Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., s.r.l.
Avocats
Agents de brevets et marques de commerce

Tour de la Bourse
Bureau 3700, C.P. 242
800, Place Victoria
Montréal (Québec) Canada H4Z 1E9

514 397 7400 Téléphone
514 397 7600 Télécopieur
1 800 361 6266 Sans frais

www.fasken.com

FASKEN MARTINEAU

Me André Turmel
Direct (514) 397 5141
aturmel@mtl.fasken.com

Le 13 octobre 2010
No de dossier : 10887/115805.106

PAR COURRIEL ET PAR MESSAGER

Me Véronique Dubois, Secrétaire
Régie de l'énergie
800, Place Victoria, 2e étage, bureau 255
Montréal (Québec)
H4Z 2A2

Objet Demande pour la fermeture règlementaire des livres pour la période du 1er janvier 2009 au 31 décembre 2009 et demande d'approbation du plan d'approvisionnement et demande de modification des tarifs de Gazifère inc. à compter du 1er janvier 2011 (R-3724-2010 Phase IV)

Chère consœur,

Veuillez trouver ci-joint un original et huit (8) exemplaires de la preuve de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante dans le cadre du dossier mentionné en titre.

Espérant le tout conforme, veuillez agréer, chère consœur, l'expression de nos sentiments les plus distingués.

FASKEN MARTINEAU DuMOULIN s.r.l.

André Turmel

André Turmel
AT/nb
p.j.
c.c : Me Louise Tremblay, procureure de Gazifère et tous les intervenants

DM_MTL/115805-00106/2301933.1

ANALYSE DE LA DEMANDE TARIFAIRE 2011 DE GAZIFÈRE

Préparée dans le cadre du dossier

R-3724-2010 Phase IV

de la Régie de l'énergie du Québec

Par
Antoine Gosselin, économiste

Pour
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Montréal, le 13 octobre 2010

Table des matières

Introduction **3**
Prévision des volumes au tarif 9 ..... **3**
Impact de l'écart de prévision sur l'excédent de rendement 4
Impact de la prévision sur le taux du tarif 200 4
Commentaire sur la méthode de prévision des volumes pour le tarif 9 6
Conclusion sur la prévision de volume au tarif 9 7
Bonification relative au PGEÉ **8**
Pertinence de la bonification 8
Placer l'efficacité énergétique au même niveau que ses autres activité 8
Compenser la perte du compte d'écart volumétrique 9
Satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle 9
CASEP **12**
Contexte 12
Hypothèses sur le comportement des consommateurs 13
Hypothèses dans le calcul des PRI 13
Le point de vue des clients existants et le mécanisme incitatif 15
Annexes **18**

Introduction

L'analyse de la preuve de Gazifère et des réponses aux demandes de renseignements amène la FCEI à se prononcer sur trois enjeux du présent dossier :

- la prévision des volumes au tarif 9;
- la demande de mise en place d'une bonification liée au PGEÉ;
- la demande de mise en place d'un compte d'aide à la substitution d'énergie polluantes.

Prévision des volumes au tarif 9

À l'instar de la Régie et de d'autres intervenants, la FCEI note des écarts importants entre les prévisions et les volumes réels au tarif 9 depuis 2007.[1] Le tableau 1 ci-bas montre que les écarts de volumes entre 2007 et 2009 varient d'environ 20 10^6 m^3 à 30 10^6 m^3.

Tableau 1 : Écart de prévision au tarif 9, 2007-2009

	2007	2008	2009	Total
Prévu (10^3 m^3)	8 034	7 803	7 917	23 754
Réel (10^3 m^3)	26 057	36 826	27 538	90 421
Écart (10^3 m^3)	18 023	29 023	19 621	66 667
Réel/Prévu	3,24	4,72	3,48	3,81

La FCEI cherche dans un premier temps à établir l'impact de ces écarts de prévision sur les clients. Deux aspects sont analysés : l'impact de l'écart de prévision sur l'excédent de rendement de Gazifère et l'impact de la prévision sur le taux du tarif 200.

[1] A-17

Dans un deuxième temps, la FCEI commente sur la méthode de prévision utilisée par Gazifère.

