

QUÉBEC
R-3260-93

RÉGIE DU GAZ NATUREL

GAZ MÉTROPOLITAIN, inc.
associée commanditée de
la Société en commandite
Gaz Métropolitain (SCGM),

Requérante

Décision no D-93-51
en date du 1^{er} octobre 1993

OBJET: Dossier tarifaire 1993-94
de la Société en commandite
Gaz Métropolitain

Jean-Paul Théorêt
René Brisebois
Robert-Paul Chauvelot
Régisseurs

TABLE DES MATIÈRES

1.	<u>REQUÊTE</u>	4
2.	<u>PROCÉDURES</u>	5
3.	<u>PREUVE ET POSITION DES PARTIES</u>	6
3.1	REVENUS REQUIS ET REVENUS ADDITIONNELS REQUIS	7
3.1.1	PROJECTION DES VENTES ET PLAN DE DÉVELOPPEMENT	8
3.1.2	MESURES D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE	9
3.1.3	PLAIDOIRIES	11
3.1.4	CONCLUSION DE LA RÉGIE	13
3.1.4.1	LE CONTEXTE	13
3.1.4.2	REVENUS REQUIS	14
3.1.4.3	PROJECTION DES VENTES ET PLAN DE DÉVELOPPEMENT	15
3.1.4.4	MESURES D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE	15
3.2	COÛT DU GAZ	16
3.2.1	MARCHANDISE	16
3.2.2	TRANSPORT	17
3.2.3	ENTREPOSAGE	17
3.2.4	INTERRUPTION	18
3.3	DÉPENSES D'EXPLOITATION	18
3.3.1	CHARGES SALARIALES	19
3.3.2	MAUVAISES CRÉANCES	19
3.3.3	PLAIDOIRIES	19
3.3.4	CONCLUSION DE LA RÉGIE	22
3.4	BASE DE TARIFICATION	24
3.4.1	BUDGET D'IMMOBILISATIONS	24
3.4.2	FRAIS REPORTÉS	24
3.4.3	FONDS DE ROULEMENT	25
3.4.4	PLAIDOIRIES	25
3.4.5	CONCLUSION DE LA RÉGIE	27
3.5	STRUCTURE DE CAPITAL	27
3.5.1	AVOIR ORDINAIRE	28
3.5.2	CAPITAL-ACTIONS PRIVILÉGIÉ	29
3.5.3	LA DETTE	29
3.5.4	FINANCEMENT PUBLIC	29
3.5.5	POSITION DE L'ACIG	30
3.5.6	CONTRE-PREUVE DE LA REQUÉRANTE	31
3.5.7	PLAIDOIRIES	33
3.5.8	CONCLUSION DE LA RÉGIE	35
3.6	TAUX DE RENDEMENT	37
3.6.1	LES MÉTHODES D'ANALYSES FINANCIÈRES	38
3.6.1.1	LES BÉNÉFICES COMPARABLES	38
3.6.1.2	PRIME DE RISQUE	38
3.6.1.3	ACTUALISATION DU FLUX MONÉTAIRE (AFM)	39
3.6.1.4	RECOMMANDATION DU TÉMOIN EXPERT DE LA REQUÉRANTE	39

3.6.1.5	TAUX DE RENDEMENT DEMANDÉ PAR LA REQUÉRANTE	40
3.6.2	LE RISQUE D'ENTREPRISE	40
3.6.2.1	LE RISQUE FINANCIER	40
3.6.2.2	LE RISQUE D'AFFAIRES	41
3.6.2.3	LE RISQUE RÉGLEMENTAIRE	41
3.6.2.4	LE RISQUE GLOBAL D'ENTREPRISE	42
3.6.3	POSITION DE L'ACIG	42
3.6.4	PLAIDOIRIES	44
3.6.5	CONCLUSION DE LA RÉGIE	47
3.6.5.1	LE RISQUE D'AFFAIRES	48
3.6.5.2	LE RISQUE RÉGLEMENTAIRE	48
3.6.5.3	LE RISQUE FINANCIER	49
3.7	MÉCANISME DE RENDEMENT INCITATIF	50
3.7.1	POSITION DE L'ACIG	51
3.7.2	PLAIDOIRIES	52
3.7.3	CONCLUSION DE LA RÉGIE	56
3.8	ACTIVITÉS NON-RÉGLEMENTÉES	58
3.8.1	PLAIDOIRIES	60
3.8.2	CONCLUSION DE LA RÉGIE	62
3.9	PROVISION - AUTO-ASSURANCE	63
3.9.1	CONCLUSION DE LA RÉGIE	63
3.10	GRILLE TARIFAIRE	64
3.10.1	OBJECTIFS DE SCGM	64
3.10.2	RÉPARTITION DE L'AUGMENTATION TARIFAIRE	64
3.10.3	PROCÉDURE DE "PASS-ON"	65
3.10.4	POLITIQUE DE DÉPÔT EXIGÉ DES CLIENTS	66
3.10.5	INTERFINANCEMENT	67
3.10.5.1	POSITION DE L'ACIG	68
3.10.6	MODIFICATION AU SUPPLÉMENT POUR SERVICE DE POINTE	68
3.10.6.1	POSITION D'HYDRO-QUÉBEC	71
3.10.7	RÉVISION DES TARIFS 3 ET 4	72
3.10.8	DÉBITS RETIRÉS QUOTIDIENS	72
3.10.9	PLAIDOIRIES	73
3.10.10	CONCLUSION DE LA RÉGIE	77
3.10.10.1	PROCÉDURE DE "PASS-ON"	77
3.10.10.2	POLITIQUE DU DÉPÔT EXIGÉ DES CLIENTS	77
3.10.10.3	DÉBITS RETIRÉS QUOTIDIENS	78
3.10.10.4	MODIFICATION AU SUPPLÉMENT POUR SERVICE DE POINTE	78
3.10.10.5	RÉVISION DES TARIFS 3 ET 4	79
3.10.10.6	INTERFINANCEMENT	79
3.10.10.7	RÉPARTITION DE L'AUGMENTATION	80
4.	<u>DÉCISION</u>	81
5.	<u>FRAIS DES INTERVENANTES</u>	83

