moment que notre prétention à l'effet que de mauvaise prévision aurait des effets relativement importants sur les résultats du mécanisme incitatif semble aujourd'hui avérée.

3.1 LA SOUS ÉVALUATION CHRONIQUE DES VOLUMES INDUSTRIELS INTERRUPTIBLES

Entre 2006 et 2009, les volumes de ventes interruptibles ont dépassé au réel 25 000[2] 10^3m^3, alors que la prévision la plus haute a été en deçà de 10 000 10^3m^3, à l'exception de 2006 (17 806 10^3m^3), pour des écarts oscillants entre 67 % et 372 %. Ce sont des écarts très importants.

Il y a là un phénomène qui est plus important qu'un simple écart habituel que l'on retrouve dans des comparaisons de prévisions et de résultats réels, alors que tel est la prétention de Gazifère dans ce dossier :

> « Veuillez noter que l'établissement de prévisions ne relève pas d'une science exacte et que des écarts vont toujours exister.[3] Et :
>
> (…) Gazifère utilise les contrats pour établir la projection volumétrique du secteur industriel. Gazifère n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir la projection volumétrique depuis l'introduction du mécanisme incitatif.[4] »

3.2 LES ÉCARTS DE VOLUMES CHEZ LES AUTRES CLASSES TARIFAIRES

À l'exception de l'année 2009, les écarts de volumes pour la clientèle résidentielle, commerciale et industrielle – service continu, est de peu d'importance, oscillant entre 0,78 % en plus et à 3,31 % en moins.

L'année 2009 représente une variation un peu plus imposante et particulière, les écarts étant tous positifs pour une première fois. De plus, ceux-ci sont à des niveaux record pour tous les types de

---

[2] Pour l'année 2006, nous n'avons pas le réel interruptible. Cependant, nous considérons que la presque totalité des volumes additionnels pour cette année-là (12 025) doit être imputée au tarif interruptible. Il faut noter la quasi stagnation des volumes industriels continus autour de 18 000 à 19 000 10^3m^3. Or, pour 2006, les volumes continus étaient prévus à 18 692 10^3m^3. Conséquemment, si on ajoute les 12 025 10^3m^3 au 17 806 10^3m^3, on obtient pour 2006 un volume de 29 831 10^3m^3.

[3] GI-6, document 1, page 8.

[4] GI-6, document 1, page 9.

clientèles, des écarts de 1,13 %, 6,18 % et 6,17 % pour les classes tarifaires résidentielle, commerciale et industrielle – service continu respectivement.

Ces écarts peuvent fort probablement s'expliquer par l'effet de la crise économique. À ce stade-ci, nous ne connaissons pas précisément le modèle prévisionnel de Gazifère, mais si celui-ci utilise à titre d'inducteur important ou principal le PIB, il se peut fort bien que cet intrant ait mené à ces niveaux record d'écarts.

Toutefois, il faut également prendre en considération que ces écarts, aussi minimes soient-ils, peuvent avoir un effet important sur les résultats du mécanisme incitatif. À titre d'exemple, les revenus moyens de la classe commerciale sont d'environ trois fois plus élevés en moyenne que ceux de la classe industrielle (service interruptible) pour une unité de consommation. Au service résidentiel, l'écart est plutôt de l'ordre de 5 fois. Ainsi, l'écart de volume pourrait être de 3 à 5 fois moindre et causer autant de problème que l'écart que l'on retrouve actuellement au niveau du service interruptible.

Néanmoins, même en prenant en considération l'ensemble de ces faits (les écarts de revenus par unité de consommation), les écarts des prévisions de Gazifère pour les autres classes tarifaires semblent être dans l'ordre du raisonnable.

3.3 LES EFFETS DES ÉCARTS DE VOLUMES

Nous avons cherché à évaluer les effets des écarts cités plus haut afin de comprendre si ceux-ci affectent de manière notable les résultats du mécanisme incitatif. Malgré notre demande et celle de la Régie[5], Gazifère n'a pas fourni les revenus de distribution en mode prévisionnel et en mode réel pour chacune des classes tarifaires. Ce manque d'information limite malheureusement notre capacité d'analyse des résultats du mécanisme incitatif quant à l'effet de la variation des revenus.

Néanmoins, nous avons cherché à évaluer l'impact des différents écarts.

