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 7 juin 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 3 du dossier mentionné en rubrique.

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

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

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

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

Mémoire concernant les écarts de volumes et de revenus dans le cadre du dossier de fermeture de Gazifère, R-3724-2010, phase 3

Par M. Jean-Benoit Trahan

Pour l'ACIG

1. Introduction

Le présent mémoire s'attarde aux erreurs de prévision de Gazifère dans le cadre du dossier tarifaire 2009. Ces écarts, qui ont une incidence certaine sur les résultats du mécanisme incitatif en place, perdurent depuis l'introduction du mécanisme incitatif.

À titre indicatif, nous soumettons le Tableau 1 qui a été produit dans le cadre de la phase 1 du présent dossier et qui traite du même sujet. On remarque un écart important et continu au niveau du service interruptible du secteur industriel.

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, l'objectif de ce rapport est de présenter l'ampleur des écarts, leurs causes et, au besoin, la nature des corrections qui devront être effectuées pour corriger le tir dans le cadre des prochains dossiers tarifaires.

2. L'effet des sous estimations de revenus

Selon notre compréhension du mécanisme incitatif, toutes choses étant égales par ailleurs, une hausse des volumes de ventes de Gazifère au cours d'une année par rapport à sa prévision a pour effet de créer un gain de productivité. Cela découle du fait que la formule d'établissement des tarifs fonctionne comme suit :

1- Détermination du revenu requis selon la formule du mécanisme incitatif;
2- Prévision des volumes pour l'année projetée;
3- Détermination des tarifs pour l'année projetée, selon les résultats obtenus des points 1 et 2.

En présumant que les coûts associés à la hausse des volumes sont nuls ou quasi nuls, toute hausse de volume a pour effet de créer un surplus de revenu. Ce revenu additionnel se retrouve alors à composer une portion du gain de productivité, portion que nous n'avons pas encore réussi à évaluer avec

précision, ce que nous croyons réussir dans ce dossier.

Par ailleurs, comme les tarifs sont fixés d'année en année selon la même méthodologie que celle présentée ci-avant, une erreur de prévision n'a pas pour effet d'affecter les gains de productivité~~s~~ futurs, chaque année étant indépendante.

Dans notre première demande de renseignement, nous avons cherché à faire confirmer ce fait par Gazifère, soit qu'une part du gain de productivité de 2009 vient de l'erreur de prévision. Ils n'ont pas confirmé, prétextant :

> 'Given that over-earnings are not solely a function of additional volumes or revenues, but are the result of the relationship between revenues and costs / cost containment on a system-total basis, the Company cannot quantify the impact of additional volumes as compared to the 2009 budget on the over-earnings.'[1]

Ainsi, Gazifère affirme qu'elle ne peut quantifier l'effet des revenus sur les gains de productivité étant donné qu'une part de ces revenues aurait possiblement entraîné des hausses de coûts. Nous contestons cette réponse, pour les raisons qui suivent, et cela pour chacune des classes tarifaires suivantes.

a. La classe tarifaire résidentielle

Au secteur résidentiel, les volumes réels de 2009 comportent un excédent de 1,1% au-delà des volumes prévus. Dans le cadre du dossier tarifaire, Gazifère prévoyait un nombre de clients de 32 218, alors que celui-ci s'est soldé à 32 077. Ainsi, les volumes pour l'année 2009 ont été plus importants (on parle ici de volumes normalisés) alors que les clients ont été moins nombreux que prévus. Cette situation porte à conclure que Gazifère a :

- Obtenu plus de volumes par client;
- Réduit son coût de service prévu par une baisse des coûts engendrés par le non raccordement de 141 clients prévus.

En prenant en considération que les pertes de clients chez Gazifère sont très limitées et stables dans le temps (elles sont environ de 100 par année)[2], la réduction de clients en fin d'année doit nécessairement provenir d'une baisse du nombre de raccordements.

---

[1] GI-27, document 1, page 1 et 2.
[2] GI-8, document 1, page 5 (phase 1 du présent dossier).

La hausse des volumes n'a entraîné aucune hausse de coûts et a conséquemment eu un effet direct sur le gain de productivité de cette année.

b. La classe tarifaire commerciale

Au secteur commercial, l'écart des volumes réels au-delà des volumes prévus est de l'ordre de 6,2%. Cet écart proviendrait en grande partie d'un seul client :

> « En effet, une défaillance technique d'un édifice veillant à alimenter 53 édifices gouvernementaux a occasionné pour Gazifère la mise sur pied d'un plan de dépannage d'urgence visant à répondre à la demande de ces infrastructures. Cette demande d'alimentation imprévue, en raison du caractère exceptionnel de la situation, s'est échelonnée sur deux mois en 2009 et explique majoritairement l'écart entre les projections volumétriques et les données réelles au secteur commercial.
>
> De plus, ce même client a également modifié la façon de s'approvisionner comparativement à l'année 2007, soit l'année de référence utilisée comme données historiques dans l'établissement des prévisions volumétriques de la cause tarifaire 2009, créant ainsi un écart à la hausse comparativement à la cause. »[3]

Ainsi, le reste de l'écart proviendrait des autres clients, soit un surplus de volumes d'environ 0,8 %.

