

**SUIVI DE LA DECISION D-2010-144**

**RAPPORT SUR L'ALLOCATION DES**

**COÛTS, LES LIENS ENTRE LES COÛTS ET**

**LES TARIFS AINSI QUE LA VISION**

**TARIFAIRE DE GAZ METRO EN**

**DISTRIBUTION**

## TABLE DES MATIÈRES

	Page
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>4</b>
<b>1. ALLOCATION DES COÛTS .....</b>	<b>5</b>
1.1. Objectifs et principes de l'allocation des coûts ainsi que son utilité .....	5
1.2. Démonstration quantitative de l'allocation des coûts .....	7
1.2.1. Présentation de l'allocation des coûts et des étapes de l'étude d'allocation.....	7
1.2.2. Classification et allocation des coûts.....	8
1.2.3. Allocation des conduites principales.....	13
1.2.4. Questions et échanges avec les intervenants.....	18
1.2.5. Méthodes d'allocation et analyse de sensibilité .....	19
1.2.6. Conclusion .....	25
1.3. Pistes de réflexion et ajustements à l'allocation des coûts .....	26
<b>2. LES LIENS ENTRE LES COÛTS ET LES TARIFS DE DISTRIBUTION .....</b>	<b>29</b>
2.1. Analyse des coûts de distribution.....	29
2.1.1. Les coûts variables de distribution .....	31
2.1.2. Comment traduire les coûts fixes de distribution en paramètres tarifaires? .....	31
2.1.3. Les coûts fixes liés « directement aux clients » .....	32
2.1.4. Les coûts fixes liés « aux revenus ».....	32
2.1.5. Consolidé des coûts fixes liés « au nombre de clients » et « à la pointe (CU) » .....	33
2.1.6. Par tarif et par palier .....	34
2.2. De quoi tient-on compte lorsque l'on conçoit les tarifs de distribution ?.....	35
2.3. Que retrouve-t-on dans les tarifs de distribution? .....	37
2.3.1. Les proportions de frais fixes par tarif et par palier .....	40
2.3.2. La décroissance du prix unitaire moyen au tarif D <sub>1</sub> .....	42
2.3.3. La décroissance du prix unitaire moyen aux tarifs D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub> .....	45
2.3.4. La décroissance du prix unitaire moyen au tarif D <sub>5</sub> .....	47
2.3.5. Conclusion .....	49
2.4. Interfinancement .....	50
2.5. Corollaires.....	51
<b>3. VISION TARIFAIRE DES TARIFS DE DISTRIBUTION .....</b>	<b>53</b>
3.1. Interfinancement .....	53
3.1.1. État de la situation d'interfinancement avant et depuis le dégroupement des tarifs .....	54
3.1.2. Vision tarifaire de Gaz Métro au sujet de l'interfinancement.....	61
3.2. Portion fixe des tarifs de distribution.....	65
3.2.1. Les tarifs de distribution à débit stable (D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub> ).....	69
3.2.2. Le tarif de distribution D <sub>1</sub> .....	70
3.2.3. Le tarif de distribution D <sub>5</sub> .....	74

3.3. Les liens logiques entre les tarifs et les paliers tarifaires .....	77
3.3.1. Le tarif de distribution D <sub>1</sub> .....	78
3.3.2. Les tarifs de distribution à débit stable (D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub> ) .....	79
3.3.3. Le tarif de distribution D <sub>5</sub> .....	84
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>88</b>
<b>ANNEXES</b> .....	<b>92</b>

1 **INTRODUCTION**

2 Dans le cadre du dossier tarifaire 2011, un groupe de travail a été créé pour traiter de  
3 l'allocation des coûts et faire le lien entre la répartition des coûts et les structures tarifaires.  
4 Dans sa décision D-2010-144, la Régie mentionnait :

5 « [...] la Régie autorise la tenue de réunions techniques visant à permettre à Gaz Métro de faire  
6 une démonstration quantitative de la méthode d'allocation du coût de service.

7 « De plus, la Régie considère que le groupe de travail devra aussi examiner les liens entre les  
8 résultats de l'étude de répartition des coûts et les structures tarifaires existantes pour les tarifs de  
9 distribution<sup>1</sup>.

10 En conséquence, les objectifs du groupe de travail étaient de :

- 11 • Permettre à Gaz Métro de faire une démonstration quantitative de la méthode d'allocation  
12 du coût de service.
- 13 • Examiner les liens entre les résultats de l'étude de répartition des coûts et les structures  
14 tarifaires existantes pour les tarifs de distribution.

15 Deux rencontres techniques ont eu lieu le 21 février et le 18 mars. Lors de ces rencontres,  
16 Gaz Métro a fait une démonstration quantitative des méthodes d'allocation et a présenté les  
17 liens entre les coûts et les tarifs. Les discussions et échanges lors des séances d'information  
18 ont mené à certaines réflexions qui sont abordées dans cette preuve.

19 Suite à ces séances d'information et lors du prochain dossier tarifaire, la Régie demande au  
20 distributeur de lui fournir un rapport faisant état des discussions qui auront cours lors de ces  
21 rencontres et, le cas échéant, des pistes d'améliorations qui pourraient être apportées aux  
22 structures tarifaires.

23 « Elle demande au distributeur de lui fournir, lors du prochain dossier tarifaire, un rapport faisant  
24 état des discussions qui auront cours lors de ces rencontres et, le cas échéant, des pistes  
25 d'améliorations qui pourraient être apportées aux structures tarifaires<sup>2</sup>. »

---

<sup>1</sup> D-2010-144, R-3720-2010 Phase 2, 2010 11 04, page 26

<sup>2</sup> Idem 1

1 Dans la décision D-2011-048, soit la décision procédurale du déroulement de la phase 2 du  
2 dossier tarifaire, la Régie réitère sa demande dans la liste des sujets devant faire l'objet de  
3 rapports détaillés et faisant partie de la preuve en audience. Cependant, le rapport faisant état  
4 des discussions ayant eu cours lors des rencontres ne semble plus faire partie du suivi.

5 « *Rapport sur les liens entre les résultats de la répartition des coûts et les structures tarifaires, et,*  
6 *le cas échéant, les pistes d'amélioration qui pourraient être apportées aux structures tarifaires.* »

7 Sans présenter une section distincte dans cette preuve faisant le rapport des discussions lors  
8 des rencontres, celles-ci ont été intégrées aux différentes sections. Ainsi, la première section de  
9 ce rapport résume la démonstration quantitative de l'allocation des coûts qui a été présentée  
10 lors des séances d'information ainsi que certaines analyses et réflexions suite à des  
11 discussions. La seconde partie met en relation les liens entre les coûts et les tarifs. Bien que  
12 cette analyse entre les coûts et les tarifs ait été présentée lors de la deuxième rencontre,  
13 Gaz Métro a poussé un peu plus loin son analyse depuis. Dans cette preuve, en plus de  
14 l'analyse globale qui a été présentée en rencontre, Gaz Métro y présente une analyse par tarif  
15 et par sous-palier tarifaire. Cette analyse plus poussée avait d'ailleurs été demandée par  
16 certains intervenants lors de cette rencontre. La troisième et dernière partie présente la vision  
17 tarifaire de Gaz Métro. Cette vision a pour objectif d'améliorer les tarifs de distribution existants  
18 afin de mieux refléter les coûts et d'assurer l'équité entre les tarifs ainsi que d'autres  
19 considérations telles que la simplicité et la stabilité tarifaire. Cette troisième et dernière section  
20 n'a pas été présentée lors des deux rencontres en conformité avec la demande de la Régie en  
21 lien avec les objectifs du groupe de travail.

## 22 **1. ALLOCATION DES COÛTS**

### 23 **1.1. Objectifs et principes de l'allocation des coûts ainsi que son utilité**

24 L'objectif principal de l'allocation est de répartir les coûts de l'année témoin (soit le dernier  
25 budget approuvé par la Régie dans le cas de Gaz Métro), entre les différents services et  
26 catégories de clients et ce, le plus équitablement et raisonnablement possible. Le résultat final  
27 permet de :

- 28 • Connaître le coût de desservir chaque catégorie de clients;

- 1           • Déterminer ce qu'il en coûte pour livrer une unité de gaz à chaque tarif et palier  
2           tarifaire et non de juger des prix ou des taux qu'il convient de facturer pour cette  
3           unité de gaz; et
- 4           • Aider à la conception des tarifs. Lors de propositions tarifaires, Gaz Métro s'appuie,  
5           entre autres choses, sur la structure des coûts.

6 Plusieurs constats sur la structure des coûts peuvent être faits à partir de l'étude d'allocation. Il  
7 est important de voir à ce que la structure des coûts soit relativement bien reflétée au niveau  
8 des structures tarifaires. De plus, en calculant le rapport des revenus sur les coûts pour obtenir  
9 le niveau d'interfinancement, cela amène une meilleure vision de la contribution de chacune des  
10 classes tarifaires aux coûts. Le niveau d'interfinancement est mesuré annuellement par l'étude  
11 d'allocation du coût de service déposée à la Régie de l'énergie dans le cadre du dossier tarifaire  
12 de Gaz Métro.

13 La Régie a mené en 1985 une cause générique sur les principes d'allocation des coûts ayant  
14 mené à l'ordonnance (décision) G-429. Bien que plusieurs critères pour l'évaluation des  
15 facteurs aient été analysés et considérés, la Régie convient que la priorité doit être accordée le  
16 plus possible à la relation de cause à effet.

17       « [...] l'importance de baser l'étude de coût de service sur des relations de causalité mais la  
18       difficulté de déceler ces relations dans le cas de certaines méthodes a conduit à l'évaluation de  
19       leur satisfaction des résultats produits, plutôt qu'à une évaluation de la justesse de la mécanique  
20       de chaque méthode<sup>3</sup>. »

21 La clé pour une allocation des coûts équitable et raisonnable est une compréhension de la  
22 causalité des coûts. La meilleure approche consiste à affecter directement les coûts lorsque les  
23 frais sont encourus pour un client ou une catégorie de clients et peuvent être ainsi identifiés.  
24 L'allocation directe des coûts doit être pratiquée dans tous les cas où cela est possible, dans la  
25 mesure où son calcul n'est pas trop compliqué ou coûteux. Lorsque l'allocation directe des  
26 coûts n'est pas possible, l'utilisation de facteurs de répartition s'impose. Un facteur d'allocation  
27 spécifique à chaque coût doit être appliqué en fonction du lien de causalité.

---

<sup>3</sup> Dossier 3028-85, GMI G-429, p.13

1 Il est à noter que les objectifs tarifaires tel que la simplicité, la concurrence, la stabilité des  
2 revenus, etc. ne doivent pas être atteints en modifiant l'allocation des coûts mais doivent être  
3 pris en compte lors de la conception des tarifs, la mise à jour des tarifs et la révision des taux.

4 Bien qu'elle soit un outil de référence déterminant dans certaines prises de décision, l'allocation  
5 des coûts comporte des limites. Elle est utilisée pour fournir une bonne indication de la causalité  
6 des coûts à un moment précis dans le temps. Elle ne peut et ne doit pas être considérée  
7 comme une mesure précise du coût réel du service d'une classe tarifaire particulière pour une  
8 année donnée, et encore moins d'un client particulier.

## 9 **1.2. Démonstration quantitative de l'allocation des coûts**

### 10 **1.2.1. Présentation de l'allocation des coûts et des étapes de l'étude d'allocation**

11 L'étude du coût de service permet d'allouer les différents coûts de l'entreprise, pour une  
12 année donnée, à chacune des classes de clients qui la composent. Le résultat de l'étude  
13 permet de constater l'écart entre les revenus et les coûts pour les différentes classes  
14 tarifaires, écart appelé interfinancement.

15 L'allocation des coûts se compose de trois grandes étapes : la fonctionnalisation, la  
16 classification et l'allocation.

#### 17 Étape 1 – Fonctionnalisation

18 La fonctionnalisation des coûts de l'entreprise est le reclassement des comptes selon  
19 leur finalité respective. Il s'agit d'identifier et de détailler les coûts liés à chacun des cinq  
20 services offerts par Gaz Métro, soit : la fourniture, la compression, le transport,  
21 l'équilibrage et la distribution.

#### 22 Étape 2 – Classification

23 Cette étape est très importante car elle consiste à classer les coûts de chaque fonction  
24 (étape fonctionnalisation) selon la façon dont ils sont encourus. Les coûts peuvent ainsi  
25 avoir été encourus directement pour certains clients, ils peuvent être liés à la pointe  
26 (capacité/demande) de consommation des clients, ou encore liés au nombre de clients  
27 ou aux volumes de consommation. La justification de la classification de chacun des  
28 coûts correspond au lien de causalité qui a engendré ce coût.

1            Étape 3 – Allocation des coûts entre les classes tarifaires

2            L'étape finale consiste à attribuer à chaque catégorie de coûts un facteur d'allocation en  
3            lien avec la classification afin de répartir les coûts par tarif et par palier tarifaire. C'est  
4            l'étape la plus longue de l'allocation des coûts. Elle débute par la collecte de données  
5            qui est un exercice nécessitant beaucoup de temps. Plusieurs personnes dans différents  
6            départements sont sollicitées afin de fournir l'information nécessaire à l'allocation des  
7            coûts. Gaz Métro étant en processus d'amélioration continue, les sources de données  
8            sont constamment revues afin d'assurer la meilleure information disponible. Par la suite,  
9            pour chaque facteur d'allocation qui sera défini, il existe un programme. Ces  
10           programmes permettent de faire la ventilation par tarif et sous-tarif selon la classe de  
11           facteur qui a été assignée aux coûts à l'étape 2. Un traitement de l'information est  
12           toujours nécessaire quel que soit le type de facteur associé aux coûts. Les données sont  
13           regroupées par région, par grosseur de clients, par tarif, pour ensuite sommer les  
14           valeurs résultantes. Il est à noter que les coûts répartis sont ceux budgétés, soit le  
15           dernier budget approuvé par la Régie. Par contre, certaines données réelles sont  
16           utilisées dans l'établissement des facteurs d'allocation.

17           C'est lorsque tous les comptes de l'entreprise sont alloués par catégorie tarifaire puis  
18           ensuite sommés que l'on peut constater l'interfinancement. Les résultats de cet exercice  
19           sont présentés en dollars (\$) ou en taux unitaire (¢/m<sup>3</sup>).

20           **1.2.2. Classification et allocation des coûts**

21           L'allocation des coûts n'est pas une science exacte. La méthode utilisée et le résultat  
22           doivent être raisonnables. D'ailleurs, dans *The Process of Ratemaking*, M. Goodman  
23           mentionne :

24                    « *Every cost allocation method is imprecise. The major question is whether in the*  
25                    *agency's judgment "the method and result are reasonable, [...]*<sup>4</sup> . »

26           L'origine de chaque coût étant unique, le choix de la méthode appropriée doit être basé  
27           sur une relation de causalité et être raisonnable.

---

<sup>4</sup> The process of Ratemaking, Leonard Saul Goodman, Public Utilities Reports, Inc. 1998, page 147

1 La première étape de la classification est d'identifier les coûts qui peuvent être affectés  
2 directement à un client ou un groupe de clients lorsqu'on connaît celui ou ceux qui les  
3 ont générés. Cette pratique est utilisée dans tous les cas possibles puisqu'elle a un bon  
4 lien de causalité. Les branchements et les compteurs sont des exemples de coûts qui  
5 sont alloués de façon directe. Bien qu'elle soit la meilleure solution, l'allocation des coûts  
6 de manière directe est dans bien des cas impossible.

7 Il existe également d'autres types de coûts qui peuvent être rattachés sans trop  
8 d'ambiguïté par un lien mesurable. Ces coûts sont exprimés par un facteur d'allocation  
9 appelé facteur de base. Il en existe quatre :

10 1. Nombre de clients

11 C'est un coût qui évolue avec le nombre de clients dans l'entreprise. Ce facteur est  
12 créé en répartissant le nombre de clients prévus au dernier budget approuvé par la  
13 Régie au prorata du nombre de clients réellement observé par palier tarifaire lors de  
14 la dernière année financière complète. À titre d'exemple, les coûts liés aux services  
15 aux clients sont des coûts qui évoluent en fonction du nombre de clients.

16 **TABLEAU 1.2.2 A – EXEMPLE ALLOCATION FACTEUR « CLIENTS »**

Tarif	D <sub>1</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	D <sub>M</sub>
Facteur qui répartit selon le nombre de clients : <b>FB08</b>	98,96 %	0,02 %	0,04 %	0,08 %	0,90 %
Budget service aux client : 9 407 000 \$	9 308 776	2 004	4 007	7 603	84 610

17  
18 2. Volume retiré

19 C'est un coût qui évolue avec les volumes retirés dans l'entreprise. De la même  
20 façon qu'est obtenu le facteur d'allocation relié au nombre de clients, ce facteur est  
21 créé en répartissant les volumes prévus au dernier budget approuvé par la Régie au  
22 prorata des volumes réellement consommés par palier tarifaire lors de la dernière  
23 année financière complète. À titre d'exemple, le coût lié au mercaptan est un coût  
24 qui évolue en fonction des volumes consommés.

**TABLEAU 1.2.2 B – EXEMPLE ALLOCATION FACTEUR « VOLUME »**

<b>Tarif</b>	<b>D<sub>1</sub></b>	<b>D<sub>3</sub></b>	<b>D<sub>4</sub></b>	<b>D<sub>5</sub></b>	<b>D<sub>M</sub></b>
Facteur qui répartit selon le Volume : <b>FB01D</b>	40 %	1 %	26 %	15 %	18 %
Budget mercaptan : 300 000 \$	120 803	2 180	79 347	43 633	54 037

**3. Revenus**

Les revenus de vente de gaz, prévus au dernier budget approuvé par la Régie, étant identifiables par tarif et palier tarifaire, ils sont affectés directement à chaque classe tarifaire. Par exemple, la taxe sur le réseau attribuable à chaque tarif et palier tarifaire est obtenue en multipliant le profit brut attribuable à chaque classe par la taxe sur le réseau.

**TALBLEAU 1.2.2 C – EXEMPLE ALLOCATION FACTEUR « REVENU »**

	<b>D<sub>1</sub></b>	<b>D<sub>3</sub></b>	<b>D<sub>4</sub></b>	<b>D<sub>5</sub></b>	<b>D<sub>M</sub></b>
Facteur de répartition selon le Revenu brut: <b>REVBRUTD</b>	68%	0%	12%	5%	13%
Budget taxe sur le réseau: 11 745 000 \$	8 041 945	52 526	1 453 147	636 879	1 560 503

**4. Capacité (pointe ou demande)**

C'est l'ensemble des coûts reliés à la consommation de pointe de la clientèle. Plus de la moitié des coûts de la base de tarification sont alloués avec ce type de facteur, soit l'ensemble des coûts associés aux conduites principales. Une portion des coûts des conduites de distribution et l'ensemble des coûts des conduites d'alimentation<sup>5</sup> sont classifiés selon la capacité. L'étape de classification des coûts reliés à la capacité n'est généralement pas contestée. Par contre, c'est le choix de la méthode d'allocation permettant de répartir les coûts classifiés selon la capacité entre les clients qui fait l'objet de plus de débat. Tel que déjà mentionné, la méthode utilisée et le résultat doivent être raisonnables.

<sup>5</sup> Gaz Métro utilisera, pour les fins de cette preuve, le terme conduite d'alimentation. Les conduites d'alimentation incluent aussi les conduites de transmission.

1 À l'étape de la classification, lorsque le lien de causalité entre les coûts et celui qui  
2 l'engendre ne peut être directement attribué à un facteur de base, Gaz Métro utilise  
3 d'autres facteurs dits mixtes (spéciaux) et dérivés. Ce sont généralement des charges  
4 liées au fonctionnement de l'ensemble de l'entreprise et pour lesquelles il faut  
5 déterminer une méthode de répartition. La recherche de solution afin de pallier le  
6 problème de partage de ces coûts a permis de développer, au fil du temps, différentes  
7 méthodes telles que :

8 1. Les facteurs mixtes (ou spéciaux)

9 C'est une combinaison de facteurs de base tels que revenus, volume, nombre de  
10 clients, capacité ou même allocation directe. Dans ce type de facteurs, plusieurs  
11 déterminants dans la génération du coût ont été retenus. Par exemple, les frais de  
12 publicité sont alloués par marché (allocation directe) et par la suite, à 50 % en  
13 fonction du nombre de clients et à 50 % en fonction des volumes pour chaque  
14 segment de marché associé, et à 100 % en fonction des revenus annuels pour les  
15 coûts attribuables à tous (facteurs de base). Les deux tableaux suivants présentent  
16 les étapes décrites précédemment.

17 **TABLEAUX 1.2.2 D – EXEMPLE ALLOCATION FACTEUR « MIXTE »**

Segment de marché	Budget
Résidentiel	1 542 885
CII	1 504 313
VGE	38 572
TOUS	771 442
TOTAL	3 857 212

Tarif	Grosueur	Vol %	\$	Nbclient %	\$	Rev tot %	\$	Résultat \$
01	10950	37%	285 844	93%	718 522	6%	48 901	1 053 267
01	36500	17%	128 463	4%	33 427	2%	18 784	180 675
01	109500	22%	170 933	2%	15 361	3%	23 120	209 414
01	365000	16%	120 690	0%	3 537	2%	15 176	139 403
01	1095000	8%	58 343	0%	573	1%	6 840	65 756
01	3650000	1%	7 168	0%	23	0%	789	7 980
01	10950000	0%	0	0%	0	0%	0	0
			<b>100%</b>	<b>771 443</b>	<b>100%</b>	<b>771 443</b>		
01	10950	5%	39 319	54%	405 700	3%	24 638	188 595
01	36500	11%	85 447	26%	194 023	6%	47 450	326 919
01	109500	17%	125 483	13%	94 633	8%	64 458	284 574
01	365000	15%	109 919	4%	27 252	7%	52 491	189 662
01	1095000	8%	62 437	1%	5 002	4%	27 539	94 979
01	3650000	3%	21 492	0%	595	1%	8 980	31 067
01	10950000	1%	9 546	0%	74	0%	3 765	13 385
03	0	2%	13 624	0%	770	1%	5 022	19 416
M	0	38%	284 889	3%	24 107	14%	109 161	418 157
			<b>100%</b>	<b>752 157</b>	<b>100%</b>	<b>752 157</b>		
04	0	78%	15 100	32%	6 183	32%	246 952	268 236
05	0	22%	4 186	68%	13 103	9%	67 376	84 665
			<b>100%</b>	<b>19 286</b>	<b>100%</b>	<b>19 286</b>		
Total			1 542 885		1 542 885	100%	771 442	3 857 212

## 2. Les facteurs dérivés

Ce facteur prend en considération la répartition des coûts d'un ensemble de coûts déjà répartis, soit par un facteur direct, de base, mixte ou d'un autre facteur dérivé, et alloue ce coût selon la répartition de cet ensemble. Il alloue donc un coût selon un sous-total d'une catégorie de coûts déjà répartis. Par exemple, les coûts des installations générales sont alloués selon la répartition des coûts totaux des autres dépenses d'immobilisation déjà allouées dans la base de tarification par tarif, sous-tarif et palier qui comprend: conduites principales, branchements et déviations, compteurs et régulateurs, etc. Le tableau suivant présente les étapes suivies pour allouer un coût en fonction d'un facteur dérivé. L'exemple détaillé est le facteur IMMOBILD.

1

**TABLEAU 1.2.2 E – EXEMPLE ALLOCATION FACTEUR « DÉRIVÉ »**

IMMOBILISATIONS	Budget		Tarif				
			D <sub>1</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	D <sub>M</sub>
Transmission	26 424 000	CONDPRIN	17 744 291	69 552	4 266 224	1 281 160	3 062 772
Contribution Transmission	(20 520 000)	CONDPRIN	-13 779 627	-54 012	-3 313 008	-994 906	-2 378 447
Terrains, servitudes, structures	22 718 000	CONDPRIN	15 255 632	59 798	3 667 881	1 101 475	2 633 215
Conduites principales et déviation	834 223 000	CONDPRIN	560 198 910	2 195 813	134 687 492	40 447 049	96 693 735
Voies d'accès et autres	53 902 000	CONDPRIN	36 196 367	141 879	8 702 619	2 613 422	6 247 713
Branchements et déviations	387 987 000	FS21	360 827 910	3 879 870	7 759 740	3 879 870	11 639 610
Compteurs et régulateurs	90 721 000	FS22	82 087 071	78 637	696 604	956 272	6 902 416
Terrain, structure et amélioration	56 273 137	IMMOBILD					
Équipement et matériel divers	27 741 863	IMMOBILD					
Matériel roulant et machinerie	31 712 000	IMMOBILD					
Biogaz	7 139 000	Biogaz	0	0	0	0	7 139 000
Contributions - infrastructures	(25 758 000)	CONDPRIN	-17 297 058	-67 799	-4 158 697	-1 248 869	-2 985 577
Subventions gouvernementales	(28 164 000)	CONDPRIN	-18 912 739	-74 132	-4 547 152	-1 365 523	-3 264 454
Contributions - construction	(7 699 000)	CONDPRIN	-5 170 046	-20 265	-1 243 024	-373 284	-892 381
Contributions - P.E.R.D.	(34 831 000)	CONDPRIN	-23 389 775	-91 681	-5 623 556	-1 688 770	-4 037 217
Travaux en cours	9 306 000	CONDPRIN	6 249 182	24 495	1 502 478	451 199	1 078 647
<b>TOTAL IMMOBILISATIONS</b>	<b>1 431 175 000</b>		<b>1 000 010 118</b>	<b>6 142 155</b>	<b>142 397 602</b>	<b>45 059 095</b>	<b>121 839 031</b>
<b>Proportion</b>			<b>76%</b>	<b>0%</b>	<b>11%</b>	<b>3%</b>	<b>9%</b>

2

3

### 1.2.3. Allocation des conduites principales

4

Il est reconnu qu'il n'existe pas de méthode d'allocation des coûts communs, tels que les conduites principales, à l'abri des critiques. En effet, les facteurs d'allocation utilisés afin d'allouer les coûts des conduites principales sont très complexes et sont les plus souvent sources de débats auprès des organismes réglementaires. L'ordonnance G-429 faisait référence à cette réalité:

9

*« [...] la Régie reconnaît que la majeure partie des dépenses de l'entreprise est constituée de frais communs à toutes les classes tarifaires et que la répartition de ces frais communs entre les diverses classes fait appel à des analyses relativement complexes au sujet desquelles la jurisprudence ne dégage à ce jour aucun consensus malgré son abondance depuis près d'un siècle de pratique de la réglementation en Amérique du Nord<sup>6</sup>. »*

15

Pour limiter les débats, la méthode utilisée et le résultat doivent être raisonnables et équitables. Dans cette cause générique, la Régie avait demandé à Gaz Métro de participer à l'évaluation des méthodes d'allocation des coûts de service. Ces analyses avaient porté sur l'ensemble des facteurs d'allocation et particulièrement sur les méthodes d'allocation des conduites principales. Plusieurs méthodes d'allocation avaient été étudiées pour finalement statuer sur la méthode encore utilisée aujourd'hui pour l'allocation des conduites principales, la méthode CAU « capacité attribuée et

<sup>6</sup> Dossier 3028-85, GMI G-429, p.58

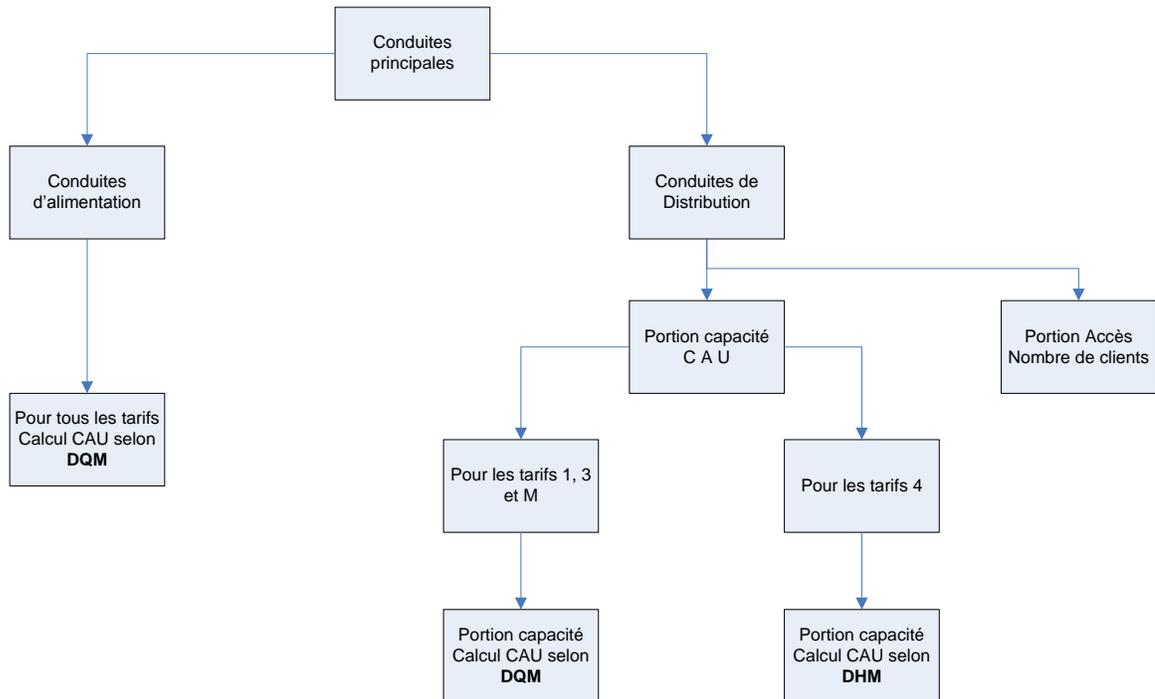
1 utilisée ». Quelques modifications ont été apportées depuis pour préciser l'allocation de  
2 certains coûts mais les fondements restent les mêmes.

3 Les modifications les plus importantes, suite à la G-429, ont été proposées lors de la  
4 cause tarifaire 1993 et approuvées par la décision D-97-47. Gaz Métro avait demandé à  
5 la Régie de modifier la CAU pour l'appliquer par région plutôt que par zone. La demande  
6 est survenue après un constat sur l'évolution des coûts des conduites principales  
7 alloués aux clients du marché résidentiel. Dans les années 80 et 90, le développement  
8 s'est fait surtout au niveau commercial ce qui aurait dû avoir pour conséquence de  
9 diminuer les coûts alloués des conduites principales aux clients du marché résidentiel  
10 (en raison de la baisse des coûts d'amortissement des investissements reliés aux  
11 conduites principales dans le marché résidentiel vs la hausse des coûts  
12 d'amortissement des investissements reliés aux conduites principales dans le marché  
13 commercial). Par contre, ce n'était pas ce qui était constaté au niveau des résultats de  
14 l'allocation des coûts. L'allocation régionale des conduites principales permettait de  
15 régler ce problème. Suite à cette modification, les clients résidentiels se voyaient allouer  
16 moins de coûts reliés aux conduites principales. Dans la même cause, un autre  
17 changement a été apporté dans le calcul de l'accès des conduites principales.  
18 Gaz Métro proposa d'utiliser la méthode du diamètre zéro plutôt que celle du diamètre  
19 minimum.

20 Le réseau de Gaz Métro comprend un ensemble de conduites qui peuvent être  
21 distinguées selon leur finalité. Le coût de la conduite principale se subdivise en coût de  
22 conduite de distribution et en coût de conduite d'alimentation.

23 Les conduites d'alimentation servent à alimenter les réseaux de distribution. Les  
24 conduites de distribution, composées de différents diamètres et matériaux, acheminent  
25 le gaz des conduites jusqu'aux branchements. Elles permettent l'accès au réseau des  
26 clients et la livraison du gaz selon les demandes propres à chaque client.

1

**SCHÉMA 1.2.3 : PROCESSUS GLOBAL DE L'ALLOCATION DES CONDUITES**

2

3 Les coûts relatifs aux conduites d'alimentation et de distribution ne pouvant être  
 4 attribués directement à chaque catégorie tarifaire, leur répartition nécessite une  
 5 méthode répondant aux fonctions distinctes auxquelles elles correspondent. Les coûts  
 6 des conduites de distribution peuvent être séparés selon une composante «accès» et  
 7 une composante «capacité», alors que les coûts des conduites d'alimentation sont  
 8 classés comme étant des coûts de capacité uniquement.

9 L'allocation des coûts des conduites principales est relativement complexe mais peut  
 10 être résumée en trois grandes étapes:

- 11 1. Étape A : Calcul des paramètres servant à la détermination de la CAU (DQM<sup>7</sup> et CU)  
 12 et calcul de la CAU
- 13 2. Étape B : Établissement des coûts de conduite de distribution et d'alimentation
- 14 3. Étape C : Application des facteurs d'allocation sur les coûts

<sup>7</sup> DQM: Demande quotidienne maximale

1 Gaz Métro a expliqué en détail l'ensemble des étapes et des calculs permettant d'allouer  
2 les coûts des conduites principales lors des deux séances d'information. Gaz Métro a  
3 joint, aux annexes A et B, les documents présentés. Les prochaines lignes résumant ces  
4 documents.

5 Pour refléter le concept de capacité dans les coûts des conduites d'alimentation et dans  
6 la portion capacité des conduites de distribution, le facteur d'allocation appelé  
7 « Capacité Attribuée et Utilisée » (CAU) est utilisé.

8 À l'étape A, Gaz Métro calcule les paramètres servant à la détermination de la CAU. La  
9 capacité attribuée (CA) représente la demande annualisée maximale de la clientèle. Elle  
10 est évaluée en multipliant pour chaque tarif et palier tarifaire la demande quotidienne  
11 maximale (DQM) évaluée à la journée de pointe d'un hiver extrême, multipliée par  
12 365 jours, soit :  $DQM \times 365 = CA$ . Pour les conduites de distribution du tarif D<sub>4</sub>  
13 uniquement, la DQM est obtenue par la demande horaire maximale (DHM) inscrite au  
14 contrat multipliée par 24 heures et par 365 jours. Au tarif D<sub>5</sub>, cette demande quotidienne  
15 maximale est considérée comme nulle, les clients de ce tarif pouvant être interrompus  
16 en période de pointe. Ainsi, il n'y a aucune capacité attribuée (CA) aux clients du tarif D<sub>5</sub>.  
17 La capacité utilisée (CU) correspond à la demande annuelle budgétée de la clientèle soit  
18 selon le dernier budget approuvé par la Régie. Une fois la CA et la CU établies, un ratio  
19 représentant l'excédent et le déficit est calculé à chaque classe en ne gardant que les  
20 valeurs positives à chacune d'entre elle. Par la suite, un facteur d'ajustement est calculé  
21 de manière à répartir les retraits excédentaires. L'étape finale est la détermination de la  
22 CAU. Elle s'obtient en additionnant la capacité attribuée et le facteur d'ajustement.

23 À l'étape B, Gaz Métro détermine les coûts alloués aux conduites de distribution et  
24 d'alimentation. La première étape consiste à séparer la base de tarification entre les  
25 conduites de distribution, d'alimentation et d'acier. Une méthode pour séparer la portion  
26 de la base de tarification des conduites d'acier entre les conduites de distribution et  
27 d'alimentation a été mise en place puisqu'elles se trouvent dans les deux types de  
28 conduites dans des proportions différentes. Cela dit, pour répartir les conduites d'acier,  
29 la méthode utilisée consiste à calculer des coûts unitaires pour différents types de  
30 conduite selon le diamètre et les matériaux. Parallèlement, des données provenant de  
31 l'ingénierie sur les longueurs de conduites sont classées entre les conduites de

1 distribution et d'alimentation selon leur pression. Ces données sur les longueurs sont  
2 ensuite multipliées par les coûts unitaires obtenus précédemment dans le calcul de  
3 répartition des conduites d'acier. Le résultat de cette multiplication permet d'établir la  
4 part des conduites de distribution et d'alimentation qui doivent être appliquées sur la  
5 valeur des conduites d'acier. Les valeurs obtenues sont ajoutées au montant de la base  
6 de tarification déjà répartie entre conduites de distribution et d'alimentation. Cette  
7 somme leur attribue de nouvelles proportions. Les subventions sont soustraites du  
8 montant de la base de tarification de façon à garder la même répartition avant et après  
9 le retrait.

10 Une fois la base de tarification répartie entre conduites de distribution et conduites  
11 d'alimentation, reste à définir la portion des coûts allouée à l'accès. La notion entourant  
12 l'accès au réseau présume que les coûts engagés pour assurer l'accès à tous les  
13 clients, abstraction faite des volumes retirés, est égale à un réseau hypothétique de  
14 diamètre zéro. En d'autres termes, la portion accès correspond à la contribution d'un  
15 client au réseau de distribution, peu importe sa consommation. Pour obtenir la portion  
16 accès des conduites de distribution, une régression linéaire sur le coût unitaire par  
17 diamètre est effectuée. Cette régression est effectuée par région plutôt que par zone  
18 depuis la décision D-97-47. La différence entre la portion des coûts « accès au réseau »  
19 et les coûts des conduites de distribution est attribuable à la portion capacité (CAU).

20 À l'étape C, Gaz Métro applique les facteurs obtenus des calculs faits à l'étape A aux  
21 coûts obtenus à l'étape B et ce, par région. Par la suite, les régions sont agrégées afin  
22 d'obtenir un résultat global par tarif et palier tarifaire.

23 Le tableau suivant présente le résultat pour une région donnée selon le budget 2009-  
24 2010 et identifie les étapes A, B et C définies précédemment.

1

**TABLEAU 1.2.3 – EXEMPLE ALLOCATION CONDUITES PRINCIPALES**

<b>ÉTAPE A</b>								
[A]	[B]	[C]	[D]	[E]	[F]	[G]	[H]	[I]
ÉLÉMENTS			TARIFS					TOTALUX
			D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	
Demande Quotidienne Maximale (DQM)	(m <sup>3</sup> /j)	[1]	533 580	8 120	337 089	417 035	0	1 295 824
Capacité Attribuée (CA)	(m <sup>3</sup> )	[2] = [1] * 365	194 756 682	2 963 912	123 037 636	152 217 605	0	472 975 835
<b>Pourcentage Capacité attribuée initiale (CA%)</b>			<b>41,18%</b>	<b>0,63%</b>	<b>26,01%</b>	<b>32,18%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>
Consommation Totale / Capacité Utilisée (CU)	(m <sup>3</sup> )	[3]	48 856 204	3 045 726	45 285 114	135 370 500	45 410 633	277 968 176
Coefficient d'utilisation / Load Factor (CU/LF)	(%)	[3] / [2]	25%	103%	37%	89%	P=0	59%
Déficit	(m <sup>3</sup> )	[4] = Max([2]-[3];0)	145 900 478	0	77 752 522	16 847 105	0	240 500 105
Excédent	(m <sup>3</sup> )	[5] = Max([3]-[2];0)	0	81 813	0	0	45 410 633	45 492 446
Excédent/Déficit	(%)	[6] = I[5] / I[4]						19%
Ajustement	(m <sup>3</sup> )	[7] = [5] - I[6]*I[4]	-27 598 199	81 813	-14 707 488	-3 186 760	45 410 633	
Capacité Attribuée Utilisée (CAU)	(m <sup>3</sup> )	[8] = [2] + [7]	167 158 484	3 045 726	108 330 148	149 030 845	45 410 633	472 975 835
<b>Pourcentage Capacité Attribuée Utilisée</b>			<b>35,34%</b>	<b>0,64%</b>	<b>22,90%</b>	<b>31,51%</b>	<b>9,60%</b>	<b>100,00%</b>
<b>ÉTAPE B-C</b>								
Coûts de capacité	(\$)	[9]	19 050 685	347 115	12 346 149	16 984 718	5 175 350	53 904 000
Coût unitaire	(¢/m <sup>3</sup> )	[9] / [3] * 100	38,99	11,40	27,26	12,55	11,40	

2

3

#### 1.2.4. Questions et échanges avec les intervenants

4

Suite à des questions de certains intervenants, Gaz Métro a fourni une série d'informations lors des rencontres. Ces questions et interrogations ont été utiles et pertinentes à la démonstration quantitative. Gaz Métro a répondu aux questions et demandes d'information de la part des intervenants et de la Régie.