Impact de l'écart de prévision sur l'excédent de rendement

Une comparaison du tarif 9 et du tarif 200 montre que le revenu marginal d'un m^3 additionnel au tarif 9 (2,09 ¢/m^3) est supérieur au coût marginal de ce même m^3 au tarif 200 (1,64 ¢/m^3).[2] Ainsi, chaque mètre-cube vendu au-delà du volume prévu a un impact positif de 0,45 ¢ sur l'excédent de rendement. Sur la base d'écarts variant entre 20 10^6 m^3 à 30 10^6 m^3, l'impact total sur l'excédent de rendement serait de l'ordre de 90 000$ à 135 000$.

Si, suivant la règle de partage reconnue au mécanisme incitatif, on fait l'hypothèse que le dollar marginal d'excédent de rendement est retourné aux clients à 50%, l'impact net sur les clients serait de l'ordre de 42 500$ à 67 500$.

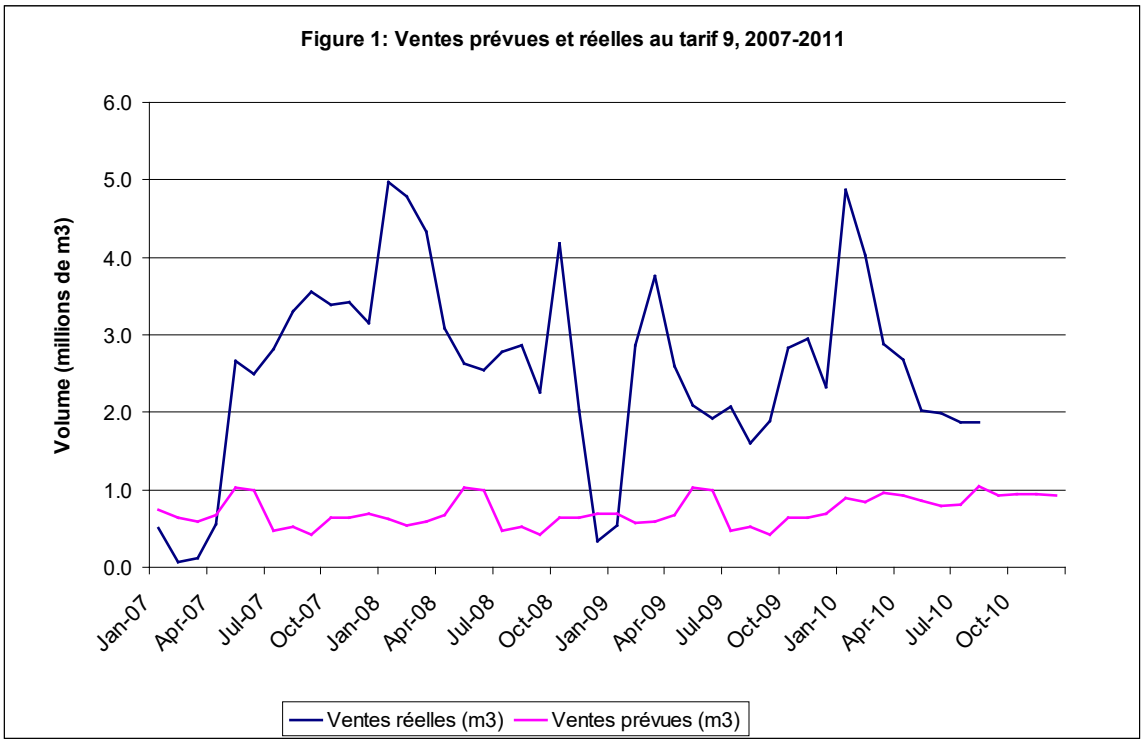
Impact de la prévision sur le taux du tarif 200

N'ayant pu obtenir de réponse quantifiée à ses demandes de renseignements relatives à l'impact de la prévision de demande sur le tarif 200, la FCEI présente ce qui suit.