Pour la même période, Gazifère avait prévu 3002 clients alors que le résultat a été de 2968 clients. Donc encore une fois, une hausse de volumes par client. On doit donc en conclure une hausse de revenus plus importante que les coûts tout comme au service résidentiel.

c. La classe tarifaire industrielle, service continu

Dans ce cas, le surplus de volumes de l'ordre de 6,5% proviendrait d'une consommation accrue d'un client existant[4]. On doit donc conclure, encore une fois, qu'il s'agit d'une hausse de revenu sans addition de coûts.

---

[3] GI-27, document 1, page 3 et 4.
[4] GI-27, document 1, page 6.

d. La classe tarifaire industrielle – interruptible

Au niveau de cette clientèle, le surplus de volume est de 247 % proviendrait de clients déjà en place[5] sur le réseau. Encore ici, l'addition de volume s'est faite sans addition de coûts au niveau de la distribution.

e. Conclusion sur l'effet prix – coût

Suivant les éléments discutés pour chacune des classes tarifaires ci-dessus, il semble évident que les additions de volumes ont eu un effet à peu près nul sur les coûts. Il ne s'agit pas de coûts additionnels qui proviendraient d'ajouts de clients plus importants que ce qui avait été prévu. Au contraire, la plupart des volumes additionnels proviennent de clients déjà existants. Il nous apparaît conséquemment que l'effet volume a eu une incidence importante sur l'ampleur des gains de productivité de Gazifère.

3. Évaluation des revenus additionnels ayant mené aux gains de productivité

a. La classe tarifaire résidentielle

Le tableau 2 présente les revenus additionnels que nous avons estimés pour le secteur résidentiel. Plusieurs informations sont manquantes, mais nous croyons que les estimés donnent un bon ordre de grandeur de l'effet revenu pour l'année tarifaire 2009 pour le secteur résidentiel.

[5] GI-27, document 1, page 6.

Tableau 2

Clients résidentiels		
	Tarif 1	Tarif 2
Nombre de clients prévus	32 218	32 218
Nombre de clients réels	32 077	32 077
Volume prévus	60 813	60 813
Volume réel	61 497	61 497
Tarif fixe	200	117
Tarif variable	0,17	0,20
Variation de revenus fixe	(28 189)	(16 463)
Variation de revenus variable	114 433	135 364
Total de variation de revenus	86 244	118 900

Note
Pour colonne 1, taux tarif 1, colonne 2, taux tarif 2.
Taux variable utilsé au tarif 1 est de 16,73 cents/m3 (tarif médian de la classe tarifaire).
Taux variable utilsé au tarif 2 est de 19,79 cents/m3 (tarif médian de la classe tarifaire).

Comme le secteur résidentiel touche à deux tarifs, nous avons retenu comme hypothèse que l'ensemble de l'écart était soit au tarif 1, soit au tarif 2 et que le tarif variable utilisé est un tarif médian. De plus, nous avons ajusté les revenus fixes provenant du nombre de clients réduit au niveau réel par rapport au prévisionnel.

Les deux options offres des revenus supplémentaires de l'ordre de 86 000 $ à 119 000 $. Nous retiendrons pour notre exercice un revenu additionnel net de l'ordre d'environ 100 000 $ au secteur résidentiel.

b. La classe tarifaire commerciale

Pour le secteur commercial, nous avons considéré que la clientèle était entièrement au tarif 1 général. Ainsi, l'écart provenant d'un ajout de charge exceptionnel d'un client (3 250 000 m^3) ou des autres clients a la même incidence, soit l'ajout de revenus variables. Par ailleurs, le nombre de clients réels a été légèrement inférieur au total prévu. On arrive alors à un niveau de revenu supplémentaire oscillant entre 475 000 $ et 750 000 $ selon que l'on utilise le tarif variable le plus élevé ou le plus faible. À titre de vérification de notre estimé, notons qu'une hausse de 6,2 % des revenus de distribution prévus (7 194 000 $) au dossier tarifaire aurait généré des revenus supplémentaires de 446 000 $.