1. REQUÊTE

Dans une requête originale du 13 mai 1993 amendée en date du 24 août 1993, la requérante a demandé à la Régie de:

- **RECONNAÎTRE** à Gaz Métropolitain le droit à un taux de rendement de 10,97 % sur une base de tarification de 1 208 795 000 \$;
- **MODIFIER**, à compter du 1er octobre 1993, les tarifs de Gaz Métropolitain de façon à ce qu'ils puissent générer les revenus nécessaires, soit 1 031 557 000 \$, pour permettre de rencontrer le coût total de la prestation des services et d'atteindre le taux de rendement demandé;
- **APPROUVER** le texte des tarifs, incluant les modifications à la structure tarifaire, conformément aux sections 20 et 22;
- **RECONDUIRE** les modifications au tarif interruptible ayant fait l'objet de la décision D-91-35;
- **MODIFIER** la méthode de répartition des ajustements subséquents, conformément à la section 22;
- **PRENDRE ACTE** de la structure organisationnelle en ce qui concerne les activités non réglementées, conformément à la section 16;
- **AUTORISER** Gaz Métropolitain à se porter garant des prêts consentis à la filiale de financement en contrepartie du Programme de rabais à la consommation, conformément à la section 16;
- **AUTORISER** la mise en application du mécanisme de rendement incitatif ainsi que les indices de performance, conformément à la section 18;
- **MODIFIER** le texte de l'Ordonnance G-168, déjà modifiée par la Décision D-90-31, pour qu'il se lise conformément au texte soumis au soutien des présentes sous la cote GMi-24, document 3;
- **MODIFIER** la méthodologie d'établissement de la provision pour auto-assurance en éliminant le plafond de 1 250 000 \$, auquel cette dernière est assujettie, conformément à la section 25;
- **AUTORISER** les projets d'extension de modification du réseau compris dans le budget d'immobilisations 1994.

2. PROCÉDURES

Une décision procédurale (D-93-24) a été émise le 2 juin 1993.

Des avis publics ont été publiés pour des audiences débutant le 9 août 1993.

Les parties intervenantes ont été les suivantes:

- l'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG) représentée par Mes Guy Sarault et Michael Rhea de l'étude Heenan Blaikie;
- Hydro-Québec représentée par Mes Renée Malo et Ginette Gauthier de l'étude Legault Heurtel;
- l'Association canadienne indépendante de marketing de gaz (CIGMA) représentée par Me Pierre Tourigny de l'étude Langlois Robert;
- Gazifère Inc. représentée par Me F. Jean Morel, de l'étude Lapointe et Lapointe;
- l'Association des consommateurs du gaz naturel;
- Gazoduc TransQuébec & Maritimes Inc. représentée par Me Pierre Paquet de l'étude Pouliot Mercure.

Les procureurs de la requérante étaient Mes François Hébert et Richard Lassonde.

Le procureur de la Régie était Me Pierre Théroux.

Une conférence préparatoire a eu lieu le 21 juin 1993. La Régie a informé les parties des procédures appliquées dans le déroulement du dossier et a ordonné la tenue de réunions techniques sous la coordination du procureur de la Régie. Des réunions techniques ont été tenues les 21, 23, 28, 29, 30 juin et 5 juillet 1993.

Les audiences ont eu lieu les 9, 10, 11, 12, 16, 17, 18, 19, 20 août 1993, ainsi que les 8 et 9 septembre 1993.

Une décision fut rendue sur le banc le 9 août 1993 (D-93-41) acceptant le retrait de la matière "nouvelle méthode d'allocation des coûts" faisant partie de la section 21 de la demande de la requérante, et permettant la récupération, selon la méthode actuelle d'allocation des coûts, de la somme de 8 469 000 \$ au titre de la dévaluation des inventaires prévue dans la décision D-93-38 (R-3257-93).