6

8

De plus, des problématiques éventuelles sur certains facteurs dérivés soit IMMOBILD, BASETARD, DEPLOITD, CDA et REVREQ ont été soulevées. Suite à une analyse, Gaz Métro a présenté les résultats à la deuxième rencontre. Bien qu'il n'y ait aucun impact sur les résultats de l'allocation elle-même, certaines modifications et précisions devront être apportées afin d'améliorer la compréhension de l'application de certains facteurs. En effet, certains facteurs d'allocation, tels que les facteurs dérivés, ont été créés il y a plus de 20 ans. Bien que le concept de facteurs dérivés soit toujours pertinent dans l'allocation de ces coûts, la nature et le montant des coûts qui les composent ont évolué. Des ajustements devront être apportés autant au niveau de la présentation de la pièce de fonctionnalisation et de classification de l'allocation des coûts qu'au niveau de la

10

11

12

13

14

15

16

17

1 pièce expliquant chaque facteur et leur origine. Gaz Métro désire souligner à nouveau  
2 que ces ajustements n'auront aucun impact sur les résultats finaux de l'étude de  
3 l'allocation des coûts. Ces ajustements seront couverts à la section 1.3.

4 Selon Gaz Métro, cette première partie de la démonstration quantitative des méthodes  
5 d'allocation, soit la présentation des méthodes d'allocation incluant les réponses aux  
6 questions des intervenants, a permis de démontrer que le processus est conforme aux  
7 obligations réglementaires en vigueur et que les facteurs sont bien appliqués. Ces  
8 rencontres ont aussi contribué à valider la description des méthodes relatives au calcul  
9 des facteurs d'allocation. En effet, l'ensemble du processus de l'allocation des coûts a  
10 été démontré et particulièrement, toutes les étapes détaillées menant à la production de  
11 l'allocation des conduites principales (CONDPRIN), soit le facteur le plus complexe.

#### 12 **1.2.5. Méthodes d'allocation et analyse de sensibilité**

13 En plus d'avoir démontré l'ensemble du processus de l'allocation des coûts, Gaz Métro  
14 a procédé à une analyse de sensibilité. Une analyse de sensibilité est une étude par  
15 laquelle on évalue la stabilité d'un modèle en examinant comment les résultats de  
16 l'analyse varient lorsque certains facteurs clés sont modifiés. Lors de la deuxième  
17 rencontre technique, Gaz Métro a démontré comment les variations de certains facteurs  
18 d'allocation, suite à une révision éventuelle de ceux-ci, engendraient des impacts peu  
19 significatifs sur la situation d'interfinancement entre les tarifs. Pour réaliser son analyse,  
20 Gaz Métro a repris la dernière allocation des coûts disponible, soit celle du budget 2009-  
21 2010.

22 Dans un premier temps, les rubriques de coûts composant la base de tarification ont  
23 d'abord été ordonnées selon leur classification. Chaque facteur d'allocation a pour  
24 origine une classification composée de facteurs de base. Un classement a été fait pour  
25 chaque rubrique de la base de tarification selon la nature de sa classification. Les  
26 facteurs non contestables, tel que l'ensemble des facteurs directs, apparaissent au  
27 début de ce classement. Ils sont composés majoritairement des branchements, des  
28 compteurs et des programmes de subventions. Les rubriques allouées selon les  
29 conduites principales arrivent en second dans ce classement. Gaz Métro juge que le  
30 facteur d'allocation CONDPRIN, qui alloue les coûts reliés aux conduites principales, est

1 équitable et raisonnable. Ils sont suivis des facteurs de base qui ont un lien de causalité  
2 très près de leurs coûts. À la fin de ce classement, se trouvent les facteurs dérivés qui  
3 ont un lien plus éloigné entre l'origine des coûts qu'ils allouent et ceux qui les  
4 engendrent. Le résultat final est un classement des facteurs allant des plus directs aux  
5 moins directs. L'annexe C présente cette analyse.

6 Cette analyse a permis de constater que près de 90% de la base de tarification est  
7 alloué selon des facteurs directs ou mixtes (qui utilisent des facteurs directs ou de base)  
8 qui, tel que déjà mentionné précédemment, captent bien le lien de causalité entre les  
9 coûts et ceux qui les engendrent. Les principaux coûts qui composent la base de  
10 tarification sont les branchements compteurs (allocation directe) et les conduites  
11 principales (allocation selon la classification « clients » via l'accès et selon la  
12 classification « demande » via la CAU). En incluant les immobilisations pour les  
13 installations générales qui, selon Gaz Métro, ne peuvent être mieux allouées que par le  
14 facteur dérivé IMMOBILD, le pourcentage est de plus de 96 %.

15 Gaz Métro considère que, globalement, la base de tarification est équitablement et  
16 raisonnablement allouée et que le résultat de l'allocation reflète bien la causalité des  
17 coûts. Toutefois, les coûts découlant de la base de tarification, bien qu'importants, sont  
18 uniquement un des intrants du revenu requis. Ainsi, Gaz Métro a poursuivi son analyse  
19 sur l'ensemble des coûts représentant le revenu requis.

20 Dans un deuxième temps, Gaz Métro a procédé, pour les coûts du revenu requis (les  
21 coûts de distribution), selon la même méthodologie que pour l'analyse de la base de  
22 tarification, soit un arrangement de ces coûts en fonction de leur classification. L'annexe  
23 D présente le résultat de cet exercice pour le revenu requis.

24 Cette deuxième analyse a permis de constater que près de 45 % des coûts du revenu  
25 requis sont alloués selon une allocation directe (branchements, compteurs, subventions,  
26 etc.), selon la capacité et le nombre de clients (conduites principales, etc.), et selon la  
27 base de tarification pour le rendement. Sommairement, il s'agit des coûts découlant de  
28 la base de tarification, soit l'amortissement de celle-ci et le rendement. Étant donné que  
29 Gaz Métro considère que, globalement, la base de tarification est équitablement et  
30 raisonnablement allouée et que le résultat reflète bien la causalité des coûts, alors les

1 éléments du revenu requis qui en découlent le sont eux aussi. En ajoutant les coûts  
2 utilisant des facteurs de base ou des facteurs mixtes qui utilisent des facteurs directs ou  
3 de base qui captent bien les liens de causalité dans leur ensemble, le pourcentage  
4 cumulatif est de 75 %. En additionnant d'autres coûts découlant de la base de  
5 tarification, tel que les installations générales et le développement informatique, le  
6 pourcentage cumulatif atteint près de 80 %.

7 Gaz Métro aimerait faire le point sur les postes de dépenses « impôt sur le revenu » et  
8 « dépenses d'administration ». En ce qui a trait au facteur d'allocation « revenu » qui  
9 alloue les coûts des « impôts sur le revenu », Gaz Métro proposera une réflexion pour  
10 s'assurer qu'ils sont bien répartis entre les différents groupes de clients. Bien qu'il soit à  
11 première vue raisonnable d'utiliser un facteur d'allocation selon les revenus pour allouer  
12 un coût d'impôt, ce facteur ne semble pas neutre puisque les revenus incluent un niveau  
13 élevé d'interfinancement. En effet, il semble a priori curieux d'allouer des coûts en  
14 fonction de revenus qui, à cause, principalement des niveaux d'interfinancement actuels,  
15 ne reflètent pas bien le comportement des coûts.

16 Enfin, Gaz Métro constate qu'environ 17 % du revenu requis provient du poste  
17 « dépenses d'administration » soit la ligne 67 du tableau à l'annexe D. Ce montant de  
18 plus de 90 M\$ est alloué selon un facteur dérivé « EXPLOITD ». Gaz Métro considère  
19 que le montant est particulièrement important pour être alloué selon un facteur dérivé.  
20 Ce poste de dépenses sera étudié afin de potentiellement l'éclater en plusieurs sous  
21 éléments dans le but d'avoir une meilleure causalité des coûts. À ce moment-ci,  
22 Gaz Métro n'est pas en mesure de se prononcer à savoir si une meilleure causalité des  
23 coûts sera possible pour ce poste de coûts.

24 Ces deux éléments feront partie des pistes de réflexion de l'allocation des coûts  
25 présentées à la section 1.3.

26 Cela dit, Gaz Métro considère que, globalement, les coûts sont équitablement et  
27 raisonnablement alloués.

28 Dernièrement, et afin de faire l'exercice de simulation, des coûts ont été sélectionnés  
29 selon la probabilité qu'ils fassent l'objet de réflexion dans le futur. Cela nous a amenés à

1 l'hypothèse qu'environ 25 % des coûts de distribution pourraient faire l'objet de telle  
 2 réflexion. L'ensemble des coûts de distribution ainsi sélectionnés représente un montant  
 3 de 138 M\$ sur 535 M\$ (dont 90 M\$ pour le poste « dépenses d'administration »).

4 Dans la cause tarifaire 2011, l'indice d'interfinancement était de 54,5 % pour la clientèle  
 5 du premier palier du tarif D<sub>1</sub>. Les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous.  
 6 Ceci constituera notre scénario de base pour notre dernière étape de l'analyse de  
 7 sensibilité.

**TABLEAU 1.2.5 A – SCÉNARIO DE BASE**

Scénario de base

	D <sub>1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (10 950 et +)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5,1A</sub>	D <sub>5,1B</sub>	D <sub>M</sub>	TOTAL
TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION	195 950 151	195 703 982	1 299 710	57 618 462	17 998 374	7 283 541	59 750 779	535 605 000
TOTAL REVENUS DE DISTRIBUTION	106 798 838	257 089 935	2 410 558	67 256 039	20 294 454	9 351 431	72 403 746	535 605 000
RATIO D'INTERFINANCEMENT	54,5%	131,4%	185,5%	116,7%	112,8%	128,4%	121,2%	100,0%

9

10 Dans le but de capter le comportement des coûts suite à une modification potentielle  
 11 d'un ou de plusieurs facteurs d'allocation, Gaz Métro a fait trois hypothèses. Soit que  
 12 10 %, 20 % et 30 % des coûts sélectionnés précédemment soient retirés du tarif D<sub>1</sub>  
 13 « petit » et réalloués à l'ensemble de la clientèle, et vice versa. Un scénario favorable et  
 14 défavorable pour le premier palier du tarif D<sub>1</sub> a donc été analysé pour chacune des trois  
 15 hypothèses. Le scénario un (1) constitue le scénario favorable et a un effet avantageux  
 16 sur les coûts alloués à la clientèle du tarif D<sub>1</sub> « petit ». Le scénario deux (2) constitue le  
 17 scénario défavorable et a un effet négatif sur les coûts alloués à la clientèle du tarif D<sub>1</sub>  
 18 « petit ».

19 La première hypothèse prend 10 % des coûts sélectionnés et les réalloue au reste de la  
 20 clientèle. Dans le scénario favorable, l'indice d'interfinancement passe de 54,5 % à  
 21 58,6 %, soit 4 % en faveur des clients du tarif D<sub>1</sub> « petit ». Les coûts alloués de cette  
 22 classe ont diminué d'environ 14 M\$. Inversement, dans le scénario défavorable, l'indice  
 23 d'interfinancement passe de 54,5 % à 50,9 %. Malgré cette forte hypothèse, les  
 24 conclusions restent les mêmes : la clientèle du tarif D<sub>1</sub> « petit » reste largement  
 25 interfinancée par les autres clients.

1

**TABLEAU 1.2.5 B – ANALYSE DE SENSIBILITÉ +/- 10%**

**ANALYSE DE SENSIBILITÉ +/- 10,00% SUR 138 067 000 DE COÛTS SÉLECTIONNÉS SOIT 13 806 700**

**Scénario 1 : En faveur des clients interfinancés**

	D <sub>1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (10 950 et +)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5,1A</sub>	D <sub>5,1B</sub>	D <sub>M</sub>	TOTAL
TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION	182 143 451	204 097 239	1 360 196	59 582 981	18 660 631	7 567 327	62 193 175	535 605 000
TOTAL REVENUS DE DISTRIBUTION	106 798 838	257 089 935	2 410 558	67 256 039	20 294 454	9 351 431	72 403 746	535 605 000
RATIO D'INTERFINANCEMENT	58,6%	126,0%	177,2%	112,9%	108,8%	123,6%	116,4%	100,0%

**Scénario 2: En défaveur des clients interfinancés**

	D <sub>1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (10 950 et +)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5,1A</sub>	D <sub>5,1B</sub>	D <sub>M</sub>	TOTAL
TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION	209 756 851	187 310 725	1 239 225	55 653 943	17 336 118	6 999 755	57 308 384	535 605 000
TOTAL REVENUS DE DISTRIBUTION	106 798 838	257 089 935	2 410 558	67 256 039	20 294 454	9 351 431	72 403 746	535 605 000
RATIO D'INTERFINANCEMENT	50,9%	137,3%	194,5%	120,8%	117,1%	133,6%	126,3%	100,0%

2

3 La deuxième hypothèse considère que 20 % des coûts sélectionnés seraient réalloués  
4 d'un tarif ou d'un palier tarifaire à l'autre. Dans le scénario favorable, l'indice  
5 d'interfinancement passe de 54,5 % à 63,4 %, soit 9 % en faveur des clients du tarif D<sub>1</sub>  
6 « petit ». Les coûts alloués de cette classe ont diminué d'environ 27,6 M\$. Inversement,  
7 dans le scénario défavorable, l'indice d'interfinancement passe de 54,5 % à 47,8 %. Les  
8 conclusions restent les mêmes pour l'hypothèse deux et ce, même avec une réallocation  
9 de 27,6 M\$ des coûts, soit que les clients du tarif D<sub>1</sub> « petit » restent largement  
10 interfinancés dans le scénario favorable.

11

**TABLEAU 1.2.5 C – ANALYSE DE SENSIBILITÉ +/- 20%**

**ANALYSE DE SENSIBILITÉ +/- 20,00% SUR 138 067 000 DE COÛTS SÉLECTIONNÉS SOIT 27 613 400**

**Scénario 1 : En faveur des clients interfinancés**

	D <sub>1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (10 950 et +)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5,1A</sub>	D <sub>5,1B</sub>	D <sub>M</sub>	TOTAL
TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION	168 336 751	212 490 496	1 420 681	61 547 500	19 322 887	7 851 114	64 635 571	535 605 000
TOTAL REVENUS DE DISTRIBUTION	106 798 838	257 089 935	2 410 558	67 256 039	20 294 454	9 351 431	72 403 746	535 605 000
RATIO D'INTERFINANCEMENT	63,4%	121,0%	169,7%	109,3%	105,0%	119,1%	112,0%	100,0%

**Scénario 2: En défaveur des clients interfinancés**

	D <sub>1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (10 950 et +)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5,1A</sub>	D <sub>5,1B</sub>	D <sub>M</sub>	TOTAL
TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION	223 563 551	178 917 468	1 178 739	53 689 423	16 673 862	6 715 968	54 865 988	535 605 000
TOTAL REVENUS DE DISTRIBUTION	106 798 838	257 089 935	2 410 558	67 256 039	20 294 454	9 351 431	72 403 746	535 605 000
RATIO D'INTERFINANCEMENT	47,8%	143,7%	204,5%	125,3%	121,7%	139,2%	132,0%	100,0%

12

13 Dans la dernière hypothèse analysée, 30 % des coûts sélectionnés seraient réalloués  
14 d'un tarif ou d'un palier tarifaire à l'autre. Dans le scénario favorable, l'indice

1 d'interfinancement passe de 54,5 % à 69,1 % soit 15 % en faveur des clients du tarif D<sub>1</sub>  
2 « petit ». Les coûts alloués de cette classe ont diminué d'environ 41,4 M\$. Inversement,  
3 dans le scénario défavorable, l'indice d'interfinancement passe de 54,5 % à 45,0 %.  
4 Suite à ces trois scénarios, une règle simple peut être établie : une variation d'environ  
5 3 M\$ des coûts a un impact de 1 % sur l'indice d'interfinancement. Encore une fois, les  
6 conclusions restent les mêmes que pour les hypothèses un et deux. Même avec une  
7 réallocation de plus de 41 M\$ en faveur de cette clientèle, les clients du tarif D<sub>1</sub> « petit »  
8 demeurent interfinancés dans le scénario favorable.

**TABLEAU 1.2.5 D – ANALYSE DE SENSIBILITÉ +/- 30%**

**ANALYSE DE SENSIBILITÉ +/- 30,00% SUR 138 067 000 DE COÛTS SÉLECTIONNÉS SOIT 41 420 100**

**Scénario 1 : En faveur des clients interfinancés**

	D <sub>1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (10 950 et +)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5,1A</sub>	D <sub>5,1B</sub>	D <sub>M</sub>	TOTAL
TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION	154 530 051	220 883 754	1 481 167	63 512 019	19 985 143	8 134 900	67 077 967	535 605 000
TOTAL REVENUS DE DISTRIBUTION	106 798 838	257 089 935	2 410 558	67 256 039	20 294 454	9 351 431	72 403 746	535 605 000
RATIO D'INTERFINANCEMENT	69,1%	116,4%	162,7%	105,9%	101,5%	115,0%	107,9%	100,0%

**Scénario 2: En défaveur des clients interfinancés**

	D <sub>1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (10 950 et +)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5,1A</sub>	D <sub>5,1B</sub>	D <sub>M</sub>	TOTAL
TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION	237 370 251	170 524 211	1 118 254	51 724 904	16 011 606	6 432 182	52 423 592	535 605 000
TOTAL REVENUS DE DISTRIBUTION	106 798 838	257 089 935	2 410 558	67 256 039	20 294 454	9 351 431	72 403 746	535 605 000
RATIO D'INTERFINANCEMENT	45,0%	150,8%	215,6%	130,0%	126,7%	145,4%	138,1%	100,0%

11 Gaz Métro conclut que même si elle menait une réflexion sur 25 % de ses coûts de  
12 distribution et que les changements apportés avaient comme impact de transférer 10 %,  
13 20 % ou même 30 % des coûts d'un tarif à un autre, (ce qui serait peu probable car ces  
14 hypothèses présument que l'ensemble des coûts réalloués vont dans le même sens, soit  
15 100 % en faveur ou 100 % en défaveur du premier palier du D<sub>1</sub>), le niveau  
16 d'interfinancement qui serait observé serait encore loin d'être à un niveau dit « juste et  
17 raisonnable ».

18 Selon Gaz Métro, les méthodes d'allocation sont globalement assez solides pour  
19 conclure que le niveau d'interfinancement au premier palier du tarif D<sub>1</sub> versus les autres  
20 paliers est préoccupant. Il est évident pour Gaz Métro qu'un ajustement des facteurs  
21 d'allocation dans le futur, même à l'avantage des petits clients du D<sub>1</sub>, ne viendrait jamais  
22 corriger le niveau d'interfinancement présentement observé.

1           **1.2.6. Conclusion**

2           Gaz Métro avait comme objectif de faire une démonstration quantitative de la méthode  
3           d'allocation des coûts. Gaz Métro considère que cette démonstration quantitative a été  
4           complétée. En effet, l'ensemble du processus de l'allocation des coûts aura été  
5           démontré et particulièrement, toutes les étapes détaillées menant à la production de  
6           l'allocation des conduites principales (CONDPRIN).

7           Gaz Métro a démontré que l'étude d'allocation des coûts repose sur des principes  
8           fiables et stables et que, dans son ensemble, elle doit être prise au sérieux. Gaz Métro  
9           rappelle que la question principale à laquelle elle doit répondre n'est pas de savoir si des  
10          méthodes d'allocation plus précises pourraient être développées dans le futur mais bien  
11          si les méthodes actuelles ainsi que les résultats qui en découlent sont raisonnables?

12                 « *The primary cost allocation question in a rate case is generally not whether a more*  
13                 *exact cost allocation can be constructed. Every cost allocation method is imprecise. The*  
14                 *major question is whether in the agency's judgment "the method and result are*  
15                 *reasonable, [...]*<sup>8</sup>. »

16          Gaz Métro répond positivement à cette question. De plus, Gaz Métro a démontré que le  
17          processus d'allocation des coûts de service est conforme aux obligations réglementaires  
18          en vigueur et que les facteurs sont bien appliqués.

19          De façon globale, même advenant la révision de quelques facteurs dans les prochaines  
20          années, l'analyse de sensibilité a démontré que les modifications qui pourraient être  
21          apportées n'auraient pas un impact significatif sur les résultats de l'allocation des coûts  
22          pour le premier palier du tarif D<sub>1</sub>.

23          **Gaz Métro demande à la Régie de déclarer que la démonstration quantitative de la**  
24          **méthode d'allocation du coût de service a été réalisée tel que demandé.**

25          Nonobstant ce qui précède, Gaz Métro ne prétend pas que son étude de coûts de  
26          service ne pourrait être améliorée. En effet, tel que mentionné à la citation ci-dessus,  
27          « *Every cost allocation method is imprecise* ». Gaz Métro explorera certaines pistes de

---

<sup>8</sup> The process of Ratemaking, Leonard Saul Goodman, Public Utilities Reports, Inc. 1998, page 147

réflexions qui pourraient possiblement permettre d'améliorer le lien de causalité et proposera des ajustements aux méthodes lorsque cela sera envisageable. La prochaine section présente les différentes pistes de réflexions que Gaz Métro analysera au cours des prochaines années avec une brève explication de celles-ci.

### 1.3. Pistes de réflexion et ajustements à l'allocation des coûts

Suite à la démonstration quantitative, Gaz Métro propose ici des pistes d'ajustement et de réflexions au niveau de l'étude d'allocation des coûts. Ces éléments sont présentés dans le tableau.

**TABLEAU 1.3 : AJUSTEMENTS ET RÉFLEXIONS À L'ALLOCATION DES COÛTS**

Pistes d'ajustement et de réflexions	Description
Mise à jour du document de référence sur les méthodes et calculs des facteurs d'allocation (Gaz Métro 13, Document-4 dans la présente cause tarifaire)	Suite aux séances d'information qui se sont tenues les 21 février et le 18 mars 2011, Gaz Métro a constaté une divergence entre les méthodes d'allocation utilisées et la détermination fournie dans le document de référence. Pour chaque facteur d'allocation, une mise à jour des références, du type de facteur et de la détermination du facteur sera effectuée.
Impact de l'abolition du tarif $D_M$ sur l'étude d'allocation des coûts.	Dans la décision D-2010-144, la Régie approuve la solution intégrée proposée par Gaz Métro qui comprend l'abolition du tarif $D_M$ . L'allocation des coûts de la cause tarifaire 2012 devra être faite pour se conformer à la décision. Plusieurs éléments de complexité au niveau de l'application des facteurs ont déjà été constatés à l'interne. Un des principaux enjeux sera au niveau de l'utilisation de données réelles de l'année précédente. Le tarif $D_M$ sera effectivement aboli dans la prévision mais les clients du $D_M$ seront toujours à ce tarif pour l'année réelle 2010-2011.
Ajout de l'étape de classification dans le tableau de fonctionnalisation	Suite aux séances d'information sur l'allocation des coûts, Gaz Métro envisage de revoir le tableau de fonctionnalisation en y ajoutant distinctement l'étape de la classification.
Réflexion sur l'allocation des conduites principales	Gaz Métro analysera la faisabilité de n'allouer que des coûts des conduites d'alimentation aux clients raccordés directement sur celles-ci. Ils ne se verraient donc pas allouer les coûts reliés aux conduites de distribution étant donné qu'ils ne les utilisent pas.
Facteur d'allocation CDA	Une analyse approfondie des dépenses « services aux clients » devrait être faite afin d'en comprendre les sous éléments et d'en déduire si ces dépenses devraient ou non être considérées faisant partie des composantes du

	poste « comptabilité des abonnés » et donc, incluses dans le calcul du facteur CDA.
--	---

1 **TABLEAU 1.3 : AJUSTEMENTS ET RÉFLEXIONS À L'ALLOCATION DES COÛTS (SUITE)**

Pistes d'ajustement et de réflexions	Description
Réflexion sur l'établissement des demandes quotidiennes maximales	Dans sa décision D-2009-156, la Régie autorisait les modifications au calcul de la journée de pointe par Gaz Métro en intégrant le facteur vent.  Ainsi, une mise à niveau de l'allocation des coûts devait être effectuée pour s'arrimer avec le nouveau modèle dans le calcul de la journée de pointe (DQM) pour les clients du tarif D <sub>1</sub> . En raison de la complexité d'intégrer le facteur vent dans la détermination de la pointe dans l'allocation de la Cause tarifaire 2011, Gaz Métro n'a pu apporter les modifications nécessaires dans cette cause tarifaire. En parallèle, Gaz Métro aimerait réfléchir sur la façon de déterminer la DQM dans la CAU pour les conduites principales.
Impact du raccordement de clients producteurs sur les méthodes d'allocation des coûts	Lors du raccordement de nouveaux clients-producteurs, Gaz Métro s'assurera d'apporter toutes les modifications nécessaires dans son étude d'allocation des coûts.
Analyse du poste « Dépenses d'administration »	L'élément « dépenses d'administration », qui fait partie des dépenses d'exploitation, sera analysé afin de potentiellement l'éclater en plusieurs sous éléments dans un souci d'une meilleure précision au niveau de l'allocation des coûts.
Révision des facteurs « revenus » dans l'allocation	Présentement, Gaz Métro alloue des coûts avec des facteurs qui se basent sur les « revenus ». Le niveau d'interfinancement actuel provoque des distorsions au niveau des résultats (allocation négative d'un coût positif) et remet en cause le bien-fondé de l'utilisation de certains des facteurs basés sur les revenus. Une analyse des facteurs d'allocation en fonction du revenu serait effectuée.
Dépenses d'informatique	Gaz Métro regardera la possibilité de ventiler ce poste afin d'assurer une meilleure causalité des coûts. Cette piste de réflexion est en lien avec le projet de la facturation cyclique dans le système SAP.
Impact des normes IFRS	L'adoption des normes IFRS pourrait entraîner des changements dans l'application de certaines normes comptables. Un suivi sera fait pour s'assurer que l'arrimage de ces nouvelles normes soit reflété dans l'allocation des coûts, le cas échéant.

2

1 D'autres éléments soulevés lors des rencontres sont traités dans la présente cause tarifaire à la  
2 pièce Gaz Métro-13, Documents 1 car il s'agissait d'éléments de présentation n'ayant aucun  
3 impact sur les résultats de l'allocation mais permettant une meilleure nomenclature.

4 **Gaz Métro demande à la Régie de prendre acte des pistes de réflexions et d'ajustement**  
5 **proposées en lien avec l'étude d'allocation des coûts.**

6 De plus, Gaz Métro propose de réaliser l'allocation des coûts aux deux ans. Une année sur  
7 deux serait dédiée aux réflexions sur les méthodes et présenterait, dans le cas où des  
8 ajustements seraient proposés, l'impact de ceux-ci sur l'allocation des coûts de l'année  
9 précédente (comparaison de l'impact sur une même base).

10 Cette proposition s'appliquerait dès la prochaine cause tarifaire. Ainsi, la prochaine étude  
11 d'allocation des coûts serait présentée lors de la cause tarifaire 2014 et porterait sur le budget  
12 2012-2013. Gaz Métro propose de ne pas déposer d'allocation de coûts lors de la cause  
13 tarifaire 2013 pour deux raisons. Gaz Métro aimerait travailler sur les réflexions et ajustements  
14 éventuels dans les prochains mois et faire un statut à la Régie lors de la cause tarifaire 2013. Si  
15 Gaz Métro proposait des ajustements à certains facteurs, les impacts seraient évalués sur  
16 l'allocation des coûts du budget 2011-2012 (budget déposé dans cette cause tarifaire). De plus,  
17 l'impact de l'abolition du tarif  $D_M$  effective à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2011 pourrait s'avérer  
18 problématique lors de l'allocation des coûts du budget 2011-2012. Un des principaux enjeux  
19 sera au niveau de l'utilisation de données réelles de l'année précédente. Le tarif  $D_M$  sera  
20 effectivement aboli dans la prévision mais les clients du  $D_M$  seront toujours à ce tarif pour  
21 l'année réelle au 30 septembre 2010, année qui serait utilisée comme intrant à l'allocation des  
22 coûts du budget 2011-2012.

23 **Gaz Métro demande à la Régie d'approuver la réalisation de l'étude d'allocation des**  
24 **coûts aux deux ans ainsi que son application dès la cause tarifaire 2013.**

25

1    **2.    LES LIENS ENTRE LES COÛTS ET LES TARIFS DE DISTRIBUTION**

2    La section précédente de la présente preuve a montré que les coûts « fonctionnalisés »  
3    distribution étaient classés selon la façon dont ils étaient encourus (étape « classification » de  
4    l'allocation des coûts), et que ces coûts pouvaient être :

- 5       •    liés directement aux clients;
- 6       •    liés à la pointe de consommation des clients (capacité, demande, CU);
- 7       •    liés au nombre de clients;
- 8       •    liés à la consommation des clients (volumes);
- 9       •    liés aux revenus.

10   Les classes de facteurs « dérivés » et « mixtes » (ces derniers appelés aussi « spéciaux »)  
11   vues précédemment résultent en une combinaison des facteurs de base énumérés ci-dessus.

12   Pour bien décrire les liens entre les coûts et les tarifs, il faut d'abord bien comprendre les coûts,  
13   en identifiant bien la façon dont ils sont encourus et en comprenant leur structure et leur  
14   comportement.

15   **2.1. Analyse des coûts de distribution**

16   L'analyse des coûts de distribution présentée à l'annexe E montre que ces derniers sont en  
17   grande partie fixes, à 84,2 % dans le budget 2009/2010, c'est-à-dire que ces coûts demeurent  
18   présents même lorsque les clients ne consomment pas.

19   Les coûts de distribution sont alors variables à 15,8 %, c'est-à-dire qu'ils se produisent lorsqu'il  
20   y a consommation chez les clients.

21   Le tableau ci-dessous résume la classification des coûts totaux de distribution<sup>9</sup> :

---

<sup>9</sup> Ces pourcentages diffèrent de ceux présentés l'an dernier dans le cadre de la présentation de la solution « intégrée » (dossier R-3720-2010 Gaz Métro 12, Document 3). Les pourcentages aujourd'hui de 84,2 % et 15,8 % pour le budget 2009/2010 étaient de 93,8 % et 6,2 % pour le budget 2007/2008. L'ajout du Fonds vert a plus que doublé la part des coûts variables. Le poids des coûts fixes liés « au CU » a en conséquence diminué, mais il a aussi diminué parce que les coûts de la composante « accès » dans l'allocation des conduites principales ont été déplacés de la classe « CU » à la classe « nombre de clients ».

TABLEAU 2.1

Classe de coûts		Coûts totaux Distribution - budget 09/10		
		(1) (\$)	(2)	
1	F I X E S	directs	140 195 475	26,2 %
2		pointe (CU)	119 567 883	22,3 %
3		clients	125 269 201	23,4 %
4		revenus	65 990 948	12,3 %
5	FIX	sous-total	451 023 507	84,2 %
6	VAR	volumes	84 581 493	15,8 %
<b>TOTAL</b>		<b>535 605 000</b>	<b>100,0 %</b>	

1  
2 Dans un premier temps, il importe de bien comprendre que les coûts fixes liés aux « clients »,  
3 une fois exprimés sur une base unitaire ( $\text{¢}/\text{m}^3$ ), décroissent lorsque la consommation des clients  
4 augmente.

5 On peut aisément comprendre, par exemple, qu'une conduite de distribution (pour sa  
6 composante « accès » liée au nombre de clients) installée pour un seul mètre cube annuel de  
7 consommation reviendra chère par mètre cube par rapport au coût de revient unitaire d'une  
8 même conduite de distribution installée pour un client qui consommerait 30 000 m<sup>3</sup> par année.

9 Aussi, il faut comprendre que les coûts fixes liés à la « pointe de consommation (ou capacité ou  
10 CU) », une fois exprimés sur une base unitaire ( $\text{¢}/\text{m}^3$ ), décroissent lorsque le CU (coefficient  
11 d'utilisation)<sup>10</sup> des clients augmente<sup>11</sup>.

12 On peut voir ici qu'une conduite d'alimentation, qui a un coût fixe, installée pour répondre à la  
13 pointe de consommation d'un groupe de clients dont la consommation annuelle totale donne un  
14 CU de 100 %, sera plus avantageuse en  $\text{¢}/\text{m}^3$  que si la même conduite installée pour la même  
15 pointe est utilisée à 50 % (CU = 50 %) par le même groupe de clients. En fait, il en reviendra  
16 deux fois plus cher en  $\text{¢}/\text{m}^3$  d'utiliser la conduite à 50 % que de l'utiliser à 100 %, parce que la  
17 consommation associée à un CU de 50 % correspond à la moitié de la consommation associée  
18 à un CU de 100 %.

<sup>10</sup> Gaz Métro rappelle que le coefficient d'utilisation annuel d'un client résulte de la comparaison de sa consommation annuelle totale à sa consommation quotidienne de pointe multipliée par 365 jours. Une pointe de 10 000 m<sup>3</sup>/jour pour une consommation annuelle de 2 737 500 m<sup>3</sup> donne un CU de 75% :  $2\,737\,500 \div (365 \times 10\,000) = 0,75$ .

<sup>11</sup> Comme expliqué à la section 1.2.3 précédemment, le CU moyen du tarif D5 est de 100% puisque le tarif D<sub>5</sub> est considéré comme étant sans demande de pointe donc sans CA.

1 Finalement, les coûts variables liés à la « consommation des clients », une fois exprimés sur  
2 une base unitaire ( $\text{¢}/\text{m}^3$ ), demeurent stables même lorsque la consommation des clients varie.

3 Pour illustrer cette dernière assertion, on peut prendre l'exemple d'une redevance à un  
4 organisme de réglementation de  $0,025 \text{ ¢}/\text{m}^3$  dont le paiement est lié à la consommation des  
5 clients. Si les clients consomment  $1\,000\,000\,000 \text{ m}^3$ , la redevance est de  $250\,000 \$$ ; si les  
6 clients consomment  $2\,000\,000\,000 \text{ m}^3$ , la redevance est de  $500\,000 \$$ . Dans les deux cas, le  
7 coût unitaire moyen de la redevance demeure  $0,025 \text{ ¢}/\text{m}^3$  ( $250\,000 \$ \div 1\,000\,000\,000 \text{ m}^3 =$   
8  $0,025 \text{ ¢}/\text{m}^3$  et  $500\,000 \$ \div 2\,000\,000\,000 \text{ m}^3 = 0,025 \text{ ¢}/\text{m}^3$ ).

### 9 **2.1.1. Les coûts variables de distribution**

10 Le tableau 2.1 ci-dessus montre donc que, globalement au budget 2009/2010, les coûts  
11 variables représentent 15,8 % des coûts totaux de distribution. On a vu que le coût  
12 unitaire associé aux coûts variables demeure le même peu importe la consommation  
13 des clients. Cela en fait un paramètre facile à utiliser à l'étape de conception des tarifs  
14 ( $\text{¢}/\text{m}^3$  de volume retiré). Mais qu'en est-il des autres coûts, soit les coûts fixes liés  
15 « directement aux clients », liés « à la pointe de consommation des clients (capacité,  
16 CU) », liés « au nombre de clients » et liés « aux revenus »? Comment peut-on les  
17 traduire en paramètres tarifaires?

### 18 **2.1.2. Comment traduire les coûts fixes de distribution en paramètres tarifaires?**

19 On a vu au tableau 2.1 que les coûts de distribution sont majoritairement fixes. Bien que  
20 le reflet parfait des coûts fixes par des prix fixes puisse être visé, cet objectif ne s'atteint  
21 pas toujours facilement. Il faut cependant savoir que, sans refléter la part fixe des coûts,  
22 les tarifs peuvent quand même en refléter le comportement. D'où l'importance de bien  
23 comprendre le comportement des coûts.

24 La section précédente a montré que les coûts fixes exprimés sur une base unitaire  
25 ( $\text{¢}/\text{m}^3$ ) variaient selon la consommation des clients ainsi que selon leur coefficient  
26 d'utilisation (CU). Les paramètres « consommation » et « pointe (CU) » peuvent alors  
27 devenir, directement ou indirectement, des paramètres tarifaires et faire varier les prix  
28 de la même manière que varient les coûts.

1 Pour en revenir aux quatre classes de coûts fixes du tableau 2.1, on y voit une classe  
2 faisant directement référence « au nombre de clients », dont le coût unitaire varie selon  
3 la consommation des clients, et une classe faisant directement référence « à la pointe  
4 de consommation (CU) », dont le coût unitaire varie selon le CU des clients. Ces deux  
5 classes de coûts se traduisent bien en paramètres tarifaires. Il reste deux autres classes  
6 de coûts fixes qui, à première vue, ne semblent pas liées « au nombre de clients » ou  
7 « à la pointe de consommation (CU) » des clients. Qu'en est-il vraiment?

### 8 **2.1.3. Les coûts fixes liés « directement aux clients »**

9 Les coûts alloués « directement aux clients » n'ont peut-être pas suivi de règles de  
10 répartition particulières, parce que déjà connus par client ou par groupe de clients, mais  
11 on peut quand même les considérer comme liés « au nombre de clients ». Ces coûts  
12 fixes ont été encourus spécifiquement pour des clients ou des groupes de clients  
13 (branchements, compteurs, etc.) et ils leur ont été attribués. Comme on ne peut  
14 raisonnablement pas développer une multitude de tarifs ou de paramètres tarifaires pour  
15 refléter le comportement de chaque catégorie de coûts alloués directement, et comme  
16 ces coûts fixes sont liés aux clients, on pourrait, dans un but de conception tarifaire, les  
17 joindre à l'autre catégorie de coûts fixes « liés aux clients ».