Voici un tableau estimatif des effets des erreurs de prévisions.

[5] GI-5, document 1, page 11.

Tableau 2

Écart de revenus				
	2006	**2007**	**2008**	**2009**
Résidentiel normalisé	(329 124,70) $	(180 100,48) $	(123 465,47) $	135 475,48 $
Commercial normalisé	(64 267,70) $	(124 985,49) $	(11 654,64) $	444 290,11 $
Industriel normalisé	- $	7 199,69 $	(10 049,41) $	55 445,53 $
Industriel - service interruptible normalisé	293 374,12 $	769 296,94 $	1 179 071,00 $	829 776,90 $
Total	**(100 018,28) $**	**471 410,65 $**	**1 033 901,47 $**	**1 464 988,02 $**
Écart de revenus selon Gazifère	**(704 000) $**	**(208 700) $**	**299 900 $**	**149 200 $**

Écart de volumes				
	2006	**2007**	**2008**	**2009**
Résidentiel normalisé	(1 972)	(1 024)	(683)	684
Commercial normalisé	(608)	(1 147)	(105)	3 760
Industriel normalisé	-	152	(228)	1 184
Industriel - service interruptible normalisé	12 025	18 023	29 023	19 621
Total	**9 445**	**16 006**	**28 007**	**25 250**

Prix par moyen par mètre cube de gaz naturel distribué				
	2006	**2007**	**2008**	**2009**
Résidentiel normalisé	0,17 $	0,18 $	0,18 $	0,20 $
Commercial normalisé	0,11 $	0,11 $	0,11 $	0,12 $
Industriel normalisé	0,04 $	0,05 $	0,04 $	0,05 $
Industriel - service interruptible normalisé	0,02 $	0,04 $	0,04 $	0,04 $

Le tableau 2 montre les écarts de revenus, de volume et le prix moyen par mètre cube de gaz naturel distribué dans la franchise de Gazifère.[6] Les résultats que l'on retrouve diffèrent cependant largement des résultats de Gazifère en mode agrégé. Par exemple, pour l'année 2006, nous arrivons avec des revenus en moins d'environ 100 000 $ alors que les revenus en moins déclarés par Gazifère sont de 704 000 $. De même, pour l'année 2009, les revenus en plus déclarés par Gazifère sont de 149 200 $ alors que notre estimé est de l'ordre de 1,465 M$.

Il semble bien que notre méthode d'estimation ne soit pas aussi précise que nous l'aurions espéré. Nous nous sommes questionnés sur ces écarts, avons évalué l'impact de la tarification, dont la portion fixe en relation avec la portion variable ainsi que l'impact du tarif marginal. La tarification ne semble pas avoir un impact aussi significatif que l'écart important que l'on retrouve entre les résultats de Gazifère et les nôtres. Nous avons également évalué l'impact de l'écart du nombre de clients. Ces écarts sont

[6] Les volumes par classe tarifaire présentées en tarifaire par Gazifère diffèrent des données agrégées soumises par Gazifère dans les tableaux de la pièce GI-6, document 1.1, mais l'écart semble suffisamment mineur pour considérer que l'estimation du revenu moyen par classe tarifaire est relativement précise. Ainsi, lorsque l'on divise les revenus prévus par les volumes prévus, on arrive à des revenus moyens par m^3. On multiplie ensuite ces revenus moyens par l'écart volumétrique par classe tarifaire pour trouver l'écart de revenus par classe tarifaire.

relativement limités en nombre. Et lorsque l'on ajoute la portion fixe de ceux-ci, l'effet reste limité. Par exemple, un écart de 500 clients au tarif résidentiel équivaut à un écart annuel de 100 000 $. En mode estimatif, comme nous le sommes, nous n'arrivons pas à considérer ce montant comme explicatif de notre écart.

Par ailleurs, si on analyse les écarts volumétriques, on n'arrive pas à se convaincre que nos évaluations sont dénuées de sens. Prenons l'année 2008 et l'année 2009 à titre d'exemples. En 2008, Gazifère déclare un revenu supplémentaire de 299 900 $, alors que celui-ci n'est que de 149 200 $ pour 2009. Or, les volumes vendus sont négatifs pour tout le service continu en 2008 et positif pour le service interruptible alors que tous les services sont en situation de volumes réels plus importants que prévus pour 2009. Et cela de manière relativement importante, notamment pour le secteur commercial, qui représente des revenus par mètre cube beaucoup plus importants que les revenus au service interruptible.