3. PREUVE ET POSITION DES PARTIES

Le premier témoin de la requérante fut son président, monsieur André Caillé. Celui-ci a fait part à la Régie des grandes orientations de SCGM et des résultats obtenus à date et de ceux prévus. Ces orientations sont axées principalement sur trois éléments, mentionne monsieur Caillé, soit, un programme très agressif au niveau du plan de développement du marché et des livraisons de gaz pour l'année 1993-1994, un contrôle des dépenses, ainsi que l'amélioration de la qualité du service offert à la clientèle.

Selon le président de SCGM, ces orientations n'ont pas changé depuis quelques années et les résultats sont là, malgré la forte récession des dernières années, laquelle, à certains égards, existe encore.

Sur le plan des ventes, il cite le dynamisme et l'ingéniosité de ses équipes de mise en marché et, également, la collaboration renouvelée de ses partenaires commerciaux, ce qui a permis de maintenir le niveau de livraisons malgré des pertes significatives de ventes et qui permettra d'accroître leurs volumes l'an prochain, en dépit de circonstances difficiles.

Sur le plan des coûts, le contrôle de ces derniers est devenu, au fil des années, une préoccupation constante de l'ensemble de ceux oeuvrant au sein de SCGM, affirme monsieur Caillé.

Il cite à cet effet, les rationalisations en profondeur effectuées en 1985 et 1988 qui ont permis de réduire les dépenses d'exploitation de 10% à chaque occasion.

De plus, il rappelle que pour l'année 1991-1992, la Société a réduit ses dépenses d'exploitation de 5 000 000 \$, soit environ 5% et que cette réduction revêt depuis un caractère permanent.

Selon monsieur Caillé, le développement des nouvelles ventes et le contrôle des coûts, au cours des prochaines années, permettront de continuer à réduire l'interfinancement supporté par les tarifs industriels et par le fait même rendront ces tarifs compétitifs avec ceux existant en Ontario.

Quant à la qualité du service offert à la clientèle, le président de SCGM croit que de 1985 à aujourd'hui, l'entreprise s'est convenablement préoccupée de la qualité du service, même s'il admet qu'il reste place à amélioration. Nous avons déjà consenti des ressources additionnelles considérables, souligne-t-il.

À cet égard, il cite les améliorations apportées dans le traitement des dossiers d'approvisionnement, la lecture plus fréquente des compteurs et l'amélioration de la qualité du service téléphonique.

Toutes ces initiatives ont nécessité des dépenses d'exploitation additionnelles qui sont récurrentes. Il estime ces dépenses additionnelles à 4 000 000 \$ par année.

En terminant, monsieur Caillé souligne à la Régie l'importance du mécanisme de rendement incitatif inclus dans le présent dossier. La Régie, en adoptant la proposition qui est devant elle, encouragerait une culture de gestion dynamique permettant d'inciter l'ensemble des gestionnaires de SCGM à plus de performance, sans que cela ne se fasse aux dépens des clients, conclut monsieur Caillé.

3.1 REVENUS REQUIS ET REVENUS ADDITIONNELS REQUIS

Selon les pièces déposées par la requérante, les revenus requis pour l'exercice financier 1994 totalisent 1 031 557 000 \$ et tiennent compte des projections de vente, des rabais à la consommation, du coût du gaz, des autres revenus d'exploitation, des dépenses d'exploitation ainsi que du rendement sur la base de tarification.

Les tarifs de la requérante en vigueur jusqu'au 30 septembre 1993, lui permettraient de générer des revenus de 1 025 692 000 \$ en 1994, nécessitant des revenus additionnels de 5 865 000 \$, tel que présenté à la pièce GMI-2, document 2.2.

Selon le témoin Hotte, ces revenus additionnels découlent de l'impact des décisions d'autorités compétentes pour 4 984 000 \$, de la différence sur la base de tarification pour 777 000 \$ et d'une modification au dossier relativement au coût du gaz pour 104 000 \$.

3.1.1 PROJECTION DES VENTES ET PLAN DE DÉVELOPPEMENT

SCGM projette, pour l'exercice financier 1994, des ventes totales de l'ordre de 5 680 183 10³m³ (200,5 MMMPC). Ces projections de ventes tiennent compte des additions et des pertes de volumes, ceci constitue une augmentation de ses ventes de gaz de l'ordre de 135 973 10³m³ (4,8 MMMPC) par rapport aux projections 10/2 de l'année 1993.

Le plan de développement de SCGM pour l'exercice financier 1994 prévoit des nouvelles ventes de 509 210 10³m³ (18,1 MMMPC). Les investissements requis pour réaliser le plan de développement seront de l'ordre de 65 557 000 \$ et devraient produire un taux de rendement interne de l'ordre de 27,96% ainsi qu'un impact à la baisse sur les tarifs, actualisé sur 40 ans, de l'ordre de 164 868 000 \$, dont 5 890 000 \$ dans la première année.

Les témoins de la requérante soulignent que leur projection de ventes se veut agressive, mais qu'il existe un risque réel d'une baisse de consommation importante en particulier chez sa clientèle à grand débit, si les prix de la marchandise gaz demeurent élevés et ceux du mazout continuent de baisser. La requérante soumet à cet égard diverses hypothèses qui démontrent que la plus pessimiste pourrait réduire les ventes de l'ordre de 23,4 Bcf et les revenus de 39 364 000 \$.