Gazifère indique que les volumes des clients industriels présentent un profil stable.[3] Pour ce qui est du tarif 9 plus spécifiquement, les prévisions de Gazifère depuis 2007 présente un profil relativement stable. La figure 1 montre l'évolution des volumes prévus pour le tarif 9 de janvier 2007 à décembre 2011. On y voit que les prévisions sont relativement stables et souvent plus importantes pour les mois d'été. Sur le même graphique, les données réelles ne montrent pas de tendance claire. Par exemple, en 2007 et 2009, les mois d'hiver présentaient des niveaux de consommation particulièrement bas alors qu'en 2008 et 2010, ces mêmes mois présentaient des consommations particulièrement élevées.

[2] Charge de distribution au volume de 1,1218 ¢/m^3 plus charge d'équilibrage au volume de 0,5180 ¢/m^3. Nous prenons pour acquis que les charges de transport et de fourniture du tarif 200 sont récupérées parfaitement par le tarif 9.
[3] Notes sténographiques du 14 juin 2010, pp. 88-89

Ainsi, l'hypothèse d'un profil de livraison uniforme paraît raisonnable pour ce tarif. Jusqu'à un certain point, elle pourrait même être conservatrice puisque les clients du tarif 9 sont, en principe, interrompus à la pointe.



Sources: voir annexe 1

Il paraît donc raisonnable de présumer que les volumes excédentaires au tarif 9 ne devraient pas générer de coût d'équilibrage pour Enbridge. En présumant que le tarif 200 reconnaît adéquatement le profil de livraison global, les volumes excédentaires ne devraient pas non plus entraîner de coût additionnel pour Gazifère. Or, dans les faits, le taux d'équilibrage du tarif 200 est appliqué à ces volumes comme à tous les autres volumes de Gazfière. Sur la base d'un taux d'équilibrage de 0,5180 ¢/m^3, des écarts de volumes de 20 $10^6 m^3$ à 30 $10^6 m^3$ entraînent des coûts additionnels de l'ordre de 104 000$ à 155 000$ pour les clients dans leur ensemble.

En effet, si ces volumes avaient été prévus dès la cause tarifaire, la portion équilibrage du tarif 200 aurait vraisemblablement été légèrement plus faible. Par exemple, pour

récupérer le même montant d'équilibrage sur 180 10^6 m^3 plutôt que 160 10^6 m^3, le taux d'équilibrage du tarif 200 aurait dû être d'environ 0,460 ¢/m^3 plutôt que 0,5180 ¢/m^3. En réponse à la demande de renseignement de la FCEI, Gazifère indique que l'impact de la prévision de volume du tarif 9 sur le tarif 200 est minimal.[4] Bien que l'on puisse considérer que le passage du taux d'équilibrage du 0,5180 ¢/m^3 à 0,460 ¢/m^3 comme marginal, il n'en demeure pas moins que la clientèle de Gazifère a supporté des coûts indus de l'ordre 104 000$ à 155 000$ entre 2007 et 2009.

Lorsque l'on combine les impacts des écarts de prévision sur l'excédent de rendement et le taux du tarif 200, on obtient des coûts indus annuels de l'ordre de 150 000$ à 220 000$ pour les années 2007 à 2009. L'exercice de prévision des volumes du tarif 9 présentant en encore aujourd'hui les mêmes lacunes qu'au cours des dernières années (voir section suivante), tout porte à croire que le coût indu correspondant pour l'exercice 2011 sera du même ordre si la prévision est maintenue telle quelle.

Commentaire sur la méthode de prévision des volumes pour le tarif 9

Gazifère estime les volumes du tarif 9 sur la base des volumes annuels contractés. Le tarif 9 exige un volume annuel contracté d'au moins 2 millions de m^3. De plus, un client dont le volume annuel contracté n'est pas atteint se voit charger une obligation minimale. Ainsi, le client a intérêt de ce point de vue à ne pas s'engager à un volume trop important.

Par ailleurs, dans la mesure où il n'excède pas son volume quotidien maximal, un client ne subit aucun préjudice du fait qu'il excède son volume annuel.

Il en résulte donc que les clients au tarif 9 ont tout intérêt à sous-estimer leur volume annuel contracté. En fait, il n'y a aucun avantage pour un client à contracter un volume au-delà du minimum requis de 2 millions de m^3. Dans les circonstances, il n'est pas surprenant que les volumes réalisés aient excédé de façon importante les volumes annuels contractés au cours des dernières années.