### 18 **2.1.4. Les coûts fixes liés « aux revenus »**

19 Les coûts fixes aujourd'hui classés comme étant liés « aux revenus » nécessiteront,  
20 selon Gaz Métro, une réflexion pour s'assurer qu'ils sont bien répartis entre les différents  
21 groupes de clients<sup>12</sup>. En effet, il semble a priori curieux d'allouer des coûts en fonction  
22 de revenus qui, à cause principalement des niveaux d'interfinancement, ne reflètent pas  
23 les coûts. L'étude du coût de service a pour but de refléter le mieux possible les  
24 relations entre les coûts et les groupes de clients pour qui ils ont été encourus. Il y a lieu  
25 de se demander s'il serait possible de trouver une façon davantage « en amont »  
26 d'allouer les coûts fixes dont il est question ici, sans faire intervenir le paramètre  
27 « revenus » dans le processus. La répartition des coûts ne devrait pas être influencée  
28 par l'utilisation du paramètre d'allocation « revenus », paramètre non neutre, voire  
29 biaisé, puisque contenant une situation d'interfinancement qui ne reflète pas les coûts.

---

<sup>12</sup> Cela a déjà été mentionné dans le présent document à la section 1.3.

1 Pour fins de discussion et pour amener à une comparaison globale et générale de la  
2 structure des coûts de distribution avec la structure des tarifs, les coûts fixes liés « aux  
3 revenus » ont été ajoutés aux coûts fixes liés « au nombre de clients » et « à la pointe  
4 (CU) » au prorata des coûts déjà alloués, prenant comme hypothèse que si les revenus  
5 reflétaient parfaitement les coûts, ils seraient générés en suivant la structure des coûts  
6 fixes jusqu'alors connue. Les coûts fixes liés « aux revenus » seraient autrement  
7 difficiles à convertir en paramètre tarifaire permettant la génération des revenus requis.

8 Il est à noter que, lors de la réunion technique du 18 mars 2011, l'étape de reclassement  
9 des coûts fixes liés « aux revenus » a été faite en incluant la classe de coûts  
10 « volumes ». Or, les coûts liés « aux volumes » sont variables et non fixes. En procédant  
11 ainsi, une partie des coûts fixes liés « aux revenus » a été convertie en coûts variables.  
12 Il est plus représentatif de reclasser les coûts fixes liés « aux revenus » au prorata des  
13 autres coûts fixes déjà classés, donc, sans inclure de coûts variables.

14 **2.1.5. Consolidé des coûts fixes liés « au nombre de clients » et « à la pointe**  
15 **(CU) »**

16 Le tableau 2.1.5 ci-dessous reprend le tableau 2.1 et y ajoute une colonne (3) montrant  
17 l'agrégation des coûts fixes liés « directement aux clients » et liés « aux revenus » aux  
18 deux catégories de coûts fixes liés « au nombre de clients » et liés « à la pointe de  
19 consommation (CU) ».

**TABLEAU 2.1.5**

Classe de coûts		Coûts totaux Distribution - budget 09/10		
		(1) (\$)	(2)	(3)
1	F I X E S	140 195 475	26,2 %	
2	pointe (CU)	119 567 883	22,3 %	26,1 %
3	clients	125 269 201	23,4 %	58,1 %
4	revenus	65 990 948	12,3 %	
5	FIX sous-total	451 023 507	84,2 %	84,2 %
6	VAR volumes	84 581 493	15,8 %	15,8 %
	<b>TOTAL</b>	<b>535 605 000</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>

20  
21 Le tableau 2.1.5 montre que les coûts variables représentent toujours 15,8 % des coûts  
22 de distribution, et que les coûts fixes sont, globalement, davantage liés « au nombre de

clients » (58,1 %) qu'« à la pointe (CU) » (26,1 %) et que, donc, toujours globalement, les coûts fixes varient davantage en fonction de la consommation des clients qu'en fonction de leur CU (dans un rapport ici qui s'approche du 2 pour 1).

#### 2.1.6. Par tarif et par palier

Toujours dans le but d'en arriver à effectuer une comparaison efficace et informative de la structure de ses tarifs de distribution avec la structure de ses coûts, Gaz Métro présente une analyse de ses coûts de distribution par tarif et par palier montrant la classification des coûts liés « directement aux clients », « au nombre de clients », « à la pointe (CU) », « aux revenus » et « aux volumes ». Les résultats de cette analyse accompagnent la présente preuve à l'annexe F, et le tableau 2.1.6 ci-dessous en reprend les sommaires par tarif.

**TALBEAU 2.1.6 – COÛTS DE DISTRIBUTION EN % - BUDGET 2009 / 2010**

Classe		D <sub>1</sub> (0-10950)		D <sub>1</sub> (>10950)		D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub>		D <sub>5</sub>		D <sub>M</sub>		Total	
FIXES	directs	41,4%		24,4%		2,9%		3,5%		14,9%		26,2%	
	pointe(CU)	6,2%	6,4%	25,7%	33,8%	48,6%	60,7%	33,5%	45,2%	32,9%	42,5%	22,3%	26,1%
	clients	44,1%	87,3%	14,8%	51,5%	3,2%	7,7%	6,7%	13,8%	11,0%	33,5%	23,4%	58,1%
	revenus	1,9%		20,5%		13,6%		15,3%		17,3%		12,3%	
FIX	ss-total	93,7%	93,7%	85,4%	85,4%	68,4%	68,4%	59,0%	59,0%	76,1%	76,1%	84,2%	84,2%
VAR	volumes	6,3%	6,3%	14,6%	14,6%	31,6%	31,6%	41,0%	41,0%	23,9%	23,9%	15,8%	15,8%
<b>TOTAL</b>		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Cet exercice complet de classification des coûts de distribution pour chacun des postes de dépenses, pour chaque tarif et chaque palier, a été réalisé pour la première fois dans le cadre de la présente preuve. Cette information permettra de mieux établir les liens entre les structures de coûts et les structures de tarifs.

Le tableau 2.1.6 montre que les proportions de coûts fixes et de coûts variables, de 84,2 % et 15,8 % qu'elles sont globalement, varient selon les tarifs. Le tableau montre aussi que les coûts fixes liés « à la pointe (CU) », ou liés « aux clients », varient également d'un tarif à l'autre.

1           Maintenant, comment tout cela se reflète-t-il dans les prix? Les tarifs de distribution  
2           comportent-ils une part de frais fixes correspondant à la part de coûts fixes montrée au  
3           tableau 2.1.6? Les prix unitaires de distribution varient-ils comme les coûts unitaires,  
4           parfois davantage en fonction de la consommation qu'en fonction du CU, et parfois  
5           davantage en fonction du CU qu'en fonction de la consommation?

6           **2.2. De quoi tient-on compte lorsque l'on conçoit les tarifs de distribution ?**

7           En premier lieu, les tarifs de distribution doivent être conçus de manière à générer la totalité des  
8           revenus requis de distribution, incluant le rendement.

9           Bien sûr, l'étude de coût de service est importante dans le processus de conception des tarifs,  
10          car elle guide la conception de tarifs économiquement efficaces. Des tarifs bien conçus ne sont  
11          toutefois pas uniquement basés sur l'étude de coût de service. Des tarifs bien conçus reflètent  
12          également l'importance d'autres considérations.

13          Les autres considérations peuvent être les suivantes<sup>13</sup> :

- 14           • l'équité entre les tarifs et les paliers, et un niveau d'interfinancement limité;
- 15           • la concurrence, et la valeur du service;
- 16           • des objectifs de simplicité, de compréhension, de facilité administrative;
- 17           • des liens entre les paliers et les tarifs qui assurent logique et cohérence d'un palier et  
18           d'un tarif à l'autre;
- 19           • des tarifs qui visent la stabilité des revenus et une certaine stabilité des taux;
- 20           • des considérations historiques, sociales, politiques, environnementales.

21          De plus, la *Loi sur la Régie de l'énergie* prévoit aussi que la Régie puisse tenir compte de  
22          diverses considérations lorsqu'elle fixe ou modifie un tarif. Ces considérations énumérées par la  
23          Loi sont :

- 24           • permettre un rendement raisonnable sur la base de tarification;

---

<sup>13</sup> Gas Rate Fundamentals, American Gas Association, Fourth Edition 1987 ; et  
Principles of Public Utility Rates, James C. Bonbright, Public Utility Report, 1988

- 1 • tenir compte des coûts de service, des risques inhérents à chaque catégorie de  
2 consommateurs, de la concurrence entre les formes d'énergie et de l'équité entre les  
3 classes de tarifs;
- 4 • s'assurer que les tarifs et autres conditions applicables à la prestation du service sont  
5 justes et raisonnables;
- 6 • tenir compte des préoccupations économiques, sociales et environnementales  
7 décrétées par le gouvernement<sup>14</sup>.

8 La Régie peut aussi d'elle-même énoncer des principes généraux pour la détermination et  
9 l'application des tarifs qu'elle fixe<sup>15</sup>. Par exemple :

10 « Elle (la Régie) juge que le principe de la simplicité tarifaire est important lorsqu'il s'agit des  
11 petits clients ... »<sup>16</sup>

12 « La Régie considère que toute stratégie tarifaire doit concilier divers objectifs, dont ceux ayant  
13 trait à la stabilité des revenus, à la stabilité des structures tarifaires, à l'équité dans le  
14 recouvrement du coût de service [...] »<sup>17</sup>

15 « La Régie partage la préoccupation du groupe de travail en ce (sic) a trait au niveau de  
16 l'interfinancement entre les tarifs, dont notamment l'augmentation du niveau de l'interfinancement  
17 du premier palier du tarif D1. »<sup>18</sup>

18 Gaz Métro, quant à elle, vise principalement des structures et des conditions tarifaires qui sont  
19 équitables entre les différents paliers et les différents tarifs en limitant, notamment, le niveau  
20 d'interfinancement, de même que des structures et des conditions tarifaires qui assurent la  
21 stabilité des revenus et des taux et qui sont simples à comprendre et administrativement  
22 simples à appliquer. Les structures tarifaires doivent aussi favoriser le développement optimal  
23 du territoire desservi par Gaz Métro.

24 Le défi d'une tarification bien conçue est de concilier les différentes considérations qui peuvent  
25 parfois être conflictuelles. La responsabilité de Gaz Métro et de la Régie est de trouver un

---

<sup>14</sup> Article 49 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*

<sup>15</sup> Article 32 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*

<sup>16</sup> Décision D-2010-144, page 57

<sup>17</sup> Décision D-2009-156, page 74

<sup>18</sup> Décision D-2010-144, page 26

1 compromis raisonnable entre les différents principes et considérations, en évitant de mettre  
2 l'accent sur un au détriment des autres.

3 « *Ratemaking objectives often conflict, requiring regulators and utility rate experts to balance*  
4 *objectives and functions rather than try to realize a single overriding objective*<sup>19</sup>. »

5 La section qui suit, avec ses sous-sections, s'attarde à la description des structures tarifaires de  
6 distribution en lien avec la structure des coûts.

### 7 **2.3. Que retrouve-t-on dans les tarifs de distribution?**

8 Les tarifs de distribution de Gaz Métro sont structurés de manière à offrir des prix unitaires  
9 moyens ( $\text{¢}/\text{m}^3$ ) qui se comportent de façon raisonnablement semblable à la façon dont se  
10 comportent les coûts de distribution.

11 Les tarifs de distribution  $D_1$ ,  $D_3$ ,  $D_4$  et  $D_5$  présentent ainsi des prix unitaires moyens ( $\text{¢}/\text{m}^3$ ) qui  
12 décroissent lorsque la consommation des clients augmente ; les tarifs de distribution  $D_3$  et  $D_4$   
13 présentent des prix unitaires moyens qui décroissent lorsque le coefficient d'utilisation (CU) des  
14 clients augmente ; et les tarifs  $D_1$  et  $D_5$  présentent des prix unitaires moyens qui reflètent le CU  
15 moyen de leur groupe respectif de clients, le CU moyen du tarif  $D_5$  étant de 100 % puisque le  
16 tarif  $D_5$  est considéré comme étant sans demande de pointe.

17 Avant de poursuivre, le tableau 2.3 A ci-dessous décrit la structure de base des tarifs de  
18 distribution, mettant de côté les « garde-fous » (supplément en pointe, seuils d'application,  
19 retraits interdits) qui, à défaut d'être inhérents à la structure tarifaire, existent pour que les  
20 clients d'un tarif soient bien ceux pour lesquels le tarif a été conçu.

---

<sup>19</sup> Gas Rate Fundamentals, American Gas Association, Fourth Edition, 1987, p. 152

TABLEAU 2.3 A - GAZ MÉTRO - TARIFS DE DISTRIBUTION - 1er DÉC 2010<sup>20</sup>

	Tarif D1				Tarifs D3 et D4				Tarif D5					
	frais de base				obligation minimale quotidienne (OMQ)				obligation minimale annuelle (OMA)					
	vol retiré Mm <sup>3</sup> /an		¢/jour		vol souscrit Mm <sup>3</sup> /jr		¢/m <sup>3</sup>							
F	de	0,00	à	10,95	41,126	de	0,00	à	0,33	8,891	correspond à un pourcentage du volume annuel projeté			
	de	10,95	à	36,50	77,310	de	0,33	à	1,00	6,656				
	de	36,50	à	109,50	91,009	de	1,00	à	3,00	4,958				
	de	109,50	à	365,00	95,698	de	3,00	à	10,00	3,805				
	de	365,00	à	1 095,00	123,571	de	10,00	à	30,00	2,917				
S	de	1 095,00	à	3 650,00	160,841	de	30,00	à	100,00	2,164				
	de	3 650,00		et plus	390,787	de	100,00	à	300,00	1,611				
	de					de	300,00	à	1 000,00	1,230				
						de	1 000,00		et plus	0,894				
	taux au volume retiré				taux au volume retiré				taux au volume retiré					
	vol retiré m <sup>3</sup> /jr		¢/m <sup>3</sup>		vol retiré m <sup>3</sup> /jr		¢/m <sup>3</sup>		VS + projeté Mm <sup>3</sup> /jr		¢/m <sup>3</sup>			
V	de	0	à	30	24,801			0,350		de	0,00	à	3,00	12,422
	de	30	à	100	16,094					de	3,00	à	10,00	8,043
A	de	100	à	300	14,894					de	10,00	à	30,00	8,027
R	de	300	à	1 000	11,271					de	30,00	à	100,00	4,978
I	de	1 000	à	3 000	8,345					de	100,00	à	300,00	4,511
A	de	3 000	à	10 000	5,865					de	300,00		et plus	3,671
B	de	10 000	à	30 000	4,731									
L	de	30 000	à	100 000	3,921									
E	de	100 000		et plus	3,252									
S														
	tous les m <sup>3</sup> retirés		¢/m <sup>3</sup>		tous les m <sup>3</sup> retirés		¢/m <sup>3</sup>		tous les m <sup>3</sup> retirés		¢/m <sup>3</sup>			
	Fonds vert		0,851		Fonds vert		0,851		Fonds vert		0,851			

1 On peut donc observer dans le tableau ci-dessus que, dans les tarifs de distribution, des frais  
2 de base, des obligations minimales quotidiennes, ou des obligations minimales annuelles  
3 existent pour permettre de récupérer, au moins partiellement, la portion fixe des coûts. Ces  
4 frais sont fixes et les clients doivent les payer qu'ils consomment ou non. Puis, on retrouve  
5 des paliers de taux (¢/m<sup>3</sup>) au volume retiré qui permettent la récupération de l'ensemble des  
6 coûts non récupérés via les frais fixes des tarifs, incluant la récupération de la portion  
7 variables des coûts.

8 Le tableau 2.3 B ci-dessous résume les structures des tarifs de distribution et leurs liens avec  
9 la structure des coûts.

10

<sup>20</sup> Texte des tarifs au 1er décembre 2010

1

**TALBEAU 2.3 B – RÉSUMÉ STRUCTURES DES TARIFS DE DISTRIBUTION**

tarifs	coûts fixes "clients"	coûts fixes "capacité (CU)"	coûts variables "volumes"
D1	grille de frais de base, et grille de taux au volume retiré décroissants selon "consommation"	reflet d'un CU moyen à l'intérieur d'une grille de taux au volume retiré, et supplément pour CU < 50%	taux au volume retiré
D3&D4	OMQ sous forme de grille de taux décroissants selon "consommation"	reflet de CU individuels et décroissance selon "CU" via la grille d'OMQ (fixe)	taux au volume retiré
D5	OMA, et grille de taux au volume retiré décroissants selon "consommation"	reflet d'un CU de 100% à l'intérieur d'une grille de taux au volume retiré	taux au volume retiré

2 Il faut noter ici que les tarifs de distribution ne présentent pas de taux unitaires directement  
3 liés au CU des clients ( $CU \times \% = y \text{ ¢/m}^3$ ) mais que leurs structures font en sorte de refléter,  
4 sur une base moyenne ou individuelle, le comportement des coûts vis-à-vis du CU en  
5 présentant des prix unitaires moyens qui décroissent lorsque le CU des clients augmente (ou  
6 qui en reflètent le CU moyen).

7 On peut dire, de façon globale et générale, que les structures tarifaires sont raisonnablement  
8 alignées sur les structures de coûts. En effet, les tarifs comprennent des frais fixes et des  
9 frais variables, et les prix unitaires moyens décroissent lorsque la consommation des clients  
10 augmente et décroissent lorsque le CU des clients augmente (ou incluent le reflet du CU  
11 moyen d'un tarif).

12 Mais peut-on précisément observer pour chacun des tarifs et des paliers tarifaires que les  
13 proportions de frais fixes et de frais variables sont en lien avec les proportions découlant de  
14 la structure de coûts ? Et peut-on observer pour chacun des tarifs et des paliers tarifaires que  
15 les décroissances du prix unitaire moyen selon la consommation et selon le CU sont, elles  
16 aussi, en lien avec les proportions de la structure de coûts ?

17 En utilisant les données sur les coûts nouvellement disponibles par tarif et par palier, les  
18 sections suivantes permettent d'observer les liens entre les coûts et les prix pour chacun des  
19 tarifs et des paliers.

1           **2.3.1. Les proportions de frais fixes par tarif et par palier**

2           Il faut ici souligner que la venue de la contribution au Fonds vert a changé les proportions  
3           de coûts fixes et de coûts variables par rapport aux dernières données qui ont été  
4           étudiées. La contribution au Fonds vert représente 46,5 M\$ en coûts variables, puisque  
5           liés « aux volumes », dans le budget 2009/2010, et son ajout a doublé les coûts variables  
6           par rapport à ceux du précédent budget étudié, soit le budget 2007/2008<sup>21</sup>. Toute  
7           comparaison avec des données antérieures doit se faire en ayant ce changement à  
8           l'esprit.

9           Le tableau 2.3.1 ci-dessous compare la proportion de coûts fixes extraite de l'analyse  
10          des données sur l'étude du coût de service 2009/2010, présentée aux annexes F et G, à  
11          la proportion de frais fixes incluse dans les tarifs de distribution du budget 2010/2011<sup>22</sup>.  
12          La comparaison a donc lieu avec les données les plus récentes à ce sujet du côté des  
13          coûts, et aussi avec les données les plus récentes du côté des tarifs. Cela permet  
14          d'inclure, du côté des tarifs, les dernières modifications qui ont été apportées aux  
15          structures et/ou aux prix. Puis, du côté des coûts, puisque les résultats changent  
16          relativement peu d'une année à l'autre, la comparaison reste valable selon Gaz Métro.

---

<sup>21</sup> Lors de la proposition de la solution intégrée aux tarifs DM, D3 et D1, R-3720-2010, Gaz Métro-12, Document 3, le 30 avril 2010.

<sup>22</sup> À partir de la pièce R-3720-2010, Gaz Métro-13, Document 9, page 6, le 22 novembre 2010.

TABLEAU 2.3.1 - PORTIONS FIXES DES PRIX ET DES COÛTS (budget 09/10 pour les coûts / budget 10/11 pour les prix)							
		tarif D <sub>1</sub>		tarifs D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub>		tarif D <sub>5</sub>	
#	paliers m <sup>3</sup> /an	proportion fixe		proportion fixe		proportion fixe	
		prix	coûts	prix	coûts	prix	coûts
de	à	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
.1a/b	à 1 095	61,3%	89,8%				
.1c	à 3 650	22,3%	95,1%				
.1d	à 10 950	9,6%	92,2%				
sous-total		14,8%	93,7%				
.2	à 36,5k	6,7%	89,1%				
.3	à 109,5k	3,3%	86,1%	86,3%	77,4%		
.4	à 365k	1,4%	82,3%	83,4%	77,7%		
.5	à 1095k	0,7%	77,3%	80,2%	65,7%	86,0%	62,6%
.6	à 3650k	0,4%	72,5%	77,0%	71,0%	85,0%	52,1%
.7	à 10950k			69,9%	66,3%	84,0%	66,0%
.8	à 36500k			65,5%	61,9%	85,0%	66,9%
.9	à 109,5M			58,6%	80,1%	43,0%	31,5%
.10	à 365M			90,2%	85,7%		
total		8,7%	89,5%	71,7%	68,4%	84,4%	59,0%

1

2 Le tarif de distribution D<sub>1</sub> étant en grande partie composé de taux variables, il n'est pas

3 surprenant d'y observer une part de frais fixes inférieure à la part de coûts fixes. Seuls

4 les très petits clients (paliers .1a/b) se retrouvent avec une part de frais fixes élevée

5 (61,3 %), parce que la faible consommation des clients de ce palier permet à peine de

6 toucher aux paliers au volume retiré, cette part élevée de frais fixes étant tout de même

7 inférieure à la part de 89,8 % retrouvée dans les coûts.

8 Comme mentionné précédemment, des considérations autres que le calque parfait de la

9 structure de coûts ont mené à la structure tarifaire existante au tarif D<sub>1</sub>, dont des

10 objectifs de simplicité. Et il faut ici rappeler que, même si la proportion des frais fixes ne

11 reflète pas la proportion des coûts fixes, la structure du tarif D<sub>1</sub> peut encore être le reflet

12 de la structure de coûts si la décroissance du prix unitaire moyen a un comportement

13 semblable à la décroissance du coût unitaire moyen. Ce qui est le cas au tarif D<sub>1</sub>, et ce

14 que reprendra la section suivante qui traite de la décroissance des prix unitaires

15 moyens. On retient néanmoins dans le tableau 2.3.1 que, pour les paliers .3 à .6, une

16 grande différence existe entre la part fixe des prix incluse aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> (entre

17 77,0 % et 86,3 %) et la part fixe des prix incluse au tarif D<sub>1</sub> (entre 0,4 % et 3,3 %).

1 Pour les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>, on peut observer que la proportion de frais fixes ressemble plus  
 2 à la proportion de coûts fixes que l'observation faite pour le tarif D<sub>1</sub>. Et quant au tarif D<sub>5</sub>,  
 3 comme montré à la section précédente, la proportion de frais fixes correspond aux  
 4 obligations minimales annuelles (OMA) que les clients acceptent de convenir avec le  
 5 distributeur. Les engagements des clients dépassent la portion fixe des coûts, mais il  
 6 faut rappeler que les clients du tarif D<sub>5</sub> obtiennent une réduction de leur prix de  
 7 distribution en contrepartie de leurs engagements annuels. De plus, il faut aussi préciser  
 8 qu'il existe actuellement des règles de révision au texte des Conditions de service et  
 9 Tarif relativement souples qui font en sorte que la partie fixe des tarifs n'est pas  
 10 nécessairement égale aux pourcentages d'OMA.

11 La section suivante complétera l'analyse des liens entre les coûts et les prix en  
 12 observant les portions de coûts fixes liés « au nombre de clients » et liés « à la pointe  
 13 (CU) ».

14 **2.3.2. La décroissance du prix unitaire moyen au tarif D<sub>1</sub>**

15 Les nouvelles données disponibles sur les coûts permettent de présenter pour chaque  
 16 tarif un tableau semblable à celui portant sur les coûts totaux et présentant la portion  
 17 des coûts fixes liés « au nombre de clients » et la portion des coûts fixes liés « à la  
 18 pointe (CU) ».

19 Le tableau 2.3.2 A suivant présente les résultats pour le tarif D<sub>1</sub>.

**TABLEAU 2.3.2 A**

Classe de coûts		Coûts Distribution D <sub>1</sub> - budget 09/10		
		(1) (\$)	(2)	(3)
1	F I X E S			
	directs	128 556 813	33,0%	
2	pointe (CU)	62 033 005	15,9%	18,2%
3	clients	115 020 471	29,5%	71,4%
4	revenus	43 482 438	11,2%	
5	FIX sous-total	349 092 727	89,5%	89,5%
6	VAR volumes	40 739 741	10,5%	10,5%
	<b>TOTAL</b>	<b>389 832 468</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

20

1 Le tableau 2.3.2 A montre que les coûts au tarif D<sub>1</sub> sont davantage liés « au nombre de  
2 clients » (71,4 %) que liés « à la pointe (CU) » (18,2 %).

3 On a vu précédemment que les coûts fixes liés « au nombre de clients », une fois  
4 exprimés en taux unitaires, décroissent lorsque la consommation des clients augmente.  
5 Les prix unitaires moyens au tarif D<sub>1</sub> se comportent précisément de cette manière, et se  
6 trouvent ainsi à être en lien avec la structure de coûts en grande partie liée au « nombre  
7 de clients ». Donc, bien que les frais fixes du tarif D<sub>1</sub> ne s'y retrouvent pas dans les  
8 mêmes proportions que ce que montrent les coûts, la structure des prix demeure  
9 raisonnablement alignée sur la structure des coûts. Seuls les 18,2 % de coûts liés « à la  
10 pointe (CU) » ne sont pas directement reflétés dans les prix, car ces derniers ne varient  
11 pas selon le CU. Par souci de simplicité, ces coûts liés « à la pointe (CU) » se trouvent  
12 récupérés à même les taux variables du tarif D<sub>1</sub>, et, en ce sens, on peut dire qu'un prix  
13 moyen de CU, ne variant pas selon le CU des clients, est inclus dans la structure des  
14 prix du tarif D<sub>1</sub>.

15 Le tableau présentant les nouvelles données sur les coûts pour tous les tarifs et tous les  
16 paliers<sup>23</sup> montre que la proportion de coûts liés « à la pointe (CU) » augmente pour les  
17 paliers du tarif D<sub>1</sub> contenant de plus grands clients. Le tableau 2.3.2 B suivant regroupe  
18 certaines caractéristiques des clients du tarif D<sub>1</sub>, par palier, incluant le pourcentage des  
19 coûts classés comme étant liés « à la pointe (CU) » (colonne 6 du tableau).

---

<sup>23</sup> À partir des données présentées aux annexes F et G du présent document.

TABLEAU 2.3.2 B - CARACTÉRISTIQUES DU TARIF D <sub>1</sub>									
#	paliers		Nombre clients		consomma <sup>0</sup>	CU	proportion fixe		% coûts classés pointe (CU)
	m <sup>3</sup> /an		palier	cumulé %	moyenne	moyen	prix	coûts	
	de		#		m <sup>3</sup> /an				
	à		(1)	(1a)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
.1a/b	à	0	47 831	26,4%	379	29,6%	61,3%	89,8%	1,1%
.1c	à	1 095	72 132	66,2%	2 078	25,3%	22,3%	95,1%	5,7%
.1d	à	3 650	30 971	83,3%	5 753	24,7%	9,6%	92,2%	11,9%
.1	sous-total		150 934		2 294	25,2%	14,8%	93,7%	6,4%
.2	à	10 950	18 989	93,8%	19 129	26,1%	6,7%	89,1%	21,9%
.3	à	36,5k	8 643	98,5%	55 986	25,5%	3,3%	86,1%	34,9%
.4	à	109,5k	2 224	99,8%	170 172	26,2%	1,4%	82,3%	48,9%
.5	à	365k	366	100,0%	519 939	29,2%	0,7%	77,3%	55,6%
.6	à	1095k	49	100,0%	2 314 655	50,6%	0,4%	72,5%	55,4%
	total		181 205		10 350	26,8%	4,3%	89,5%	18,2%

1

2 Bien que le pourcentage total moyen de coûts liés « à la pointe (CU) » soit de 18,2 %, il

3 est intéressant de remarquer que, pour plus de 83 % des clients du tarif D<sub>1</sub> (150 934

4 clients), soit les clients consommant entre 0 et 10 950 m<sup>3</sup> par année, cette proportion de

5 coûts liés « à la pointe (CU) » ne dépasse pas 12 % (colonne 6, lignes .1a/b, .1c et .1d).

6 Pour 66,2 % des clients, ce pourcentage est au plus 5,7 %. Ce qui laisse entrevoir que

7 les bénéfices, ou précisions, apportés par une tarification tenant compte des CU

8 individuels des clients au tarif D<sub>1</sub> seraient minces par rapport aux complications et aux

9 difficultés administratives qui risqueraient d'être ajoutées.

10 C'est au palier 1.3 que le pourcentage de coûts liés « à la pointe (CU) » commence à

11 prendre un peu plus d'importance; ce palier 1.3 couvre les consommations annuelles

12 allant de 36 500 m<sup>3</sup> à 109 500 m<sup>3</sup>, et a un pourcentage de coûts liés « à la pointe (CU) »

13 de 34,9 %. Il est aussi intéressant de noter que le coefficient d'utilisation moyen des

14 clients est relativement le même par palier (colonne 3), sauf pour la démarcation

15 observée au dernier palier du tableau où le CU moyen observé est de 50,6 %. Les

16 précédentes observations amènent la réflexion à savoir s'il serait possible, et

17 « rentable », de préciser la tarification à laquelle les clients du tarif D<sub>1</sub> pourraient être

18 assujettis. Gaz Métro y reviendra dans la section sur la vision tarifaire.

**2.3.3. La décroissance du prix unitaire moyen aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>**

Le tableau 2.3.3 présente maintenant les données pour les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>.

**TABLEAU 2.3.3**

Classe de coûts		Coûts Distribution D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub> - budget 09/10			
		(1) (\$)	(2)	(3)	
1	F I X E S	directs	1 751 187	2,9%	
2		pointe (CU)	29 175 889	48,6%	60,7%
3		clients	1 926 088	3,2%	7,7%
4		revenus	8 169 754	13,6%	
5	FIX	sous-total	41 022 918	68,4%	68,4%
6	VAR	volumes	18 967 389	31,6%	31,6%
		<b>TOTAL</b>	<b>59 990 307</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Les nouvelles données par classe de coûts montrent que les coûts fixes de distribution aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> sont principalement reliés « à la pointe (CU) ».

On a vu précédemment que les coûts fixes liés « à la pointe (CU) » une fois exprimés en taux unitaires, décroissent lorsque le coefficient d'utilisation (CU) des clients augmente. De par la présence d'une obligation minimale quotidienne (OMQ) reliée au volume souscrit du client (qui devrait représenter sa pointe de consommation), la structure des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> résulte en des prix unitaires moyens qui décroissent lorsque le CU des clients augmente. Ce qui est en ligne avec la structure de coûts.

Mais la décroissance selon le CU dans les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> reflète-t-elle la proportion de 60,7 % des coûts liés « à la pointe (CU) » que l'on voit au tableau 2.3.3?

Le sujet a été globalement abordé l'an dernier dans le dossier de la proposition de la « solution intégrée » aux tarifs D<sub>1</sub>, D<sub>3</sub> et D<sub>M</sub><sup>24</sup>. La classification des coûts fixes reliés « au nombre de clients » ou « à la pointe (CU) » n'était alors disponible que sur une base globale, et le réajustement apporté pour évaluer les proportions de coûts aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> a été sous-estimé.

<sup>24</sup> R-3720-2010, Gaz Métro-12, Document 3, page 17, tableau 1.3.5 b, le 30 avril 2010.

1 La structure de coûts indique donc aujourd'hui que les coûts de distribution des tarifs D<sub>3</sub>  
2 et D<sub>4</sub> sont fixes à 68,4 % et qu'une fois exprimés sur une base unitaire, les coûts  
3 décroissent davantage lorsque le CU augmente que lorsque la consommation  
4 augmente. La comparaison faite ci-dessus des proportions de coûts fixes (tableau 2.3.1)  
5 a montré que les coûts et les tarifs (D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>) avaient de bonnes ressemblances. Les  
6 travaux de l'an dernier ont montré que les prix unitaires moyens semblaient décroître  
7 davantage en fonction de la consommation qu'en fonction du CU<sup>25</sup>. Ce qui apparaît  
8 contraire à ce que l'on peut aujourd'hui observer dans la nouvelle analyse détaillée de la  
9 structure de coûts.

10 La décroissance selon le CU dans les tarifs a été montrée l'an dernier en comparant,  
11 pour un même volume souscrit, les prix unitaires moyens obtenus à 100 % de CU à  
12 ceux obtenus à 50 % de CU, ayant en tête le point de croisement historique de 50 % de  
13 CU entre le tarif D<sub>4</sub> et le tarif D<sub>1</sub>. Cette décroissance du prix unitaire moyen se situait  
14 autour de 46 %<sup>26</sup> pour tous les paliers de volume souscrit. De plus, le pourcentage des  
15 coûts liés « à la pointe (CU) » observé au tableau 2.3.3 ci-dessus et indiquant une  
16 décroissance des coûts unitaires selon le CU plus importante que celle selon la  
17 consommation, ne donne aucune indication sur les CU à comparer pour observer la  
18 décroissance. Lorsque l'on observe la décroissance liée au CU entre des CU de 1 % et  
19 de 100 %, le résultat n'est plus de 46% mais approche plutôt le 100 % de  
20 décroissance<sup>27</sup>. Ce qui se traduit en une décroissance dans la tarification, selon le CU  
21 supérieur à la décroissance selon la consommation.

22 Le paragraphe précédent met en lumière le fait qu'il n'est pas immédiat ni évident de  
23 comparer les décroissances tarifaires aux décroissances qui semblent annoncées dans  
24 l'analyse des coûts. La structure des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> comporte une part de frais fixes qui  
25 ressemble à la part observée dans les coûts, et cette structure résulte en des prix  
26 unitaires moyens qui décroissent selon le CU et selon la consommation. Ces

---

<sup>25</sup> R-3720-2010, GM-12, doc. 3, page 17, datée du 30 avril 2010.

<sup>26</sup> R-3720-2010, GM-12, doc. 3, page 17, datée du 30 avril 2010.

<sup>27</sup> Sans taux variable dans la tarification, un CU de 50% résulte en un prix unitaire moyen qui est le double du prix unitaire moyen obtenu à 100% de CU; et un CU de 20% résulte en un prix unitaire moyen qui représente 5 fois le prix unitaire moyen obtenu à 100% de CU; et ainsi de suite jusqu'à un rapport de 100 entre un CU de 1% et un CU de 100%.

1 caractéristiques font en sorte que la structure des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> reste raisonnablement  
2 en lien avec la structure de coûts.

3 Des réflexions et des travaux additionnels pourraient être requis pour approfondir  
4 l'analyse des données obtenues par la nouvelle étape de raffinement dans le  
5 classement des coûts afin de bien comprendre la façon dont on peut l'utiliser pour  
6 préciser les comparaisons coûts / tarifs. Et, le cas échéant, voir s'il y aurait lieu  
7 d'apporter des changements à la structure des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> (en même temps que de  
8 répondre au suivi demandé par la Régie dans sa décision D-2011-35 du 30 mars 2011).

#### 9 **2.3.4. La décroissance du prix unitaire moyen au tarif D<sub>5</sub>**

10 Le tableau 2.3.4 présente à son tour les données de l'analyse détaillée de coûts pour le  
11 tarif D<sub>5</sub>.

**TABLEAU 2.3.4**

Classe de coûts		Coûts Distribution D <sub>5</sub> - budget 09/10		
		(1) (\$)	(2)	(3)
1	F I X E S	892 502	3,5%	
2	directs	8 564 848	33,5%	45,2%
3	pointe (CU)	1 713 249	6,7%	13,8%
4	clients	3 902 779	15,3%	
5	revenus	15 073 377	59,0%	59,0%
6	FIX sous-total	10 471 075	41,0%	41,0%
	VAR volumes	<b>25 544 452</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
	<b>TOTAL</b>			

12  
13 Le tarif D5 montre des coûts reliés « à la pointe (CU) » représentant 45,2 % des coûts  
14 totaux de distribution qui sont alloués à ce tarif. Or, selon la théorie derrière l'allocation  
15 des coûts de distribution, la pointe des clients du tarif D<sub>5</sub>, les clients interruptibles, est  
16 considérée comme nulle. En effet, comme vu précédemment dans cette preuve<sup>28</sup>, selon  
17 la méthode d'allocation des coûts reliés « à la pointe (CU) », la méthode CAU « capacité  
18 attribuée ajustée pour la capacité utilisée », aucune pointe n'est attribuée aux clients du  
19 tarif D<sub>5</sub>. Les coûts de distribution alloués au tarif D<sub>5</sub> proviennent de la composante  
20 « utilisée » de la méthode CAU. Or, la composante « utilisée » de la méthode CAU ne

<sup>28</sup> Section 1.2.3 et annexes A et B de la présente preuve.

1 s'applique que lorsque qu'il y a consommation de la part des clients interruptibles. À ce  
2 moment, une partie de la capacité laissée inutilisée par les clients présents en pointe, et  
3 une partie des coûts qui s'y rapportent, se trouve allouée aux clients interruptibles qui  
4 l'utilisent et créditée aux clients présents en pointe qui ne l'utilisent pas.

5 Les clients interruptibles ne se voient donc allouer des coûts reliés à la CAU que  
6 lorsqu'ils consomment. À ce titre, ces coûts liés « à la pointe (CU) » pourraient être, pour  
7 eux, qualifiés de « variables ». D'un autre côté, il ne faut pas oublier que ces coûts (de  
8 conduites d'alimentation et de distribution, principalement) demeurent présents, donc  
9 fixes, même lorsque les clients interruptibles ne consomment pas. Lorsque les clients  
10 interruptibles ne consomment pas, ces coûts demeurent alloués aux autres tarifs, et la  
11 composante « utilisée » de la CAU devient alors sans effet. Et à ce titre, ces coûts liés  
12 « à la pointe (CU) » ont bel et bien un aspect « fixe ». Il faut donc interpréter la  
13 classification des coûts fixes du tarif D<sub>5</sub> liés « à la pointe (CU) » avec attention et  
14 discernement.

15 Le tableau 2.3.4 montre donc que 13,8 % des coûts de distribution sont fixes et liés  
16 « aux clients », que 41,0 % des coûts de distribution sont « variables », et que les  
17 45,2 % de coûts résiduels peuvent avoir un aspect « variable » ou un aspect « fixe »  
18 suivant l'une ou l'autre des deux interprétations ci-dessus décrites. Le tarif D<sub>5</sub> devrait  
19 donc montrer une certaine décroissance en fonction de la consommation, devrait être de  
20 façon importante constitué d'un prix au volume retiré, et devrait aussi reconnaître  
21 l'aspect fixe des coûts.