Bien que nous pouvons considérer que nos estimations soient en partie incorrectes, on n'arrive pas à saisir l'origine exacte de l'écart de plus de 600 000 $ à 1,3 M$ par année entre nos résultats et les données de Gazifère. De plus, différents tests nous amènent toujours à conclure que nos estimés sont raisonnables. Par exemple, prenons l'année 2009. L'écart au service interruptible est de 19 621 000 m^3. En supposant que l'on applique uniquement la portion variable et la moins coûteuse du tarif sur cet élément, on en arrive à un surplus de revenu de 410 000 $[7]. En supposant que les autres revenus par classe tarifaire n'ont pas été affectés par des volumes plus importants que prévus ou à tout événement ont compensé la surestimation de clients en début d'année, notre estimé très conservateur serait tout de même de près de trois fois supérieurs aux résultats agrégés de Gazifère.

En conclusion sur ce point, il nous apparaît certain que les écarts entre le mode prévisionnel et le mode réel des prévisions de volumes au secteur industriel interruptible ont des impacts sur les résultats de bonification du mécanisme incitatif tout comme les écarts de prévisions au chapitre du nombre de clients. Cependant, nous ne sommes pas en mesure, avec l'information que nous possédons, de déterminer l'ampleur de ces écarts. Nous tenterons d'en savoir davantage dans le cadre de notre contre-interrogatoire, à moins que Gazifère, d'elle-même, nous éclaire d'ici là.

[7] Le tarif était de 2,09 cents par mètre cube.

De plus, s’il advenait que notre prétention à l’effet que les écarts de revenus découlant des écarts de prévisions de volumes au tarif interruptible, nous soumettons que la Régie devrait, dans le cadre du renouvellement du mécanisme incitatif, éliminer le biais actuel (la sous-estimation chronique des volumes interruptibles) de manière à ce que cela n’affecte pas les résultats du mécanisme incitatif. D’ailleurs, il est intéressant de noter que les volumes interruptibles ont été surestimés dans les causes tarifaires de 2004 et de 2005, alors qu’ils ont été largement sous-estimés durant toute la durée du mécanisme incitatif.

4. ÉVALUATION DU FACTEUR DE PRODUCTIVITÉ

4.1 L'ESTIMATION DE LA PRODUCTIVITÉ PASSÉE DE GAZIFÈRE

Dans sa preuve, Gazifère propose l'utilisation d'un niveau de productivité passé de 0,3, alors que celui-ci était de 0,2 dans le cadre du mécanisme incitatif précédent. Cette hausse de 0,1 provient d'une étude mise à jour par Gazifère et qui utilise les données de 2004 à 2008, soit les cinq dernières années.

Selon Gazifère, un tel choix de 5 ans découle de la méthodologie appliquée par la Régie dans le cadre du dossier précédent. Nous avons validé ce choix et les réponses obtenues offrent peu d'information sur les raisons qui ont poussé Gazifère à choisir cette période autre que la décision passée de la Régie. Par ailleurs, notre analyse démontre que la proposition de Gazifère sous-estime sa productivité des dernières années.

4.2 Évaluation de la productivité des dernières années de Gazifère

La proposition de Gazifère est à l'effet de conserver les années 2004 à 2008, lesquels portent à un niveau de productivité de 0,3. Il est important dans ce contexte d'évaluer d'autres durées d'évaluation ainsi que la validité de ce test.

D'une part, l'année 2008, la dernière de la période retenue par Gazifère, présente une situation particulière, avec un niveau de gain de productivité de -0,6.

Cette situation se veut une année particulière, soit une année de récession. Est-ce que cette donnée a été affectée par cette situation qui est aujourd'hui derrière nous ? Afin d'évaluer la nature de la volatilité de la donnée de productivité proposée par Gazifère, nous avons évalué différentes périodes et avons également effectué des analyses en retirant les extrêmes.

Les résultats sont peu concluants, variant entre 0,03 et 0,64. De même, lorsque l'on regarde les données annuelles, ces dernières varient grandement, passant de 5,8 % à -1,2 %. L'ampleur de ces variations devrait à notre avis être expliquée avant de pouvoir conclure que le modèle est solide.