[4] GI-44, document 1, p.4, réponse 1.1.

On peut en conclure que les volumes annuels contractés utilisés par Gazifère pour prévoir les volumes du tarif 9 sont un estimateur largement biaisé des volumes annuels réels.

La comparaison des volumes annuels contractés et du volume quotidien maximal au tarif 9 est une manifestation flagrante de ce biais. En effet, de 2007 à 2009, le volume annuel contracté total pour le tarif 9 correspond en 2011 à environ 7,7 % du volume maximal permis si le volume quotidien maximal était utilisé à 100% (i.e. coefficient d'utilisation de 100% de la capacité contractuelle et aucune interruption). [5] Pour les années 2007 à 2009, se ratio est demeuré constamment sous les 7 %.[6]

Conclusion sur la prévision de volume au tarif 9

Considérant l'avantage manifeste des clients du tarif 9 à sous-estimer leur consommation annuelle et les répercussions qui en résultent pour la clientèle de Gazifère, la FCEI recommande que la méthode de prévision de la demande pour les clients du tarif 9 fasse l'objet d'un examen préalablement à la prochaine cause tarifaire.

De plus, dans le cadre du présent dossier, la FCEI recommande à la Régie de revoir à la hausse la prévision de demande pour le tarif 9 et de l'établir à 32 962 000 m^3, soit 3,8 fois le niveau proposé par Gazifère. Le facteur de 3,8 correspond au ratio des volumes réels sur les volumes prévus pour les années 2007 à 2009 (voir tableau 1).

[5] Sur la base du revenu annuel et des volumes prévus ainsi que des taux proposés au tarif 9, la FCEI estime la capacité contractée pour 2011 à 318 671 m^3/jour ce qui correspond à 116,3 10^6 m^3 par an à 100% d'utilisation. Le volume annuel contracté pour 2011, soit 8,674 10^6 m^3, correspond à 7,5 % de ce volume. Le détail du calcul est présenté à l'annexe 2.
[6] Voir annexe 1.

Bonification relative au PGEÉ

Pertinence de la bonification

Gazifère propose l'introduction d'un incitatif à la performance de son PGEÉ. Par cette proposition, elle souhaite « placer l'efficacité énergétique au même niveau que ses autres activités, compenser la perte du compte d'écart volumétrique, satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle et bénéficier des dispositions de l'article 49 (4) de la Loi sur la Régie de l'énergie […] ».

À la lecture de la preuve et des réponses aux demandes de renseignements, la FCEI considère que Gazifère n'a pas démontré la pertinence de cet incitatif.

Placer l'efficacité énergétique au même niveau que ses autres activité

Relativement à son souhait de placer l'efficacité énergétique au même niveau que ses autres activités, Gazifère invoque des inconvénients liés au traitement actuel de son PGEÉ. Elle note l'absence de bénéfice pour l'actionnaire, voire même la présence de coûts. Plus précisément, elle réfère à l'exclusion de certaines charges administratives du tronc commun du PGEÉ et un remaniement organisationnel.

À ce niveau, la FCEI rappelle que le mécanisme incitatif nouvellement approuvé par la Régie comporte un facteur d'exclusion pour les dépenses du PGEÉ. Si Gazifère juge être mal indemnisée par le facteur d'exclusion, elle est libre d'en demander la révision. L'introduction d'un incitatif à la performance ne paraît pas être une solution appropriée à ce problème.

Dans son analyse du PGEÉ actuel, la FCEI juge que Gazifère néglige au moins un avantage important, soit l'offre commerciale que permet le PGEÉ. Bien que ce ne soit pas son objectif premier, il est évident que le PGEÉ constitue un important outil commercial pour Gazifère. Le PGEÉ, en améliorant la position concurrentielle du gaz naturel, permet à Gazifère d'être plus compétitive face aux autres sources d'énergie et d'aller chercher

davantage de clients. Cela contribue directement à sa bonification de rendement et constitue un incitatif non négligeable à faire de l'efficacité énergétique.