22 La structure du tarif D<sub>5</sub> est ce que l'on pourrait appeler une structure hybride. Elle ne  
23 consiste qu'en un prix au volume retiré faisant en sorte que le prix unitaire moyen du  
24 client ne change pas, peu importe sa consommation. Ce prix unitaire moyen est  
25 toutefois préalablement fixé à l'aide d'une grille de taux qui, elle, montre des prix qui  
26 décroissent en fonction de la « grosseur » du client. Et finalement, via l'existence d'une  
27 obligation minimale annuelle (OMA), le tarif D<sub>5</sub> reflète l'aspect partiellement fixe des  
28 coûts. Toutes les composantes de coûts se retrouvent dans la structure du tarif D<sub>5</sub>, et ce  
29 dernier se trouve à relativement bien refléter la structure de coûts.

1 Gaz Métro poursuivra à plus long terme son analyse des liens entre les coûts et les prix  
2 au tarif D<sub>5</sub> afin, entre autres, de mieux évaluer les effets de la méthode d'allocation CAU  
3 sur la définition des portions fixes et variables des coûts de ce tarif et, afin de s'assurer  
4 que ces portions fixes et variables sont bien reflétées au tarif.

5 Aussi, dans la continuité de l'amortissement des coûts fixes lorsque la consommation  
6 des clients augmente, Gaz Métro s'interrogera sur la dégressivité irrégulière observée  
7 dans les taux du tarif D<sub>5</sub><sup>29</sup>.

### 8 **2.3.5. Conclusion**

9 On vient de voir que les structures des tarifs D<sub>1</sub>, D<sub>3</sub>, D<sub>4</sub> et D<sub>5</sub>, de façon globale et  
10 générale, sous réserve d'améliorations qui pourraient être apportées, suivent  
11 relativement bien les structures de coûts.

12 L'analyse des liens entre les coûts et les tarifs de distribution a montré que la proportion  
13 de frais fixes au tarif D<sub>1</sub> se distinguait de celle des coûts, et se distinguait aussi de celle  
14 observée aux autres tarifs pour des clients de mêmes paliers. L'analyse des coûts au  
15 tarif D<sub>1</sub> a aussi montré que la proportion de coûts liés « à la pointe (CU) » ne  
16 commençait à devenir significative que chez les plus grands clients de ce tarif, et que  
17 c'est aussi chez les plus grands clients du tarif D<sub>1</sub> que le CU moyen de consommation  
18 prenait de l'ampleur. Les précédentes observations amènent à réfléchir sur la possibilité  
19 et la « rentabilité » de préciser la tarification à laquelle les clients du tarif D<sub>1</sub> pourraient  
20 être assujettis.

21 L'analyse des liens entre les coûts et les tarifs de distribution a également montré que  
22 des réflexions et des travaux additionnels pourraient être requis pour bien comprendre la  
23 répartition des coûts liés « à la pointe (CU) » et liés « aux clients » en lien avec les  
24 décroissances de prix unitaires moyens que l'on observe aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>.

25 Finalement, les analyses au tarif D<sub>5</sub> ont montré qu'une attention particulière est requise  
26 au niveau de la portion fixe du tarif via l'existence d'OMA en raison des règles de  
27 révision de celle-ci, que l'analyse des liens entre les coûts et les prix se poursuivrait  
28 dans le but de mieux évaluer les effets de la méthode d'allocation CAU sur la définition

---

<sup>29</sup> Texte des tarifs au 1er décembre 2010, service de distribution D<sub>5</sub>, article 16.5.2.

1 des portions fixes et variables des coûts de ce tarif, et que la dégressivité irrégulière  
2 observée dans les taux du tarif D<sub>5</sub> pourrait être remise en question.

3 Au terme des comparaisons faites ci-dessus entre les coûts et les tarifs, il faut souligner  
4 que, même si le comportement des prix reflète le comportement des coûts (par exemple,  
5 décroissance selon la « consommation » et selon le « CU »), les prix ne sont pas  
6 nécessairement égaux aux coûts. La différence entre les prix et les coûts constitue  
7 l'interfinancement.

#### 8 2.4. Interfinancement

9 Le tableau 2.4 suivant montre la situation de l'interfinancement telle qu'elle est présentée dans  
10 l'étude d'allocation du coût de service portant sur le budget 2010/2011<sup>30</sup>. Puisque l'information  
11 est disponible, il apparaît préférable à Gaz Métro de montrer la situation de l'interfinancement la  
12 plus récente possible.

TABLEAU 2.4 - COMPARAISON DES PRIX ET DES COÛTS														
budget 2010/2011														
			tarif D <sub>1</sub>			tarif D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub>			tarif D <sub>5</sub>			tarif D <sub>M</sub>		
#	paliers m <sup>3</sup> /an		prix	coût	prix vs	prix	coût	prix vs	prix	coût	prix vs	prix	coût	prix vs
			moyen	moyen	coût	moyen	moyen	coût	moyen	moyen	coût	moyen	moyen	coût
			¢/m <sup>3</sup>	¢/m <sup>3</sup>		¢/m <sup>3</sup>	¢/m <sup>3</sup>		¢/m <sup>3</sup>	¢/m <sup>3</sup>		¢/m <sup>3</sup>	¢/m <sup>3</sup>	
			(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
.1a/b	de 0 à 1 095		66,175	243,767	0,27									
.1c	à 3 650		32,763	59,208	0,55									
.1d	à 10 950		27,837	32,067	0,87									
.1	sous-total		31,914	54,553	0,59									
.2	à 36,5k		22,333	18,892	1,18									
.3	à 109,5k		18,562	12,907	1,44	8,477	6,404	1,32				14,790	19,166	0,77
.4	à 365k		14,996	9,810	1,53	6,924	6,112	1,13				11,179	10,059	1,11
.5	à 1095k		11,926	7,745	1,54	5,887	3,747	1,57	4,182	4,703	0,89	8,661	7,106	1,22
.6	à 3650k		8,589	6,424	1,34	5,288	5,795	0,91	3,869	3,535	1,09	6,728	5,549	1,21
.7	à 10950k					3,875	4,015	0,97	4,151	3,434	1,21	5,236	4,569	1,15
.8	à 36500k					3,295	3,223	1,02	3,039	3,188	0,95	3,911	6,448	0,61
.9	à 109,5M					2,181	1,989	1,10	4,885	2,939	1,66			
.10	à 365M et plus					11,380	10,059	1,13						
Total			19,912	20,424	0,975	4,329	4,153	1,042	4,043	3,681	1,099	8,089	7,417	1,091

: groupes de clients interfinancés.

<sup>30</sup> R-3752-2011, Gaz Métro-13, document 3, le 29 avril 2011.

1 Le tableau 2.4 montre que ce sont les petits clients du tarif D<sub>1</sub> qui sont interfinancés par les  
2 autres clients (colonne 3). Ce groupe de petits clients dont la consommation annuelle  
3 individuelle est au plus de 10 950 m<sup>3</sup>, laquelle consommation correspond au premier palier du  
4 tarif D<sub>1</sub>, est interfinancé à la hauteur de 41 %. Lorsque l'on décompose le groupe de clients du  
5 premier palier du tarif D<sub>1</sub> en groupes de clients de consommations plus diverses, on peut  
6 observer que les groupes de clients de plus petite consommation encore sont davantage  
7 interfinancés.

8 Finalement, la situation particulière des petits clients du tarif D<sub>1</sub> amènera Gaz Métro à réfléchir  
9 sur la possibilité de décomposer le premier palier du tarif D<sub>1</sub> afin de mieux cerner les variations  
10 de coûts chez les petits clients. En effet, il faut réaliser que le premier palier du tarif D<sub>1</sub> actuel  
11 regroupe 150 934 clients (voir tableau 2.3.2 B), soit 82,4 % de tous les clients de Gaz Métro,  
12 sans distinction de taux unitaire fixe et avec une faible distinction au niveau des frais variables  
13 dans les tarifs.

## 14 **2.5. Corollaires**

15 Selon Gaz Métro, les résultats d'une étude de coût de service doivent être utilisés avec soin,  
16 mesure et discernement. L'allocation des coûts et la conception des tarifs ne sont pas des  
17 sciences exactes.

18 Outre la mise en parallèle avec les prix, l'étude du coût de service devrait servir à comprendre  
19 le comportement des coûts. À partir du moment où, par exemple, on observe que les coûts  
20 unitaires décroissent selon la consommation et/ou décroissent selon le coefficient d'utilisation, il  
21 faut s'appliquer à ce que les structures tarifaires fassent de même. Mais comme les coûts sont  
22 basés sur des cas réels, irrégulièrement dispersés dans l'univers des consommations et des  
23 coefficients d'utilisation, ils doivent servir à déceler des tendances, des mouvements, sur  
24 lesquels on peut se baser pour concevoir des tarifs qui, eux, doivent couvrir tous les cas  
25 possibles.

26 Cette couverture de tous les cas possibles doit résulter en des tarifs qui donnent des prix  
27 unitaires qui, tout en reflétant le comportement des coûts, présentent une dégressivité (ou une  
28 progressivité) régulière, logique et cohérente, sans accrocs et sans « trous ». La façon d'obtenir  
29 une telle dégressivité dans les tarifs est d'identifier les tendances observées dans les coûts

1 pour les cas ou les groupes de cas étudiés, à l'aide d'outils mathématiques comme des  
2 régressions par exemple, et d'utiliser les résultats de ces tendances identifiées pour bâtir les  
3 tarifs. Il faut garder contact avec l'ensemble des coûts étudiés, et examiner, s'il le faut, les  
4 résultats de l'application des méthodes d'allocation sur des cas théoriques, en particulier  
5 lorsque l'on se retrouve par moment avec des catégories de clients et de coûts pour lesquelles,  
6 dans le réel, il n'y a pas beaucoup d'information.

7 Dans sa décision G-429 qui a passé en revue toute la méthodologie d'allocation du coût de  
8 service, la Régie a estimé :

9 *« qu'il n'y a pas lieu d'utiliser les résultats d'une étude de coût de service avec rigueur*  
10 *mathématique dans l'établissement des tarifs, termes et conditions qu'elle autorise le distributeur*  
11 *à pratiquer<sup>31</sup>. »*

12 Et on peut aussi lire dans Gas Rate Fundamentals que :

13 *« costing and rate design methods themselves are not right or wrong per se. They are only*  
14 *proper or improper measured in terms of their usefulness in attaining the desired objectives<sup>32</sup>. »*

15 Une structure tarifaire bien conçue devrait prévoir des prix pour une multitude de  
16 caractéristiques de consommation, sinon à l'aide d'un seul et même tarif, du moins à l'aide de  
17 liens progressifs, logiques et cohérents entre les différents paliers d'un tarif et entre les  
18 différents tarifs. C'est à ce moment-là que les points de croisement entre les tarifs entrent en  
19 ligne de compte, et où ils doivent être définis conformément aux coûts et conformément aux  
20 objectifs retenus au moment de la conception des tarifs.

21 **Gaz Métro demande à la Régie de déclarer que l'étude des liens entre les coûts et les**  
22 **tarifs a été réalisée telle que demandée.**

23 La section suivante exposera la vision tarifaire du distributeur. Des pistes de réflexion ou de  
24 modification des tarifs seront énumérées suite aux observations faites dans l'exercice de  
25 comparaison des coûts et des tarifs.

26

---

<sup>31</sup> G-429, le 2 octobre 1985, page 58.

<sup>32</sup> Gas Rate Fundamentals, American Gas Association, Fourth Edition, 1987, p. 153.

1     **3.     VISION TARIFAIRE DES TARIFS DE DISTRIBUTION**

2     Tel que nous venons de le voir à la section précédente, les tarifs de distribution doivent être  
3     conçus de manière à générer la totalité des revenus requis de distribution, incluant un  
4     rendement jugée raisonnable par la Régie. À cet égard, l'étude de coût de service est  
5     importante dans le processus de conception des tarifs, car elle guide la conception de tarifs  
6     économiquement efficaces. Toutefois, des tarifs bien conçus ne sont pas uniquement basés sur  
7     l'étude de coût de service. En fait, des tarifs bien conçus reflètent également l'importance  
8     d'autres considérations.

9     Lorsqu'elle conçoit ses tarifs, Gaz Métro vise principalement des structures et des conditions  
10    tarifaires qui sont équitables entre les différents tarifs et les différents paliers en limitant,  
11    notamment, le niveau d'interfinancement, et vise également des structures et des conditions  
12    tarifaires qui assurent la stabilité des revenus et des taux et qui sont simples à comprendre et  
13    administrativement simples à appliquer.

14    De façon globale et générale, les structures des tarifs de Gaz Métro suivent relativement bien  
15    les structures de coûts. Même si globalement les tarifs de distribution ont une structure de base  
16    bien conçue et qu'ils ont une structure de prix raisonnablement alignée sur la structure de coûts,  
17    des améliorations peuvent toujours être apportées. Comme pour les méthodes d'allocation des  
18    coûts, les tarifs doivent faire partie d'un processus d'amélioration continu. En fonction des  
19    constats de la section précédente, de même qu'en suivi de la décision D-2011-35 de la Régie  
20    de l'énergie, Gaz Métro propose ici sa vision tarifaire et des pistes de réflexion et d'amélioration  
21    aux différents tarifs de distribution pour les prochaines années.

22    Cette vision tarifaire est, ici, regroupée sous les trois thèmes principaux : l'interfinancement, la  
23    portion fixe des coûts de distribution, et les liens logiques entre les tarifs et les paliers tarifaires.

24    **3.1. Interfinancement**

25    Au terme des comparaisons faites à la section précédente entre les coûts et les tarifs, on a noté  
26    que, même si le comportement des prix reflète le comportement des coûts, les prix ne sont pas  
27    nécessairement égaux aux coûts. La différence entre les prix et les coûts constitue  
28    l'interfinancement. Le tableau 2.4 présentant l'interfinancement actuel entre les tarifs et les

1 paliers de distribution a montré que ce sont principalement les clients du premier palier du tarif  
2 D<sub>1</sub>, dont la consommation annuelle se situe entre 0 et 10 950 m<sup>3</sup>, qui sont interfinancés par les  
3 autres clients, et le niveau de cet interfinancement est de l'ordre de 41 %.

4 Avant de présenter sa vision au sujet de l'interfinancement, Gaz Métro présente l'état de la  
5 situation d'interfinancement avant et depuis le dégroupement des tarifs.

### 6 **3.1.1. État de la situation d'interfinancement avant et depuis le dégroupement** 7 **des tarifs**

8 L'interfinancement a toujours été présent dans les tarifs de Gaz Métro. Toutefois,  
9 jusqu'au dégroupement des tarifs, Gaz Métro et la Régie avaient comme objectif de  
10 limiter et réduire le niveau d'interfinancement entre les tarifs. À titre d'exemple, dans la  
11 Cause tarifaire 1999, Gaz Métro mentionnait dans sa stratégie tarifaire pour le tarif 1<sup>33</sup> :

12 « ... poursuivre la correction de l'interfinancement dont bénéficient les petits clients du  
13 tarif tout en limitant la variation tarifaire de ces mêmes clients à l'inflation »

14 La Régie avait aussi comme objectif de corriger le niveau d'interfinancement. À titre  
15 d'exemple, dans la Décision D-97-47<sup>34</sup> :

16 « Néanmoins, la connaissance par la Régie des véritables coûts à desservir chaque  
17 catégorie de clients est importante à l'étape de la tarification car elle lui permet de limiter  
18 le niveau d'interfinancement ou lorsqu'il y a baisse des tarifs, d'accorder cette baisse  
19 prioritairement à ceux qui contribuent le plus à l'interfinancement [...] L'objectif que doit  
20 poursuivre la Régie de réduire l'interfinancement et d'être équitable envers chaque  
21 classe tarifaire nécessite donc qu'elle approuve une méthode d'allocation des coûts qui  
22 reflète le plus fidèlement les coûts encourus pour desservir chaque classe de clients. »  
23 (nous soulignons)

24 Le dégroupement des tarifs (des services) en 2001 a donné lieu à une tarification qui  
25 cherchait à éviter tout interfinancement entre les différents services dégroupés et à  
26 éviter le niveau d'interfinancement à l'intérieur de chacun des services nouvellement  
27 créés sur une base individuelle, soit les services de fourniture, de gaz de compression,  
28 de transport et d'équilibrage. En effet, le dégroupement des services s'est fait en ayant

---

<sup>33</sup> R-3397-98 à la pièce SCGM - 17, Document 1 Page 3 de 24

<sup>34</sup> R-3323-95, D-97-47,1997 page 18

1 comme but que chaque service (F, C, T, É et D) génère ses propres coûts. Cela a eu  
2 pour effet d'améliorer les signaux de prix pour chacun des services. Dans la preuve sur  
3 le dégroupement des tarifs, Gaz Métro mentionnait :

4 *« Comme les tarifs dégroupés sont proposés dans le but d'éviter tout interfinancement*  
5 *entre les différents services dégroupés (M, C, T, É et D) ainsi que tout interfinancement à*  
6 *l'intérieur des services dégroupés de M, de C, de T et de É, l'interfinancement existant*  
7 *actuellement entre les clients des différents tarifs groupés TD se trouve déplacé à*  
8 *l'intérieur des tarifs dégroupés de distribution<sup>35</sup>. »*

9 En ce qui a trait aux tarifs de distribution, Gaz Métro avait alors procédé à une  
10 « reconstruction » des grilles tarifaires pour les tarifs 3, 4 et 5 afin de maintenir des  
11 structures cohérentes et raisonnablement alignées sur les structures de coûts. Cette  
12 « reconstruction » des grilles tarifaires faisait en sorte que la décroissance des prix était  
13 basée sur la décroissance des coûts et avait permis de corriger l'interfinancement  
14 potentiellement existant entre les clients de ces tarifs. Voici deux extraits du texte  
15 portant sur le dégroupement des tarifs.

16 *« La nécessité de revoir la décroissance des prix des paliers aux tarifs 3, 4 et 5, discutée*  
17 *ci-après, a aussi amené à corriger l'interfinancement potentiellement existant entre les*  
18 *petits et les grands clients de ces tarifs. »*

19 *« La détermination des prix de distribution basée sur la décroissance des coûts de D a*  
20 *comme conséquence de réduire l'interfinancement existant potentiellement entre les*  
21 *grands clients et les petits clients des tarifs 3 et 4<sup>36</sup>. »*

22 Gaz Métro n'avait pu, à cette époque, effectuer le même genre de « reconstruction » au  
23 tarif de distribution 1, car le reflet dans le tarif de la décroissance observée dans les  
24 coûts aurait causé de trop grandes variations tarifaires chez les clients, variations dues à  
25 l'interfinancement existant entre les grands et les petits clients de ce tarif. Gaz Métro  
26 avait alors mentionné qu'elle préférerait poursuivre la correction de l'interfinancement  
27 progressivement lors de la présentation annuelle de ses dossiers tarifaires tel qu'elle le

---

<sup>35</sup> Dégroupement des tarifs, R-3443-2000 SCGM-2, document 1

<sup>36</sup> Dégroupement des tarifs, R-3443-2000 SCGM-2, document 1

1            faisait depuis plusieurs années. Voici un autre extrait du texte traitant du dégroupement  
2            des tarifs.

3            *« En effet, si nous devons établir les prix de distribution  $D_1$  en nous basant directement*  
4            *sur la décroissance observée dans les coûts, il en résulterait une très grande correction*  
5            *de l'interfinancement existant entre les petits et les grands clients du tarif 1, correction qui*  
6            *résulterait en de grandes variations sur la facture de plusieurs clients. C'est en effet au*  
7            *tarif 1 que réside une bonne part de l'interfinancement existant entre les clients à petite*  
8            *consommation annuelle et les clients à grande consommation annuelle. [...] il nous*  
9            *semble plutôt préférable de continuer à corriger l'interfinancement comme nous le*  
10           *faisons depuis plusieurs années maintenant, soit progressivement en augmentant un peu*  
11           *plus chaque année les prix unitaires des premiers paliers<sup>37</sup>. »*

12           Par ailleurs, dans le cadre de l'établissement du premier mécanisme incitatif, le rapport  
13           final des participants à la phase 3 du PEN prévoyait que Gaz Métro pouvait poursuivre  
14           la correction de l'interfinancement sous certaines conditions :

15           *« Des mesures s'inscrivant dans une poursuite de la correction de l'interfinancement*  
16           *pourraient également être proposées annuellement à la Régie, après avoir fait l'objet de*  
17           *discussions dans le cadre du groupe de travail. La Régie devra alors décider s'il est*  
18           *opportun ou non de corriger cet interfinancement<sup>38</sup>. »*

19           Bien que certaines modifications tarifaires après l'entrée en vigueur du mécanisme  
20           incitatif aient pu indirectement générer une correction d'interfinancement entre des  
21           paliers d'un même tarif<sup>39</sup>, aucun ajustement des tarifs ayant comme objectif spécifique  
22           une correction de l'interfinancement n'a été, depuis, proposé avant le dossier de la  
23           Cause tarifaire 2011. Depuis l'entrée en vigueur du mécanisme incitatif, la stratégie  
24           tarifaire de Gaz Métro peut être qualifiée de passive, dans le sens où elle n'a été basée

---

<sup>37</sup> Dégroupement des tarifs, R-3443-2000 SCGM-2, Document 1

<sup>38</sup> Rapport final des participants à la phase 3 du PEN – R-3425-99

<sup>39</sup> En effet, des modifications à la structure tarifaire peuvent avoir un impact sur le niveau d'interfinancement entre les paliers d'un même tarif. Par exemple, la correction apportée à la structure tarifaire du tarif à débit stable lors de la Cause tarifaire 2010, R-3690-2009 Gaz Métro-11, Document 3 afin d'augmenter la portion fixe du tarif à permis, indirectement, de corriger la situation d'interfinancement entre les paliers.

1 en grande partie que sur le respect de la répartition tarifaire préétablie dans le dossier  
2 du mécanisme incitatif<sup>40</sup>.

3 Dans le cadre de la stratégie tarifaire de la Cause tarifaire 2011, qui résultait en une  
4 baisse des tarifs, Gaz Métro et le Groupe de travail du PEN avaient proposé, pour le  
5 premier palier du tarif D<sub>1</sub>, une baisse tarifaire moins importante que celle résultant de  
6 l'application de la répartition tarifaire préétablie dans le dossier du mécanisme incitatif.  
7 Cette proposition avait comme objectif ne pas détériorer le niveau d'interfinancement  
8 déjà très élevé au premier palier du tarif D<sub>1</sub> et de ne pas nuire aux efforts visant à  
9 améliorer la rentabilité du marché résidentiel<sup>41</sup> :

10 *« Finalement, dans le contexte d'une baisse tarifaire au présent dossier, le Groupe de*  
11 *travail a jugé opportun de déroger de la répartition tarifaire au tarif D<sub>1</sub> dans le but d'éviter*  
12 *la détérioration du niveau d'interfinancement au premier palier de ce tarif. De plus, une*  
13 *baisse tarifaire de ce niveau, au premier palier du tarif D<sub>1</sub>, aurait également eu pour effet*  
14 *de nuire aux efforts visant à améliorer la rentabilité du marché résidentiel entrepris dans*  
15 *le cadre de la Cause tarifaire 2008 (R-3630-2007, Gaz Métro 2, Document 7). »*

16 *« Le Groupe de travail propose donc de ne pas octroyer, au premier palier du tarif D<sub>1</sub>, la*  
17 *totalité de la baisse tarifaire préconisée par la répartition tarifaire et de baisser*  
18 *davantage, et de façon croissante, les paliers subséquents. »*

19 À une question d'UC, Gaz Métro expliquait l'impact de la baisse tarifaire sur la rentabilité  
20 du développement des marchés.

21 *« Toutes choses étant égales par ailleurs, une baisse tarifaire génère une baisse de la*  
22 *rentabilité. Afin d'illustrer ce propos, le Groupe de travail a évalué l'impact sur la*  
23 *rentabilité du plan de vente 2008-2009 déposée dans le rapport annuel 2009, dossier*  
24 *R-3717-2009, Gaz Métro-13, Document 3<sup>42</sup>. »*

---

<sup>40</sup> La répartition tarifaire a été présentée lors de la cause tarifaire 2001 dans le dossier R-3444-2000, à la pièce SCGM-3, Documents 1 et 2 et ce, suite à l'entrée en vigueur du nouveau mécanisme incitatif.

<sup>41</sup> Cause tarifaire 2011, R-3720-2010, Gaz Métro-13, Document 1, Révisé : 2010.09.02

<sup>42</sup> Cause tarifaire 2011, R-3720-2010, Gaz Métro-13, Document 1.5

Rentabilité des ventes résidentielles 2008 - 2009 (avec variation des revenus de distribution)

	réel 2008-2009 <sup>(1)</sup>	Variation du revenu de distribution		
		-3,1%	-1,5%	Écart (-1,5% vs -3,1%)
TRI	10,53%	10,14%	10,34%	0,20%
PMT	8,38 ans	10,40 ans	9,17 ans	-1,23 ans
Revenu moyen <sup>(2)</sup>	570 \$	552 \$	561 \$	9 \$

(1) Tel que présenté au rapport annuel 2009

(2) Revenu annuel moyen par vente à l'an 5 du plan de ventes

1

2 Dans sa décision D-2010-144<sup>43</sup>, la Régie reconnaissait que le niveau d'interfinancement  
3 était préoccupant, particulièrement au premier palier du tarif D<sub>1</sub>.

4 « [89] La Régie partage la préoccupation du Groupe de travail en ce qui (sic) a trait au  
5 niveau de l'interfinancement entre les tarifs, dont notamment l'augmentation du niveau de  
6 l'interfinancement du premier palier du tarif D<sub>1</sub>.<sup>44</sup>. »

7 Cependant, la Régie refusait la proposition du groupe de travail sur la base que le  
8 tarif D<sub>1</sub> faisait déjà l'objet de corrections de sa structure via l'augmentation des frais de  
9 base et qu'il n'y avait pas lieu d'apporter une correction supplémentaire.

10 « [92] En ce qui a trait la stratégie tarifaire présentée par le Groupe de travail, la Régie  
11 accepte la proposition, à l'exception de la correction de l'interfinancement du premier  
12 palier du tarif D<sub>1</sub>. La Régie considère que dans la mesure où le tarif D<sub>1</sub> fait déjà l'objet de  
13 corrections de sa structure tarifaire par un troisième ajustement consécutif de 25 % de  
14 ses frais de base à la suite des modifications approuvées au dossier R-3630-2007, il n'y  
15 a pas lieu d'apporter une correction supplémentaire<sup>45</sup>. »

16 Bien que Gaz Métro considère aussi que l'impact tarifaire d'un ajustement des frais de  
17 base du tarif D<sub>1</sub>, jumelé à une correction spécifique de l'interfinancement doit être  
18 apprécié de façon globale, Gaz Métro n'a jamais considéré, et ne considère toujours  
19 pas, que l'augmentation des frais de base du tarif D<sub>1</sub> proposée dans le cadre du dossier  
20 R-3630-2007 permettait une correction de l'interfinancement entre le premier palier du  
21 tarif D<sub>1</sub> (0-10 950 m<sup>3</sup>/an) et les autres paliers. Dans sa preuve dans le dossier  
22 R-3630-2007 portant sur la rentabilité du marché résidentiel, Gaz Métro mentionnait :

<sup>43</sup> D-2010-144, R-3720-2010 Phase 2, 2010 11 04<sup>44</sup> D-2010-144, R-3720-2010 Phase 2, 2010 11 04<sup>45</sup> D-2010-144, R-3720-2010 Phase 2, 2010 11 04

1           « Il a été expliqué précédemment que, dans le but d'assurer le maintien de la rentabilité  
2           des nouvelles ventes au-delà des premières années en plus de favoriser l'accès à de  
3           nouveaux marchés, Gaz Métro devait mettre en place des solutions visant le maintien de  
4           la rentabilité anticipée lors du raccordement, malgré une réduction potentielle de la  
5           consommation sur la durée de vie du client. Au niveau tarifaire, la seule façon d'assurer  
6           un revenu lors de la baisse ou de variations imprévisibles de la consommation est de  
7           fixer une partie de la structure tarifaire<sup>46</sup>. »

8           Dans une réponse à une demande de renseignement, Gaz Métro a donné plus de  
9           détails sur sa position :

10           « Les modifications proposées n'affectent que les clients du tarif  $D_1$  et  $D_M$ , sans aucun  
11           effet sur les autres tarifs. Il n'y a pas de modification significative de génération de  
12           revenus par tarif et par palier tarifaire à l'intérieur des tarifs. L'impact sur le niveau de  
13           l'interfinancement entre les tarifs est donc marginal. »

14           « Les modifications n'ayant que peu d'impact pour la clientèle des paliers supérieurs à  
15           10 950 m<sup>3</sup>, l'interfinancement entre les paliers du tarif  $D_1$  ne s'en trouve pas  
16           significativement altéré<sup>47</sup>. »

17           Afin de réduire l'impact tarifaire pour les clients, il avait été proposé de compenser  
18           l'augmentation des frais de base par une réduction du taux unitaire au volume retiré du  
19           premier palier jusqu'à ce que la variation totale moyenne pour ce premier palier soit  
20           nulle, et, pour le résiduel des revenus additionnels générés par la hausse des frais de  
21           base, compenser par une réduction uniforme des taux unitaires des autres paliers du  
22           tarif  $D_1$ . L'impact total pour le tarif  $D_1$  était alors quasi nul.

23           Le tableau 3.1.1 suivant, extrait de la preuve sur la rentabilité du résidentiel<sup>48</sup>, montre en  
24           chiffres ce qu'expose le paragraphe précédent.

---

<sup>46</sup> Cause tarifaire 2008, R-3630-2007, Gaz Métro-2, Document 7

<sup>47</sup> Cause tarifaire 2008, R-3630-2007, Gaz Métro-2, Document 7.18

<sup>48</sup> Cause tarifaire 2008, R-3630-2007, Gaz Métro-2, Document 7, page 73

**TABLEAU 3.1.1 – IMPACT SUR LES PRIX DE DISTRIBUTION POUR LES CLIENTS  
DES TARIFS D<sub>1</sub> et D<sub>M</sub> – DOSSIER R-3630-2007**



Paliers D <sub>1</sub>	Vol. moyen	D-2006-140	Grille proposée	Variation
m <sup>3</sup> /an	m <sup>3</sup> /an	¢/m <sup>3</sup>	¢/m <sup>3</sup>	%
0 - 1 095	405	45,793	61,789	34,9
1 095 - 3 650	2 308	27,748	28,059	1,1
3 650 - 10 950	5 946	24,907	23,349	-6,3
0 - 10 950	2 626	27,018	27,018	<b>0,0</b>
10 950 - 36 500	19 532	19,483	19,401	-0,4
36 500 - 109 500	57 526	15,833	15,816	-0,1
109 500 - 365 000	174 010	12,708	12,724	0,1
365 000 - 1 095 000	533 705	9,844	9,881	0,4
1 095 000 - 3 650 000	1 500 653	7,488	7,518	0,4
3 650 000 et plus	4 481 387	5,585	5,623	0,7
<b>Tarif D<sub>1</sub></b>	11 836	16,696	16,686	-0,1
<b>Tarif D<sub>M</sub></b>	506 417	6,629	6,651	0,3

Le tableau 3.1.1 montre bel et bien que la variation totale moyenne pour le premier palier du tarif D<sub>1</sub> (0-10 950 m<sup>3</sup>/an) avait été proposée à 0,0 % et que la variation totale des tarifs D<sub>1</sub> et D<sub>M</sub> ensemble avoisinait aussi 0 %. Gaz Métro réitère donc que sa proposition de 2007 n'a pas amené de correction d'interfinancement entre le premier palier du tarif D<sub>1</sub> et les autres paliers de ce tarif.

Une certaine perception contraire trouve possiblement sa source dans le fait que le premier palier est décomposé en trois sous-paliers qui n'existent plus au niveau tarifaire aujourd'hui. Le seul groupe de clients qui a vu ses prix se rapprocher des coûts est le groupe de clients consommant entre 0 et 1 095 m<sup>3</sup> par année, groupe pour lequel aucun palier tarifaire n'existe spécifiquement. Ce groupe de clients se situe au sous-palier (fictif) appelé .1a/b précédemment dans cette preuve. Gaz Métro reprendra aussi cette façon d'identifier ce sous-palier dans les paragraphes suivants.

1 On peut aussi voir au tableau 3.1.1 qu'un autre sous-palier, le sous-palier .1c couvrant  
2 les volumes annuels allant de 1 095 m<sup>3</sup> à 3 650 m<sup>3</sup>, est resté relativement neutre en  
3 termes de variation tarifaire en ne subissant qu'une variation de 1,1 %. Lorsque l'on  
4 considère que le développement du marché résidentiel se situe majoritairement dans cet  
5 intervalle volumétrique, l'augmentation des frais de base découlant du dossier  
6 R-3630-2007 n'a pas fait en sorte d'améliorer la rentabilité *a posteriori* de ce marché  
7 dans le cadre du plan de vente annuel.

8 Dans sa vision tarifaire relative à l'interfinancement et décrite à la section suivante,  
9 Gaz Métro s'attardera au premier palier existant du tarif D<sub>1</sub>, de même qu'aux trois sous-  
10 paliers fictifs .1a/b, .1c et .1d de ce tarif vus dans le tableau 3.1.1 précédent.

### 11 **3.1.2. Vision tarifaire de Gaz Métro au sujet de l'interfinancement**

12 Pour Gaz Métro, une véritable correction de l'interfinancement survient lorsque les prix  
13 des clients (interfinancés) du premier palier du tarif D<sub>1</sub> augmentent plus (ou diminuent  
14 moins) que les prix des clients des autres paliers (ceux qui contribuent à  
15 l'interfinancement).

16 Le tableau 3.1.2 A suivant présente les indices d'interfinancement pour tous les paliers  
17 du tarif D<sub>1</sub>, de même que pour les trois sous-paliers .1a/b, .1c et .1d du premier palier du  
18 tarif pour les besoins de cette présente preuve. Le tableau présente aussi des  
19 informations relatives aux clients du tarif D<sub>1</sub>, informations tirées du budget 2010-2011<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> R-3752-2011, Gaz Métro-13, Document 3, le 29 avril 2011

1

**TABLEAU 3.1.2 A – INTERFINANCEMENT AU TARIF D<sub>1</sub>**

Paliers D <sub>1</sub> m <sup>3</sup> /an	nombre de client #	prix vs coût ratio	% client résidentiel <sup>50</sup> vs CII %
0 - 1 095	47 995	0,27	Rés:91% CII: 09%
1 095 - 3 650	73 207	0,55	Rés:86% CII:14%
3 650 - 10 950	32 118	0,87	Rés:53% CII:47%
0 - 10 950	153 319	0,59	Rés:81% CII:19%
10 950 - 36 500	19 303	1,18	Rés:5% CII:95%
36 500 - 109 500	8 957	1,44	CII et multi 100%
109 500 - 365 000	2 245	1,53	CII et multi 100%
365 000 - 1 095 000	340	1,54	CII et multi 100%
1 095 000 - et plus	52	1,34	CII et multi 100%
<b>Tarif D<sub>1</sub></b>	184 216	0,97	Rés:68% CII:32%

2

3 Ce tableau montre que ce sont les petits clients de moins de 10 950 m<sup>3</sup> de  
4 consommation annuelle qui sont interfinancés par les autres clients du tarif D<sub>1</sub>. Cela  
5 concerne plus de 153 000 clients, soit plus de 83% de tous les clients de Gaz Métro qui  
6 bénéficient de cet interfinancement.

7 Lorsqu'on analyse les indices d'interfinancement à l'intérieur du premier palier du tarif D<sub>1</sub>  
8 (de 0 à 10 950 m<sup>3</sup>/an), on constate que le sous-palier .1d, allant de 3 650 m<sup>3</sup> à  
9 10 950 m<sup>3</sup>/an, bien qu'il soit interfinancé, présente un indice d'interfinancement  
10 relativement raisonnable à 0,87. En fait, les plus hauts indices d'interfinancement (0,27  
11 et 0,55) se retrouvent entre 0 et 3 650 m<sup>3</sup>/an touchant plus de 121 000 clients. Il est  
12 aussi intéressant de noter que les deux premiers sous-paliers du tarif D<sub>1</sub> contiennent  
13 près de 88 % de clients résidentiels. Cette proportion de clients résidentiels diminue à  
14 53 % pour le troisième sous-palier du tarif D<sub>1</sub>, pour ne représenter qu'environ 5 % des  
15 clients au deuxième palier (10 950 m<sup>3</sup>/an à 36 500 m<sup>3</sup>/an).

16 À titre comparatif, lors de la deuxième rencontre du groupe de travail, l'idée de comparer  
17 l'interfinancement du premier palier du tarif D<sub>1</sub> avec les tarifs groupés d'Hydro-Québec

<sup>50</sup> Majoritairement des résidences unifamiliales, duplex et triplex. Peut inclure des immeubles de 4 à 10 logements.

1 fut soulevé. Afin d'en arriver à une comparaison avec les indices d'interfinancement  
 2 existant du côté de l'électricité, le tableau 3.1.2 B suivant présente les indices  
 3 d'interfinancement pour tous les paliers et sous-paliers du tarif D<sub>1</sub> pour l'ensemble des  
 4 services du distributeur, soit pour l'ensemble des services F, C, T, É et D.

5 **TABLEAU 3.1.2 B – INTERFINANCEMENT AU TARIF D<sub>1</sub> (F, C, T, É ET D)**



Paliers D <sub>1</sub>		prix vs coût (FCTÉD) <sup>51</sup>
m <sup>3</sup> /an		%
0 -	1 095	0,355
1 095 -	3 650	0,708
3 650 -	10 950	0,933
0 -	10 950	0,737
10 950 -	36 500	1,072
36 500 -	109 500	1,132
109 500 -	365 000	1,131
365 000 -	1 095 000	1,116
1 095 000 -	et plus	1,083
<b>Tarif D<sub>1</sub></b>		0,994

6  
 7 Les conclusions précédemment tirées sur les indices d'interfinancement au tarif D<sub>1</sub>  
 8 demeurent les mêmes lorsqu'on se base sur l'ensemble des services fournis aux clients  
 9 de ce tarif. En effet, l'indice d'interfinancement du sous-palier .1d allant de 3 650 m<sup>3</sup>/an à  
 10 10 950 m<sup>3</sup>/an passe de 0,87 à 0,93 et demeure à un niveau raisonnable. Pour ce qui est  
 11 des deux premiers sous-paliers, soit le sous-palier .1a/b allant de 0 m<sup>3</sup> à 1 095 m<sup>3</sup>/an et  
 12 le sous-palier .1c allant de 1 095 m<sup>3</sup>/an à 3 650 m<sup>3</sup>/an, les clients demeurent  
 13 interfinancés à des niveaux de 65 % et 29 %. Étant donné que les sous-paliers .1a/b et  
 14 .1c incluent plus de 90 % de clients de type résidentiel, Gaz Métro considère que ceux-ci  
 15 peuvent se comparer au tarif domestique d'Hydro-Québec. Le tarif domestique d'Hydro-  
 16 Québec présente un niveau d'interfinancement de 17 %<sup>52</sup>. Le niveau d'interfinancement

<sup>51</sup> R-3752-2011, Gaz Métro-13, document 3, le 29 avril 2011

<sup>52</sup> R-3708-2009, Hydro- Québec-15, Document 1, le 17 mars 2010

1 F, C, T, É et D des clients entre 0 et 3 650 m<sup>3</sup>/an est de 39 % ce qui représente un  
2 niveau plus élevé que le tarif domestique d'Hydro-Québec.