Tableau 3

Évaluation de la volatilité du facteur de productivité proposé

Années	Facteur de productivité
1999	5,80
2000	0,00
2001	0,80
2002	-1,20
2003	-0,70
2004	2,30
2005	-0,10
2006	0,00
2007	0,10
2008	-0,60
Moyenne 1999-2008 [-2 extrêmes]	0,23
Moyenne 1999-2008 [-4 extrèmes]	0,03
Moyenne 2004-2007	0,58
Moyenne 1999-2008	0,64
Moyenne 2004-2008	0,34

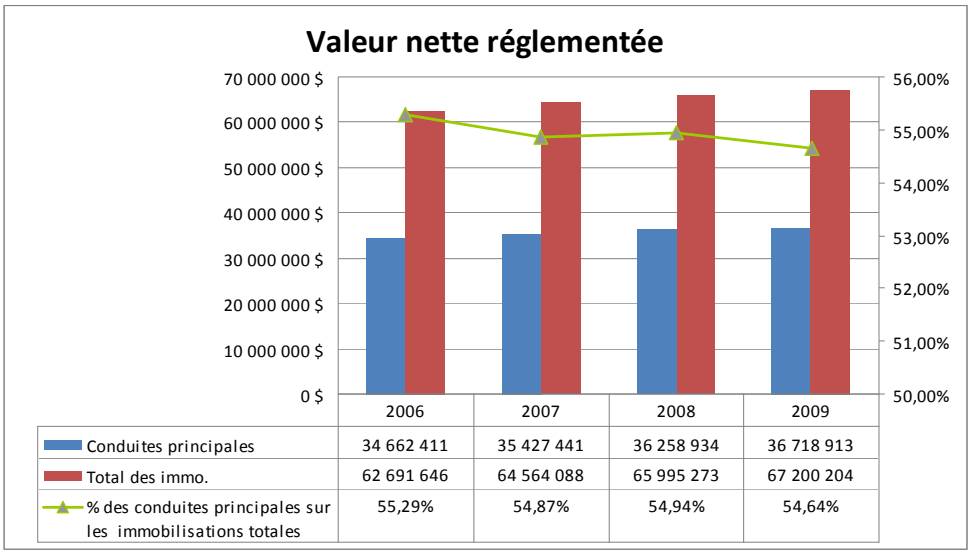
Par ailleurs, lorsque nous étudions les données annuelles, on remarque un phénomène particulier. En effet, nous notons qu'au cours de l'année 2008, on retrouve le plus grand « gain de productivité » de Gazifère au sens du mécanisme incitatif pour la période 2006-2008, alors que selon l'étude que propose Gazifère, il s'agirait d'une situation de perte de productivité relativement importante (-0,6). Il semble y avoir là une situation quelque peu incompréhensible… De même, les résultats de gains de productivité de la période sous l'actuel mécanisme incitatif démontre qu'il n'y a pas eu de gains (0; 0,1 et -0,6) selon le modèle développé par Gazifère alors qu'il y a eu des gains selon la formule du mécanisme incitatif à chaque année. Ainsi, ou bien les résultats du test sont erronés ou bien les gains de productivité de Gazifère étaient de « faux » gains de productivités.

5. La provenance et l'évaluation des gains de productivité

5.1 L'impact des conduites principales

Intuitivement, nous nous sommes questionnés à savoir si les gains de productivité ne provenaient pas en fait de phénomènes d'économies d'échelle. La situation de Gazifère est quelque peu particulière à l'effet qu'elle doit construire elle-même la jonction de son réseau avec le réseau Ontarien de Enbridge. Or, certains investissements importants sont requis lorsque la capacité d'importation dans la franchise n'est pas suffisante. Par la suite, cet investissement important permet de produire des gains d'efficience

dans le temps en haussant le coefficient d'utilisation de la conduite. Cette intuition s'est confirmée tel que le démontre le graphique 1[8]. Celui-ci permet de voir que la part de la base tarifaire qui représente les conduites principales décline entre 2006 et 2009.



De même, lorsque l'on analyse la base tarifaire reliée aux conduites principales par nombre de clients, on trouve une part en continuelle réduction durant la même période, tel que le démontre le tableau 4.