3.1.2 MESURES D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Le président de SCGM, monsieur Caillé, rappelle que l'entreprise a lancé un programme qui sera réalisé sur plusieurs années, particulièrement à cause de l'importance des sommes à investir, mais également à cause de l'évolution des technologies.

Toutes décisions concernant les technologies à adopter doivent avoir comme résultat de réduire les coûts énergétiques des abonnés et d'améliorer la qualité du service. Cette approche cadre très bien dans la stratégie québécoise d'efficacité énergétique du ministère de l'Énergie et des Ressources, souligne monsieur Caillé.

Le témoin Hung Bui-Quang mentionne qu'il est nécessaire de faire une distinction entre les trois volets de l'efficacité énergétique soit: l'économie d'énergie, l'efficacité des équipements et l'efficacité économique.

En ce qui regarde les mesures envisagées sur l'économie d'énergie pour le secteur résidentiel, SCGM envisage la diffusion d'informations susceptibles d'engendrer des économies d'énergie. Cet objectif pourrait probablement être atteint par l'insertion, dans la facturation, d'informations traitant de l'économie d'énergie, mentionne le témoin.

De plus, le projet de radiométrie-téléométrie également incitera davantage ces clients à économiser l'énergie. Ce projet de lectures à distance, dont l'implantation s'étalera sur quelques années, permettra de fournir au client des relevés beaucoup plus fréquents de sa consommation. Étant mieux renseigné sur sa consommation, il verra mieux là où il peut réaliser des économies d'énergie.

Par ailleurs, le témoin croit que l'augmentation des tarifs résidentiels, pour corriger l'interfinancement, constitue de façon indirecte une mesure d'économie d'énergie, car la baisse équivalente des tarifs qui en résulte n'incite pas au gaspillage, puisque ces clients commerciaux et industriels sont déjà beaucoup

plus sensibilisés à utiliser l'énergie de façon rationnelle, pour contenir leurs coûts de production à un niveau acceptable.

En ce qui concerne l'efficacité des équipements, le témoin déclare que SCGM a un grand intérêt à offrir des appareils au gaz naturel plus performants que ceux au mazout, puisque cela améliore la position concurrentielle du gaz naturel.

Parmi les efforts les plus importants, mentionne monsieur Bui-Quang, il y a la mise sur pied, il y a quelques années, du groupe Datech (Développement et assistance technologique) qui est certainement l'un des efforts le plus visible pour promouvoir l'efficacité des équipements. À l'aide d'un budget annuel de plus de 3 000 000 \$, le groupe Datech a principalement pour mission de:

- . développer des nouvelles technologies plus performantes;
- . promouvoir des transferts technologiques avec d'autres pays;
- . assister le client dans la mise en place de ces technologies plus performantes.

Selon le témoin, ces technologies ont permis à la clientèle de réduire sa consommation d'énergie de 12 Bcf au cours des six dernières années.

De plus, il y a le Centre des technologies du gaz naturel (Centre) dont la mise sur pied, en 1991, est en grande partie attribuable aux efforts de SCGM. Le centre, organisme sans but lucratif dont les revenus proviennent majoritairement de SCGM, mène des projets qui ont un but commun: répondre de la manière la plus efficace et la plus économique possible aux besoins des utilisateurs de gaz naturel.

Par ailleurs, la diffusion des nouvelles technologies développées par ces deux groupes, le programme d'aide à la réalisation d'études énergétiques (PAIRE), le programme de rétention de la clientèle existante (PRRC), les contrats

de service garanti et les plans de protection sont autant d'outils qui permettront aux clients d'obtenir un haut niveau d'efficacité énergétique, affirme monsieur Bui-Quang.

En ce qui a trait à l'efficacité économique, celle-ci consiste à utiliser la bonne source d'énergie au bon endroit, en mettant à profit les avantages comparés des différentes sources d'énergie. Promouvoir l'efficacité économique consiste à donner au client les outils nécessaires pour lui permettre d'effectuer le choix énergétique le plus optimal, tant pour lui-même que pour l'ensemble de la société. Ce choix optimal se fera tout à fait naturellement par le consommateur à partir du moment où le prix de vente d'un bien reflètera son coût de production, explique le témoin.

À cet égard, monsieur Bui-Quang mentionne que les mesures mises de l'avant dans le passé pour promouvoir l'efficacité économique touchent principalement deux aspects: le rapprochement des tarifs avec les coûts et une meilleure communication de ces tarifs. Toutes ces mesures visent à mieux conscientiser le client aux vrais coûts de l'énergie et, partant, de l'inciter à faire le choix optimal. Il cite comme exemple l'augmentation proposée au tarif résidentiel et au tarif P, ainsi que les modifications apportées aux tarifs 3 et 4.

3.1.3 PLAIDOIRIES

Le procureur de la requérante, Me Hébert, souligne à la Régie que le plan de développement de SCGM s'inscrit, cette année, dans le cadre des orientations stratégiques de l'entreprise qui visent à accroître les ventes rentables pour l'ensemble de la clientèle grâce à des efforts soutenus et de plus en plus ciblés vers la desserte de nouveaux marchés en région et à l'implication de plus en plus grande des intervenants et du milieu, tels les ingénieurs-conseils et les entrepreneurs en plomberie et chauffage.