3 La situation particulière du niveau d'interfinancement des petits clients du tarif D<sub>1</sub> est  
4 préoccupante, puisqu'elle se trouve à un niveau inéquitable envers les autres paliers qui  
5 les interfinancent. De plus, ce niveau d'interfinancement affecte le potentiel de  
6 développement de ce marché et particulièrement le marché résidentiel. Gaz Métro inclut  
7 donc dans sa vision tarifaire la correction de l'interfinancement actuel entre le premier  
8 palier et les autres paliers du tarif D<sub>1</sub>, de même que l'interfinancement entre les clients  
9 ayant une consommation annuelle de moins de 3 650 m<sup>3</sup> et les autres clients.

10 Gaz Métro verra donc à reprendre la correction progressive de l'interfinancement entre  
11 les grands clients et les petits clients du tarif D<sub>1</sub>. Cela impliquera de donner des  
12 augmentations moins grandes ou des diminutions plus grandes, selon le cas, aux  
13 grands clients du tarif D<sub>1</sub> par rapport à celles données aux petits clients du premier palier  
14 du tarif D<sub>1</sub>.

15 Même si l'interfinancement au premier sous palier .1a/b semble se corriger avec  
16 l'augmentation des frais de base, la correction du niveau d'interfinancement au  
17 deuxième sous palier .1c demeure problématique. Gaz Métro analysera la possibilité de  
18 décomposer « officiellement » le premier palier du tarif D<sub>1</sub> afin d'assurer un meilleur lien  
19 entre la structure du tarif et la structure des coûts. Gaz Métro est consciente que la  
20 fusion des sous-paliers .1a/b, .1c et .1d en un seul palier 0-10 950 m<sup>3</sup>/an avait été mise  
21 en place sur plusieurs années afin de simplifier la structure tarifaire et afin de ne pas  
22 nuire à l'efficacité énergétique. Pour ce qui est de l'efficacité énergétique, Gaz Métro  
23 rappelle que la facture de gaz naturel inclut aussi la fourniture, la compression, le  
24 transport et l'équilibrage qui sont 100 % variables et demeure un incitatif à faire de  
25 l'efficacité énergétique. D'un autre côté, l'objectif de corriger l'interfinancement combiné  
26 à l'objectif de faire en sorte que la portion fixe des prix se rapproche de la portion fixe  
27 des coûts pour tous les clients (section 3.2 suivante) forcera à remettre sur la table les  
28 travaux sur le nombre de paliers et sur le nombre de paramètres tarifaires idéalement  
29 requis au tarif D<sub>1</sub>. Cela, sans oublier l'objectif de garder, principalement pour les petits  
30 clients, une structure tarifaire relativement simple.

1           Finalement, dans un objectif d'équité entre les clients, Gaz Métro tentera, dans la  
2           mesure du possible, de faire en sorte que les contributions à l'interfinancement soient le  
3           plus uniformes possibles entre les paliers d'un même tarif et entre les tarifs. Cette  
4           « uniformisation » ne devra toutefois pas se faire au détriment des liens logiques entre  
5           les tarifs et les paliers tarifaires.

6           La correction de l'interfinancement se ferait chaque année dans le cadre de la stratégie  
7           de répartition des variations tarifaires annuelles ou sous forme de modifications à la  
8           structure du tarif D<sub>1</sub>. Les variations tarifaires annuelles pourraient toucher les frais de  
9           base du tarif aussi bien que les taux unitaires au volume retiré ; les modifications de  
10          structure pourraient, par exemple, inclure la subdivision en deux du premier palier du  
11          tarif D<sub>1</sub>. Les corrections de l'interfinancement devront aussi, entre autres, prendre en  
12          compte la situation concurrentielle, le niveau des impacts tarifaires sur la facture totale  
13          des clients et le développement rentable des nouveaux marchés.

14          En lien avec cette vision tarifaire, Gaz Métro propose dès la présente cause tarifaire une  
15          correction de l'interfinancement à la pièce Gaz Métro 15, Document 3 portant sur la  
16          stratégie de répartition des variations tarifaires annuelles. Cette correction de  
17          l'interfinancement, tel que mentionné dans la cause tarifaire 2011, aiderait également à  
18          maintenir l'objectif de rentabilité fixé lors du dossier résidentiel en 2007. À ce sujet, Gaz  
19          Métro fait le bilan de l'amélioration de la rentabilité du marché résidentiel dans la  
20          présente Cause à la pièce Gaz Métro 3, Document 3. Cette pièce expose également  
21          l'impact des variations tarifaires sur l'atteinte ou non de l'objectif de 9,5% de taux de  
22          rendement interne dans ce marché.

### 23   **3.2. Portion fixe des tarifs de distribution**

24          Au terme des comparaisons faites à la section 2 entre les coûts et les tarifs, on a vu que, bien  
25          que les coûts de distribution étaient en majorité fixes, les tarifs de distribution, permettant la  
26          récupération de ceux-ci, ne l'étaient pas nécessairement. On a aussi vu que, bien que la portion  
27          fixe des tarifs n'était pas toujours en lien avec la portion fixe des coûts, les structures tarifaires  
28          restaient, de façon globale et générale, raisonnablement alignées sur les structures de coûts.

1 Comme on l'a vu au tableau 2.3.1 présenté à la section 2, et comme le reprend le tableau  
 2 sommaire 3.2 ci-dessous, la portion fixe des coûts de distribution représente 84,2 % des coûts  
 3 totaux de distribution. Le tableau 3.2 montre que, du côté des revenus, la portion fixe est plutôt  
 4 globalement de 14,1%<sup>53</sup>.

**TABLEAU 3.2 – COÛTS VS TARIFS DE DISTRIBUTION (GLOBAL)**

		classe	coûts distribution		revenus distribution	
FIXES		directs	26,2%			
		CU	22,3%	26,1%		
		clients	23,4%	58,1%		
		revenus	12,3%			
FIX	ss-total	84,2%	84,2%		14,1%	
VAR	volumes	15,8%	15,8%		<b>85,9%</b>	
		<b>TOTAL</b>	100,0%	100,0%		<b>100%</b>

6

7 On peut aussi voir, au tableau 2.3.1 présenté à la section 2, que l'écart entre la portion fixe des  
 8 tarifs et celle des coûts n'est pas toujours du même ordre d'un tarif à l'autre ou d'un palier à  
 9 l'autre. La portion fixe des tarifs peut varier de 0,4 % à 86,3 %, alors que la portion fixe des  
 10 coûts est plus uniforme, se maintenant presque toujours entre 60 % et 95 %.

11 La portion fixe dans les tarifs de distribution se retrouve sous forme de frais de base au tarif D<sub>1</sub>,  
 12 d'obligations minimales quotidiennes (OMQ) aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>, et d'obligations minimales  
 13 annuelles (OMA) au tarif D<sub>5</sub>, et permet de récupérer une portion des coûts fixes de distribution.  
 14 Cette portion des coûts fixes est récupérée par le distributeur, que les clients consomment ou  
 15 non. Il est à noter que des obligations minimales annuelles existent au tarif D<sub>1</sub> dans le cas  
 16 d'extension de réseau ou de versements d'aide financière. Ce type d'OMA permet d'assurer  
 17 une certaine stabilité des revenus préservant ainsi une certaine rentabilité des nouveaux  
 18 investissements.

19 Ces différentes composantes fixes des tarifs (frais de base, OMA et OMQ) ont toujours fait  
 20 partie des structures tarifaires de Gaz Métro. Au cours des dernières années, Gaz Métro a  
 21 proposé deux modifications aux structures tarifaires de distribution afin d'en augmenter la  
 22 portion fixe des prix.

<sup>53</sup> Cause tarifaire 2011, R-3720-2010, Gaz Métro-13, Document 9, page 2 de 8

1 Dans le cadre de la Cause tarifaire 2008, Gaz Métro a proposé d'augmenter les frais de base  
2 pour les clients des tarifs D<sub>1</sub> et D<sub>M</sub> afin d'augmenter la portion fixe des tarifs et d'assurer une  
3 meilleure stabilité des revenus.

4 *« Au niveau tarifaire, la seule façon d'assurer un revenu lors de la baisse ou de variations*  
5 *imprévisibles de la consommation est de fixer une partie de la structure tarifaire. (...)*  
6 *L'augmentation des frais de base du tarif D<sub>1</sub> a donc été approfondie d'autant plus que le frais de*  
7 *base actuel est le plus bas au Canada et se situe bien en deçà de la moyenne Nord*  
8 *Américaine<sup>54</sup>. »*

9 *« En plus de s'inscrire dans une tendance de fond en Amérique du Nord, les clients consultés se*  
10 *sont montrés relativement favorables à une augmentation de la portion fixe de la facture par*  
11 *rapport à la portion variable<sup>55</sup>. »*

12 Les frais de base avaient été établis afin de récupérer les coûts fixes liés aux branchements et  
13 aux compteurs, sans inclure le rendement ni les taxes et les impôts. Dans la décision  
14 D-2007-116, la Régie autorisait Gaz Métro à procéder à la hausse des frais de base des tarifs  
15 D<sub>1</sub> et D<sub>M</sub> afin d'améliorer la récupération des coûts sur la base du principe de la causalité des  
16 coûts :

17 *« Par ailleurs, elle est d'accord avec le principe que les structures tarifaires doivent transmettre*  
18 *un bon signal de prix, à la fois pour permettre des choix optimaux par les clients et pour favoriser*  
19 *les économies d'énergie. Toutefois, elle est d'avis que l'objectif de transmettre un bon signal de*  
20 *prix doit aussi tenir compte de la causalité des coûts. Or, la Régie constate que les frais de base*  
21 *facturés par le distributeur sont significativement inférieurs aux coûts fixes encourus. Pour ces*  
22 *motifs, la Régie considère que la proposition du distributeur représente dans le cas présent un*  
23 *juste arbitrage entre ces différents objectifs<sup>56</sup>. »*

24 Afin de limiter les impacts tarifaires chez les clients, la Régie avait demandé à Gaz Métro  
25 d'étaler sur quatre ans cet ajustement des frais de base. La quatrième et dernière année de  
26 l'étalement a lieu dans la présente cause tarifaire.

---

<sup>54</sup> Cause tarifaire 2008, R-3630-2007 Gaz Métro-2, Document 7 Page 38 de 127

<sup>55</sup> Cause tarifaire 2008, R-3630-2007 Gaz Métro-2, Document 7 Page 65 de 127

<sup>56</sup> D-2007-116, R-3630-2007, p. 53

1 Également, dans le cadre de la Cause tarifaire 2010, Gaz Métro a proposé une modification à la  
2 structure des tarifs à débit stable afin de mieux tenir compte de la répartition des coûts de  
3 desserte fixes et variables. Cette proposition répondait à une demande de la Régie dans sa  
4 décision D-2008-089. Cette proposition permettait d'augmenter la composante fixe des tarifs à  
5 débit stable, de stabiliser les revenus et de mieux refléter les coûts. Gaz Métro mentionnait :

6 « Sans vouloir se calquer directement sur les coûts de desserte par palier, la proposition de  
7 Gaz Métro tentera d'en refléter la logique dans l'établissement des niveaux des frais fixes et  
8 variables de la structure tarifaire du service à débit stable. En plus de répondre à une demande  
9 de la Régie, la proposition a l'avantage de stabiliser les revenus, puisque les coûts de desserte  
10 du service à débit stable sont principalement des coûts fixes<sup>57</sup>. »

11 Dans sa décision D-2009-156<sup>58</sup>, la Régie acceptait la proposition de Gaz Métro.

12 « [310] La Régie avait demandé au distributeur de lui présenter une analyse en profondeur sur la  
13 structure des tarifs à débit stable. La Régie considère que toute stratégie tarifaire doit concilier  
14 divers objectifs, dont ceux ayant trait à la stabilité des revenus, à la stabilité des structures  
15 tarifaires, à l'équité dans le recouvrement du coût de service auprès des diverses catégories de  
16 clients et à l'absence de toute discrimination.

17 [311] La Régie constate qu'un ajustement de la structure tarifaire est requis afin d'augmenter la  
18 portion fixe des paliers supérieurs et assurer ainsi l'équité entre les clients des divers paliers.

19 [312] La Régie considère que la solution proposée par Gaz Métro constitue un compromis  
20 raisonnable permettant la prise en compte de la structure des coûts, fixes et variables, aux divers  
21 paliers tout en préservant la simplicité du tarif. De plus, la Régie considère également que les  
22 divers ajustements apportés permettent de limiter les hausses touchant certains clients et qu'un  
23 ajustement graduel n'est pas requis. Par conséquent, la Régie accepte la modification de la  
24 structure tarifaire proposée par Gaz Métro. »

25 En continuité avec ces dernières modifications tarifaires, Gaz Métro inclut dans sa vision  
26 tarifaire l'évaluation et la possibilité de proposer, le cas échéant, des ajustements ou des  
27 modifications à certains tarifs ou paliers tarifaires afin d'en augmenter la portion fixe des prix de  
28 distribution pour se rapprocher davantage de la portion fixe des coûts de distribution. Gaz Métro

---

<sup>57</sup> Cause tarifaire 2010, R-3690-2009, Gaz Métro-11, Document 3, Page 13 de 36

<sup>58</sup> D-2009-156, R-3690-2009, 2009 12 07, p. 53

devra aussi considérer dans son analyse les impacts connexes d'éventuelles modifications; tels que l'impact éventuel sur la fermeture et l'ouverture de compteurs « saisonniers » (pour ne pas payer les frais de base) et les demandes de regroupement de compteurs.

### 3.2.1. Les tarifs de distribution à débit stable (D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>)

Suite aux corrections apportées aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> lors de la Cause tarifaire 2010<sup>59</sup>, et parce que la portion fixe de ces tarifs est relativement en lien avec la portion fixe des coûts (tableau 2.3.1 de la section 2), Gaz Métro ne propose pas de modification tarifaire supplémentaire à ce sujet dans la présente vision tarifaire. Lors de l'application de futures stratégies tarifaires ou lors d'éventuelles modifications à la structure de ces tarifs, Gaz Métro s'assurera toutefois de maintenir la portion fixe du tarif relativement en lien avec la portion fixe des coûts.

De plus, il est intéressant de noter que, selon le tableau 2.3.3 de la section 2 repris ci-dessous, la portion fixe des coûts des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> est principalement reliée à la classe de coûts « pointe (CU) » (60,7 %). Pour ce qui est de la structure tarifaire, la portion fixe des prix est facturée à l'aide d'une obligation minimale quotidienne (OMQ) reliée au volume souscrit du client (qui devrait représenter sa pointe de consommation), ce qui cadre bien avec l'importance relative des coûts reliés à la « pointe (CU) ».

TABLEAU 3.2.1 (tableau 2.3.3)

classe de coûts			coûts distribution D3 et D4 - budget 09/10		
			(1) (\$)	(2)	(3)
1	FIXES	directs	1 751 187	2,9%	
2		pointe (CU)	29 175 889	48,6%	60,7%
3		clients	1 926 088	3,2%	7,7%
4		revenus	8 169 754	13,6%	
5	FIX	sous-total	41 022 918	68,4%	68,4%
6	VAR	volumes	18 967 389	31,6%	31,6%
<b>TOTAL</b>			<b>59 990 307</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

L'ajout d'une composante « frais de base » dans les tarifs à débit stable afin de récupérer les coûts classés « clients » pourrait être envisagée; mais comme ces coûts

<sup>59</sup> Cause tarifaire 2010, R-3690-2009, Gaz Métro-11, Document 3

1 ne représentent que de 7,7 % des coûts de distribution des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>, cette  
2 composante tarifaire additionnelle viendrait complexifier les tarifs, sans réelle valeur  
3 ajoutée. Cette portion fixe des coûts de distribution est actuellement récupérée via la  
4 grille d'OMQ qui présente des taux décroissants en fonction de la « grosseur » des  
5 clients et qui ainsi reflète le comportement de cette catégorie de coûts. Gaz Métro  
6 s'assurera que cette portion fixe des coûts de distribution reste bien reflétée dans ses  
7 tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>, notamment en s'assurant que la décroissance des taux unitaires d'OMQ  
8 reflète bien le comportement des coûts.

### 9 **3.2.2. Le tarif de distribution D<sub>1</sub>**

10 Comme mentionné précédemment, des considérations autres que le calque parfait de la  
11 structure de coûts ont mené à la structure tarifaire existante au tarif D<sub>1</sub>, dont des  
12 objectifs de simplicité. Il faut ici rappeler que, même si la proportion fixe du tarif ne  
13 reflète pas la proportion fixe des coûts, la structure du tarif D<sub>1</sub> peut encore être le reflet  
14 de la structure de coûts si la décroissance du prix unitaire moyen a un comportement  
15 semblable à la décroissance du coût unitaire moyen tel que démontré dans la section  
16 2.3.2.

17 Cela dit, Gaz Métro évaluera la possibilité de poursuivre l'augmentation de la portion fixe  
18 des prix au tarif D<sub>1</sub> tout en conservant une structure tarifaire simple. Gaz Métro évaluera  
19 également la possibilité d'assurer une meilleure équité entre les paliers et les autres  
20 tarifs quant au reflet des portions fixes et variables des coûts.

21 Le tableau suivant reprend les caractéristiques du tarif D<sub>1</sub>, incluant le pourcentage de  
22 coûts alloués selon les classifications « pointe (CU) », « clients » et « volume » :

**TABLEAU 3.2.2 A – CARACTÉRISTIQUES DU TARIF D<sub>1</sub>**

#	paliers m <sup>3</sup> /an	nombre clients		consomma <sup>n</sup> moyenne	CU moyen	proportion fixe		% coûts		
		palier	cumulé %			prix	coûts	classés pointe	classés clients	classés volume
	de 0	# (1)	(1a)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
.1a/b	à 1 095	47 831	26,4%	379	29,6%	61,3%	92,8%	1,1%	91,7%	7,2%
.1c	à 3 650	72 132	66,2%	2 078	25,3%	22,3%	95,1%	5,7%	89,4%	4,9%
.1d	à 10 950	30 971	83,3%	5 753	24,7%	9,6%	92,2%	11,9%	80,3%	7,8%
.1	sous-total	150 934		2 294	25,2%	14,8%	93,7%	6,4%	87,3%	6,3%
.2	à 36,5k	18 989	93,8%	19 129	26,1%	6,7%	89,1%	21,9%	67,2%	10,9%
.3	à 109,5k	8 643	98,5%	55 986	25,5%	3,3%	86,1%	34,9%	51,2%	13,9%
.4	à 365k	2 224	99,8%	170 172	26,2%	1,4%	82,3%	48,9%	33,4%	17,7%
.5	à 1095k	366	100,0%	519 939	29,2%	0,7%	77,3%	55,6%	21,8%	22,7%
.6	à 3650k	49	100,0%	2 314 655	50,6%	0,4%	72,5%	55,4%	17,1%	27,5%
	total	181 205		10 350	26,8%	4,3%	89,5%	18,2%	71,4%	10,5%

1

2 Lors de la Cause tarifaire 2008<sup>60</sup>, Gaz Métro avait proposé d'augmenter les frais de

3 base du tarif D<sub>1</sub> afin de récupérer une partie des coûts fixes classés « clients ». Comme

4 on peut le constater à partir du tableau précédent, les frais de base pourraient être à

5 nouveau augmentés pour l'ensemble des paliers tarifaires du tarif D<sub>1</sub>, car ceux-ci ne

6 couvrent pas la totalité des coûts classés « clients ». La récupération d'une partie ou de

7 la totalité des coûts classés « clients » via la composante « frais de base » est tout

8 indiquée pour ce tarif. De plus, la grille de taux constituant les frais de base étant

9 fonction des volumes de consommation annuels, cela pourrait permettre à Gaz Métro de

10 moduler les augmentations des frais de base afin d'avoir un reflet plus uniforme et plus

11 conforme de la portion fixe des coûts.

12 Les données du tableau 3.2.2 A nous indiquent cependant que, bien que le premier

13 palier du tarif D<sub>1</sub> soit fixe à 14,8%, le sous-palier 0-1 095 m<sup>3</sup>/an (palier .1a/b) est fixe à

14 61,3 % et le troisième sous-palier (.1d) est fixe à 9,6 %. Dans l'optique où Gaz Métro

15 voudrait augmenter les frais de base pour le premier palier du tarif D<sub>1</sub> (0-10 950 m<sup>3</sup>/an),

16 cette modification aurait comme effet d'augmenter de manière plus importante la portion

17 fixe des deux premiers sous-paliers (.1a/b et .1c). Ces deux premiers sous-paliers sont

<sup>60</sup> Cause tarifaire 2008, R-3630-2007 Gaz Métro-2, Document 7

1 déjà relativement fixes par rapport aux autres paliers du tarif D<sub>1</sub>. Une augmentation des  
2 frais de base au premier palier du tarif D<sub>1</sub> pour viser une représentation conforme de la  
3 portion fixe des coûts de ce palier pourrait donc entraîner, comme on l'a vu pour la  
4 correction de l'interfinancement, un besoin de subdivision du premier palier du tarif.

5 On peut aussi remarquer au tableau 3.2.2 A ci-dessus que la portion fixe des coûts se  
6 déplace des coûts classés « clients » (colonne 7) vers les coûts classés « pointe (CU) »  
7 (colonne 6) au fur et à mesure que les volumes de consommation annuels augmentent.  
8 En effet, plus les volumes de consommation annuels sont élevés, plus les coûts classés  
9 selon la « pointe (CU) » prennent proportionnellement de l'importance par rapport aux  
10 coûts classés « clients ».

11 Ainsi, si Gaz Métro désirait avoir une structure tarifaire reflétant la portion fixe des coûts  
12 de distribution du tarif D<sub>1</sub>, non seulement devrait-elle augmenter les frais de base  
13 associés aux coûts fixes classés « clients », mais elle devrait aussi introduire, pour les  
14 plus grands clients, une nouvelle composante tarifaire liée à « la pointe (CU) » afin de  
15 refléter la part des coûts fixes justement liés à « la pointe (CU) ». C'est au palier 1.3, que  
16 le pourcentage de coûts fixes liés à « la pointe (CU) » commence à prendre un peu plus  
17 d'importance (34,9 %). Et il est intéressant de noter que ce palier 1.3 couvre les  
18 consommations annuelles allant de 36 500 m<sup>3</sup> à 109 500 m<sup>3</sup>. Il est aussi intéressant de  
19 noter que ce pourcentage de coûts fixes liés à « la pointe (CU) » au palier 1.3 du tarif D<sub>1</sub>  
20 ressemble à ceux observés aux sous-paliers 3.3 et 3.4 du tarif D<sub>3</sub> qui sont  
21 respectivement de 29,5 % et de 32,1 % (tableau 3.2.2 B ci-dessous).

TABLEAU 3.2.2 B – CLASSIFICATION DES COÛTS DISTRIBUTION D<sub>3</sub> – BUDGET 2009/2010

classe		D3.3		D3.4		D3.5	
FIXES	directs	3,6%		27,7%		2,6%	
	CU	23,5%	29,5%	27,0%	32,1%	36,1%	52,4%
	clients	34,7%	47,9%	10,7%	45,6%	6,5%	13,3%
	revenus	15,6%		12,3%		20,5%	
FIX	ss-total	77,4%	77,4%	77,7%	77,7%	65,7%	65,7%
VAR	volumes	22,6%	22,6%	22,3%	22,3%	34,3%	34,3%
<b>TOTAL</b>		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ces constatations amènent Gaz Métro à conclure que le seuil d'accès de 75 000 m<sup>3</sup> par année au tarif à débit stable D<sub>3</sub> est raisonnablement établi et constitue un bon compromis entre le désir de refléter dans la tarification l'importance relative des coûts fixes liés « à la pointe (CU) » et le désir de maintenir la tarification simple pour une majorité de clients. En effet, le seuil de 75 000 m<sup>3</sup> par année se situe à l'intérieur de l'intervalle volumétrique du palier .3 du tarif D<sub>1</sub>, palier à partir duquel les coûts liés « à la pointe (CU) » prennent plus d'importance, et seuil à partir duquel les CU individuels sont reconnus au tarif D<sub>3</sub>.

Pour les plus grands clients du tarif D<sub>1</sub>, dont ceux en particulier qui ont un meilleur CU, il y aura lieu de voir, à court terme, si le tarif D<sub>3</sub>, de nouveau accessible aux clients sans combinaison tarifaire, pourra leur convenir. À plus long terme, les profils et caractéristiques de consommation de ces clients pourraient être davantage étudiés pour voir s'il serait possible de préciser la tarification à laquelle ils pourraient être assujettis tout en maintenant une structure tarifaire simple.

Au sujet de la considération des pointes (CU) dans le profil de consommation au tarif D<sub>1</sub>, Gaz Métro mentionne que le supplément pour service de pointe basé sur le CU des clients et existant depuis plusieurs années au tarif D<sub>1</sub> fera, lui aussi, l'objet d'une réflexion.

La conclusion de toutes ces études pourrait aussi être que, compte tenu d'autres considérations que l'équité prises en compte lors de la conception de tarifs justes certes, mais aussi fonctionnels (simplicité, compréhension, facilité administrative, stabilité), la

1 structure du tarif D<sub>1</sub> constitue un compromis tarifaire raisonnable qui, on l'a vu à la  
2 section 2.3.2, reste relativement bien en lien avec la structure de coûts.

3 « Therefore, sacrificing some economic efficiency for a customer class in order to  
4 maintain simplicity represents a reasonable compromise<sup>61</sup>. »

5 La Régie reconnaît aussi la notion de compromis raisonnable et de simplicité pour les  
6 petits clients :

7 « La Régie considère que la solution proposée par Gaz Métro constitue un compromis  
8 raisonnable permettant la prise en compte de la structure des coûts, fixes et variables,  
9 aux divers paliers tout en préservant la simplicité du tarif<sup>62</sup>. »

10 « Elle juge que le principe de la simplicité tarifaire est important lorsqu'il s'agit des petits  
11 clients et, en conséquence, retient l'argument du distributeur quant à la complexité  
12 qu'entraînerait l'application d'un taux d'équilibrage personnalisé pour les clients du tarif  
13 D<sub>1</sub> consommant moins de 75 000 m<sup>3</sup>/a<sup>63</sup>. »

14 En résumé, Gaz Métro considère que la structure du tarif D<sub>1</sub> avec sa composante frais  
15 de base et sa grille de taux décroissants au volume retiré reflète raisonnablement bien le  
16 comportement des coûts et est juste et raisonnable. Pour la très grande majorité des  
17 clients du tarif D<sub>1</sub>, 93,8 % d'entre eux, la portion des coûts classés « pointe (CU) » a un  
18 poids relativement faible par rapport aux coûts classés « clients ». Ainsi, ajouter une  
19 composante à la tarification pour tenir compte des CU individuels au tarif D<sub>1</sub> ne serait  
20 pas justifiée pour la majorité des clients et ne ferait que complexifier le tarif sans valeur  
21 ajoutée réelle. Gaz Métro n'exclut pas la possibilité de revoir à plus long terme la  
22 structure du tarif D<sub>1</sub>, en particulier pour les plus grands clients de ce tarif, sans perdre de  
23 vue l'objectif de maintenir simple la structure de ce tarif général pour la majorité des  
24 clients.

### 25 **3.2.3. Le tarif de distribution D<sub>5</sub>**

26 Le tarif de distribution D<sub>5</sub> n'a pas été revu depuis plusieurs années. En fonction de  
27 l'analyse des liens entre les coûts et les tarifs, le tarif D<sub>5</sub> devra faire l'objet de réflexions

---

<sup>61</sup> Enbridge Gas New-Brunswick, Cost of service and Rate Design Testimony, January 15, 2010, p. 24

<sup>62</sup> Décision D-2009-156, page 74.

<sup>63</sup> Décision D-2010-144, page 57.

1 plus poussées. En ce qui a trait aux composantes fixes et variables des coûts, la section  
2 2.3.4 expliquait que, bien que les coûts fixes reliés « à la pointe (CU) » alloués au D<sub>5</sub>  
3 représentent 45,2 % des coûts totaux de distribution alloués à ce tarif, ces coûts liés « à  
4 la pointe (CU) » pourraient être, pour eux, qualifiés de « variables ». En effet, les clients  
5 interruptibles ne se voient allouer des coûts reliés à la CAU, via la composante  
6 « capacité utilisée », que lorsqu'ils consomment. Aucune capacité n'est attribuée (CA)  
7 aux clients interruptibles car leur pointe de consommation est considérée à zéro.  
8 Gaz Métro devra donc poursuivre son analyse des liens entre les coûts et les prix au  
9 tarif D<sub>5</sub> afin de s'assurer que les portions fixes et variables des coûts sont bien reflétées  
10 au tarif.

11 Pour l'instant, Gaz Métro considère que la portion fixe des coûts pourrait se situer dans  
12 une fourchette allant de 13,8 % à 59,0 %. En effet, Gaz Métro considère que la portion  
13 fixe ne pourra être plus élevée que 59 % (scénario 1 du tableau 3.2.3) en considérant la  
14 portion des coûts alloués selon la pointe comme étant effectivement fixe (car basée sur  
15 des coûts fixes). À l'opposé, si Gaz Métro en venait à la conclusion que les coûts reliés  
16 à la CAU, via la composante « capacité utilisée », devaient être considérés variables  
17 pour les clients interruptibles, la portion fixe serait constituée des coûts liés « aux  
18 clients » soit 13,8 % (scénario 2 du tableau 3.2.3).

TABLEAU 3.2.3 – CLASSIFICATION DES COÛTS DISTRIBUTION D<sub>5</sub> – BUDGET 2009/2010

classe		total D <sub>5</sub>		
			scénario 1	scénario 2
FIXES	directs	3,5%		
	CU	33,5%	45,2%	0,0%
	clients	6,7%	13,8%	13,8%
	revenus	15,3%		
<b>FIX</b>	<b>ss-total</b>	<b>59,0%</b>	<b>59,0%</b>	<b>13,8%</b>
VAR	CU	33,5%	0,0%	45,2%
	volumes	41,0%	41,0%	41,0%
<b>VAR</b>	<b>ss-total</b>	<b>41,0%</b>	<b>41,0%</b>	<b>86,2%</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

scénario I: coûts CU fixes

scénario II: coûts CU variables

Au tarif D<sub>5</sub>, la portion fixe du tarif est facturée via une obligation minimale annuelle (OMA) que le client accepte de convenir avec le distributeur et qui est basée sur le volume annuel projeté du client. Tel que mentionné à la section 2.3.1, les engagements des clients dépassent la portion fixe des coûts, mais les clients du tarif D<sub>5</sub> obtiennent des réductions en contrepartie de leurs engagements annuels. Il faut aussi préciser que la révision de ces OMA étant possible et relativement souple, il y aurait lieu de voir si un resserrement des conditions les entourant serait requis.

Dans le cadre de la Cause tarifaire 2010, Gaz Métro mentionnait son désir de réaliser une étude sur la valeur des contrats :

*« Bien qu'il soit essentiel de s'attarder sur les réductions accordées selon les durées des contrats, Gaz Métro est d'avis que celles-ci doivent être évaluées dans un contexte encore plus large qui est le niveau des réductions globales pour chacun des tarifs. Ceci inclut une réflexion liée aux seuils volumétriques à partir desquels les réductions devraient s'appliquer en plus du niveau desdites réductions<sup>64</sup>. »*

Dans le cadre de la solution intégrée<sup>65</sup>, Gaz Métro a effectivement effectué une étude sur la valeur des contrats. Malgré les intentions de Gaz Métro de faire une analyse

<sup>64</sup> Cause tarifaire 2010, R-3690-2009 Gaz Métro-11, Document 3

<sup>65</sup> Cause tarifaire 2011, R-3720-2010 Gaz Métro-12, Document 3, section 2

1 globale pour chacun des tarifs, cette étude a porté essentiellement sur les tarifs D<sub>1</sub>, D<sub>M</sub>  
2 et D<sub>3</sub>/D<sub>4</sub>. En effet, la valeur des contrats pour le tarif D<sub>5</sub> n'a pas été analysée.

3 À première vue, le pourcentage maximal de réduction de 70 % offert au tarif D<sub>5</sub> semble  
4 trop élevé. Dans sa décision D-2002-196, la Régie reconnaît que :

5 *« le niveau de réduction aux tarifs de distribution est particulièrement élevé au tarif D<sub>5</sub>.*  
6 *Une approche structurée du problème implique l'examen des raisons qui sous-tendent*  
7 *ces réductions. »*

8 Gaz Métro inclut dans sa vision tarifaire la réévaluation de l'établissement des OMA  
9 tarifaires au tarif D<sub>5</sub>. Cette réévaluation inclura une analyse de la valeur des contrats et  
10 du niveau de réduction qui accompagne les OMA. Les analyses devront porter une  
11 attention particulière aux règles de révision des engagements.

12 La section suivante présente le troisième et dernier élément de la vision tarifaire de  
13 Gaz Métro, soit les liens logiques et cohérents entre les tarifs et paliers.

### 14 **3.3. Les liens logiques entre les tarifs et les paliers tarifaires**

15 Les tarifs étant notamment guidés par le comportement des coûts, il faut s'assurer de bien  
16 comprendre ces derniers. Une fois qu'un comportement de coûts est constaté, Gaz Métro  
17 évalue si celui-ci est reconnu dans la structure des tarifs. En fonction de cette évaluation et des  
18 objectifs tarifaires basés sur l'équité, la stabilité et la simplicité, Gaz Métro peut proposer des  
19 modifications aux tarifs existants ou en créer de nouveaux. À cette étape, la structure tarifaire  
20 devrait bien refléter le comportement des coûts selon les choix tarifaires effectués lors de la  
21 conception des tarifs. La structure tarifaire devrait avoir été conçue afin d'assurer des liens  
22 logiques entre les tarifs et entre les paliers tarifaires. En effet, tel que mentionné à la  
23 section 2.5, une structure tarifaire bien conçue devrait prévoir des prix pour une multitude de  
24 caractéristiques de consommation, sinon à l'aide d'un seul et même tarif, du moins à l'aide de  
25 liens progressifs, logiques et cohérents entre les différents paliers d'un tarif et entre les  
26 différents tarifs.

27 De plus, Gaz Métro doit s'assurer que la structure tarifaire en place permettra de refléter le  
28 comportement des coûts dans le temps. Ainsi, au moment de la répartition annuelle des

1 variations tarifaires, Gaz Métro doit s'assurer que la stratégie tarifaire permet de maintenir la  
2 cohérence et les liens logiques entre les différents tarifs et paliers tarifaires d'une année à  
3 l'autre sans obligatoirement refléter les variations à court terme des coûts.

4 Tel que déjà mentionné, c'est à ce moment-là que les points de croisement entre les tarifs sont  
5 utilisés. Ils doivent être définis en lien avec le comportement des coûts et conformément aux  
6 objectifs tarifaires retenus lors de la conception des tarifs.

7 Un point de croisement entre deux tarifs peut être défini comme étant le CU pour lequel il y aura  
8 égalité de prix unitaires moyens entre ces tarifs. Il s'agit d'établir les critères applicables selon  
9 lesquels un client paie un même prix unitaire moyen peu importe le tarif applicable. Une fois ces  
10 critères établis, un client ayant un profil de consommation ou des caractéristiques contractuelles  
11 différents est alors avantageux ou désavantageux selon le tarif applicable et peut alors choisir le tarif  
12 qui lui est avantageux, tout en respectant les critères d'applicabilité de chaque tarif.

13 Les prochaines sections exposent la vision de Gaz Métro au niveau des pistes de réflexion  
14 dans un premier temps et d'amélioration potentielles permettant d'assurer de meilleurs liens  
15 entre les paliers et les tarifs, en restant conforme à la structure de coûts et non aux variations à  
16 court terme des coûts.

### 17 **3.3.1. Le tarif de distribution D<sub>1</sub>**

18 Le tarif D<sub>1</sub> est le tarif « général » de Gaz Métro. Suite à l'abolition du tarif DM, le tarif D<sub>1</sub>  
19 redevient<sup>66</sup> le tarif de base auquel on réfère pour établir les points de croisement avec  
20 les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> (et D<sub>5</sub>). La pièce Gaz Métro-15, Document 3 traite de cette  
21 modification. Le tarif D<sub>1</sub> étant l'axe de référence, les éléments de la vision tarifaire de  
22 Gaz Métro en relation avec les points de croisement entre les tarifs concerneront  
23 principalement les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> (et D<sub>5</sub>). Il faut cependant être conscients que les  
24 corrections qui seront proposées au niveau de l'interfinancement (section 3.1) et de la  
25 portion fixe des prix (section 3.2) et qui toucheront le tarif D<sub>1</sub> auront des impacts sur les  
26 points de croisement entre le tarif D<sub>1</sub> et les autres tarifs. Toutes les modifications  
27 tarifaires auront des effets croisés qui devront être considérés lors du dépôt des  
28 propositions.

---

<sup>66</sup> Depuis le cadre de la Cause tarifaire 2004 R-3510-2003, SCGM-11, document 1, le point de croisement avec les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> est calculé par rapport au tarif D<sub>M</sub>.

1 Les sections suivantes s'attardent donc aux liens entre le tarif D<sub>1</sub> et les autres tarifs, et  
2 suggèreront des pistes de réflexion et d'amélioration afin d'assurer des liens logiques et  
3 cohérents entre les tarifs et les paliers tarifaires et d'assurer une certaine stabilité d'une  
4 année à l'autre.

### 5 **3.3.2. Les tarifs de distribution à débit stable (D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>)**

6 Avant d'en arriver directement au sujet des points de croisement entre les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>  
7 et le tarif D<sub>1</sub>, Gaz Métro rappelle qu'elle a revu la dégressivité de ses prix aux tarifs D<sub>3</sub> et  
8 D<sub>4</sub> lors de la cause tarifaire 2010<sup>67</sup>. Une dégressivité des prix raisonnablement en lien  
9 avec la dégressivité des coûts crée un contexte plus favorable à la détermination de  
10 liens logiques et cohérents entre les tarifs.