Tableau 4

Portion des conduites principales sur les immobilisations					
	2006	2007	2008	2009	
	Valeur nette réglementée	Valeur nette réglementée	Valeur nette réglementée	Valeur nette réglementée	
Conduites principales	34 713 954	35 476 237	36 304 982	36 762 214	
Contributions	-51 543	-48 796	-46 048	-43 301	
Total conduites principales	34 662 411	35 427 441	36 258 934	36 718 913	
Total des immo moins contributions	62 691 646	64 564 088	65 995 273	72 575 835	
CIS				5 375 631	**Réduction des immobilisations par client**
Total -CIS				67 200 204	
Nombre de clients	**31 269**	**32 562**	**33 889**	**35 057**	
Proportion de la conduite principale par client	***1 109***	***1 088***	***1 070***	***1 047***	**6%**
Proportion du reste des immobilisations par client	***896***	***895***	***877***	***869***	**3%**

Ainsi, au cours de la période 2006-2009, la part des immobilisations nettes représentant les conduites principales a été réduite de 6 % par client alors que l'écart n'est que de 3 % pour les autres éléments de la base tarifaire. On peut probablement considérer que la situation d'écart entre la réduction de l'amortissement pour les conduites principales versus les autres amortissements va dans le même sens.

[8] Les données du graphique sont présentées à l'annexe 2.

Cependant, malgré des efforts d'estimation pour arriver à quantifier le montant de gains de productivité relié aux conduites principales, nous n'avons pas pu obtenir de données suffisamment robustes pour être présentées dans cette preuve. Pour nous permettre d'y arriver, Gazifère devrait fournir le niveau d'amortissement relié aux conduites principales versus les amortissements des autres éléments de la base tarifaire. Nous pourrions alors compléter cette portion d'analyse.

Nous en concluons qu'une part non négligeable des gains de productivité du modèle incitatif de Gazifère découle en fait des économies d'échelle sur les conduites principales.

Par ailleurs, il est important de noter que dans le futur, tout projet nécessitant une mise importante de capitaux (450 000 $ et plus) serait traité à titre d'exclusion. Ainsi, le gain de productivité tendanciel relié à la portion d'amortissement des conduites principales ne sera jamais annulé par des investissements majeurs.

5.2 L'ampleur des réductions de coûts

Un élément essentiel pour évaluer le mécanisme incitatif de Gazifère est de déterminer l'ampleur des économies de coûts pour chacune des années. Pour ce faire, nous avons utilisé les données sur les revenus soumises par Gazifère. Ainsi, lorsque l'on comptabilise l'écart entre les gains de productivité à partager et le manque à gagner ou le surplus de revenus, on trouve l'ampleur des réductions de coûts.

Tableau 5

Évaluation de l'écart de coûts

	2006	2007	2008	2009
Écart de revenus	(704 000)	(208 600)	299 900	149 200
Gains de productivité	181 000	305 400	944 400	1 331 465
Écart de coûts	885 000	514 000	644 500	1 182 265

On remarque que dès 2006, Gazifère a réussi à obtenir une réduction de coûts de 885 000 $ par rapport à la formule, montant qui augmente à 1 182 265 M$ en 2009. Cela permet d'évaluer la proposition de Gazifère de mettre sur la table un « soft rebasing » de 600 000 $. Ce montant représente grosso modo la moitié de l'écart de coûts de 2009 et se veut sensiblement la réduction de coûts la plus faible de la période (514 000 $ en 2007).

À titre comparatif, pour l'année 2011, le stretch factor additionnel sur une année qui devrait être ajouté pour correspondre au 600 000 $ serait de 2,83. En faisant une division simple sur une durée de cinq années, le taux annuel du stretch factor additionnel serait d'environ 0,5. Comparativement aux gains de productivité de 2006-2010 de 0,2 et du stretch factor de cette même période de 0,2 également, c'est donc dire que Gazifère ajoute à même la formule actuelle une équivalence d'un stretch factor plus important que la productivité et le stretch factor qui étaient en place.

Cette correction, qualifiée de soft rebasing par Gazifère, est une correction majeure de l'actuel mécanisme incitatif et démontre que les variables étaient trop généreuses dans le cadre du premier mécanisme.