Compenser la perte du compte d'écart volumétrique

Relativement à la perte du compte d'écart volumétrique (CEV), la FCEI rappelle qu'il a été établi en phase I du présent dossier que ce compte n'était pas d'une grande utilité. Gazifère a reconnu ce fait et ne s'est pas opposée à l'abandon de ce compte. De plus, le CEV était neutre et symétrique du point de vue de l'actionnaire et des clients alors que le mécanisme proposé par Gazifère ne l'est pas. Il ne saurait donc être vu comme une alternative à ce compte.

Satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle

Relativement aux préoccupations environnementales de sa clientèle, Gazifère ne présente aucune analyse de sa performance historique en termes d'efficacité énergétique. La déficience des mécanismes en place à cet égard n'est donc nullement démontrée; pas plus que le besoin de les modifier.

De façon plus large, Gazifère néglige le fait que l'optimisation des coûts est également une préoccupation fondamentale des clients. Si Gazifère chiffre à 79 000$ le coût additionnel de sa proposition pour les clients, elle n'en chiffre pas les bénéfices. À cet égard, Gazifère ne démontre donc aucunement que, du point de vue des clients, les bénéfices de sa proposition excèdent les coûts.

Quant aux dispositions de la Loi, elles ne sauraient constituer un argument en faveur d'un mécanisme incitatif si les bénéfices de ce dernier ne sont pas démontrés.

En conclusion, la FCEI réitère donc que Gazifère n'a pas démontré la pertinence d'introduire un incitatif à la performance de son PGEÉ, pas plus qu'elle n'en a démontré le bénéfice pour les clients. De plus, la FCEI juge que les mécanismes appropriés pour

neutraliser l'impact du PGEÉ sur Gazifère sont déjà en place et que les considérations commerciales incitent déjà Gazifère à faire de l'efficacité énergétique.

La FCEI recommande donc à la Régie de rejeter la demande de Gazifère visant la mise en place d'une bonification à la performance du PGEÉ.

Si toutefois la Régie était favorable à la mise en place d'un tel incitatif, la FCEI désir soumettre les commentaires suivants quant à la formule proposée.

Gazifère propose la mise en place d'une bonification mixte avec une portion variant avec le niveau des mètres-cubes économisés et ne pouvant excéder 75 000$ (portion fixe) et une autre variant équivalent à 4% des bénéfices économiques (TCTR) en excès du niveau approuvé (portion variable).[7] Au total, Gazifère anticipe une bonification de 79 000$ soit 75 000$ de bonification fixe et 4 000$ de bonification variable.

La FCEI est perplexe face au fait que Gazifère anticipe une bonification variable. En effet, la bonification variable est fonction de l'écart entre la prévision et le réel, anticiper une bonification à cet égard équivaut par conséquent à anticiper que la prévision sera dépassée. Cela est contradictoire puisque si un résultat supérieur à la prévision est anticipé, la prévision devrait être revue à la hausse. Il semble que, par définition, la prévision de la bonification variable devrait toujours être nulle.

Quant au niveau de la portion fixe, la FCEI note qu'elle correspond à environ 13 ¢/m^3 économisé. Par comparaison, la récente décision D-2010-116 de la Régie ramènera le niveau de l'incitatif de Gaz Métro à tout au plus 4 ¢/m^3 (1 M$ / plus de 24M m^3). Sur la base de ce niveau, la bonification de Gazifère pour 580 489 m^3 devrait être d'environ 25 000$.

[7] La FCEI comprend que chacune de ces portions serait indépendante l'une de l'autre et que, par conséquent, une bonification provenant de la portion variable pourrait être accordée (dépassement des cibles de bénéfices économiques) même si la cible d'économies d'énergie n'est pas entièrement atteinte (et donc que la bonification fixe ne soit pas entièrement réalisée).

Par ailleurs, Gazifère propose que la bonification soit asymétrique de sorte que le distributeur réalise à tout coup une bonification même s'il ne performe pas bien. Cette proposition se fonde entre autres sur un exercice de balisage duquel Gazifère conclut que trois entreprises comparables sur cinq disposent de mécanismes asymétriques.