11 Les modifications apportées aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> lors de la Cause tarifaire 2010 avaient  
12 comme objectif principal de proposer une structure tarifaire qui tenait compte de la  
13 répartition fixe et variable des coûts de desserte. La poursuite de cet objectif a permis en  
14 même temps à Gaz Métro d'uniformiser la décroissance des neuf taux unitaires de la  
15 grille d'OMQ des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>. Une décroissance parfaitement uniforme des taux  
16 unitaires n'était raisonnablement pas visée, Gaz Métro étant consciente que d'autres  
17 objectifs tarifaires devaient être rencontrés comme celui de limiter les impacts tarifaires  
18 pour la plupart des clients. Gaz Métro avait alors souligné à la page 18 du document cité  
19 plus haut :

20 *« Si nécessaire les taux de l'OMQ sont ajustés à la hausse ou à la baisse*  
21 *dépendamment des paliers alors que le taux des frais variables demeure celui identifié à*  
22 *la section 4.1 du présent document. Ceci implique évidemment de s'éloigner un peu de la*  
23 *grille théorique de l'OMQ ... »*

24 Lors de l'application des modifications proposées aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> afin d'établir les  
25 tarifs de la Cause tarifaire 2010, l'étape d'ajustement des taux unitaires de la grille  
26 d'OMQ permettant de limiter les impacts tarifaires n'a pas été nécessaire. Il en a  
27 découlé une décroissance parfaitement uniforme des taux unitaires de la grille d'OMQ ;  
28 le ratio de décroissance entre chaque palier a été, pour les tarifs de l'année 2009-2010,  
29 de 75,2 %.

---

<sup>67</sup> R-3690-2009, pièce Gaz Métro-11, Document 3

Lors de la Cause tarifaire 2011, afin de ne pas créer de distorsions indues dans la grille d'OMQ des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> nouvellement remise en lien avec la structure de coûts, Gaz Métro a jugé préférable de déroger à la répartition tarifaire. Afin de maintenir une décroissance relativement uniforme, mais afin aussi de limiter les impacts tarifaires, les ratios de décroissance des taux unitaires de l'OMQ ont cette fois-ci varié pour se maintenir néanmoins raisonnablement entre 72,7 % et 76,7 %. Le tableau ci-dessous présente les taux unitaires de la grille d'OMQ et leurs ratios de décroissance résultant de la proposition de Gaz Métro lors de la Cause tarifaire 2011.

TABLEAU 3.3.2 : RATIOS DE DÉCROISSANCE

PALIERS TARIFAIRES	TAUX D'OMQ PROPOSÉS	RATIOS DÉCROISSANCE
	¢/m <sup>3</sup> (1)	(2)
	8,891	
Palier 3.3	6,656	74,9%
Palier 3.4	4,958	74,5%
Palier 3.5	3,805	76,7%
Palier 4.6	2,917	76,7%
Palier 4.7	2,164	74,2%
Palier 4.8	1,611	74,4%
Palier 4.9	1,230	76,4%
Palier 4.10	0,894	72,7%

Dans sa décision D-2010-144, la Régie a accepté la proposition de Gaz Métro et a demandé à cette dernière de documenter, lors de la stratégie tarifaire annuelle, les différents scénarios de répartition des variations tarifaires envisagés. Gaz Métro documentera ses propositions et s'assurera, lors de la répartition des variations tarifaires annuelles, de maintenir des ratios de décroissance entre les taux unitaires de la grille d'OMQ des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> qui sont raisonnablement en lien avec la structure de coûts.

En ce qui a trait au seuil d'accès des tarifs à débit stable D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>, historiquement, Gaz Métro a toujours visé un point de croisement avec le tarif D<sub>1</sub> (ou le tarif D<sub>M</sub>) pour un

1 CU de 60 % au tarif D<sub>3</sub> et pour un CU de 50 % au tarif D<sub>4</sub>. Cela avait comme  
2 conséquence de rendre plus avantageux les tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> lorsque les clients avaient  
3 des CU supérieurs à 60 % ou 50 %, c'est-à-dire lorsque les profils de consommation des  
4 clients étaient relativement stables.

5 Le CU est un indicateur de la stabilité de consommation d'un client. Tel qu'indiqué aux  
6 définitions des *Conditions de service et Tarif*, le CU est défini comme étant le « ratio de  
7 la consommation journalière moyenne annuelle avec la consommation journalière de  
8 pointe».

9 En phase 1 de la présente Cause tarifaire, la preuve sur les mesures d'implantation de  
10 la solution intégrée et sur les dispositions transitoires, suite à la décision D-2010-144<sup>68</sup>,  
11 Gaz Métro a expliqué la problématique reliée à la structure des tarifs à débit stable et au  
12 calcul des points de croisement.

13 *« Depuis les modifications apportées au service à débit stable lors de la Cause tarifaire*  
14 *2007, le VS optimal n'est plus établi à un niveau près de la consommation de pointe.*

15 *L'assouplissement de la structure tarifaire du service à débit stable en 2006 a eu comme*  
16 *effet de créer une grande différence entre le VS optimal et la pointe de consommation du*  
17 *client.*

18 *Ainsi, les points de croisement basés sur le CU tarifaire ne reflètent plus le CU auquel les*  
19 *clients auraient avantage à transférer au tarif à débit stable (D<sub>3</sub>). Ceci a pour effet de*  
20 *permettre l'accès du tarif à débit stable (D<sub>3</sub>) sans combinaison tarifaire au 1<sup>er</sup> octobre*  
21 *2011 à des clients de profil de consommation de type « chauffage ».*

22 Avant les modifications tarifaires de la Cause tarifaire 2007, la nécessité d'avoir un CU  
23 de 50 % (ou de 60 %) avant de pouvoir bénéficier des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub> était inhérente à la  
24 structure de ces tarifs via les points de croisement établis. La pointe utilisée pour le  
25 calcul des CU correspondait au volume souscrit des clients, et comme le volume  
26 souscrit optimal des clients était défini à un niveau très près de leur pointe réelle de  
27 consommation, les points de croisement étaient de bons indicateurs.

---

<sup>68</sup> Cause tarifaire 2012, R-3752-2011, Gaz Métro 1, Document 1

1 En attendant de revoir la définition des points de croisement entre les tarifs ou  
2 d'apporter des ajustements à la structure du service à débit stable, Gaz Métro a  
3 proposé, dans la phase 1 de la présente Cause tarifaire, d'ajouter à l'applicabilité des  
4 tarifs à débit stable un seuil d'accès minimum exigé de 60 % de CU avant d'accéder au  
5 tarif D<sub>3</sub>, le CU étant calculé à partir de la pointe réelle des clients. Même si la nouvelle  
6 exigence d'un CU minimum de 60 % combinée à l'exigence d'un volume souscrit  
7 minimum de 333 m<sup>3</sup>/jour correspond à un volume annuel minimum de près de  
8 75 000 m<sup>3</sup>, Gaz Métro a proposé d'ajouter clairement à l'applicabilité des tarifs à débit  
9 stable un seuil d'accès volumétrique annuel minimum de 75 000 m<sup>3</sup>.

10 Dans sa décision D-2011-035<sup>69</sup>, la Régie a accepté les propositions du distributeur et a  
11 pris note que le distributeur intégrerait à sa vision tarifaire les réflexions à la structure  
12 des tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>.

13 « [35] La Régie prend note que Gaz Métro produira, dans la phase 2 du présent dossier  
14 tarifaire, un plan d'action relatif aux pistes d'amélioration des structures tarifaires des  
15 tarifs à débit stable. La Régie demande que ce plan d'action aborde à la fois l'imposition  
16 d'un seuil d'accès au tarif D<sub>4</sub> ainsi que la réintégration des critères d'accessibilité dans  
17 les structures tarifaires. »

18 Gaz Métro inclut à sa vision tarifaire la réintégration éventuelle des critères  
19 d'accessibilité à même les structures tarifaires. La réintégration de points de croisement  
20 effectifs dans les tarifs passera en partie par des dispositions tarifaires qui devront faire  
21 en sorte que les clients conviendront en tout temps de volumes souscrits qui  
22 correspondront à leur pointe réelle de consommation ou à leur capacité (pointes)  
23 contractuelle. Les réflexions de Gaz Métro devront prendre en considération les raisons  
24 ayant mené à la structure actuelle du service à débit stable, lors de la Cause tarifaire  
25 2007, et particulièrement la problématique des faux interruptibles et des clients en  
26 combinaison tarifaire. De plus, la correction de l'interfinancement au tarif D<sub>1</sub> pourra aussi  
27 permettre de redresser les points de croisement entre le service général et le service à  
28 débit stable. En effet, en baissant la grille des grands clients du tarif D<sub>1</sub> sans diminuer la  
29 grille du tarif à débit stable, une amélioration des points de croisement sera constatée.

---

<sup>69</sup> Cause tarifaire 2012, R-3752-2011, Gaz Métro-1, Document 1

1 Ces réflexions devront aussi prendre en compte les travaux additionnels qui pourraient  
2 être réalisés afin de bien comprendre la répartition des coûts liés « à la pointe(CU) » et  
3 des coûts liés « aux clients » en lien avec les décroissances de prix unitaires moyens  
4 que l'on observe aux tarifs D<sub>3</sub> et D<sub>4</sub>, tel que discuté à la section 2.3.3.

5 En ce qui a trait à la détermination des seuils d'accès aux tarifs à débit stable,  
6 volumétrique et en termes de CU, inhérents à la structure ou non, des réflexions  
7 additionnelles seront requises. Gaz Métro considère d'ores et déjà qu'il est important  
8 que les clients assujettis à un tarif à débit stable soient effectivement stables, et que les  
9 tarifs restent relativement simples pour les plus petits clients. À cet effet, Gaz Métro  
10 partage le point de vue de la Régie :

11 « [30] La Régie juge important que les tarifs à débit stable soient accessibles uniquement  
12 aux clients qui ont des profils de consommation stable. La solution proposée par  
13 Gaz Métro, en fixant des conditions d'accessibilité, permet de garantir que seuls les  
14 clients à profil de consommation stable de plus de 75 000 m<sup>3</sup>/an pourront migrer au tarif  
15 D<sub>3</sub>. La Régie note que les critères d'accessibilité relatifs à la stabilité et au volume annuel  
16 sont fixés selon les niveaux historiques. La Régie considère que l'utilisation des critères  
17 historiques est acceptable dans la mesure où, pour instaurer de nouveaux critères, il  
18 faudrait avoir recours à une étude approfondie établissant des liens entre l'étude de  
19 répartition des coûts et les tarifs, ce qui n'a pas été fait et qui ne pourrait être fait à court  
20 terme<sup>70</sup>. »

21 Relativement au dernier passage de la citation précédente, Gaz Métro souligne que le  
22 nouvel exercice présenté dans le présent document et portant sur le classement des  
23 coûts liés « à la pointe (CU) » et liés « aux clients » pour chaque tarif et chaque palier a  
24 montré que le seuil volumétrique annuel de 75 000 m<sup>3</sup> donnant accès à une tarification  
25 reconnaissant les CU individuels des clients s'avérait raisonnablement établi (voir la  
26 section 3.2.2).

27 Quant au seuil de reconnaissance de la stabilité d'un client (actuellement 60 % au D<sub>3</sub> et  
28 50 % au D<sub>4</sub>), une analyse plus poussée des coûts n'en guidera probablement pas la  
29 détermination. En effet, l'analyse des coûts nous donne l'importance de la portion des  
30 coûts liés « à la pointe (CU) » pour chaque palier et tarifs. À partir de cette information,

---

<sup>70</sup> Cause tarifaire 2012, R-3752-2011, Gaz Métro-1, Document 1

1 Gaz Métro peut en conclure que, plus cette portion est élevée dans les coûts, plus la  
2 justification d'un tarif présentant une composante « pointe (CU) » est justifiable. La  
3 justification d'un seuil de reconnaissance d'un CU individuel pour les clients stables,  
4 quoique en lien avec une logique de coûts (importance des coûts liés à la pointe),  
5 demeure basée sur des objectifs tarifaires.

6 Étant donné que le service à débit stable offre des réductions pour durée de contrat afin  
7 de stabiliser les prix et les revenus et que ces réductions ont été justifiées sur la base du  
8 risque plus élevé des clients procédés dans la Cause tarifaire 2011 lors de la solution  
9 intégrée<sup>71</sup>, Gaz Métro doit s'assurer que les clients assujettis à ces tarifs sont réellement  
10 stables.

### 11 **3.3.3. Le tarif de distribution D<sub>5</sub>**

12 La structure du tarif D<sub>5</sub> étant une structure dite hybride, la refonte de ce tarif devra être  
13 accompagnée d'études complémentaires au niveau des coûts. En plus des analyses  
14 portant sur la valeur des contrats et sur les liens entre la portion fixe des coûts et la  
15 portion fixe des prix (section 3.2.3), Gaz Métro devra réévaluer les ratios de  
16 décroissance de la grille de taux unitaires.

17 À partir du volume projeté, un prix unitaire applicable aux volumes retirés est établi et  
18 fait en sorte que le prix unitaire moyen du client ne change pas, peu importe sa  
19 consommation. Ce prix unitaire moyen est toutefois préalablement fixé à l'aide d'une  
20 grille de taux qui, elle, montre des prix qui décroissent en fonction de la « grosseur » du  
21 client.

22 Aussi, dans la continuité de l'amortissement des coûts fixes lorsque la consommation  
23 des clients augmente, Gaz Métro s'interrogera sur la dégressivité irrégulière observée  
24 dans les taux du tarif D<sub>5</sub><sup>72</sup>. Les ratios de décroissance des taux unitaires entre les paliers  
25 du tarif D<sub>5</sub> sont inégaux et les taux ne semblent pas suffisamment dégressifs.

#### 26 **TABLEAU 3.3.3 : RATIOS DE DÉCROISSANCE**

---

<sup>71</sup> Cause tarifaire 2011, R-3720-2010, Gaz Métro-12, Document 3, section 2.2

<sup>72</sup> Texte des tarifs au 1<sup>er</sup> décembre 2010, service de distribution D<sub>5</sub>, article 16.5.2.

PALIERS TARFIAIRES	VOLUMES RETIRÉS m <sup>3</sup> /jour		TAUX VOLUME RÉTIRÉ ¢/m <sup>3</sup>	RATIOS DÉCROISSANCE
	(1)	(2)	(3)	(4)
	-	3 000	12,422	
Palier 5.5	3 000	10 000	8,043	64,7%
Palier 5.6	10 000	30 000	8,027	99,8%
Palier 5.7	30 000	100 000	4,978	62,0%
Palier 5.8	100 000	300 000	4,511	90,6%
Palier 5.9	300 000	et plus	3,671	81,4%

1

2           Pourtant lors du dégroupement des tarifs, tel que mentionné à la section 3.1.1,  
3           Gaz Métro avait procédé à une « reconstruction » de la grille tarifaire du tarif D<sub>5</sub> afin de  
4           maintenir des structures cohérentes et raisonnablement alignées sur les structures de  
5           coûts. Cette « reconstruction » de la grille tarifaire avait fait en sorte que la décroissance  
6           des prix était basée sur la décroissance des coûts. Suite à l'application année après  
7           année de la répartition tarifaire préétablie depuis l'entrée en vigueur du mécanisme  
8           incitatif<sup>73</sup>, la dégressivité de la grille tarifaire s'est détériorée.

9           Avec une telle grille de taux, les clients du tarif D<sub>5</sub> ont peu d'avantage à fixer des  
10          volumes projetés correspondant à leur consommation prévue puisque les bénéfices de  
11          réductions de prix moyen sont peu élevés par rapport aux risques reliés au non respect  
12          de l'OMA qui pourrait en découler. En effet, les OMA sont établies sur le volume projeté  
13          du client et non sur les volumes réels de consommation. Certains clients bénéficient  
14          d'une réduction de 30 % pour une OMA facile à atteindre puisque basée sur un volume  
15          projeté petit comparativement à leur consommation. Cette réduction est offerte aux  
16          clients qui amènent une garantie mais sur une faible portion de leur consommation. Le  
17          niveau du volume projeté au contrat n'étant plus en lien avec les consommations, une  
18          mécanique d'ajustement de celui-ci pourrait être évaluée afin que la réduction de 30 %  
19          pour OMA offerte au client devienne significative. Normalement, le client devrait être  
20          incité à fixer son volume projeté en fonction de la prévision de sa consommation réelle.  
21          La dégressivité de la grille de taux devrait faire en sorte que les clients s'engagent à un

<sup>73</sup> La répartition tarifaire a été présentée lors de la Cause tarifaire 2001 dans le dossier R-3444-2000, à la pièce SCGM-3, documents 1 et 2 et ce, suite à l'entrée en vigueur du nouveau mécanisme incitatif.

1 volume projeté au niveau de leur consommation. Gaz Métro inclut cette piste  
2 d'amélioration à sa vision tarifaire.

3 En même temps que la révision des réductions pour durée de contrat et OMA ainsi que  
4 la révision des ratios de décroissance de la grille de taux, Gaz Métro réévaluera aussi  
5 les points de croisement. Présentement, le point de croisement entre les tarifs D<sub>4</sub> et D<sub>5</sub>  
6 tient compte d'un coefficient d'utilisation (CU) de 100 % au tarif D<sub>4</sub>. Cette relation entre  
7 le tarif D<sub>5</sub> et le tarif D<sub>4</sub> à un CU de 100 % est basée sur la méthode d'allocation des  
8 coûts. En effet, tel que Gaz Métro l'a présenté à la section 1.2.3, les clients interruptibles  
9 se voient allouer les coûts unitaires des conduites de distribution sur la même base  
10 qu'un client ayant 100 % de CU. À première vue, et basé sur les méthodes d'allocation  
11 des coûts actuelles, Gaz Métro croit toujours approprié de maintenir ce CU de 100 %  
12 comme critère.

13 Dans l'analyse, il faut aussi tenir compte du fait que le calcul du point de croisement fait  
14 intervenir les rabais tarifaires pour l'OMA. Le calcul est effectué en considérant des  
15 durées de contrats de 12 mois pour les deux tarifs D<sub>4</sub> et D<sub>5</sub> et une obligation minimale  
16 annuelle de 85 % pour le tarif D<sub>5</sub>. En fonction des modifications éventuelles à la  
17 structure du tarif D<sub>5</sub>, Gaz Métro devra s'assurer de l'objectif visé au niveau du point de  
18 croisement ainsi que calcul du point de croisement soit cohérent afin de maintenir un  
19 lien logique entre les structures tarifaires et les coûts.

20 Finalement, un autre élément du tarif D<sub>5</sub> qui fera l'objet de réflexion est le seuil d'accès  
21 de celui-ci. Le tarif D<sub>5</sub> est offert aux clients qui acceptent que le service soit interrompu  
22 sur demande du distributeur. Le client doit :

- 23 • posséder des installations pouvant utiliser une autre forme d'énergie que le gaz  
24 naturel ou;
- 25 • pouvoir se priver du gaz naturel pour la période d'interruption.

26 La consommation quotidienne doit excéder 3 200 m<sup>3</sup>/jour, soit 1 168 000 m<sup>3</sup>  
27 annuellement. Un client à une adresse de service peut être en combinaison tarifaire,  
28 c'est-à-dire avoir une portion de sa consommation en service continu sous le tarif à débit  
29 stable (D<sub>3</sub> ou D<sub>4</sub>) et l'excédent en service interruptible sous le tarif D<sub>5</sub>. Dans ce cas, le

1 niveau d'accès de 3 200 m<sup>3</sup>/jour est alors évalué en fonction de la somme du volume  
2 souscrit en service continu et du volume quotidien en service interruptible.

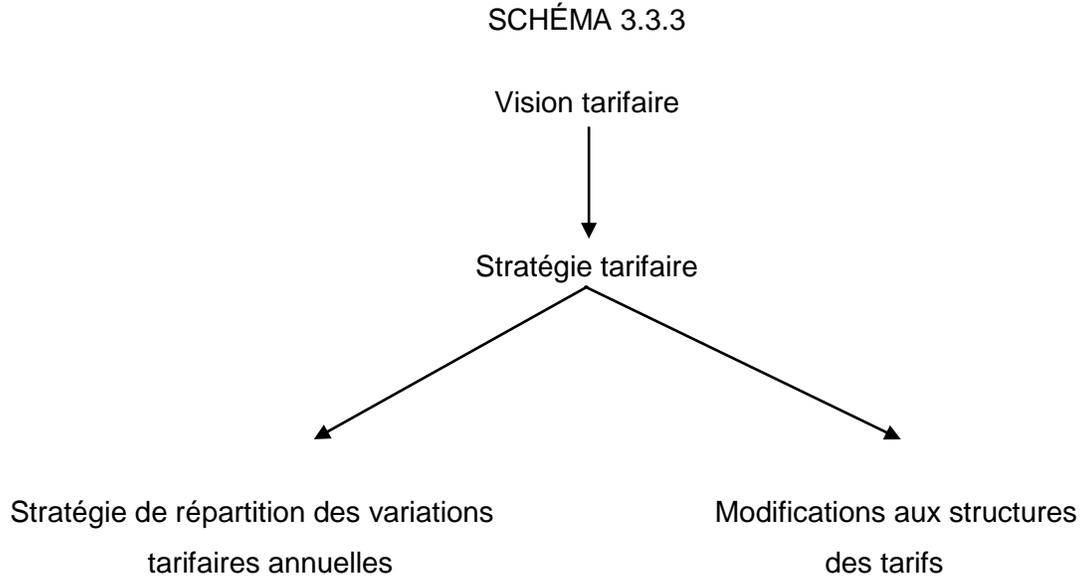
3 Ce seuil d'accès remonte à plusieurs années et n'a pas été revu depuis. Gaz Métro  
4 analysera les facteurs qui pourraient permettre de définir ce seuil. Gaz Métro portera ses  
5 réflexions particulièrement sur le seuil d'accès lors de combinaison tarifaire. En effet,  
6 dans ce cas précis et en raison de volumes projetés au tarif D<sub>5</sub> qui peuvent être presque  
7 nuls, l'apport de ces clients à la gestion des approvisionnements en période de pointe  
8 est peut-être marginal.

9 L'ensemble des réflexions sur le tarif D<sub>5</sub> ne devront pas mettre de côté l'aspect  
10 commercial important de ce tarif (en plus de l'aspect interruptible). En effet, les clients  
11 au tarif D<sub>5</sub> pourraient être considérés comme les plus vulnérables en raison de la  
12 présence de sources d'énergie alternatives qu'ils peuvent utiliser à tout moment. Les  
13 propositions devront prendre en compte les effets connexes sur la situation  
14 concurrentielle de ce tarif et les impacts éventuels sur la consommation de gaz naturel  
15 de ces clients.

16 L'ensemble des éléments de la vision tarifaire de Gaz Métro, incluant les ajustements ci-haut  
17 mentionnés, seront éventuellement intégrés à la stratégie tarifaire de Gaz Métro. La mise en  
18 application de la stratégie tarifaire se fera à chaque année soit dans le cadre de la stratégie de  
19 répartition des variations tarifaires annuelles ou sous forme de modifications aux structures  
20 tarifaires.

21

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23



La stratégie de répartition des variations tarifaires annuelles ainsi que les propositions de modifications aux structures tarifaires pourront être déposées lors des prochaines causes tarifaires ou lors de dossiers spécifiques. Par contre, la mise en application des propositions sera toujours présentée lors des causes tarifaires.

**Gaz Métro demande à la Régie de déclarer que les pistes d'amélioration (et de réflexions) aux structures tarifaires, pour les prochaines années, ont été déposées telles que demandées.**

**Gaz Métro demande à la Régie de prendre acte de la vision tarifaire des tarifs de distribution proposée pour les prochaines années.**

**CONCLUSION**

Gaz Métro avait comme objectif de faire une démonstration quantitative de la méthode d'allocation des coûts. Gaz Métro considère que cette démonstration quantitative a été complétée. Elle a démontré que l'étude d'allocation des coûts repose sur des principes fiables et stables et que, dans son ensemble, elle doit être prise au sérieux. Elle a également démontré

1 que le processus d'allocation des coûts de service est conforme aux obligations réglementaires  
2 en vigueur et que les facteurs sont bien appliqués.

3 De façon globale, même advenant la révision de quelques facteurs dans les prochaines  
4 années, l'analyse de sensibilité a démontré que les modifications qui pourraient être apportées  
5 n'auraient pas un impact significatif sur les résultats de l'allocation des coûts pour le premier  
6 palier du tarif D<sub>1</sub>.

7 Nonobstant ce qui précède, Gaz Métro ne prétend pas que son étude de coûts de service ne  
8 pourrait être améliorée. Gaz Métro explorera certaines pistes de réflexions qui pourraient  
9 possiblement permettre d'améliorer le lien de causalité et proposera des ajustements aux  
10 méthodes lorsque cela sera envisageable.

11 De plus, Gaz Métro propose de réaliser l'allocation des coûts aux deux ans. Une année sur  
12 deux serait dédiée aux réflexions sur les méthodes et présenterait, dans le cas où des  
13 ajustements seraient proposés, l'impact de ceux-ci sur l'allocation des coûts de l'année  
14 précédente.

15 Gaz Métro devait également examiner les liens entre les résultats de l'étude de répartition des  
16 coûts et les structures tarifaires existantes pour les tarifs de distribution. Cette analyse a  
17 démontré que les structures des tarifs D<sub>1</sub>, D<sub>3</sub>, D<sub>4</sub> et D<sub>5</sub>, de façon globale et générale, sous  
18 réserve d'améliorations qui pourraient être apportées, suivent relativement bien les structures  
19 de coûts. Gaz Métro a souligné que, même si le comportement des prix reflète le comportement  
20 des coûts (par exemple, décroissance selon la « consommation » et selon le « CU »), les prix  
21 ne sont pas nécessairement égaux aux coûts. La différence entre les prix et les coûts constitue  
22 l'interfinancement. Ce sont les petits clients du tarif D<sub>1</sub> qui sont interfinancés par les autres  
23 clients. Ce groupe de petits clients dont la consommation annuelle individuelle est au plus de  
24 10 950 m<sup>3</sup>, laquelle consommation correspond au premier palier du tarif D<sub>1</sub>, est interfinancé à la  
25 hauteur de 42 %. Lorsque l'on décompose le groupe de clients du premier palier du tarif D<sub>1</sub> en  
26 groupes de clients de consommations plus diverses, on peut observer que les groupes de  
27 clients de plus petite consommation encore sont davantage interfinancés.

28 L'étude de coût de service est importante dans le processus de conception des tarifs, car elle  
29 guide la conception de tarifs économiquement efficaces. Toutefois des tarifs bien conçus ne

1 sont pas uniquement basés sur l'étude de coût de service. Des tarifs bien conçus reflètent  
2 également l'importance d'autres considérations.

3 Gaz Métro vise principalement des structures et des conditions tarifaires qui sont équitables  
4 entre les différents paliers et les différents tarifs en limitant, notamment, le niveau  
5 d'interfinancement, de même que des structures et des conditions tarifaires qui assurent la  
6 stabilité des revenus et des taux et qui sont simples à comprendre et administrativement  
7 simples à appliquer. Le défi d'une tarification bien conçue est de concilier les différentes  
8 considérations qui peuvent parfois être conflictuelles. La responsabilité de Gaz Métro et de la  
9 Régie est de trouver un compromis raisonnable entre les différents principes et considérations,  
10 en évitant de mettre l'accent sur un au détriment des autres.

11 Une structure tarifaire bien conçue devrait prévoir des prix pour une multitude de  
12 caractéristiques de consommation, sinon à l'aide d'un seul et même tarif, du moins à l'aide de  
13 liens progressifs, logiques et cohérents entre les différents paliers d'un tarif et entre les  
14 différents tarifs. C'est à ce moment-là que les points de croisement entre les tarifs entrent en  
15 ligne de compte, et où ils doivent être définis conformément aux coûts et conformément aux  
16 objectifs retenus au moment de la conception des tarifs.

17 Finalement, Gaz Métro devait proposer des pistes d'améliorations qui pourraient être apportées  
18 aux tarifs de distribution. La dernière section a exposé la vision tarifaire du distributeur. Des  
19 pistes de réflexion ou de modification des tarifs ont été énumérées suite aux observations faites  
20 dans l'exercice de comparaison des coûts et des tarifs. Cette vision tarifaire est regroupée sous  
21 les trois thèmes principaux : l'interfinancement, la portion fixe des coûts de distribution, et les  
22 liens logiques entre les tarifs et les paliers tarifaires.

23 L'ensemble des éléments de la vision tarifaire de Gaz Métro seront éventuellement intégrés à la  
24 stratégie tarifaire de Gaz Métro. La mise en application de la stratégie tarifaire se fera chaque  
25 année soit dans le cadre de la stratégie de répartition des variations tarifaires annuelles ou sous  
26 forme de modifications aux structures tarifaires.

27 La décision attendue par Gaz Métro de la part de la Régie, telle qu'exprimée dans la requête,  
28 est qu'elle :

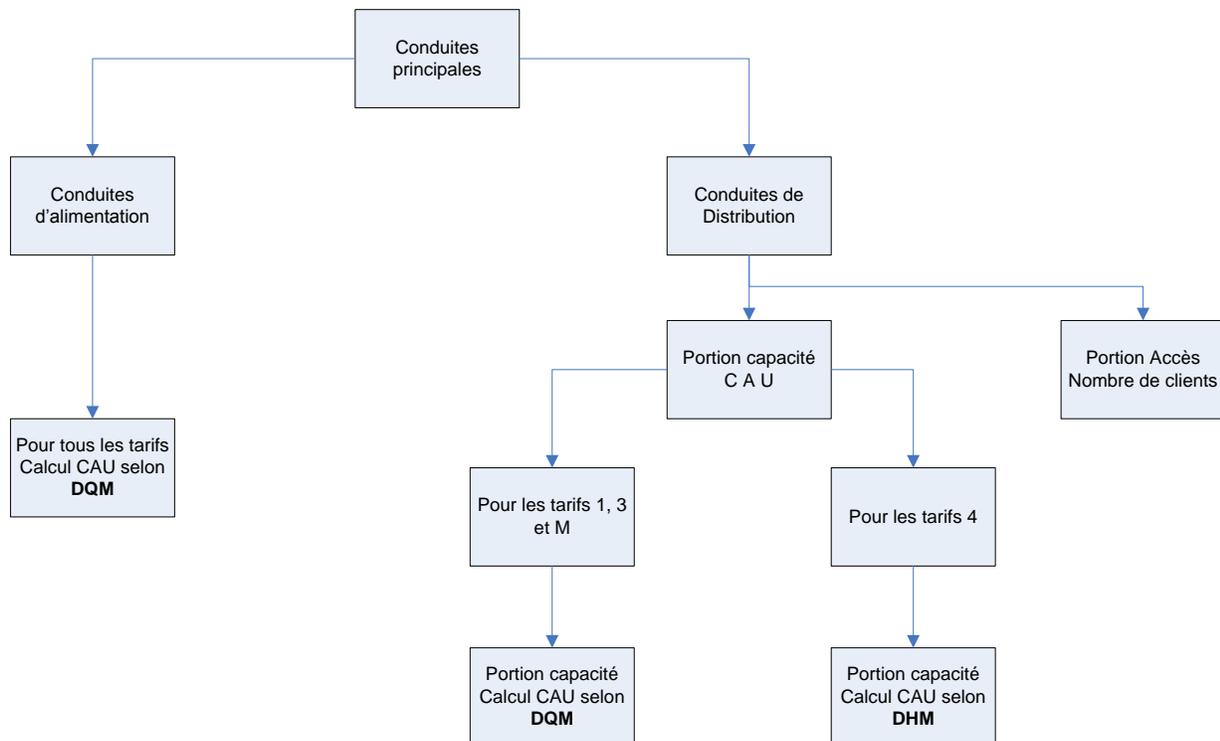
- 1       • Déclare que la démonstration quantitative de la méthode d'allocation du coût de service  
2       a été réalisée tel que demandé.
- 3       • Prenne acte des pistes de réflexions et d'ajustement proposées en lien avec l'étude  
4       d'allocation des coûts.
- 5       • Approuve la réalisation de l'étude d'allocation des coûts aux deux ans ainsi que son  
6       application dès la cause tarifaire 2013.
- 7       • Déclare que l'étude des liens entre les coûts et les tarifs a été réalisée tel que demandé.
- 8       • Déclare que les pistes d'amélioration (et de réflexions) aux structures tarifaires, pour les  
9       prochaines années, ont été déposées tel que demandées.
- 10      • Prendre acte de la vision tarifaire des tarifs de distribution proposée pour les prochaines  
11      années.

1		<b>ANNEXES</b>
2	<b>Annexe A :</b>	Processus d'allocation des coûts des conduites principales
3	<b>Annexe B :</b>	Schémas du processus d'allocation des coûts des conduites principales
4	<b>Annexe C :</b>	Classification de la base de tarification - Distribution
5	<b>Annexe D :</b>	Classification et allocation des coûts de distribution
6	<b>Annexe E :</b>	Classification de la base de tarification et des coûts de distribution selon
7		les facteurs de base
8	<b>Annexe F :</b>	Analyse des coûts de distribution par tarifs et par paliers selon une
9		classification par facteurs de base
10	<b>Annexe G :</b>	Analyse des données sur l'étude du coût de service 2009/2010

# Allocation des coûts des conduites principales

## Processus d'établissement du facteur

### CONDPRIN



# Table des matières

A. Calcul des éléments, capacité attribuée (CA) et capacité utilisée (CU), entrant dans le calcul de la méthode capacité attribuée utilisée (CAU) et calcul de la CAU.....	4
1) Calcul des demandes quotidiennes maximales (DQM) et des capacités utilisées (CU).....	4
a) Calcul de la demande quotidienne maximale pour les tarifs $D_1$ , $D_3$ et $D_M$ .....	4
b) Calcul de la demande quotidienne maximale pour le tarif $D_4^{**}$ .....	5
d) Établissement de la capacité utilisée (CU) pour tous les paliers tarifaires.....	5
2) Ajustement des demandes quotidiennes maximales (DQM) et capacité utilisée (CU) pour refléter les données budgétaires .....	5
a) Calcul de l'ajustement pour chaque palier :.....	6
b) Ajustement des paramètres DQM et CU pour refléter les données budgétaires.	6
3) Calcul de la CAU- Conduites d'alimentation et distribution (voir le tableau à la page 8) .....	6
a) Calcul de la capacité attribuée (CA) pour chaque palier tarifaire.....	6
b) Calcul de la capacité attribuée utilisée (CAU) pour chaque palier tarifaire. ....	6
B. Établissement des coûts de conduite de distribution et d'alimentation.....	9
1) Séparation de la base de tarification en conduites de distribution et d'alimentation et conduites d'acier (Exemple d'une région). ....	9
2) Calcul des coûts unitaires des conduites selon diamètre et matériau. ....	9
3) Calcul des coûts des conduites de distribution et d'alimentation par croisement des résultats de l'étape 2 avec les informations provenant de l'ingénierie. ....	10
a) Application des coûts unitaires aux données de l'ingénierie .....	10
b) Proportion de conduite d'alimentation et de distribution à l'ingénierie .....	11

4) Calcul de la proportion accès des conduites de distribution.....	11
a) Calcul de la régression diamètre zéro .....	11
b) Séparation de la portion accès et capacité.....	12
5) Application des portions obtenues à l'étape 3 ci-dessus pour séparer la portion conduites d'acier (Étape 1) en distribution et alimentation et calcul d'un pourcentage définitif distribution et alimentation.....	13
6) Soustraction des subventions du montant de la base de tarification .....	13
7) Application du pourcentage de l'étape 5 à la base nette.....	13
8) Application des portions obtenues à l'étape 4 sur la valeur des conduites de distribution.....	14
C. Application des facteurs d'allocation sur les coûts .....	14

**A. Calcul des éléments, capacité attribuée (CA) et capacité utilisée (CU), entrant dans le calcul de la méthode capacité attribuée utilisée (CAU) et calcul de la CAU.**

**1) Calcul des demandes quotidiennes maximales (DQM) et des capacités utilisées (CU)**

a) Calcul de la demande quotidienne maximale pour les tarifs  $D_1$ ,  $D_3$  et  $D_M$

Afin de faire le calcul, les intrants utilisés sont :

- Les volumes mensuels de l'année ( $T - 1$ ) pour les clients des tarifs  $D_1$ ,  $D_3$  et  $D_M$ .
- Les degrés jours mensuels de l'année ( $T - 1$ ).

Pour calculer la DQM pour chaque palier tarifaire, la méthode est la suivante :

- Effectuer une régression linéaire simple sur 12 points mensuels .  
(Var. Ind.= DJ et Var. Dép. = Vol. moyens mensuels)
- Extrapoler à 44 DJ la pente de la régression pour obtenir la DQM.

Exemple de calcul de la DQM pour un client

Mois	Volumes réels	Nb de Jours	Volume moyen	Degré jour Mensuel	$B_0$	$B_1$	DQM
1	968	31	31,23	24,23	0,55	1,00	44,73
2	624	28	22,29	20,11			
3	359	31	11,58	15,16			
4	107	30	3,57	6,82			
5	122	31	3,94	2,02			
6	36	30	1,20	0,07			
7	26	31	0,84	0,00			
8	46	31	1,48	0,00			
9	240	30	8,00	0,48			
10	103	31	3,32	5,56			
11	155	30	5,17	11,15			
12	626	31	20,19	20,18			

b) Calcul de la demande quotidienne maximale pour le tarif  $D_4$  \*\*

Afin de faire le calcul, les intrants utilisés sont :

- Les volumes quotidiens de l'année (T - 1) pour les clients du tarif  $D_4$ .
- Les degrés jours quotidiens de l'année (T - 1).

Pour calculer la DQM pour chaque palier tarifaire, la méthode est la suivante :

- Effectuer une régression linéaire simple sur 365 points quotidiens (Var. Ind. = DJ et Var. Dép. = Vol. quotidiens).
- Extrapoler à 44 DJ la pente de la régression pour obtenir la DQM.

\*\* Il est important de souligner que ce calcul s'applique seulement pour la CAU des conduites d'alimentation. Pour les conduites de distribution, la DQM est obtenue par la demande horaire maximale au contrat multipliée par 24 heures.

c) Pour le tarif  $D_5$ , la DQM est égale à zéro.

d) Établissement de la capacité utilisée (CU) pour tous les paliers tarifaires.

La capacité utilisée est obtenue en ajoutant les volumes mensuelles des 12 mois pour les clients des tarifs  $D_1$ ,  $D_3$  et  $D_M$  ainsi que les volumes quotidiennes sur 365 jours pour les clients des tarifs  $D_4$  et  $D_5$ .

$$\text{Capacité utilisée (C.U.)} = \text{Somme des volumes consommés à l'année (T - 1)}$$

## **2) Ajustement des demandes quotidiennes maximales (DQM) et capacité utilisée (CU) pour refléter les données budgétaires**

Comme l'allocation des coûts de service consiste à répartir les données budgétaires avec les données réelles de l'année précédente, il est important de refléter la même façon de faire dans le calcul des facteurs. Un facteur d'ajustement est alors calculé pour que les données de la CAU reflètent les données budgétaires.