5.3 La provenance des réductions de coûts

Le tableau 6 montre l'écart de coûts par client pour les principaux postes de Gazifère.

Tableau 6

DÉTAIL DES COÛTS DE DISTRIBUTION AU RENDEMENT AUTORISÉ PAR CLIENT POUR LES ANNÉES 2006, 2007, 2008 ET 2009					
	Réel 2006	Réel 2007	Réel 2008	Réel 2009	**Variation de 2006 à 2009**
Charges d'exploitation	235	244	252	282	**20,12%**
Amortissement	103	105	106	110	**7,10%**
Taxes municipales et autres	27	28	25	23	**-15,11%**
Impôts	39	35	42	22	**-44,66%**
Rendement sur la base de tarification autorisé	161	154	148	143	**-11,43%**
Supplément de recouvrement et pénalités	(9)	(8)	(8)	(8)	**14,81%**
Coût de distribution au rendement autorisé	**556**	**557**	**564**	**572**	**2,87%**
*** Les données proviennent de la référence GI-5 doc 1.1 p1					

On remarque que par client, les gains de productivité de Gazifère se sont effectués surtout sur les postes d'impôts, sur les taxes municipales et autres ainsi que sur le rendement sur la base de tarification. De plus, au niveau de l'amortissement, on remarque que la croissance est inférieure à celle des charges d'exploitation, ce qui semble venir confirmer notre prétention que les gains se font en partie, pour ce poste, sur l'effet des économies d'échelles reliées aux conduites principales.

Le poste comprenant les taxes municipales et autres nous laisse un peu perplexe. Nous avons effectué une recherche à savoir si les variations de taux de taxes municipales avaient été traitées à titre de

facteur exogène. Or, nous n'avons trouvé aucun élément exogène relié aux taxes municipales dans les dossiers tarifaire de Gazifère. Si les résultats de notre recherche sont confirmés, on pourrait conclure que le facteur exogène à cet égard a été mal appliqué pour les années 2006 à 2009.

À tout événement, il semble bien que les gains de productivité de Gazifère proviennent essentiellement d'économies dues à une situation particulière. La franchise de Gazifère est située dans un milieu urbain à forte densité qui permet de faire des économies d'échelle naturelle. Les gains de productivité de Gazifère ne proviendraient donc pas de grandes économies de gestion, tel que le démontre la croissance importante des charges d'exploitation par client durant la même période.

6. Conclusions et recommandations

Les gains de productivité de Gazifère semblent être largement tributaires des écarts de prévisions au niveau des ventes et des économies de coûts naturelles qui découlent d'une optimisation de la base tarifaire par client.

La situation serait certainement bien différente si le mécanisme incitatif était du style price cap. Cependant, la nature du mécanisme de Gazifère (revenu cap) implique que les gains de productivité se calculent sur la base des économies par client.

Nos analyses démontrent que les économies d'échelle de Gazifère sont très importantes. D'ailleurs, l'ampleur du soft rebasing proposé par Gazifère exprime à lui seul la nature imposante des gains de productivité considérés comme tels dans le cadre du mécanisme incitatif actuel.

En analysant l'ensemble de ce dossier, nous en venons à nous questionner sur l'à-propos d'avoir ce type de mécanisme incitatif et de ne pas retourner au coût de service. Il nous semble que les gains du présent mécanisme ne semblent pas résulter autant d'efforts de gestion mais plutôt d'une situation particulière où le seul fait de continuer à faire son travail de développement de réseau occasionne des économies d'échelle importantes. Il faut noter à cet égard que le réseau de Gazifère est relativement jeune et qu'il nécessite des interventions en gestion des actifs d'une moindre ampleur que d'autres réseaux, ce qui explique en partie une part des gains de productivité sur la base tarifaire.

Si on préfère continuer l'application du présent mécanisme incitatif et d'y effectuer des adaptations, il faut alors prendre en considération :

- Le fait que l'étude du taux de productivité de Gazifère n'est pas utilisable, les résultats étant hors logique;
- Les gains de productivité de Gazifère sont importants et découleraient d'économies d'échelles (base tarifaire par client) naturelles. Ainsi rien n'indique que Gazifère n'aura pas la capacité de continuer à faire des niveaux d'économies de cette ampleur dans le futur, contrairement à la prétention que le deuxième mécanisme sera plus difficile étant donné que les gains réalisables ont été effectués dans le cadre du premier mécanisme;
- La proposition du soft rebasing de Gazifère (600 000 $) constitue l'équivalent d'un stretch factor additionnel de plus de 0,5 sur la période de l'actuel mécanisme incitatif;
- Pour l'année 2009, les économies de coûts ont été de près de 1,2 M$, soit l'équivalent d'un stretch factor additionnel de plus de 0,5 depuis le début du mécanisme incitatif (en plus du 600 000 $).