Ces ventes seront rendues possibles grâce à l'acquisition d'environ 4 000 nouveaux clients

aux petits et moyens débits et par les entreprises qui devraient accélérer leur production dans le cadre d'une meilleure conjoncture économique, déclare Me Hébert.

La réalisation du plan de développement dépend, en grande partie, des prix des produits pétroliers et du gaz naturel. Or, les attentes des producteurs présentement se situent entre 2,20 \$ et 2,40 \$ par gigajoule pour des contrats d'un an et les prix du pétrole se situent à environ 18,00 \$ U.S. le baril.

Me Hébert rappelle que si ces conditions persistaient, cela pourrait résulter en des pertes importantes de volume et de revenus, ce qui rend le niveau de risque de l'entreprise plus élevé que par les années passées.

L'ACIG

Dans sa plaidoirie, le procureur de l'ACIG, Me Sarault, rappelle à la Régie que SCGM n'avait pu rencontrer ses prévisions de ventes lors des deux années antérieures et que, selon les derniers résultats, de l'année 1992-1993 déposés en cours d'audience, on dépassera à peine de 1 ou 2 Bcf le budget de 1992-1993.

Me Sarault mentionne que même s'il est possible que SCGM réalise ses prévisions de ventes 1993-1994, il n'en demeure pas moins que selon les prévisions les plus pessimistes de la requérante, l'augmentation appréhendée du prix de la marchandise gaz pourrait entraîner des pertes de ventes de 23,4 Bcf, se traduisant par des pertes de revenus pouvant aller jusqu'à 39 000 000 \$.

Or, même si l'on réalisait l'augmentation de ventes projetées, cette augmentation ne serait pas suffisante pour compenser l'augmentation du coût de service, de telle sorte que des revenus additionnels qu'on évalue maintenant à 5 800 000 \$ sont maintenant requis, mentionne Me Sarault.

Il est donc difficile de compter, pour l'année projetée, sur une augmentation substantielle des

ventes de SCGM pour diminuer le coût de service de l'entreprise, souligne-t-il.

3.1.4 CONCLUSION DE LA RÉGIE

3.1.4.1 LE CONTEXTE

Dans sa décision, la Régie se base sur la même philosophie et les mêmes principes qui l'ont guidée dans sa décision du dossier tarifaire de l'année précédente.

Or, selon la Régie, le contexte économique n'a pas tellement évolué depuis l'an dernier malgré une baisse substantielle des taux d'intérêt.

Dans ce contexte, la Régie doit donc s'assurer que tous les efforts ont été faits pour éviter toute augmentation du coût de service et, par le fait même, respecter la capacité de payer des usagers.

Ses préoccupations majeures dans le présent dossier concernent les consommateurs à petit et à grand volume, le distributeur et les sociétaires propriétaires de la Société en commandite Gaz Métropolitain, à savoir:

- . éviter toute augmentation du coût de service et le réduire si possible;
- . réduire l'interfinancement dont bénéficient certains consommateurs;
- . maintenir l'équilibre financier du distributeur;
- . autoriser un taux de rendement juste et raisonnable sur l'avoir présumé des sociétaires;

- . donner au distributeur les moyens appropriés en vue d'atteindre ses objectifs de ventes et de revenus nécessaires au développement de son entreprise.

La Régie doit donc analyser toutes les alternatives lui permettant de répondre de façon juste et équitable aux intérêts de toutes les parties.

3.1.4.2 REVENUS REQUIS

Toutes les parties reconnaissent que la croissance des ventes de gaz naturel dans la franchise est sûrement le moyen le plus efficace de réduire le coût de service unitaire pour l'ensemble des usagers de SCGM.

Or, malgré une augmentation des ventes prévue de 7 Bcf pour l'année 1993-1994, la requérante informe la Régie que ses revenus additionnels requis sont de l'ordre de 5,9 millions \$.

La Régie est d'avis que lorsqu'on ne peut maintenir ou réduire le coût de service unitaire par une augmentation des revenus suite à une croissance des ventes, il faut prendre alors tous les moyens nécessaires pour réduire à leur strict minimum les besoins de revenus additionnels requis.

Ces moyens sont d'autant plus essentiels pour l'année projetée, puisque les consommateurs de gaz naturel auront vraisemblablement à faire face à une augmentation substantielle du prix de la marchandise gaz, alors que durant l'année précédente, ils avaient pu bénéficier d'une baisse du coût de cette marchandise.

C'est dans ce contexte que la Régie refuse l'augmentation des revenus additionnels demandée et réduit le montant des revenus requis selon les ajustements apportés dans sa décision sur les éléments qui suivent.

3.1.4.3 PROJECTION DES VENTES ET PLAN DE DÉVELOPPEMENT

La Régie note avec satisfaction que les nouvelles ventes projetées seront rentables et auront un impact à la baisse sur les tarifs dès la première année. La Régie est d'avis que même si la position concurrentielle du gaz naturel pourrait être affectée par les augmentations prévues du prix de la marchandise gaz, elle croit que les montants additionnels qui seront injectés dans les programmes commerciaux inclus dans le plan de développement, permettront à SCGM d'atteindre ses objectifs de ventes.