Afin de faire le calcul du facteur d'ajustement, les intrants utilisés sont :

- Volumes du budget pour l'année témoin
- Volumes réels de l'année (T-1).

a) Calcul de l'ajustement pour chaque palier :

À partir des volumes de l'année (T- 1), définir le pourcentage d'ajustement pour chaque palier.

Afin d'obtenir des volumes réelles reflétant les volumes budgétaires, la formule suivante est suivie :

$$\% \text{ d'ajustement} * \text{Volume de l'année (T-1)} = \text{Volume de l'année (T)}$$

b) Ajustement des paramètres DQM et CU pour refléter les données budgétaires.

Les demandes quotidiennes maximales réelles et les capacités utilisées sont ensuite ajustées pour refléter le budget :

$$\text{DQM budget} = \text{DQM réel} \times \text{facteur d'ajustement}$$

$$\text{Capacité utilisée budget} = \text{capacité utilisée réelle} \times \text{facteur d'ajustement}$$

Exemple d'ajustement de la DQM et de la Capacité Utilisée pour un client

DQM	Capacité utilisée	Volumes budgétées	Ajustement	DQM - CAU	CU-CAU
44,73	3 412	3 514	1,030	46	3 514

### 3) Calcul de la CAU- Conduites d'alimentation et distribution (voir le tableau à la page 8)

a) Calcul de la capacité attribuée (CA) pour chaque palier tarifaire.

La capacité attribuée est obtenue par l'annualisation des demandes quotidiennes maximales.

$$\text{DQM} * 365 = \text{CA}$$

b) Calcul de la capacité attribuée utilisée (CAU) pour chaque palier tarifaire.

Afin de faire le calcul de la capacité attribuée utilisée, plusieurs étapes sont effectuées. Les intrants utilisés pour le calcul sont :

- Capacités utilisées (CU) calculées à l'étape 2.
- Capacités attribuées (CA) calculées dans l'étape 3-a).

- i. Calcul de l'excédent /déficit de consommation par palier tarifaire

**Excédent : Valeur maximum entre (CU – CA) et 0**

**Déficit : Valeur maximum entre (CA – CU) et 0**

- ii. Établissement du pourcentage d'ajustement global représenté par la portion des excédents totaux par rapport aux déficits totaux, tous tarifs confondus.

$$\frac{\text{Total des m}^3 \text{ excédentaire}}{\text{Total des m}^3 \text{ déficitaire}} = \% \text{ Ajustement}$$

- iii. Calcul de l'ajustement pour chaque palier tarifaire.

$$\text{Ajustement} = \text{Déficit} - \% \text{ Ajustement} * \text{Excédent}$$

- iv. Calcul de la capacité attribuée utilisée (CAU) pour chaque palier tarifaire.

$$\text{CAU en m}^3 = \text{CA} \pm \text{Ajustement des volumes}$$

- v. Calcul du pourcentage de capacité attribuée utilisée pour chaque palier tarifaire.

$$\frac{\text{CAU du palier}}{\text{CA total}} = \% \text{ CAU}$$

### Démonstration de la méthode CAU (Capacité Attribuée Utilisée)

[A]	[B]	[C]	[D]	[E]	[F]	[G]	[H]	[I]
			TARIFS					
ÉLÉMENTS			D <sub>1</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>M</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	TOTAUX
Demande Quotidienne Maximale (DQM)	(m <sup>3</sup> /j)	[1]	533 580	8 120	337 089	417 035	0	1 295 824
Capacité Attribuée (CA)	(m <sup>3</sup> )	[2] = [1] * 365	194 756 682	2 963 912	123 037 636	152 217 605	0	472 975 835
<b>Pourcentage Capacité attribuée initiale (CA%)</b>			<b>41,18%</b>	<b>0,63%</b>	<b>26,01%</b>	<b>32,18%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>
Consommation Totale / Capacité Utilisée (CU)	(m <sup>3</sup> )	[3]	48 856 204	3 045 726	45 285 114	135 370 500	45 410 633	277 968 176
Coefficient d'utilisation / Load Factor (CU/LF)	(%)	[3] / [2]	25%	103%	37%	89%	P=0	59%
Déficit	(m <sup>3</sup> )	[4] = Max([2]-[3];0)	145 900 478	0	77 752 522	16 847 105	0	240 500 105
Excédent	(m <sup>3</sup> )	[5] = Max([3]-[2];0)	0	81 813	0	0	45 410 633	45 492 446
Excédent/Déficit	(%)	[6] = I[5] / I[4]						19%
Ajustement	(m <sup>3</sup> )	[7] = [5] - I[6]*[4]	-27 598 199	81 813	-14 707 488	-3 186 760	45 410 633	
Capacité Attribuée Utilisée (CAU)	(m <sup>3</sup> )	[8] = [2] + [7]	167 158 484	3 045 726	108 330 148	149 030 845	45 410 633	472 975 835
<b>Pourcentage Capacité Attribuée Utilisée</b>			<b>35,34%</b>	<b>0,64%</b>	<b>22,90%</b>	<b>31,51%</b>	<b>9,60%</b>	<b>100,00%</b>

## B. Établissement des coûts de conduite de distribution et d'alimentation

Cette étape vise à calculer les coûts de conduite de distribution et de transmission qui seront ensuite alloués afin d'obtenir le facteur CONDPRIN.

### 1) Séparation de la base de tarification en conduites de distribution et d'alimentation et conduites d'acier (Exemple d'une région).

[1]	[2]	[3]	
Alimentation	Distribution	Acier	TOTAL
44 235 955 \$	20 993 103 \$	12 461 251 \$	77 690 309 \$

Les étapes 2 et 3 serviront à calculer les pourcentages pour allouer les conduites en acier (dont le résultat est présenté à l'étape 5).

### 2) Calcul des coûts unitaires des conduites selon diamètre et matériau.

À partir des données de la comptabilité (valeur nette, diamètre et matériau), nous calculons le coût unitaire pour chaque type de conduite.

#### Extrait du tableau du livre des immobilisations

Diamètre (mm)	Matériau	Longueur (m)	Valeur nette (\$)	Coût unitaire \$/m
		[1]	[2]	[2]/[1]
60	Acier			
89	Acier			
114	Acier			
168	Acier			

**3) Calcul des coûts des conduites de distribution et d'alimentation par croisement des résultats de l'étape 2 avec les informations provenant de l'ingénierie.**

Nous croisons ensuite les coûts unitaires et les données provenant de l'ingénierie pour obtenir la valeur des conduites de distribution et d'alimentation.

Les étapes suivies dans le calcul sont les suivantes :

- a) Application des coûts unitaires aux données de l'ingénierie

À partir des données de l'ingénierie, répartir les conduites entre l'alimentation et la distribution (données disponibles sur le diamètre, le matériau, la pression et la longueur) :

Extrait du tableau provenant de l'ingénierie

Diamètre (mm)	Matériau	Longueur (m)	Classe
42	ACIER	56	Dist
60	ACIER	20 098	Dist
27	PLASTIQUE	24	Alim
60	PLASTIQUE	73	Alim
89	PLASTIQUE	15	Alim
114	ACIER	16 090	Alim
168	ACIER	49 541	Alim

La classification des tuyaux à l'ingénierie se fait de la façon suivante :

- En dessous de 1000 Kpa => Conduites de distribution
- En dessus de 1000 Kpa => Conduites d'alimentation

Nous croisons ensuite le coût unitaire obtenu à l'étape 2 avec les informations obtenus à l'étape 3 – a) pour établir la valeur totale des conduites de distribution et d'alimentation à l'ingénierie.

b) Proportion de conduite d'alimentation et de distribution à l'ingénierie

Afin de séparer les conduites en acier entre les conduites de distribution et d'alimentation, nous calculons les valeurs en pourcentage des conduites de distribution et des conduites d'alimentation par rapport à la valeur totale des conduites provenant de l'ingénierie (toujours pour une région).

Alim	Dist	TOTAL
79,25%	20,75%	100,00%

**4) Calcul de la proportion accès des conduites de distribution**

Afin d'obtenir le coût d'accès, il nous faut calculer le coût au mètre d'un tuyau de diamètre zéro.

a) Calcul de la régression diamètre zéro

En faisant une régression linéaire sur le coût unitaire et le diamètre, nous pouvons obtenir le coût unitaire lié à une conduite de diamètre zéro.

Diamètre (mm)	Coût unitaire \$/m	
42	51,22	
60	86,47	
89	85,66	
114	113,31	
168	151,68	
219	226,47	
273	232,99	
406	402,71	
508	475,40	
Ordonnée Origine (Beta 0)		11,24

b) Séparation de la portion accès et capacité

Pour obtenir la valeur de la portion accès des conduites de distribution, autrement dit la valeur des conduites de distribution avec un diamètre zéro, deux données sont requises :

- Le coût unitaire d'une conduite de diamètre zéro calculé à l'étape A ci-dessus.
- La longueur totale des conduites de distribution avec les données à l'ingénierie.

La portion accès des conduites de distribution est obtenue par la multiplication du coût unitaire d'une conduite de diamètre zéro par la longueur totale des conduites de distribution.

Classe	Diamètre (mm)	Matériau	Longueur (m)	Coût unitaire accès	Valeur accès
			[1]	[2]	[2]*[1]
Dist	42	ACIER		11,24	
Dist	60	ACIER		11,24	
Dist	89	ACIER		11,24	
Dist	114	ACIER		11,24	
Dist	168	ACIER		11,24	
Dist	219	ACIER		11,24	
Dist	42	PLASTIQUE		11,24	
Dist	60	PLASTIQUE		11,24	
Dist	89	PLASTIQUE		11,24	
Dist	114	PLASTIQUE		11,24	
Dist	168	PLASTIQUE		11,24	
Dist	219	PLASTIQUE		11,24	

Après obtention de la valeur de la portion accès, la valeur de la portion capacité est calculée par la différence entre la valeur totale des conduites de distribution et la valeur de la portion accès.

Le pourcentage d'accès et de capacité au niveau des conduites de distribution est ensuite calculé afin de l'appliquer ultérieurement sur la portion distribution de la base de tarification.

Capacité	Accès	TOTAL
87,31%	12,69%	100,00%

**5) Application des portions obtenues à l'étape 3 ci-dessus pour séparer la portion conduites d'acier (Étape 1) en distribution et alimentation et calcul d'un pourcentage définitif distribution et alimentation**

Afin d'obtenir la répartition finale de la base de tarification, nous devons ajouter les conduites en acier maintenant séparables en conduites de distribution et d'alimentation aux conduites de distribution et d'alimentation dans la base de tarification.

Ici encore, une séparation en pourcentage de la valeur totale des conduites principales en conduites d'alimentation et de distribution est faite afin de répartir la base de tarification.

Étape 1			Étape 3-b)		Étape 5			
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[3]*[4]	[3]*[5]	[1] + [[3]*[4]]	[2] + [[3]*[5]]
Alimentation	Distribution	Acier	Alim	Dist	Alim	Dist	Alimentation	Distribution
44 235 955 \$	20 993 103 \$	12 461 251 \$	79,25%	20,75%	9 875 541 \$	2 585 710 \$	54 111 496 \$	23 578 813 \$
							69,65%	30,35%

**6) Soustraction des subventions du montant de la base de tarification**

Comme certaines conduites ont été subventionnées lors de leurs installations, nous devons soustraire le montant de ces subventions de la base de tarification avant de la répartir.

Ici nous soustrayons de la valeur des conduites originales (étape 1) les subventions pour trouver le montant net de la valeur des conduites.

Étape 1		
Total	Subvention	Valeur nette
77 690 310 \$	297 000 \$	77 393 310 \$

**7) Application du pourcentage de l'étape 5 à la base nette.**

Nous re-prorations ensuite la valeur nette obtenue avec les proportions originales des types de conduites obtenues à l'étape 5.

Valeur nette	Alimentation	Distribution	Alimentation	Distribution
77 393 310 \$	69,65%	30,35%	53 904 000 \$	23 489 310 \$

Comme nous pouvons le voir ici le montant de **53 904 000 \$** correspond au montant que nous allons allouer avec la méthode CAU dans le tableau à la page 15 pour les conduites d'alimentation.

**8) Application des portions obtenues à l'étape 4 sur la valeur des conduites de distribution**

Distribution	Capacité	Accès	Distribution Capacité	Distribution accès
23 488 674 \$	87,31%	12,69%	20 507 961 \$	2 980 713 \$

Nous avons maintenant toutes les informations dont nous avons besoin pour faire l'allocation des coûts de conduite (l'accès des coûts de distribution étant réparti avec le nombre de clients au budget bien évidemment).

**C. Application des facteurs d'allocation sur les coûts**

Nous appliquons les facteurs obtenus des calculs fait à l'étape A aux coûts que nous avons obtenus à l'étape B.

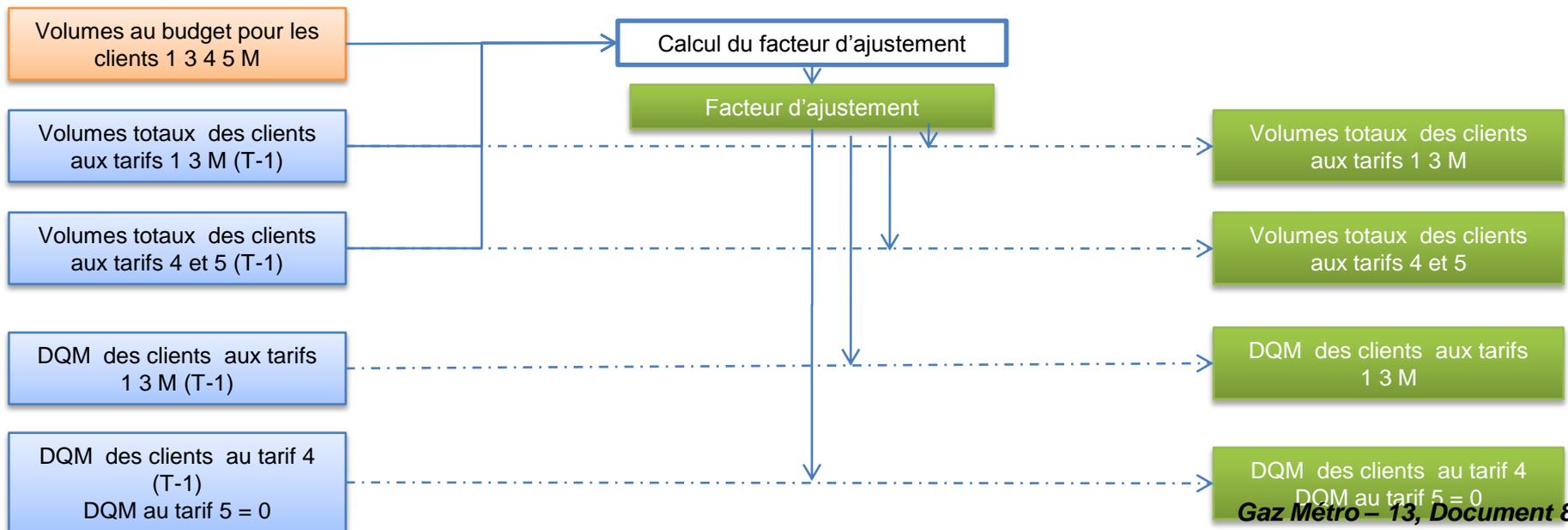
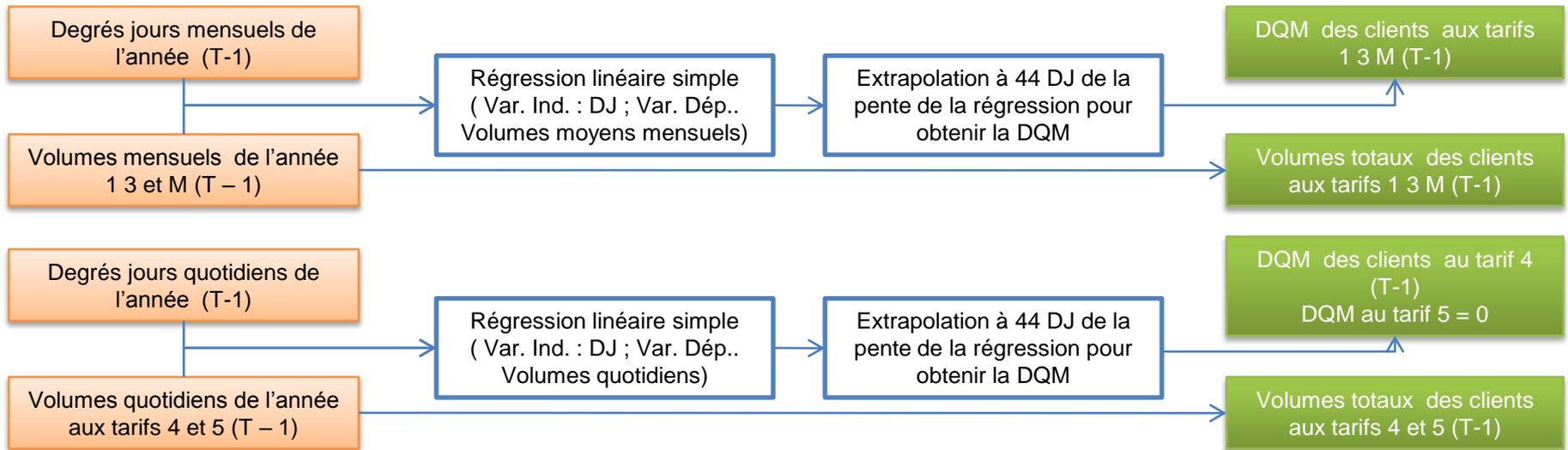
	Alimentation	Distribution	
Coûts (\$)	Capacité	Capacité	Accès
Facteurs (%)	CAU - Alim.	CAU - Dist.	Nb. Clients
Coûts alloués (\$)	\$	\$	\$

<b>ÉTAPE A</b>								
[A]	[B]	[C]	[D]	[E]	[F]	[G]	[H]	[I]
ÉLÉMENTS			TARIFS					TOTAUX
			D <sub>1</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>M</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	
Demande Quotidienne Maximale (DQM)	(m <sup>3</sup> /j)	[1]	533 580	8 120	337 089	417 035	0	1 295 824
Capacité Attribuée (CA)	(m <sup>3</sup> )	[2] = [1] * 365	194 756 682	2 963 912	123 037 636	152 217 605	0	472 975 835
<b>Pourcentage Capacité attribuée initiale (CA%)</b>			<b>41,18%</b>	<b>0,63%</b>	<b>26,01%</b>	<b>32,18%</b>	<b>0,00%</b>	<b>100,00%</b>
Consommation Totale / Capacité Utilisée (CU)	(m <sup>3</sup> )	[3]	48 856 204	3 045 726	45 285 114	135 370 500	45 410 633	277 968 176
Coefficient d'utilisation / Load Factor (CU/LF)	(%)	[3] / [2]	25%	103%	37%	89%	P=0	59%
Déficit	(m <sup>3</sup> )	[4] = Max([2]-[3];0)	145 900 478	0	77 752 522	16 847 105	0	240 500 105
Excédent	(m <sup>3</sup> )	[5] = Max([3]-[2];0)	0	81 813	0	0	45 410 633	45 492 446
Excédent/Déficit	(%)	[6] = I[5] / I[4]						19%
Ajustement	(m <sup>3</sup> )	[7] = [5] - I[6]*[4]	-27 598 199	81 813	-14 707 488	-3 186 760	45 410 633	
Capacité Attribuée Utilisée (CAU)	(m <sup>3</sup> )	[8] = [2] + [7]	167 158 484	3 045 726	108 330 148	149 030 845	45 410 633	472 975 835
<b>Pourcentage Capacité Attribuée Utilisée</b>			<b>35,34%</b>	<b>0,64%</b>	<b>22,90%</b>	<b>31,51%</b>	<b>9,60%</b>	<b>100,00%</b>
<b>ÉTAPE B-C</b>								
Coûts de capacité	(\$)	[9]	19 050 685	347 115	12 346 149	16 984 718	5 175 350	53 904 000
Coût unitaire	(€/m <sup>3</sup> )	[9] / [3] * 100	38,99	11,40	27,26	12,55	11,40	

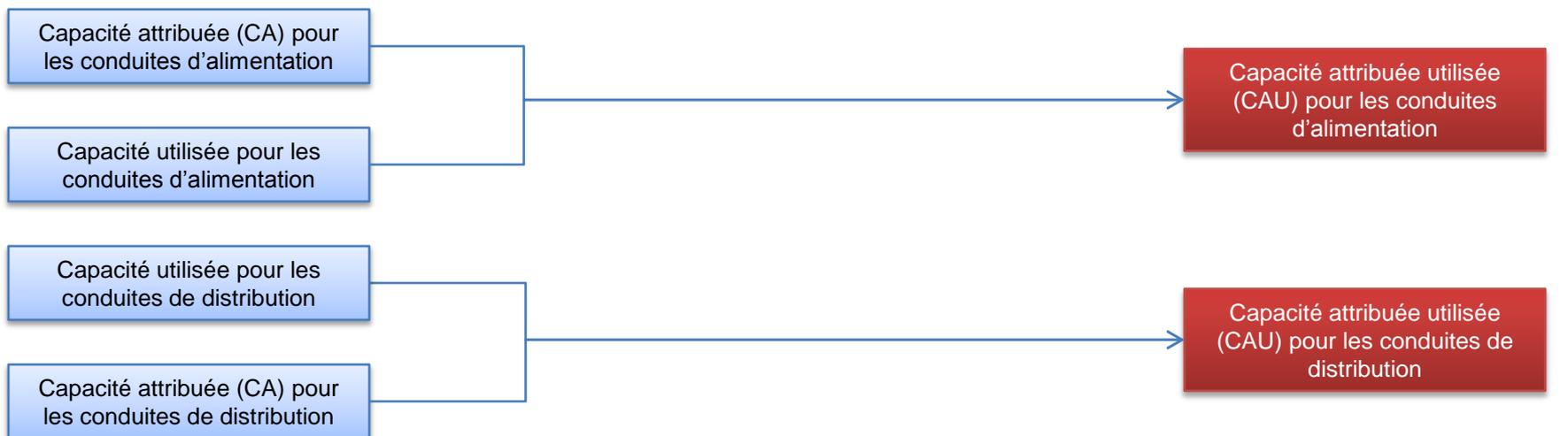
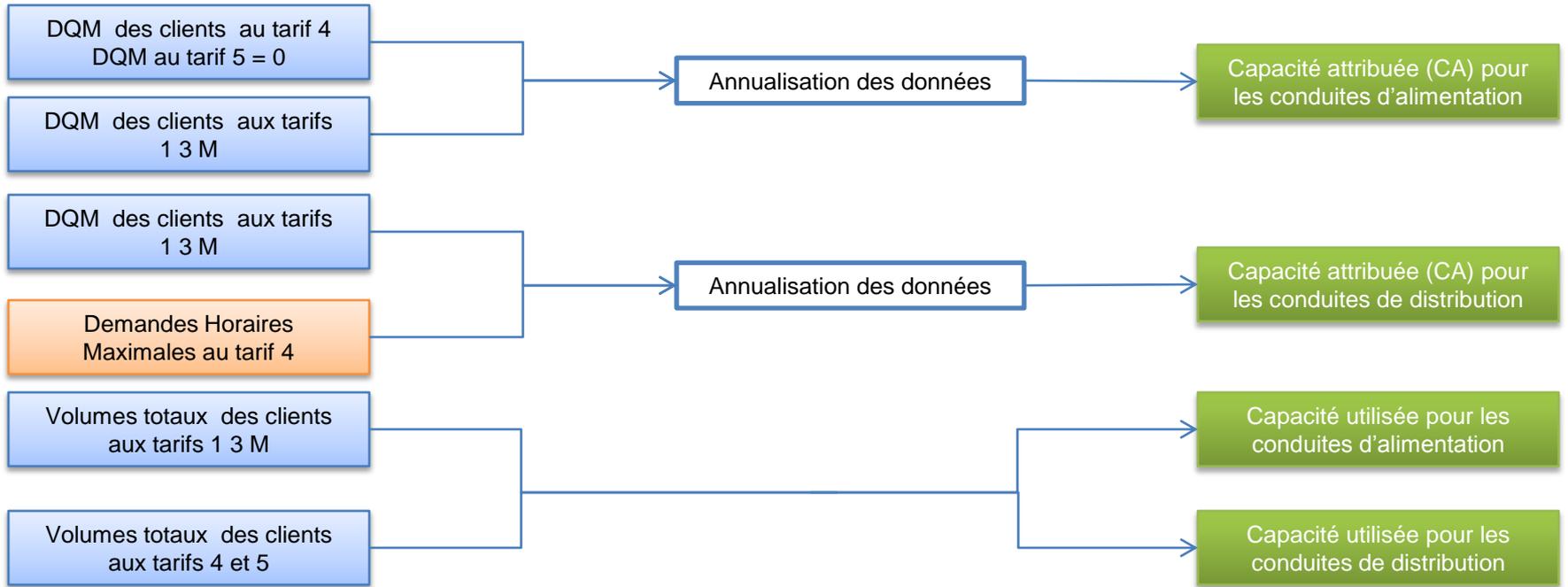
Le **53 904 000 \$** a été déterminé à l'étape B section 7).



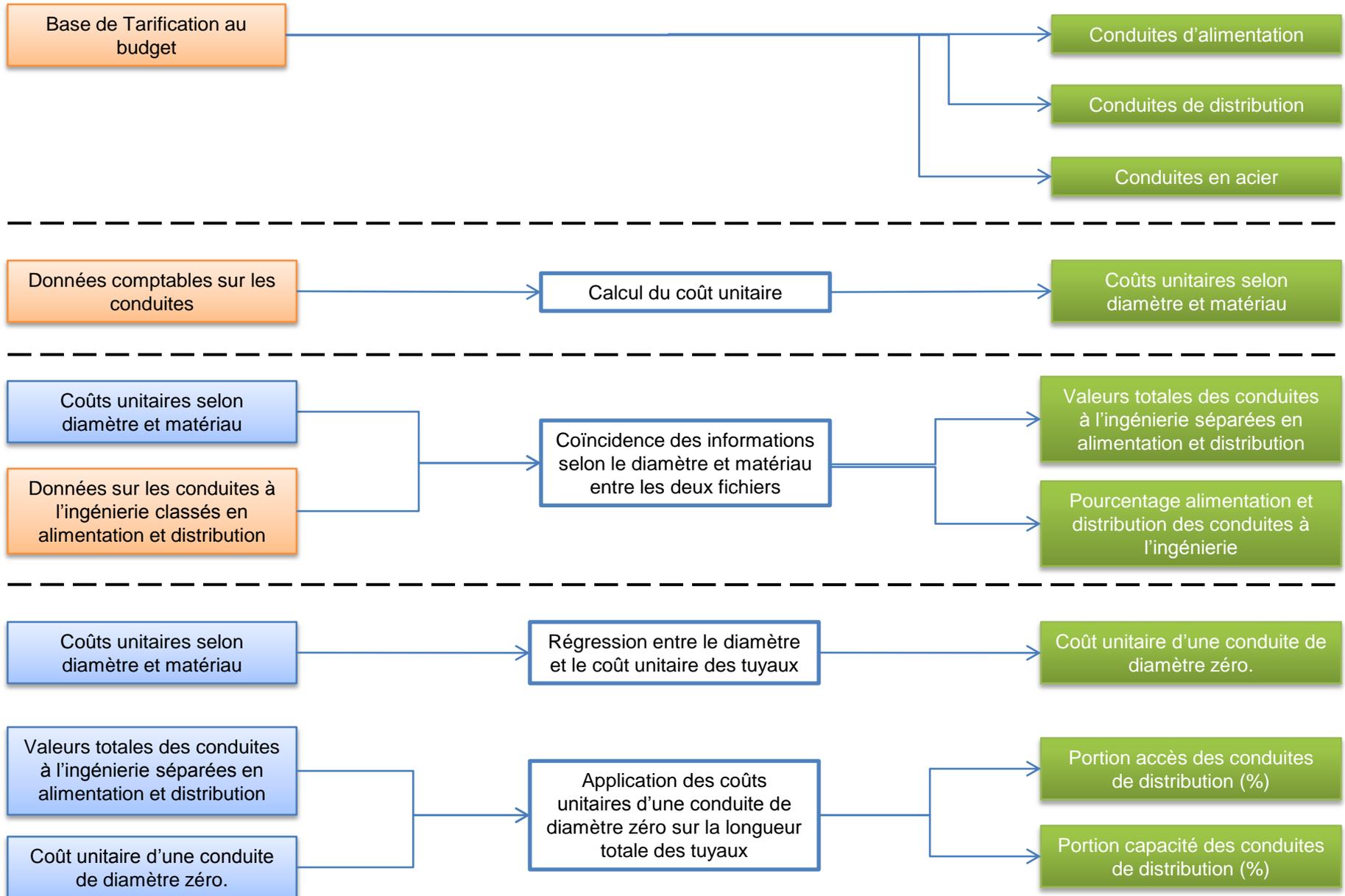
# ÉTAPE A



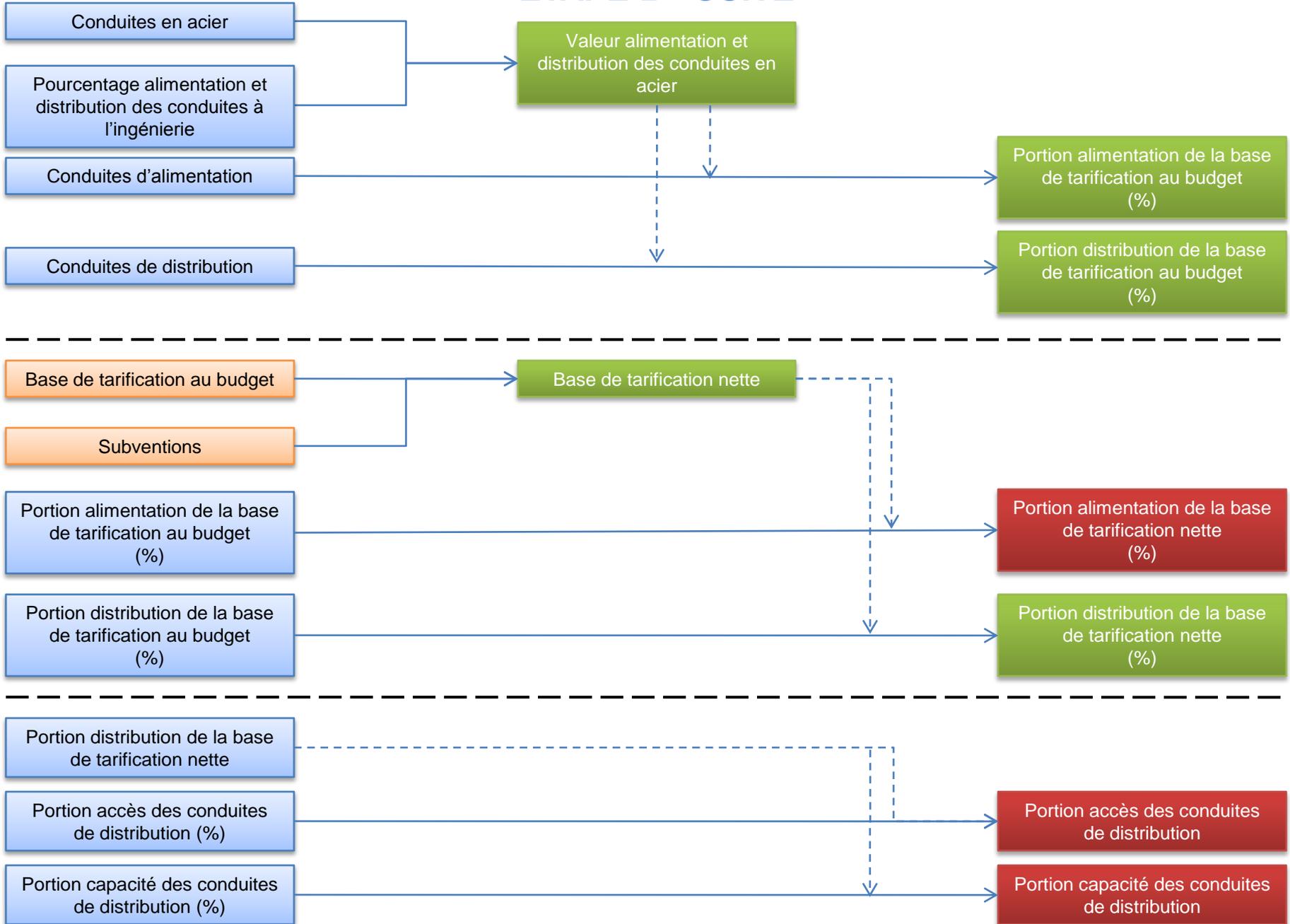
# ÉTAPE A - SUITE



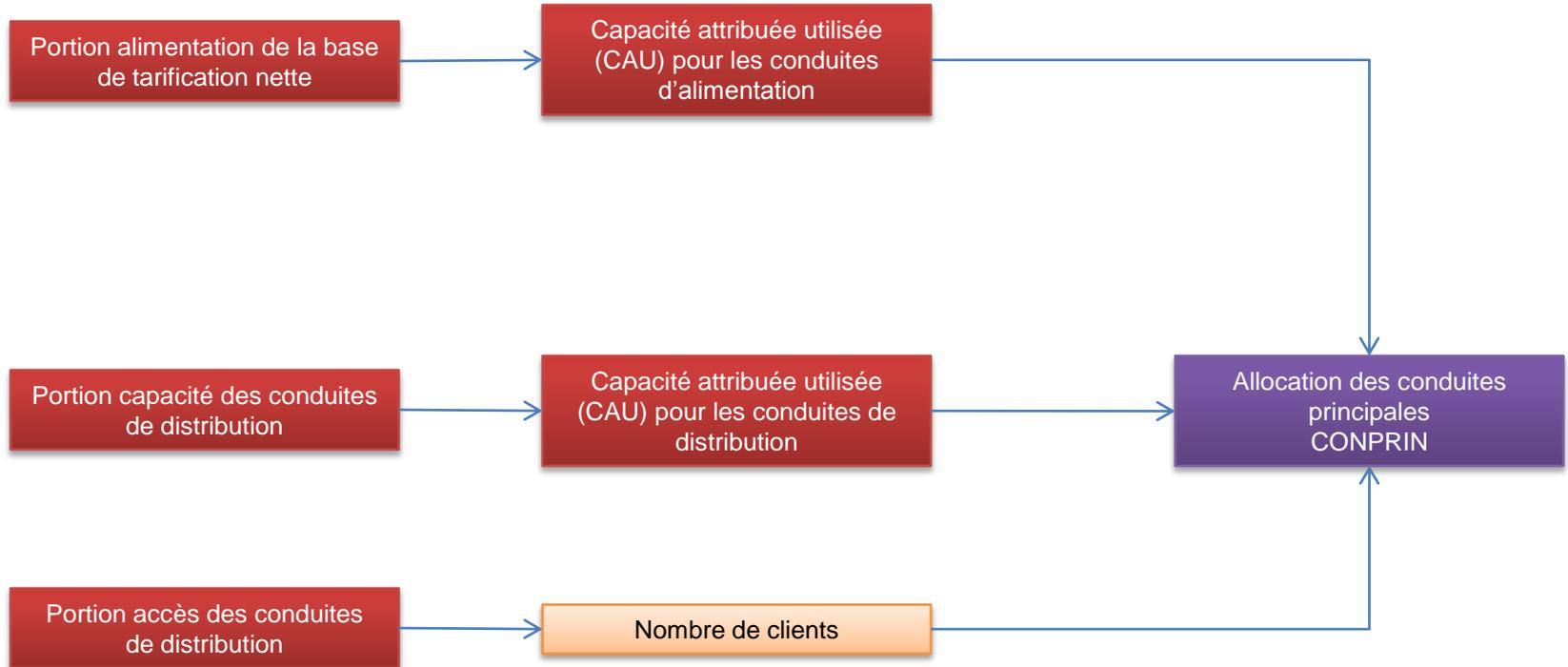
# ÉTAPE B



## ÉTAPE B - SUITE



# ÉTAPE C





**CLASSIFICATION DE LA BASE DE TARIFICATION DISTRIBUTION**  
**BUDGET 2009/2010**

<u>BASE DE TARIFICATION</u>	<u>% CUMULATIF</u>	<u>MONTANT</u>	<u>CLASSIFICATION</u>	<u>FACTEUR</u>	
1	Subvention - P.R.R.C.	1,2%	20 208 000	direct	PRCVN
2	Subvention - P.A.I.R.E.	1,2%	3 000	direct	PAIRE
3	Subvention - P.R.C.	6,3%	82 389 000	direct	PRCVN
4	Branchements et déviations	29,9%	387 987 000	direct	FS21
5	Compteurs et régulateurs	35,4%	90 721 000	direct	FS22
6	Biogaz	35,9%	7 139 000	direct	BIOGAZ
7					
8	Transmission	37,5%	26 424 000	capacité+client	CONDPRIN
9	Contribution Transmission	36,2%	(20 520 000)	capacité+client	CONDPRIN
10	Terrains, servitudes, structures	37,6%	22 718 000	capacité+client	CONDPRIN
11	Conduites principales et déviation	88,5%	834 223 000	capacité+client	CONDPRIN
12	Voies d'accès et autres	91,7%	53 902 000	capacité+client	CONDPRIN
13	Contributions - infrastructures	90,2%	(25 758 000)	capacité+client	CONDPRIN
14	Subventions gouvernementales	88,5%	(28 164 000)	capacité+client	CONDPRIN
15	Contributions - construction	88,0%	(7 699 000)	capacité+client	CONDPRIN
16	Contributions - P.E.R.D.	85,9%	(34 831 000)	capacité+client	CONDPRIN
17	Travaux en cours	86,4%	9 306 000	capacité+client	CONDPRIN
18					
19	Récupération compte de stabilisatic	89,0%	42 840 000	direct+rev	TEMPER
20	Redevance AEE	89,1%	286 000	direct+volume	AEE-FR
21	Plan global d'efficacité énergétique	89,1%	1 323 000	direct+vol+rev	PGEE-FR
22	Frais des intervenants	89,2%	387 000	direct+vol+rev	FS31
23	Trop-perçu 2008	88,7%	(7 237 000)	direct + revenus	REVREQ
24	Impact politique capit. 2008	88,8%	777 000	direct + revenus	REVREQ
25	Récupération écart revenu 2009	89,0%	3 582 000	direct + revenus	REVREQ
26					
27	Récupération nivellement gaz perdt	89,0%	812 000	volumes	FB01D
28	Redevances à la Régie	89,1%	327 000	volumes	FB01D
29	Équilibre Fonds vert	89,1%	808 000	volumes	FB01FV
30					
31	Lead-lag impôt & taxe sur le capital	89,3%	2 776 000	revenus	REVNETD
32					
33	Terrain, structure et amélioration	92,7%	56 273 137	dérivé	IMMOBILD
34	Équipement et matériel divers	94,4%	27 741 863	dérivé	IMMOBILD
35	Matériel roulant et machinerie	96,3%	31 712 000	dérivé	IMMOBILD
36	Étude lead/lag	96,8%	7 900 000	dérivé	EXPLOITD
37	Étude lead/lag -Fonds vert	96,8%	(792 000)	dérivé	EXPLOITD
38	Matériaux & approvisionnements	97,4%	9 968 000	dérivé	EXPLOITD
39	Frais 1er établissement	97,4%	327 000	dérivé	BASETARD
40	Provision auto - assurance	97,4%	543 000	dérivé	BASETARD
41	Développement système informatiq	99,6%	35 039 000	dérivé	BASETARD
42	Frais d'émission d'obligations	99,9%	5 571 000	dérivé	BASETARD
43	Titrisation des C/R	99,9%	2 000	dérivé	BASETARD
44	Cotisation prov / fed \$ Australien	99,9%	(214 000)	dérivé	BASETARD
45	Cotisation impôt prov / fed	99,9%	(288 000)	dérivé	BASETARD
46	Indemnité de départ	100,1%	3 486 000	dérivé	BASETARD
47	Brevets CTGN	100,1%	119 000	dérivé	BASETARD
48	Auto-assurance	100,0%	(1 576 000)	dérivé	BASETARD
49					
50	<b>TOTAL BASE DE TARIFICATION DISTRIBUTION</b>		<b>1 640 541 000</b>		