À ce niveau, Gazifère semble négliger que, dans le cas de Gaz Métro, l'introduction d'une bonification sur le PGEÉ s'est faite au détriment du revenu plafond. Par conséquent, Gaz Métro n'a eu au net aucune augmentation de sa bonification totale. C'est plutôt la façon de réaliser cette bonification qui a changée. Dans ce contexte, la classification de cette bonification comme asymétrique paraît fort questionnable. Si les économies d'énergies n'avaient pas été au rendez-vous, Gaz Métro aurait très bien pu être perdante dans l'exercice.

Cette lecture que fait Gazifère de la bonification de Gaz Métro, nous amène à nous questionner sur la validité de la caractérisation des mécanismes de CenterPoint Energy et Enbridge Gas Distribution que Gazifère identifie également comme asymétriques.[8]

Si la Régie accède à la demande de Gazifère, la FCEI recommande une bonification du même type que celle de Gaz Métro, soit une bonification exclusivement fixe dont le montant maximal serait de 25 000$ si l'objectif est atteint à 100%, ainsi que, et surtout, un ajustement à la baisse du revenu requis autorisé (similaire à celui effectué lors de la mise en place de la bonification du PGEÉ de Gaz Métro) de sorte que la mesure soit globalement neutre pour les clients. Nous proposons que cet ajustement soit fait sur la base d'un excédent de rendement de 100 à 350 points de base, soit la zone où l'excédent de rendement est partagé à parts égales entre les clients et Gazifère. Ainsi, le revenu requis devrait être réduit du double de la bonification proposée (i.e. ajustement à la baisse de 50 000$ du revenu requis si la bonification fixe était de 25 000$).

[8] Aucune vérification n'avait été faite à cet égard au moment d'écrire ces lignes.

CASEP

Gazifère propose l'introduction d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes (CASEP) d'un montant de 75 000$. Avec ce montant, Gazifère prévoit distribuer une aide à 91 clients à raison de 825$ par client.

La FCEI est perplexe face à cette demande. Premièrement, le contexte semble mal choisi. Deuxièmement, Gazifère présume de la réponse des consommateurs à une subvention, mais ne semble pas avoir de base solide pour ce faire. Troisièmement, l'analyse de PRI faite par Gazifère est fondée sur des hypothèses qui paraissent questionnables. Quatrièmement, la mise en place d'un CASEP selon les modalités proposées par Gazifère est inéquitable envers les clients existants dans le contexte du mécanisme incitatif basé sur la performance du distributeur.

Contexte

En réponse à une demande de renseignements, Gazifère indique que la position concurrentielle du gaz naturel est favorable relativement à l'électricité.[9] De plus, le site internet de Gazifère parle d'économies pouvant atteindre 54% lors de la conversion du mazout vers le gaz naturel.[10] Il semble donc que le gaz naturel soit déjà l'option la plus intéressante d'un point de vue économique. Par ailleurs, Gazifère affirme être « consciente que les écarts de prix entre les différentes formes d'énergie jouent un rôle important dans la décision d'un client de changer de forme d'énergie. »[11] Le prix qui est un facteur clé dans la décision des consommateurs étant déjà favorable au gaz, la pertinence d'introduire un CASEP paraît questionnable.

---

[9] GI-41, document 1, p.28, réponse 17.1.

[10] http://www.gazifere.com/devenir_client_conversion.php, visité le 11 octobre 2010.

« Des économies appréciables

Ultra performants, un appareil de chauffage à gaz naturel pourrait vous faire économiser jusqu'à 54 %* sur vos factures de chauffage. (* Économies basées sur une consommation de **2000 litres** de mazout à 0,959 $ le litre avec un appareil de chauffage au mazout d'une efficacité de 70 % comparativement à un appareil de chauffage à gaz naturel d'une efficacité de 95 %, selon les tarifs en vigueur au 1er janvier 2010.) »

[11] GI-37, document 1, p. 25.

Hypothèses sur le comportement des consommateurs

Dans son analyse, Gazifère indique avoir fait des simulations afin de déterminer le niveau de subvention qu'elle juge « acceptable». Toutefois, ces simulations ne sont pas documentées et semblent reposer sur bien peu de chose. Gazifère ne présente pas d'information tangible sur le comportement des consommateurs et sur leur réponse à différents niveaux de subvention ou de PRI. Elle indique simplement qu'elle cherchait une PRI « pas trop élevée » pour le consommateur et le distributeur, sans préciser de niveau précis. Gazifère indique de plus ne pas connaître le taux d'opportuniste lié au CASEP.[12]

Hypothèses dans le calcul des PRI

Gazifère fonde son analyse de PRI sur plusieurs hypothèses questionnables.