3.1.4.4 MESURES D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

La Régie est d'avis que les mesures d'efficacité énergétique mises en place ou celles qui le seront par SCGM, sont un pas dans la bonne direction pour sensibiliser sa clientèle à utiliser l'énergie de façon rationnelle lui permettant ainsi de réduire les coûts de sa consommation d'énergie.

À cet égard, les modifications proposées pour ramener les tarifs plus près des coûts réels de service, sont bien reçues par la Régie, puisqu'elles permettront aux consommateurs d'être mieux sensibilisés aux coûts d'énergie et ainsi être en mesure d'effectuer le choix énergétique le plus optimal.

La Régie invite les responsables de SCGM à continuer de bien informer les consommateurs sur tous les outils mis à leur disposition pour réduire leur facture énergétique, puisque cela non seulement permettra à ceux-ci d'épargner sur leurs coûts d'énergie, mais permettra également à la Société d'améliorer sa position concurrentielle.

3.2 COÛT DU GAZ

Les coûts annuels projetés des approvisionnements gaziers pour 1994 totalisent 651 042 000 \$ et tiennent compte du coût projeté de la marchandise, du transport et de l'entreposage.

3.2.1 MARCHANDISE

Pour les clients en gaz de réseau, les prix de la marchandise en vigueur au 1^{er} mai 1993 ont été utilisés soit 1,53 \$/GJ, 1,70 \$/GJ et 1,85 \$/GJ pour les niveaux un, deux et trois respectivement et pour les clients en achat direct, 1,75 \$/GJ a été utilisé comme prix de référence.

Les contrats avec les fournisseurs réguliers pour les achats de gaz de réseau doivent être renouvelés au 1^{er} novembre 1993. SCGM prévoit que le prix de la marchandise de chacune des catégories pourrait augmenter de 0,30 \$/GJ à 0,40 \$/GJ.

3.2.2 TRANSPORT

Les contrats de transport détenus par SCGM sur les réseaux de TransCanada Pipelines Limited (TCPL), d'Union Gas et de Michcon ne prévoient aucune augmentation des volumes contractés pour l'année financière 1993-1994. SCGM dispose même d'une capacité de transport excédentaire de 7,2 Bcf et ce, en tenant compte de 4,1 Bcf de cession de capacité.

La Société prévoit cette année une amélioration du coefficient d'utilisation de sa capacité de transport grâce à l'accroissement des ventes et également à la cession de capacité de transport. Le coefficient d'utilisation anticipé sur le réseau de TCPL est de l'ordre de 96,5%.

3.2.3 ENTREPOSAGE

La Société dispose de trois sites d'entreposage, soit deux espaces souterrains dont un à Pointe-du-Lac (PDL) chez Intragaz et l'autre en Ontario chez Union Gas ainsi que deux réservoirs de gaz liquide à Montréal.

Seule la capacité d'entreposage disponible à PDL augmentera de 8% à partir du 1^{er} octobre 1993, passant de 16 200 10³m³ à 17 500 10³m³.

À compter du 1^{er} décembre 1993, la quantité maximale de retrait de l'inventaire situé à PDL augmentera de 930 10³m³ à 1 150 10³m³ et les volumes de retrait et d'injection des deux autres sources demeureront inchangés.

La société a également contracté à court terme, c'est-à-dire pour un an, 3 Bcf de capacité additionnelle d'entreposage chez Union Gas et a prévu un programme d'échange de gaz de 3 Bcf supplémentaires.

3.2.4 INTERRUPTION

Le volume d'interruption prévu pour l'hiver 1993-1994 est de 2 Bcf et, afin de ne pas excéder ce niveau d'interruption, 5 Bcf de gaz d'hiver seront requis.

3.3 DÉPENSES D'EXPLOITATION

La pièce GMI-2, document 2.2 présente les projections de dépenses totales de la Société en commandite Gaz Métropolitain pour l'exercice financier 1994. Elles s'élèvent à 244 432 000 \$, dont 106 613 000 \$ au chapitre des dépenses d'exploitation.

SCGM déclare que la base de départ du budget des dépenses d'exploitation de 1994 est le niveau des dépenses autorisé par la Régie dans la cause tarifaire de 1993; soit 103 860 000 \$, pour une augmentation de 2,6% par rapport au budget précédent.

La Société a souligné lors des audiences que cette base de départ avait été, dans le cadre du plan de contingence, déjà réduite de 5 000 000 \$ et que cette réduction temporaire des dépenses d'exploitation revêt dorénavant un caractère permanent.

Les projections des dépenses totales d'exploitation de 1994 ont donc été établies en additionnant ou en retranchant du budget 1993 approuvé par la Régie divers éléments qui tiennent compte à la fois d'augmentations ou de diminutions spécifiques quantifiables et d'un ajustement des autres dépenses de 2,8% pour refléter le taux d'inflation prévu lors de la préparation du budget.

