Preuve sur le mécanisme incitatif de Gazifère

R-3724-2010, Phase 1

Présenté par:
Jean-Benoît Trahan

IGUA/ACIG

1. Remarque Préliminaire

- Informations limitées sur les revenus de distribution en mode réel et prévisionnel

Difficulté à faire une analyse rigoureuse et précise sur l'effet volume

2. Introduction

- Réalisation de gains de productivité de 2006 à 2009 (variant entre 50 à 200 pts de base)
- Sous-estimation des volumes (jusqu'à 372%)
- Proposition d'un facteur de productivité faible en relation avec le soft rebasing
- Gain de productivité provenant d'économies d'échelles naturelles sur les immobilisations

Proposition de Gazifère inacceptable pour les clients

3. Effet volume

- Corrélation entre l'écart des volumes réels/prévisionnels et la bonification aux actionnaires

De par la nature du mécanisme incitatif, une sous-estimation des volumes =

- des tarifs «trop» élevés
- des revenus supplémentaires

3. Effet volume (suite)

- Sous-estimation chronique des volumes interruptibles
  - Entre 2006 et 2009, les volumes de ventes interruptibles > 25 000 10_3m_3
    - Prévision < 10 000 10_3m_3
      - à l'exception de 2006 avec 17 806 10m.
- Pour la clientèle résidentielle, commerciale et industrielle – service continu, de 2006 à 2008, les prévisions sont plus justes
  - Écarts oscillant entre 0,78 % en plus à 3,31 % en moins.
- En 2009 niveaux record pour tous les types de clientèle continue (sous-estimation de 1,13 %, 6,18 % et 6,17 %)
  - Explications raisonnables dans dossier phase 3.

3. Effet volume (suite)

Écarts de revenu				
	2006	**2007**	**2008**	**2009**
Estimé	(100 018) $	471 400 $	1 033 901 $	1 464 988 $
Estimé révisé	-	-	-	1 095 000 $
Gazifère	(704 000) $	(208 700) $	299 900 $	149 200 $

- Écart important entre nos estimés et les revenus supplémentaires présentés par Gazifère.
- Impact réel mais :
  - Ampleur imprécise.
- Conlusion
  - **Nécessité d'éliminer le biais actuel (la sous-estimation chronique des volumes interruptibles) de manière à ce que cela n'affecte pas de manière trop importante les gains de fin d'année.**

4. Évaluation du facteur de productivité

- Les données annuelles, pour l'analyse du facteur de productivité, varient grandement(5,8 % à -1,2 %), de même que les taux selon le nombre d'années utilisées (0,03 % à 0,64 %).
  - L'ampleur de ces variations devrait à notre avis être expliquée avant de pouvoir conclure que le modèle est solide.
- Année 2008
  - Plus grand gain de productivité au niveau du mécanisme incitatif (période 2006-2008).
  - Selon l'étude il s'agirait plutôt d'une année avec une situation de perte de productivité relativement importante (-0,6).

Étude erronée ou «faux»
gains de productivité

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

- *Impact important venant des économies d'échelle par client des conduites principales*
  - *Exemple des projets de traversées*

- Effet :
  - Diminution de 6 % de la proportion des conduites principales par client entre 2006 et 2009.

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

- Réduction importante des coûts depuis 2006

Évaluation de l'écart des coûts			
2006	**2007**	**2008**	**2009**
885 000 $	514 000 $	644 500 $	1 182 265 $

- Les causes
  - des diminutions au niveaux des postes d'impôts, sur les taxes municipales et autres ainsi que sur le rendement sur la base de tarification
- Croissance inférieure de l'amortissement sur les charges d'exploitation (7% vs 20%)

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

- « Soft rebasing » de 600 000 $ (stretch factor additionnel sur une année de 2,83) ≈ réduction de coût la plus faible de la période (514 000 $).
  - Il s'agit d'une correction majeure de l'actuel mécanisme incitatif qui démontre que les variables étaient trop généreuses dans le cadre du premier mécanisme.

6. Conclusions et recommandations

- Questionnement sur un retour au coût de service
- Adaptation du mécanisme actuel par rapport au points suivants:
  - Première proposition :
    - Stretch factor additionnel de 0,7 en plus du soft rebasing.
  - Deuxième proposition:
    - Soft rebasing et changement sur le mode de partage du premier 100 points de base :
      - Le premier 75 points de base serait 100 % aux clients et le dernier 25 points de base serait 100 % à l'actionnaire (le reste du partage restant inchangé) ou;
      - Un partage à 75 % pour le client et 25 % pour l'actionnaire pour le premier 100 points de base (le reste du partage restant inchangé)