- D'abord, elle utilise un client type 2 600 m^3 basé sur des données qui ne sont pas normalisées alors que les chiffres correspondants pour les deux années précédentes sont plus près de 2 000 m^3. Le site internet de Gazifère présente également des recommandations basées sur une consommation annuelle de 2 000 m^3.[10]

- Ensuite, dans le calcul de la PRI des consommateurs, Gazifère suppose erronément que le coût du chauffage au gaz naturel représente 44% du coût du chauffage au mazout alors qu'il en représente plutôt 65% selon les données

[12] GI-46, document 1, page 5, réponse 5b).

soumises.[13] Gazifère semble aussi faire une hypothèse implicite sur la valeur des coûts de distribution du gaz naturel versus ceux du mazout.[14]

- De plus, Gazifère effectue les calculs de PRI sans actualiser les flux monétaires.

- Finalement, Gazifère suppose un taux d'opportuniste de 0% dans le calcul de la PRI du point de vue du distributeur. D'une part, ce taux d'opportuniste est selon toute vraisemblance totalement déraisonnable. D'autre part, il est en contradiction directe avec certaines réponses fournies aux demandes de renseignements. En effet, Gazifère prévoit 57 participants sans CASEP contre 91 avec CASEP. Cela suggère un taux d'opportuniste de 63% (57/91).[15]

La FCEI a refait les calculs de PRI en faisant varier certaines de ces hypothèses. Les résultats sont présentés au tableau 2 ci-bas. Plusieurs constats s'en dégagent.

D'abord, on constate que les hypothèses utilisées ont un impact important sur les résultats. Lorsque le ratio du coût du gaz sur le coût du mazout est ramené à 65%, les PRI des clients subventionnés sans et avec CASEP passent de 8,87 et 6,85 années respectivement. Lorsque l'actualisation des flux monétaires est prise en compte, ces mêmes PRI grimpent à 12,80 et 9,61 années. Ces résultats sont sensiblement différents des PRI de 4,28 et 3,49 années rapportées par Gazifère. Deux questions se posent. Est-ce qu'une variation de PRI de 12,80 à 9,61 années aurait le même impact sur les conversions qu'une variation de 4,28 à 3,49 années? À ce niveau révisé de PRI, les paramètres proposés sont-ils toujours appropriés?

---

[13] Gazifère semble conclure que si le mazout est 56% plus cher que le gaz naturel, le gaz naturel est 56% moins cher que le mazout. Elle établit la facture de gaz naturel et multipliant la facture de mazout par 44% (soit 1-56%). Cette relation est incorrecte. Si la facture de mazout équivaut à 156% de celle de gaz naturel, la facture de gaz naturel est nécessairement équivalente à l'inverse de 156%, soit 1/156% ou 64% de la facture de mazout et non pas à 44% de celle-ci. Voir annexe 3 pour le détail du calcul.

[14] La référence de Statistiques Canada n'indique pas clairement si les coûts de distribution sont inclus à l'indice. S'ils le sont, Gazifère fait implicitement l'hypothèse que la moyenne canadienne est représentative des coûts de distribution auxquels font face ses clients en conversion.

[15] GI-44, document 1, p.37, réponse 10.2

Tableau 2 : PRI du client subventionné et du distributeur

PRI du client subventionné

Volume	Ratio	Méthode	Sans CASEP	Avec CASEP
2600 m3	44%	Sans actualisation	4.28	3.49
2600 m3	64%	Sans actualisation	6.85	5.59
2600 m3	64%	Avec actualisation	9.16	7.06
2000 m3	**64%**	**Avec actualisation**	**13.28**	**9.93**

Source: calcul effectués à partir de l'annexe 3

PRI du distributeur

Volume	Méthode	Sans CASEP	CASEP 0% opportuniste	CASEP 63% opportuniste
2600 m3	Sans actualisation	5.19	6.72	10.39
2600 m3	Avec actualisation	6.20	8.51	15.85
2000 m3	**Avec actualisation**	**10.67**	15.89	**52.84**