3.3.1 CHARGES SALARIALES

SCGM souligne que les salaires ont été ajustés de 3,5% pour refléter les augmentations consenties lors des dernières négociations des conventions collectives de travail. La masse salariale du personnel cadre a aussi été augmentée dans les mêmes proportions.

3.3.2 MAUVAISES CRÉANCES

SCGM souligne l'augmentation substantielle des mauvaises créances. À cet égard, la Société dit constater une déficience de près de 2 000 000 \$ dans le compte de provisions pour mauvaises créances. Le renflouement de ce compte implique l'augmentation des dépenses d'exploitation entre les prévisions 5/7 et les prévisions 10/2.

La Société présente la situation causée par les mauvaises créances comme un événement ponctuel entièrement attribuable à la récession.

3.3.3 PLAIDOIRIES

Le procureur de la requérante, Me Hébert, déclare que la réduction des dépenses d'exploitation dans le cadre du plan de contingence a nécessité des compressions de dépenses de tous les départements de l'entreprise et que pour respecter les projections de dépenses du présent dossier, les différents secteurs de l'entreprise devront économiser 3 000 000 \$ sur la base du budget précédent. Par ailleurs, selon Me Hébert, la preuve démontre à cet égard que les différents secteurs étaient encore à la recherche des économies en question.

En ce qui a trait aux augmentations de 3,5% consenties au personnel syndiqué, il importe de souligner que les augmentations de salaire pour le personnel syndiqué sont négociées avec chacun des syndicats et tiennent compte, lors des négociations, de la projection de l'indice des prix à la consommation Canada sur un horizon de trois ans qui correspond à la durée des conventions collectives, mentionne Me Hébert.

Selon le procureur de SCGM, les augmentations salariales et les avantages sociaux consentis aux employés syndiqués tiennent compte également de ce qui est offert par des entreprises repères comparables oeuvrant à Montréal, telles que Bell Canada, Hydro-Québec et Vidéotron et par des entreprises canadiennes de distribution de gaz.

Quant aux autres dépenses d'exploitation, elles progressent, en règle générale, de 2,8% ce qui reflète le taux d'inflation. Il souligne que ce taux ne s'applique que sur environ 25% des dépenses d'exploitation.

En ce qui a trait aux mauvaises créances, il rappelle qu'il a été clairement établi que la situation qui prévaut actuellement chez SCGM, comme chez tous les autres distributeurs d'énergie au Canada et aux États-Unis, est très difficile et que la nouvelle Loi sur la faillite et l'insolvabilité qui est entrée en vigueur à la fin novembre 1992, amène aussi pour les fournisseurs comme SCGM des pertes supplémentaires parce qu'elle facilite en fait l'accès à la faillite et aux propositions concordataires.

Bref, dans le contexte économique actuel, la situation au chapitre des mauvaises créances est morose et se répercute directement sur la performance budgétaire de SCGM en ce qui a trait aux dépenses d'exploitation, de conclure Me Hébert.

L'ACIG

Le procureur de l'ACIG réitère que lorsque l'augmentation des ventes ne permet pas de réduire le coût unitaire du service, il faut un meilleur contrôle des dépenses et que ce contrôle peut s'exercer à trois niveaux soit, les dépenses d'immobilisation, les dépenses d'exploitation et les coûts financiers.

En ce qui concerne les dépenses d'exploitation, l'ACIG est d'avis que pour comparer l'augmentation réelle des dépenses d'exploitation, avec l'année précédente, il faut enlever un montant de 1 300 000 \$ du budget autorisé en 1992-1993, puisque ce montant représentait une dépense ponctuelle pour la 53^e période de paie que l'on ne retrouve pas pour l'année 1993-1994.

Lorsque l'on élimine cet élément, l'augmentation réelle sur le budget autorisé de l'exercice précédent n'est plus de 2,6%, mais plutôt de 3,9%. Selon Me Sarault, ces chiffres sont réalistes lorsque l'on considère les augmentations de salaire consenties aux employés syndiqués et non-syndiqués de 3,5% auxquelles il faut ajouter un montant de 700 000 \$ pour les avantages sociaux.

De l'avis du procureur de l'ACIG, la Régie ne devrait pas se sentir liée par des décisions corporatives qui ont été prises par SCGM dans la gestion de son entreprise, quant à la répartition de l'augmentation de ses charges d'exploitation.

Ce qui devrait préoccuper la Régie et les usagers, c'est l'enveloppe budgétaire que l'on donne au distributeur, une enveloppe budgétaire juste et raisonnable par rapport au contexte économique dans lequel elle évolue. Et pour sa part, l'ACIG soumet que l'enveloppe budgétaire au niveau des charges d'exploitation devrait correspondre à l'augmentation des prix à la consommation.

Par ailleurs, l'ACIG ne partage pas l'opinion de la requérante à l'effet que l'inflation va progresser de 2,8% au Québec pour l'année 1994. Me Sarault souligne que la pièce GMi-16,

document 25 démontre que le consensus des analystes financier est à l'effet que l'inflation devrait se situer à 2,2% pour l'année 1994 et que ce taux est même supérieur aux prévisions de la Caisse de dépôt et de placement qui, elle, prévoit un taux d'inflation de 1,9%, tel que démontré à la pièce ACIG-5.