**CLASSIFICATION ET ALLOCATION DES COÛTS DE DISTRIBUTION**  
**BUDGET 2009/2010**

COÛTS DE DISTRIBUTION	% CUMULATIF	MONTANT	CLASSIFICATION	FACTEUR	
1	Branchements et déviations	1,1%	5 629 000	direct	FS21
2	Compteurs et régulateurs	1,7%	3 336 000	direct	FS22
3	Compression Biogaz	1,9%	1 040 000	direct	BIOGAZ
4	Branchements et déviations	6,8%	26 440 000	direct	FS21-A
5	Compteurs et régulateurs	8,0%	6 553 000	direct	FS22-A
6	Biogaz	8,1%	297 000	direct	BIOGAZ
7	Subvention - P.R.C.	11,5%	18 240 000	direct	PRCA
8	Subvention - P.A.I.R.E.	11,5%	4 000	direct	PAIRE
9	Rabais à la consommation	11,5%	42 000	direct	PRC
10					
11	Conduites principales	14,3%	14 943 000	capacité+client	CONDPRIN
12	Contributions	11,2%	(16 300 000)	capacité+client	CONDPRIN
13	Conduites principales	20,0%	46 638 000	capacité+client	CONDPRIN
14	Terrains et servitudes	20,1%	689 000	capacité+client	CONDPRIN
15	Partie civile des postes	20,2%	548 000	capacité+client	CONDPRIN
16	Postes livr et détente (équip. régul.)	20,9%	3 683 000	capacité+client	CONDPRIN
17	Équipement+outillage de compressic	20,9%	0	capacité+client	CONDPRIN
18	Réseau de transmission	21,3%	2 122 000	capacité	CAUCPA
19					
20	Rendement sur la BdeT	44,8%	125 829 000	dérivé	BASETARD
21					
22	Contrats, appels clients, commandes	45,7%	5 270 000	direct+clients	FS23
23	Relevés de compteurs	45,7%	0	direct+clients	FS24
24	Facturation des abonnés	46,6%	4 377 000	direct+clients	FS25
25	Crédit et recouvrement	47,1%	2 896 000	direct+clients	FS29
26	Provisions - mauvaises créances	47,3%	1 010 000	direct+revenu	FS26
27	Frais de vente et représentation	49,3%	10 592 000	dir+cli+vol+rev	FS27
28	Frais de publicité	50,0%	3 857 000	dir+cli+vol+rev	FS28
29	Trop-perçu 2008	47,3%	(14 474 000)	direct+revenu	REVREQ
30	PLAN GLOBAL EFF ÉNERG	49,7%	12 737 000	direct+vol+rev	PGEE
31	FONDS EFF ÉNERG	49,7%	0	direct+vol+rev	FEE
32	Récupération compte stabilisation	52,4%	14 906 000	direct+rev	TEMPER-A
33	Plan global d'efficacité énergétique	52,1%	(1 659 000)	direct+vol+rev	PGEE-FR
34	Frais des intervenants	52,3%	774 000	direct+vol+rev	FS31
35	Redevance AEE	52,3%	191 000	direct+volume	AEE-FR
36	Quote-part agence d'eff énergétique	52,8%	2 725 000	direct+volume	AEE
37					
38	Service aux clients	54,6%	9 407 000	clients	FB08
39					
40	Gaz perdu dans le réseau	55,7%	5 861 000	volumes	FB01D
41	Transmission électricité	56,0%	1 524 000	volumes	FB01D
42	Mercaptan et autres	56,0%	300 000	volumes	FB01D <sup>1</sup>
43	FONDS VERT	64,0%	42 649 000	volumes	FB01FV
44	Redevances à la Régie	64,1%	654 000	volumes	FB01D
45	Fonds vert	64,8%	3 832 000	volumes	FB01FV
46	Redevance régie bâtiment/énergie	65,7%	4 562 000	volumes	FB01D
47	Co aide subst énergies + polluantes	65,9%	1 000 000	volumes	CASEP
48					
49	Ammortissement frais reportés	66,5%	3 512 000	revenus	FB07D
50	Cotisation impôts	66,5%	(139 000)	revenus	REVBRUTD
51	Taxe sur le réseau	68,7%	11 745 000	revenus	REVBRUTD
52	PGEE -INCITATIFS	69,5%	4 304 000	revenus	FB07D
53	Impôt sur le revenu	74,7%	27 889 000	revenus	REVNETD
54	Impôt relié partage gain productivité	74,7%	0	revenus	REVNETD
55					
56	Autres frais - compt. abon.	75,0%	1 709 000	dérivé	CDA
57	Allègement dép. exploitation	75,3%	1 555 000	dérivé	EXPLOITD
58	Installations générales	78,8%	18 548 000	dérivé	IMMOBILD
59	Frais 1er établissement	78,8%	113 000	dérivé	IMMOBILD
60	Indemnités de départ	79,1%	1 941 000	dérivé	IMMOBILD
61	Places d'affaires	79,4%	1 602 000	dérivé	IMMOBILD
62	Impôt sur écarts temporaires+autres	80,2%	4 181 000	dérivé	IMMOBILD
63					
63	Provision auto-assurance	80,4%	1 087 000	dérivé	BASETARD
64	Développement informatique - amort	82,5%	10 888 000	dérivé	BASETARD
65	Brevet CTGN	82,5%	13 000	dérivé	BASETARD
66	Taxe sur le capital	82,9%	2 459 000	dérivé	BASETARD
67	Dépenses d'administration	100,0%	91 474 000	dérivé	EXPLOITD
68					
69	<b>TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION</b>		<b>535 605 000</b>		



**Société en commandite Gaz Métro  
Cause tarifaire 2012, R-3752-2011**

DESCRIPTION BASE DE DISTRIBUTION	(\$)	FACTEUR D'ALLOCATION	CLASSIFICATION					FIXE/VARIABLE		
			DIRECTS \$	CLIENTS \$	VOLUMES \$	REVENUS \$	POINTE (CU) \$	TOTAL \$	FIXE %	VARIABLE %
Frais 1er établissement	327 000	BASETARD	129 696	57 881	944	9 134	129 345	327 000	99,7%	0,3%
Récupération compte de stabilisation	42 840 000	TEMPER				42 840 000		42 840 000	100,0%	0,0%
Récupération nivellement gaz perdu	812 000	FB01D			812 000			812 000	0,0%	100,0%
Provision auto - assurance	543 000	BASETARD	215 366	96 114	1 568	15 167	214 784	543 000	99,7%	0,3%
Développement système informatique	35 039 000	BASETARD	13 897 286	6 202 101	101 204	978 714	13 859 694	35 039 000	99,7%	0,3%
Frais d'émission d'obligations	5 571 000	BASETARD	2 209 589	986 099	16 091	155 610	2 203 612	5 571 000	99,7%	0,3%
Titrisation des CR	2 000	BASETARD	793	354	6	56	791	2 000	99,7%	0,3%
Cotisation prov / fed \$ Australien	(214 000)	BASETARD	(84 877)	(37 879)	(618)	(5 977)	(84 648)	(214 000)	99,7%	0,3%
Cotisation impôt prov / fed	(288 000)	BASETARD	(114 228)	(50 978)	(832)	(8 044)	(113 919)	(288 000)	99,7%	0,3%
Indemnité de départ	3 486 000	BASETARD	1 382 629	617 042	10 069	97 371	1 378 889	3 486 000	99,7%	0,3%
Brevets CTGN	119 000	BASETARD	47 198	21 064	344	3 324	47 071	119 000	99,7%	0,3%
Frais des intervenants	387 000	FS31			52 773	334 227		387 000	86,4%	13,6%
Redevances à la Régie	327 000	FB01D			327 000			327 000	0,0%	100,0%
Trop-perçu 2008	(7 237 000)	REVREQ				(7 237 000)		(7 237 000)	100,0%	0,0%
Impact politique capit. 2008	777 000	REVREQ				777 000		777 000	100,0%	0,0%
Récupération écart revenu 2009	3 582 000	REVREQ				3 582 000		3 582 000	100,0%	0,0%
Redevance AEE	286 000	AEE-FR			286 000			286 000	0,0%	100,0%
Subvention - P.R.R.C.	20 208 000	PRCVN	20 208 000					20 208 000	100,0%	0,0%
Subvention - P.A.I.R.E.	3 000	PAIRE	3 000					3 000	100,0%	0,0%
Subvention - P.R.C.	82 389 000	PRCVN	82 389 000					82 389 000	100,0%	0,0%
Plan global d'efficacité énergétique	1 323 000	PGEE-FR			661 500	661 500		1 323 000	50,0%	50,0%
Équilibre Fonds vert	808 000	FB01FV			808 000			808 000	0,0%	100,0%
<b>TOTAL COÛTS NON AMORTIS</b>	<b>191 090 000</b>									
Transmission	26 424 000	CONDPRIN		8 007 035			18 416 965	26 424 000	100,0%	0,0%
Contribution Transmission	(20 520 000)	CONDPRIN		(6 217 997)			(14 302 003)	(20 520 000)	100,0%	0,0%
Terrains, servitudes, structures	22 718 000	CONDPRIN		6 884 038			15 833 962	22 718 000	100,0%	0,0%
Conduites principales et déviation	834 223 000	CONDPRIN		252 787 345			581 435 655	834 223 000	100,0%	0,0%
Voies d'accès et autres	53 902 000	CONDPRIN		16 333 455			37 568 545	53 902 000	100,0%	0,0%
Branchements et déviations	387 987 000	FS21	387 987 000					387 987 000	100,0%	0,0%
Compteurs et régulateurs	90 721 000	FS22	90 721 000					90 721 000	100,0%	0,0%
Installations générales	115 727 000	IMMOBILD	42 742 561	22 115 840			50 868 599	115 727 000	100,0%	0,0%
Biogaz	7 139 000	Biogaz	7 139 000					7 139 000	100,0%	0,0%
Contributions	(87 146 000)	CONDPRIN		(26 407 095)			(60 738 905)	(87 146 000)	100,0%	0,0%
<b>TOTAL IMMOBILISATIONS</b>	<b>1 431 175 000</b>									
Encaisse et matériaux	17 076 000	EXPLOITD	2 428 939	9 269 587	1 666 926	888 765	2 821 784	17 076 000	90,2%	9,8%
Lead-lag impôt & taxe sur le capital	2 776 000	REVNETD				2 776 000		2 776 000	100,0%	0,0%
<b>TOTAL FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>19 852 000</b>									
<b>TOTAL AUTO-ASSURANCE</b>	<b>(1 576 000)</b>	BASETARD	(625 078)	(278 961)	(4 552)	(44 021)	(623 388)	(1 576 000)	99,7%	0,3%
<b>TOTAL BASE DE TARIFICATION DISTRIBUTION</b>	<b>1 640 541 000</b>		650 676 874	290 385 044	4 738 423	45 823 825	648 916 834	1 640 541 000	99,7%	0,3%

**Société en commandite Gaz Métro  
Cause tarifaire 2012, R-3752-2011**

DESCRIPTION DES COÛTS DE DISTRIBUTION	(\$)	FACTEUR D'ALLOCATION	CLASSIFICATION					FIXE/VARIABLE		
			DIRECTS \$	CLIENTS \$	VOLUMES \$	REVENUS \$	POINTE (CU) \$	TOTAL \$	FIXE %	VARIABLE %
Gaz perdu dans le réseau	5 861 000	FB01D			5 861 000			5 861 000	0,0%	100,0%
Conduites principales	14 943 000	CONDPRIN					10 414 953	14 943 000	100,0%	0,0%
Branchements et déviations	5 629 000	FS21	5 629 000	4 528 047				5 629 000	100,0%	0,0%
Compteurs et régulateurs	3 336 000	FS22	3 336 000					3 336 000	100,0%	0,0%
Dépenses d'administration	91 474 000	EXPLOITD	13 011 526	49 656 019	8 929 512	4 761 001	15 115 942	91 474 000	90,2%	9,8%
Transmission électricité	1 524 000	FB01D			1 524 000			1 524 000	0,0%	100,0%
Mercaptan et autres	300 000	FB01D <sup>1</sup>			300 000			300 000	0,0%	100,0%
Ammortissement frais reportés	3 512 000	FB07D				3 512 000		3 512 000	100,0%	0,0%
Compression Biogaz	1 040 000	Biogaz	1 040 000					1 040 000	100,0%	0,0%
Service aux clients	9 407 000	FB08		9 407 000				9 407 000	100,0%	0,0%
Contrats, appels clients et commandes	5 270 000	FS23		5 270 000				5 270 000	100,0%	0,0%
Facturation des abonnés	4 377 000	FS25		4 377 000				4 377 000	100,0%	0,0%
Crédit et recouvrement	2 896 000	FS29		2 896 000				2 896 000	100,0%	0,0%
Provisions - mauvaises créances	1 010 000	FS26			1 010 000			1 010 000	100,0%	0,0%
Autres frais - compt. abon.	1 709 000	CDA		1 582 700		126 300		1 709 000	100,0%	0,0%
Frais de vente et représentation	10 592 000	FS27		4 609 674	4 609 674	1 372 652		10 592 000	56,5%	43,5%
Frais de publicité	3 857 000	FS28		1 542 800	1 542 800	771 400		3 857 000	60,0%	40,0%
<b>TOTAL DÉPENSES D'EXPLOITATION</b>	<b>166 737 000</b>									
<b>PLAN GLOBAL D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE</b>	<b>12 737 000</b>	PGEE			6 368 500	6 368 500		12 737 000	50,0%	50,0%
<b>FONDS D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE</b>	<b>0</b>	FEE						0		
<b>FONDS VERT</b>	<b>42 649 000</b>	FB01FV			42 649 000			42 649 000	0,0%	100,0%
Contributions	(16 300 000)	CONDPRIN		(4 939 247)			(11 360 753)	(16 300 000)	100,0%	0,0%
Conduites principales	46 638 000	CONDPRIN		14 132 308			32 505 692	46 638 000	100,0%	0,0%
Terrains et servitudes	689 000	CONDPRIN		208 782			480 218	689 000	100,0%	0,0%
Partie civile des postes	548 000	CONDPRIN		166 056			381 944	548 000	100,0%	0,0%
Postes de livraison et détente (équip. régulation)	3 683 000	CONDPRIN		1 116 027			2 566 973	3 683 000	100,0%	0,0%
Branchements et déviations	26 440 000	FS21-A	26 440 000					26 440 000	100,0%	0,0%
Compteurs et régulateurs	6 553 000	FS22-A	6 553 000					6 553 000	100,0%	0,0%
Installations générales	18 548 000	IMMOBILD	6 850 510	3 544 589			8 152 901	18 548 000	100,0%	0,0%
Biogaz	297 000	Biogaz	297 000					297 000	100,0%	0,0%
<b>TOTAL DÉPENSES D'AMORTISSEMENT</b>	<b>87 096 000</b>									
Provision auto-assurance	1 087 000	BASETARD	431 130	192 405	3 140	30 362	429 963	1 087 000	99,7%	0,3%
Développement informatique - amort.	10 888 000	BASETARD	4 318 435	1 927 238	31 448	304 125	4 306 754	10 888 000	99,7%	0,3%
Récupération compte stabilisation	14 906 000	TEMPER-A				14 906 000		14 906 000	100,0%	0,0%
Brevet CTGN	13 000	BASETARD	5 156	2 301	38	363	5 142	13 000	99,7%	0,3%
Cotisation impôts	(139 000)	REVBRUTD				(139 000)		(139 000)	100,0%	0,0%
Subvention - P.R.C.	18 240 000	PRCA	18 240 000					18 240 000	100,0%	0,0%
Subvention - P.A.I.R.E.	4 000	PAIRE	4 000					4 000	100,0%	0,0%
Plan global d'efficacité énergétique	(1 659 000)	PGEE-FR			(829 500)	(829 500)		(1 659 000)	50,0%	50,0%
Frais 1er établissement	113 000	IMMOBILD	41 735	21 595			49 670	113 000	100,0%	0,0%
Indemnités de départ	1 941 000	IMMOBILD	716 888	370 932			853 180	1 941 000	100,0%	0,0%
Frais des intervenants	774 000	FS31			105 547	668 453		774 000	86,4%	13,6%
Redevances à la Régie	654 000	FB01D			654 000			654 000	0,0%	100,0%
Trop-perçu 2008	(14 474 000)	REVREQ				(14 474 000)		(14 474 000)	100,0%	0,0%
Allègement dép. exploitation	1 555 000	EXPLOITD	221 188	844 121	151 796	80 934	256 961	1 555 000	90,2%	9,8%
Fonds vert	3 832 000	FB01FV			3 832 000			3 832 000	0,0%	100,0%
PGEE - INCITATIFS	4 304 000	FB07D				4 304 000		4 304 000	100,0%	0,0%
AEE	191 000	AEE-FR			191 000			191 000	0,0%	100,0%
<b>TOTAL AMORTISSEMENT DES FRAIS REPORTÉS</b>	<b>42 230 000</b>									
Taxe sur le réseau	11 745 000	REVBRUTD				11 745 000		11 745 000	100,0%	0,0%
Taxe sur le capital	2 459 000	BASETARD	975 297	435 257	7 102	68 685	972 659	2 459 000	99,7%	0,3%
Réseau de transmission	2 122 000	CAUCPA					2 122 000	2 122 000	100,0%	0,0%
Places d'affaires	1 602 000	IMMOBILD	591 682	306 148			704 170	1 602 000	100,0%	0,0%
Redevance à la régie bâtiment/énergie	4 562 000	FB01D			4 562 000			4 562 000	0,0%	100,0%
Quote-part à l'agence d'efficacité énergétique	2 725 000	AEE			2 725 000			2 725 000	0,0%	100,0%
<b>TOTAL TAXES ET REDEVANCE</b>	<b>25 215 000</b>									
Impôt sur le revenu	27 889 000	REVNETD				27 889 000		27 889 000	100,0%	0,0%
<b>TOTAL IMPÔT SUR LE REVENU RELIÉ AU RENDEMENT</b>	<b>27 889 000</b>									
Impôt sur les écarts temporaires et autres	4 181 000	IMMOBILD	1 544 209	799 004			1 837 787	4 181 000	100,0%	0,0%
<b>TOTAL IMPÔT SUR LE REVENU NON RELIÉ AU RENDEMENT</b>	<b>4 181 000</b>									
Compte d'aide à la substitution d'énergies plus polluantes	1 000 000	CASEP			1 000 000			1 000 000	0,0%	100,0%
Rabais à la consommation	42 000	PRC	42 000					42 000	100,0%	0,0%
<b>TOTAL RABAIS À LA CONSOMMATION ET AUTRES</b>	<b>1 042 000</b>									
<b>SOUS-TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION</b>	<b>409 776 000</b>									
<b>RENDEMENT SUR LA BASE DE TARIFICATION</b>	<b>125 829 000</b>	BASETARD	49 906 720	22 272 445	363 436	3 514 674	49 771 726	125 829 000	99,7%	0,3%
<b>TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION (\$)</b>	<b>535 605 000</b>									
<b>TOTAL COÛTS DE DISTRIBUTION (en %)</b>			26,2%	23,4%	15,8%	12,3%	22,3%	100,0%	84,2%	15,8%

Coûts de distribution en % - Budget 2009 / 2010

Classe		0-365 D <sub>1.1a</sub>		365-1 095 D <sub>1.1b</sub>		1 095-3 650 D <sub>1.1c</sub>		3 650-10 950 D <sub>1.1d</sub>		10 950-36 500 D <sub>1.2</sub>		36 500-109 500 D <sub>1.3</sub>		109 500-365 000 D <sub>1.4</sub>		365 000-1 095 000 D <sub>1.5</sub>		> 1 095 000 D <sub>1.6</sub>		Total D <sub>1</sub>																					
FIXES	Directs	30,0%		35,0%		45,8%		41,4%		34,0%		25,1%		14,5%		7,4%		5,5%		33,0%																					
	CU	0,3%	0,3%	2,1%	2,0%	5,6%	5,7%	10,9%	11,9%	18,2%	21,9%	26,3%	34,9%	33,8%	48,9%	35,3%	55,6%	35,8%	55,4%	15,9%	18,2%																				
	Clients	74,7%	95,6%	55,7%	87,8%	41,9%	89,4%	32,0%	80,3%	21,7%	67,2%	13,4%	51,2%	8,5%	33,4%	6,5%	21,8%	5,5%	17,1%	29,5%	71,4%																				
	Revenus	-9,1%		-3,0%		1,8%		7,9%		15,2%		21,3%		25,5%		28,2%		25,7%		11,2%																					
FIX	ss-total	95,9%	95,9%	89,8%	89,8%	95,1%	95,1%	92,2%	92,2%	89,1%	89,1%	86,1%	86,1%	82,3%	82,3%	77,3%	77,3%	72,5%	72,5%	89,5%	89,5%																				
VAR	Volumes	4,1%	4,1%	10,2%	10,2%	4,9%	4,9%	7,8%	7,8%	10,9%	10,9%	13,9%	13,9%	17,7%	17,7%	22,7%	22,7%	27,5%	27,5%	10,5%	10,5%																				
<b>TOTAL</b>		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%																				
Classe		D <sub>3.3</sub>		D <sub>3.4</sub>		D <sub>3.5</sub>		D <sub>4.6</sub>		D <sub>4.7</sub>		D <sub>4.8</sub>		D <sub>4.9</sub>		D <sub>4.10</sub>		Total D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub>																							
FIXES	Directs	3,6%		27,7%		2,6%		5,0%		1,5%		2,1%		0,0%		5,9%		2,9%																							
	CU	23,5%	29,5%	27,0%	32,1%	36,1%	52,4%	48,3%	59,2%	47,9%	60,4%	42,7%	55,4%	61,8%	78,0%	67,9%	77,7%	48,6%	60,7%																						
	Clients	34,7%	47,9%	10,7%	45,6%	6,5%	13,3%	4,6%	11,8%	3,1%	5,9%	3,0%	6,6%	1,6%	2,0%	1,1%	8,0%	3,2%	7,7%																						
	Revenus	15,6%		12,3%		20,5%		13,1%		13,7%		14,1%		16,7%		10,8%		13,6%																							
FIX	ss-total	77,4%	77,4%	77,7%	77,7%	65,7%	65,7%	71,0%	71,0%	66,3%	66,3%	61,9%	61,9%	80,1%	80,1%	85,7%	85,7%	68,4%	68,4%																						
VAR	Volumes	22,6%	22,6%	22,3%	22,3%	34,3%	34,3%	29,0%	29,0%	33,7%	33,7%	38,1%	38,1%	19,9%	19,9%	14,3%	14,3%	31,6%	31,6%																						
<b>TOTAL</b>		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%																						
Classe		D <sub>5.5</sub>		D <sub>5.6</sub>		D <sub>5.7</sub>		D <sub>5.8</sub>		D <sub>5.9</sub>		Total D <sub>5</sub>																													
FIXES	Directs	5,1%		5,2%		2,3%		1,6%		0,0%		3,5%																													
	CU	32,6%	42,0%	25,2%	36,1%	40,9%	54,8%	48,2%	59,9%	9,6%	26,2%	33,5%	45,2%																												
	Clients	10,9%	20,6%	6,0%	16,0%	6,0%	11,2%	4,0%	7,0%	1,9%	5,3%	6,7%	13,8%																												
	Revenus	14,0%		15,7%		16,8%		13,1%		20,0%		15,3%																													
FIX	ss-total	62,6%	62,6%	52,1%	52,1%	66,0%	66,0%	66,9%	66,9%	31,5%	31,5%	59,0%	59,0%																												
VAR	Volumes	37,4%	37,4%	47,9%	47,9%	34,0%	34,0%	33,1%	33,1%	68,5%	68,5%	41,0%	41,0%																												
<b>TOTAL</b>		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%																													
Classe		0-1 095 D <sub>M1</sub>		1 095-3 650 D <sub>M2</sub>		3 650-10 950 D <sub>M3</sub>		10 950-36 500 D <sub>M4</sub>		36 500-109 500 D <sub>M5</sub>		109 500-365 000 D <sub>M6</sub>		365 000-1 095 000 D <sub>M7</sub>		1 095 000-3 650 000 D <sub>M8</sub>		3 650 000-10 950 000 D <sub>M9</sub>		> 10 950 000 D <sub>M10</sub>		Total D <sub>M</sub>																			
FIXES	Directs	---		---		14,7%		77,0%		27,5%		19,8%		10,3%		5,0%		2,7%		64,6%		14,9%																			
	CU	---		---		0,5%		4,7%		4,4%		23,9%		27,3%		31,3%		38,6%		35,1%		48,2%		38,2%		53,4%		41,0%		54,1%		4,7%		5,1%		32,9%		42,5%			
	Clients	---		---		70,6%		81,8%		19,3%		91,8%		24,9%		59,9%		15,7%		43,9%		9,4%		27,0%		6,9%		16,6%		7,4%		13,3%		4,3%		74,4%		11,0%		33,5%	
	Revenus	---		---		-3,6%		-4,7%		11,0%		15,6%		20,4%		19,9%		16,4%		5,8%		17,3%																			
FIX	ss-total	---		---		82,2%		82,2%		96,2%		96,2%		87,2%		87,2%		82,5%		82,5%		75,2%		75,2%		70,0%		70,0%		67,5%		67,5%		79,5%		79,5%		76,1%		76,1%	
VAR	Volumes	---		---		17,8%		17,8%		3,8%		3,8%		12,8%		12,8%		17,5%		17,5%		24,8%		24,8%		30,0%		30,0%		32,5%		32,5%		20,5%		20,5%		23,9%		23,9%	
<b>TOTAL</b>		---		---		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%		100,0%			
Classe		D <sub>1.1,a/b</sub>		D <sub>1.1 (0-10 950)</sub>		D <sub>1 (&gt;10 950)</sub>		D <sub>3</sub>		D <sub>4</sub>		D <sub>5</sub>		D <sub>M (0-10 950)</sub>		D <sub>M (&gt;10 950)</sub>		Total																							
FIXES	Directs	32,5%		41,4%		24,4%		7,7%		2,8%		3,5%		14,7%		14,9%		26,2%																							
	CU	1,2%	1,1%	6,2%	6,4%	25,7%	33,8%	33,0%	45,0%	49,0%	61,1%	33,5%	45,2%	0,5%	0,4%	32,9%	42,7%	22,3%	26,1%																						
	Clients	65,1%	91,7%	44,1%	87,3%	14,8%	51,5%	10,0%	24,2%	3,1%	7,3%	6,7%	13,8%	70,6%	81,8%	10,8%	33,4%	23,4%	58,1%																						
	Revenus	-6,0%		1,9%		20,5%		18,4%		13,5%		15,3%		-3,6%		17,4%		12,3%																							
FIX	ss-total	92,8%	92,8%	93,7%	93,7%	85,4%	85,4%	69,2%	69,2%	68,4%	68,4%	59,0%	59,0%	82,2%	82,2%	76,1%	76,1%	84,2%	84,2%																						
VAR	Volumes	7,2%	7,2%	6,3%	6,3%	14,6%	14,6%	30,8%	30,8%	31,6%	31,6%	41,0%	41,0%	17,8%	17,8%	23,9%	23,9%	15,8%	15,8%																						
<b>TOTAL</b>		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%																						



**Coûts de distribution en \$ - Budget 2009 / 2010**

Classe de coûts	0-365		365-1 095		1 095-3 650		3 650-10 950		10 950-36 500		36 500-109 500		109 500-365 000		365 000-1 095 000		> 1 095 000		Total D <sub>1</sub>		
	D <sub>1,1a</sub>	D <sub>1,1b</sub>	D <sub>1,1c</sub>	D <sub>1,1d</sub>	D <sub>1,2</sub>	D <sub>1,3</sub>	D <sub>1,4</sub>	D <sub>1,5</sub>	D <sub>1,6</sub>	D <sub>1,7</sub>	D <sub>1,8</sub>	D <sub>1,9</sub>	D <sub>1,10</sub>	D <sub>1,11</sub>	D <sub>1,12</sub>	D <sub>1,13</sub>	D <sub>1,14</sub>	D <sub>1,15</sub>	D <sub>1,16</sub>	D <sub>1,17</sub>	D <sub>1,18</sub>
Directs	6 552 530	7 920 332	41 389 695	25 446 560	24 299 555	16 183 985	5 335 929	1 063 640	364 587											128 556 813	33,0%
CU	65 411	466 837	5 020 586	6 671 017	12 992 697	16 933 323	12 429 882	5 092 906	2 360 347											62 033 005	15,9%
CLIENTS	16 344 328	12 602 956	37 862 085	19 637 574	15 477 636	8 660 195	3 142 603	930 517	362 576											115 020 471	29,5%
Revenus	(1 985 831)	(678 564)	1 595 512	4 841 594	10 862 677	13 718 637	9 370 578	4 060 466	1 697 369											43 482 438	11,2%
FIX ss-total	20 976 438	20 311 562	85 867 878	56 596 745	63 632 565	55 496 140	30 278 991	11 147 530	4 784 879											349 092 727	89,5%
VAR Volumes	898 810	2 310 697	4 414 663	4 796 503	7 776 870	8 930 984	6 530 471	3 265 234	1 815 510											40 739 741	10,5%
<b>TOTAL</b>	<b>21 875 248</b>	<b>22 622 258</b>	<b>90 282 541</b>	<b>61 393 248</b>	<b>71 409 435</b>	<b>64 427 124</b>	<b>36 809 462</b>	<b>14 412 764</b>	<b>6 600 388</b>											<b>389 832 468</b>	<b>100,0%</b>
# Clients	25 342	22 489	72 132	30 971	18 989	8 643	2 224	366	49											181 205	
CU	37,96%	27,84%	25,29%	24,70%	26,07%	25,46%	26,20%	29,15%	50,63%												
Mm <sup>3</sup> Volumes	3 974	14 173	149 918	178 165	363 248	483 887	378 463	190 298	113 418											1 875 543	
m <sup>3</sup> /jr Par client	0,430	1,727	5,694	15,76	52,41	153,4	466,2	1 424	6 342											28,36	
¢/m <sup>3</sup>	550,453	159,617	60,221	34,459	19,659	13,315	9,726	7,574	5,820											20,785	
Classe de coûts	D <sub>3,3</sub>	D <sub>3,4</sub>	D <sub>3,5</sub>	D <sub>3,6</sub>	D <sub>3,7</sub>	D <sub>3,8</sub>	D <sub>3,9</sub>	D <sub>3,10</sub>	Total D <sub>3</sub> et D <sub>4</sub>												
Directs	4 665	74 609	25 077	533 665	280 374	434 029	0	398 768		1 751 187 2,9%											
CU	30 477	72 814	341 729	5 129 924	8 800 973	8 813 493	1 367 202	4 619 276		29 175 889 48,6%											
CLIENTS	44 869	28 897	61 546	486 667	578 110	612 956	35 462	77 583		1 926 088 3,2%											
Revenus	20 232	33 216	194 141	1 389 017	2 516 451	2 910 099	369 710	736 888		8 169 754 13,6%											
FIX ss-total	100 244	209 535	622 493	7 539 272	12 175 908	12 770 577	1 772 375	5 832 515		41 022 918 68,4%											
VAR Volumes	29 227	60 095	325 431	3 082 776	6 202 308	7 851 337	441 378	974 836		18 967 389 31,6%											
<b>TOTAL</b>	<b>129 471</b>	<b>269 631</b>	<b>947 924</b>	<b>10 622 048</b>	<b>18 378 216</b>	<b>20 621 914</b>	<b>2 213 753</b>	<b>6 807 351</b>		<b>59 990 307 100,0%</b>											
# Clients	15	9	15	41	25	10	1	1		117											
CU	93,41%	83,67%	96,32%	70,44%	71,38%	83,41%	41,03%	38,41%													
Mm <sup>3</sup> Volumes	2 196	4 854	26 793	198 730	426 111	577 169	29 900	66 209		1 331 961											
m <sup>3</sup> /jr Par client	401,0	1 478	4 894	13 280	46 697	158 129	81 917	181 395		31 190											
¢/m <sup>3</sup>	5,897	5,555	3,538	5,345	4,313	3,573	7,404	10,282		4,504											
Classe de coûts	D <sub>5,5</sub>	D <sub>5,6</sub>	D <sub>5,7</sub>	D <sub>5,8</sub>	D <sub>5,9</sub>	Total D <sub>5</sub>															
Directs	377 493	318 226	120 039	76 448	294		892 502 3,5%														
CU	2 396 062	1 551 501	2 101 241	2 314 747	201 298		8 564 848 33,5%														
CLIENTS	798 987	370 716	309 563	193 521	40 462		1 713 249 6,7%														
Revenus	1 026 257	967 254	861 078	628 887	419 303		3 902 779 15,3%														
FIX ss-total	4 598 799	3 207 697	3 391 922	3 213 603	661 357		15 073 377 59,0%														
VAR Volumes	2 752 856	2 944 128	1 746 116	1 589 945	1 438 030		10 471 075 41,0%														
<b>TOTAL</b>	<b>7 351 655</b>	<b>6 151 825</b>	<b>5 138 037</b>	<b>4 803 548</b>	<b>2 099 387</b>		<b>25 544 452 100,0%</b>														
# Clients	88	33	19	6	2		148														
CU	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%		0,00%														
Mm <sup>3</sup> Volumes	161 285	137 004	187 599	163 533	28 000		677 420														
m <sup>3</sup> /jr Par client	5 021	11 374	27 051	74 672	38 357		12 540														
¢/m <sup>3</sup>	4,558	4,490	2,739	2,937	7,498		3,771														
Classe de coûts	0-1 095	1 095-3 650	3 650-10 950	10 950-36 500	36 500-109 500	109 500-365 000	365 000-1 095 000	1 095 000-3 650 000	3 650 000-10 950 000	> 10 950 000	Total D <sub>M</sub>										
Directs	0	0	24 066	77 292	1 058 376	2 796 031	1 966 932	777 158	112 057	2 183 063	8 994 975 14,9%										
CU	0	0	752	4 677	919 911	4 410 920	6 714 540	5 892 290	1 690 685	160 366	19 794 141 32,9%										
CLIENTS	0	0	115 610	19 374	959 961	2 217 504	1 791 067	1 055 360	304 636	145 879	6 609 392 11,0%										
Revenus	0	0	(5 862)	(4 715)	422 401	2 200 829	3 892 696	3 058 623	675 620	196 385	10 435 977 17,3%										
FIX ss-total	0	0	134 565	96 629	3 360 649	11 625 284	14 365 235	10 783 431	2 782 998	2 685 693	45 834 484 76,1%										
VAR Volumes	0	0	29 152	3 768	494 695	2 470 147	4 749 701	4 622 819	1 341 916	691 091	14 403 288 23,9%										
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>163 717</b>	<b>100 397</b>	<b>3 855 344</b>	<b>14 095 431</b>	<b>19 114 936</b>	<b>15 406 251</b>	<b>4 124 913</b>	<b>3 376 783</b>	<b>60 237 772 100,0%</b>										
# Clients			30	7	325	698	424	147	13	3	1 647										
CU			99,83%	34,45%	33,11%	34,88%	45,42%	51,01%	48,28%	59,74%											
Mm <sup>3</sup> Volumes			43	170	27 894	142 106	275 535	264 952	72 112	56 151	838 962										
m <sup>3</sup> /jr Par client			3,910	66,44	235,15	557,8	1 780	4 938	15 197	51 279	1 396										
¢/m <sup>3</sup>			382,428	59,144	13,821	9,919	6,937	5,815	5,720	6,014	7,180										
Classe de coûts	D <sub>1,1a/b</sub>	D <sub>1,1</sub> (0-10 950)	D <sub>1</sub> (>10 950)	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	D <sub>M</sub> (0-10 950)	D <sub>M</sub> (>10 950)	Total												
Directs	14 472 862	81 309 117	47 247 696	104 351	1 646 835	892 502	24 066	8 970 909		140 195 475 26,2%											
CU	532 248	12 223 850	49 809 155	445 020	28 730 868	8 564 848	752	19 793 389		119 567 883 22,3%											
CLIENTS	28 947 284	86 446 944	28 573 527	135 312	1 790 777	1 713 249	115 610	6 493 782		125 269 201 23,4%											
Revenus	(2 664 394)	3 772 712	39 709 726	247 589	7 922 165	3 902 779	(5 862)	10 441 840		65 990 948 12,3%											
FIX ss-total	41 288 000	183 752 622	165 340 105	932 272	40 090 646	15 073 377	134 565	45 699 919		451 023 507 84,2%											
VAR Volumes	3 209 506	12 420 673	28 319 068	414 753	18 552 636	10 471 075	29 152	14 374 136		84 581 493 15,8%											
<b>TOTAL</b>	<b>44 497 506</b>	<b>196 173 295</b>	<b>193 659 173</b>	<b>1 347 025</b>	<b>58 643 282</b>	<b>25 544 452</b>	<b>163 717</b>	<b>60 074 055</b>		<b>535 605 000 100,0%</b>											
# Clients	47 831	150 934	30 271	39	78	148	30	1 617		183 117											
CU				94,09%	71,47%	0,00%				44,13%											
Mm <sup>3</sup> Volumes	18 147	346 230	1 529 314	33 842	1 298 119	677 420	43	838 919		4 723 887											
m <sup>3</sup> /jr Par client	1,039	6,285	138,4	2 377	45 596	12 540	3,910	1 421		70,68											
¢/m <sup>3</sup>	245,207	56,660	12,663	3,980	4,518	3,771	382,428	7,161		11,338											