Par conséquent, l'adaptation du mécanisme devrait être beaucoup plus importante que ce que propose Gazifère. À cet égard, deux options sont possibles. La première est de hausser de manière importante le facteur de productivité et le stretch factor combiné. Celui-ci devrait être haussé de la proposition de Gazifère de 0,3 à au moins 1, tout en acceptant la proposition du soft rebasing.

La seconde est d'aller de l'avant avec la proposition de Gazifère, tout en modifiant de manière importante le mode de partage en fin d'année. Actuellement, celui-ci se compose comme suit:

- Les premiers 100 points de base sont remis à l'actionnaire;
- Les 250 suivants sont remis à l'actionnaire à hauteur de 50 %;
- Tout surplus supérieurs à 350 points de base est retourné aux clients en totalité.

Afin de proposer un mode de partage équivalent à notre demande d'ajout d'un stretch factor de 0,7, il y aurait lieu de modifier le mode de partage des 100 premiers points de base selon les deux options suivantes :

- Le premier 50 points de base serait 100 % aux clients et le second serait 100 % à l'actionnaire (le reste du partage restant inchangé) ou

- Un partage à 50 % pour le client et l’actionnaire pour l’ensemble des gains de productivité jusqu’à hauteur de 350 points de base. Par la suite, 100 % des gains seraient retournés aux clients.

Étant donné que l’une ou l’autre des options de partage se veulent moins risqués pour l’actionnaire tout en protégeant tout autant les consommateurs contre les gains de productivité naturels, nous favorisons la modification du mode de partage.

Le tout respectueusement soumis

Jean-Benoit Trahan
Le 13 mai 2010

Annexe 1

Curriculum Vitae
de
Jean-Benoit Trahan

Jean-Benoit Trahan

120 rue Guy
St-Jean-sur-Richelieu, Québec
J2X 4W4

Tel. maison : (450) 347-5590
Tel. cell. : (514) 887-0395

Courriel : jb.trahan@videotron.ca

ÉDUCATION

2005-2008

MBA, pour cadre en exercice — Obtenu
Université de Sherbrooke
Longueuil, Québec

1998-1999

Aménagement du territoire et développement régional — Scolarité de maîtrise
Université Laval
Québec, Québec

1992-1995

Baccalauréat spécialisé en économique — Obtenu
Université de Sherbrooke
Sherbrooke, Québec

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2000 à aujourd'hui

Président Eneconsult Inc. St-Jean-sur-Richelieu, Québec	M. Trahan agit à titre de président et d'analyste principal pour la firme Eneconsult inc. qu'il a fondée en 2000. Cette firme concentre ses activités sur la réglementation économique. À ce titre, l'entreprise a développé ses activités tant au Québec qu'à l'étranger dans le domaine de la formation, de la pratique et de la consultation.

FORMATION ET ENSEIGNEMENT

- Chargé de cours, Université de Sherbrooke (été 2006)
  - Environnement externe de l'entreprise

- Formation d'une semaine sur la réglementation économique et la privatisation des opérateurs électriques au Bénin (2003)
  - Consiste à présenter la réglementation économique dans le domaine de l'électricité à différents groupes représentants la société civile

- Conférence sur le rôle de la réglementation économique, Niger (2003)
  - Consiste à présenter la réglementation économique multisectorielle aux différents groupes représentants la société civile

- Co-organisateur et/ou formateur pour des sessions de formation en coopération avec le Centre d'étude en réglementation économique et financière de l'Université de Sherbrooke (CEREF) et de l'Institut en environnement et énergie des pays francophone (IEPF).
  - Ces formations sont offertes à des cadres en exercice qui proviennent de différents pays de la francophonie (des cadres de plus de 20 pays y ont pris part)
  - Sessions tenues annuellement au Québec depuis 2000
  - Une session plus spécialisée sur la tarification a été tenue au Togo (2003).