Tableau 3

Clients commerciaux		
	Tarif variable faible	Tarif variable élevé
Nombre de clients prévus	3 002	3 002
Nombre de clients réels	2 968	2 968
Volume additionnels	3 760 000	3 760 000
Tarif fixe	200	200
Tarif variable	0,13	0,20
Variation de revenus fixe	(6 797)	(6 800)
Variation de revenus variable	486 544	752 752
Total de variation de revenus	479 747	745 952

Pour notre exercice, nous retiendrons un revenu additionnel de l'ordre d'environ 500 000 $.

c. La classe tarifaire industrielle continue

Au secteur industriel continu, la situation est un client du tarif 5 qui consomme plus que prévu et sur une base exceptionnelle. En supposant que l'on ajoute uniquement une portion variable pour ce client, l'ajout de revenus serait de 39 105 $. Si on considère que la situation exceptionnelle a ajouté des revenus fixes (ce qui doit être le cas, étant donné que cette consommation est supérieure au volume souscrit selon Gazifère), on doit ajouter des revenus de 31,16 cents/m^3 au volume souscrit mensuellement (supposons alors que le volume de 1 185 000 a un CU de 100 %, le volume souscrit est alors de 3 247 m^3). Ainsi, l'ajout de revenu serait alors de 51 245 $. À titre de vérification, une hausse de 6,5 % sur les revenus prévus au dossier tarifaire (898 000 $) donnerait une hausse de revenus de 58 000 $.

Tableau 4

Clientèle industrielle continue		
	Variable	Fixe et variable
Écart positif en m3	1 185 000	1 185 000
Tarif 5		
Portion fixe		0,3116
Portion variable	0,033	0,033
Total	39 105 $	51 245 $

Comme il n'y a pas de coût additionnel associé à cette consommation supplémentaire (du moins selon l'interprétation de l'information que nous avons au dossier), le revenu supplémentaire serait de l'ordre de 45 000 $.

d. La classe tarifaire industrielle interruptible

La hausse de volume de cette classe tarifaire est de 247 % et représenterait la consommation d'un seul client au tarif 9. Considérant que ce contrat n'était pas signé au moment de prévoir le dossier tarifaire, nous concluons que l'ajout de revenu est autant fixe que variable. Comme il s'agit d'un grand client industriel, nous considérons que le CU doit être élevé. Nous l'avons fixé à 90 % pour notre exemple. Nos calculs nous portent à croire qu'il y aurait alors eu un ajout de revenus de près de 500 000 $. À titre de contre vérification, une hausse de 247 % des revenus prévus au tarif interruptible représenterait une hausse de plus de 825 000 $ (247% * 335 000 $).

Tableau 5

Clientèle industrielle interruptible	
	Variable
Écart positif en m3	19 621 000
Tarif 5	
Portion fixe	0,031
Portion variable premier million de m3	0,0226
Portion variable plus d'un million de m3	0,0209
Coût fixe	21 997 $
Coût variable première tranche	271 200 $
Coût variable deuxième tranche	159 279 $
Total	452 476 $

Nous estimons donc que les revenus supplémentaires au tarif interruptible ont été d'au moins 450 000 $ et qu'il n'y a pas eu de coûts additionnels associés à cette hausse de volumes.

e. Conclusion sur l'évaluation de la sous estimation des volumes

Le tableau 6 présente le sommaire des effets des revenus sur le gain de productivité de 2009 de Gazifère. L'effet revenu sur le gain de productivité serait donc de près de 1,1 M$. Comparé au montant total de l'excédent de rendement, qui est de 1,926 M$, la part provenant des volumes seraient de 57 %, ce que nous considérons très élevé.

Tableau 6

Effet revenu	
Classe résidentielle	100 000 $
Classe commerciale	500 000 $
Classe industrielle continue	45 000 $
Classe industrielle interruptible	450 000 $
Total	1 095 000 $

4. Recommandations

Dans un dossier connexe, nous ferons les recommandations nécessaires quant aux modifications à apporter au mécanisme incitatif. Cela étant dit, il nous semble qu'une part importante de l'écart provient d'une sous-évaluation chronique du secteur industriel interruptible.

En effet, pour cette année, les écarts des autres classes de consommateurs ont été bien expliqués par Gazifère et semblent provenir davantage de facteurs imprévisibles et exceptionnels. Notons également qu'il n'y a pas de tendance claire dans le type d'écart de ces classes de clients comme le démontre le tableau 1.

Par contre, pour ce qui concerne les clients interruptibles, les erreurs de prévisions ont toutes été dans le même sens au cours des dernières années. Cette sous-estimation chronique devra être corrigée dès le prochain dossier tarifaire, sans quoi des gains de productivité non négligeables seront créés année après année sans que des efforts réels ne soient déployés par le Distributeur.