Source: calcul effectués à partir de l'annexe 4

Les variations sont tout aussi frappantes du côté de la PRI du distributeur où la prise en compte des opportunistes, l'actualisation des flux monétaires et l'utilisation d'un volume de 2 000 m^3 fait passé les PRI sans et avec CASEP de 5,19 et 6,72 années à 10,67 et 52,84 années, respectivement. Du point de vue du distributeur, la question est de savoir s'il est raisonnable de subventionner des branchements de clients lorsque cela porte la PRI à un niveau qui frôle la durée de vie utile des actifs.

Sur la base de l'information disponible, la FCEI juge que les PRI qui devraient être retenus sont celles basées sur un volume de 2 000 m3 et un calcul d'actualisation approprié. Sur ces bases, la PRI du client subventionné passe de 13 à 10 ans et que celle du distributeur passe de 10 à 53 ans. D'une part, il est fortement incertain que de faire passer une PRI de 13 à 10 ans puisse avoir un quelconque effet sur les consommateurs. D'autre part, la PRI du distributeur dans le scénario avec CASEP excessivement longue.

Le point de vue des clients existants et le mécanisme incitatif

Outre les clients subventionnés et le distributeur, la mise en place d'un CASEP aurait aussi une incidence importante sur les clients existants. La FCEI est préoccupée par l'iniquité du CASEP envers ces clients dans le contexte du mécanisme incitatif de Gazifère.

De façon générale, le cadre réglementaire de Gazifère implique que, à la marge, le branchement de nouveaux clients résidentiels a un effet tarifaire positif (i.e. hausse des tarifs). Pour s'en convaincre, il suffit de comparer les revenus de distribution générés par un nouveau client avec l'impact de ce nouveau client sur le revenu requis. Selon le mécanisme incitatif en place, le revenu requis est rehaussé de 570$ pour chaque nouveau client. Sur la base d'un revenu moyen de distribution de 21,63 ¢/m^3, un client consommant 2000 m^3 par année génèrera un revenu de distribution de 432$. Ainsi, le branchement d'un nouveau client amènera un impact tarifaire de 138$ (570 - 432) sur la clientèle existante. Dans le contexte du mécanisme incitatif, les clients actuels n'ont donc aucun intérêt à voir de nouveaux clients se brancher. Bien que cette situation ne soit pas idéale, elle s'inscrit dans un mécanisme incitatif dans lequel Gazifère doit réaliser des gains de productivité. Le branchement de nouveaux clients est un moyen dont dispose Gazifère pour atteindre ces gains et l'en priver serait possiblement inéquitable.

Toutefois, à travers le CASEP, Gazifère demande aux clients de financer, à même leurs tarifs, le branchement de nouveaux clients dont l'arrivée n'est pas souhaitable pour eux. La FCEI estime à 35 000$ la valeur actuelle nette de l'impact tarifaire associé au branchement de 34 nouveaux clients en conversion. Si l'on ajoute le budget de 75 000$ demandé pour le CASEP, l'impact tarifaire total actualisé atteint 110 000$.[16] Considérant que le CASEP ne présente aucun bénéfice pour les clients actuels (voire même des coûts), la FCEI juge qu'il serait injuste de demander à ces derniers de le financer et que cela romprait l'équilibre du mécanisme jugé équitable par la Régie et phase I du présent dossier.

[16] Voir annexe 5.

Pour les multiples raisons évoquées ci-haut, la FCEI demande à la Régie de ne pas autoriser la mise en place d'un CASEP.

Cela dit, la FCEI note que Gazifère prévoyait allouer l'ensemble de l'exclusion CASEP au client du tarif 2. Nous en concluons donc que Gazifère juge que cette clientèle est en mesure d'absorber cette hausse de coûts. **Sur cette base, la FCEI demande que cette marge de manœuvre de 75 000$ soit utilisée afin d'alléger le niveau d'interfinancement entre le tarif 2 et les autres tarifs.**

Annexes

Les annexes 1 à 5 sont présentées en format Excel. Voir le fichier « Annexes.xls » joint à la présente preuve.