- Publication d'un chapitre dans un collectif de colloques de l'IEPF : La réglementation économique et financière des industries de réseau; Collection Actes, Les publications de l'IEPF, 2005.

Consultation à l'internationale

Pétrole, électricité, télécommunications et transport

- Représentant du Ministère des Mines, de l'Énergie, de l'Eau du Mali dans la mise en œuvre d'un modèle réglementaire économico-financier (2003-2004)
    - Créer, en relation avec le consultant du régulateur et le distributeur d'eau et d'électricité un modèle économique et financier informatisé

- Participation à un atelier sur la revue des formules tarifaires du distributeur d'électricité et de l'eau du Mali (2002)
    - Participation aux ateliers publics qui regroupaient les instances du pays, la société civile et le distributeur d'eau et d'électricité et présentation d'une allocution

- Aide à la mise en place de régulateurs multisectoriels : Mauritanie (2001-2002) et Niger (2003-2004)
    - Conseils sur les Lois et sur les procédures réglementaires
    - Production d'organigrammes et descriptions de tâches du personnel
    - Participation à la sélection des employés
    - Formation du personnel sur place
    - Soutien au personnel dans les travaux réglementaires

Réglementation du secteur de l'énergie au Québec et au Canada

GAZ NATUREL, ÉLECTRICITÉ ET PÉTROLE

GROUPES D'INTÉRÊTS REPRÉSENTÉS DEPUIS 2000

1. Association des consommateurs industriels de gaz naturel (ACIG)
2. Association des consommateurs industriels d'électricité (AQCIE)/Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ)
3. Association des Industries de produits verriers et de fenestration du Québec (AIPVFQ)
4. Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ)
5. Association des stations de ski du Québec (ASSQ)
6. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)
7. Union des municipalités du Québec (UMQ)

DISTRIBUTEURS RÉGLEMENTÉS

Hydro-Québec Distribution
TransÉnergie
TQM

Gaz Métro
Gazifère inc.

NATURE DES DOSSIERS

- Dossiers tarifaires
- Plans d'approvisionnements en énergie
- Mécanismes incitatifs et financiers
- Programmes commerciaux et efficacité énergétique
- Conditions de fourniture
- Stratégie tarifaire
- Taux de rendement/risque de l'entreprise réglementée

Autres travaux, 2007 à aujourd'hui

AQME (Association Québécoise de maîtrise de l'énergie) 2007

- Recherche et analyse, secteur énergie réglementée et biomasse-bois.

1994 à 2000, à titre d'analyste

Régie de l'énergie
et Régie du gaz naturel
Montréal, Québec

1998-2000
1996-97 et
1994-1995 (stages)

Réglementation Économique
Pétrole, gaz naturel et électricité

- Agir à titre d'analyste et de conseiller auprès des régisseurs.

Annexe 2

Portion des conduites principales sur les immobilisations												
	2006			2007			2008			2009		
	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée
Conduites principales	51 110 821	16 396 867	34 713 954	53 282 870	17 806 633	35 476 237	55 436 804	19 131 822	36 304 982	57 352 958	20 590 744	36 762 214
Contributions	-3 436 509	-3 384 966	-51 543	-3 436 509	-3 387 713	-48 796	-3 436 509	-3 390 461	-46 048	-3 436 509	-3 393 208	-43 301
Total conduites principales	47 674 312	13 011 901	34 662 411	49 846 361	14 418 920	35 427 441	52 000 295	15 741 361	36 258 934	53 916 449	17 197 536	36 718 913
Total des immo.	89 237 848	26 546 202	62 691 646	93 920 407	29 356 319	64 564 088	98 367 403	32 372 130	65 995 273	108 327 874	35 752 039	72 575 835
CIS										5 691 681	316 050	5 375 631
Total -CIS										102 636 193	35 435 989	67 200 204
% des conduites principales sur les immobilisations totales	**53,42%**	**49,02%**	**55,29%**	**53,07%**	**49,12%**	**54,87%**	**52,86%**	**48,63%**	**54,94%**	**52,53%**	**48,53%**	**54,64%**

Note (1): Le projet CIS est un projet de plus de 450 000 $. Il est donc traité comme exogène, n'affectant pas les résultats du mécanisme incitatif.