L'ACIG recommande à la Régie d'appliquer un taux d'augmentation de 2,2% sur le budget net de l'année 1992-1993. Si la Régie retenait cette recommandation, cela résulterait en une économie de 2 043 000 \$ au seul chapitre des dépenses d'exploitation.

Il y aurait donc là une économie appréciable tout en accordant à SCGM une hausse de son enveloppe budgétaire correspondant aux taux d'inflation les plus conservateurs que l'on peut retrouver parmi les intervenants économiques, conclut Me Sarault.

3.3.4 CONCLUSION DE LA RÉGIE

La Régie reconnaît que SCGM a démontré, durant les dernières années, sa volonté de réduire ses dépenses, particulièrement en implantant un plan de contingence fort important et qui est toujours en vigueur selon l'affirmation des témoins de la requérante et plus particulièrement de son président.

Néanmoins, malgré cet effort de rationalisation de ses dépenses, SCGM présente pour approbation par la Régie une augmentation de ses dépenses prévues de l'ordre de 2,6% sur le budget autorisé de l'année précédente.

Selon la Régie, pour comparer l'augmentation réelle des dépenses d'exploitation 1993-1994 sur celles de l'année précédente, il faut exclure du budget autorisé de 1992-1993, la somme de 1 300 000 \$ qui représentait une 53^e semaine de paie des employés et qui était donc une dépense ponctuelle et non récurrente.

La croissance nette des dépenses d'exploitation sur l'année précédente se situe donc à 3,9% et non 2,6% tel que soumis par la requérante, ce qui est supérieur au taux d'inflation qui selon les données des spécialistes sera de l'ordre d'environ 2% pour l'année 1993.

Quant aux charges salariales et avantages sociaux qui représentent 83,71% des dépenses d'exploitation, la Régie est d'avis que depuis 1992, les augmentations accordées aux employés sont largement supérieures à celles accordées à l'ensemble des travailleurs québécois.

Tout en reconnaissant que le niveau d'inflation n'est pas le seul facteur pour décider du niveau de rémunération, la Régie est d'opinion que ces charges salariales, qui constituent l'élément le plus important des dépenses d'exploitation, devront être négociées de façon plus conservatrice si la Société veut limiter et même réduire l'évolution de son coût de service et par le fait même améliorer la position concurrentielle de son produit.

Bien que la Régie reconnaisse que les revenus additionnels requis sont causés en majeure partie par des éléments que ne contrôle pas SCGM, elle rappelle que, dû à la situation économique difficile, toutes les corporations sont appelées à déployer des efforts supplémentaires afin de rationaliser leurs coûts d'opération. D'ailleurs, certains services publics québécois ont vu leur budget de dépenses d'exploitation gelé pour les deux prochaines années.

Dans sa recherche de maintenir le coût de service du distributeur au plus bas niveau possible, la Régie demande à la requérante de faire un effort additionnel en réduisant ses dépenses d'exploitation de 1 300 000 \$ et ce sans affecter le service à la clientèle.

3.4 BASE DE TARIFICATION

La requérante présente la pièce GMi-14, document 3 détaillant les éléments de la base de tarification au 30 septembre 1994, au montant de 1 248 651 000 \$ et ce, avant le pass-on de TCPL et la modification du coût du gaz de mai 1993.

Selon la moyenne des treize soldes, la base de tarification s'élève à 1 207 871 000 \$. Elle s'élève à 1 208 795 000 \$ si on tient compte du pass-on TCPL et de la modification du coût du gaz.

Au total, les additions à la base de tarification prévues dans le budget 1994 totallisent 91 692 000 \$. Ces ajouts comprennent les additions en immobilisations et en frais reportés.

3.4.1 BUDGET D'IMMOBILISATIONS

La pièce GMi-14, document 4 montre les additions prévues aux immobilisations en 1994 pour un montant de 77 856 000 \$.

Ces additions sont constituées principalement du développement de réseau pour 41 213 000 \$, de l'amélioration du réseau pour 12 374 000 \$, d'acquisitions d'installations générales pour 13 294 000 \$ et de frais généraux pour 10 247 000 \$.

3.4.2 FRAIS REPORTÉS

Tel que présenté à la pièce GMi-14, document 5, les additions prévues aux frais reportés pour 1994 sont de 13 836 000 \$, soit 3 325 000 \$ pour le développement informatique et 10 511 000 \$ pour les programmes commerciaux.

La requérante explique que parmi les frais reportés les plus importants on retrouve le

programme de rabais à la consommation (PRC), le programme vert et les frais de développement informatique.

3.4.3 FONDS DE ROULEMENT

Le fonds de roulement établi à partir des résultats de l'étude lead/lag de l'année 1993 s'établit à 80 594 000 \$ pour la période se terminant le 30 septembre 1994, avant les corrections au coût du gaz, comparativement à 81 415 000 \$ autorisé en 1993.

Par ailleurs, au niveau de l'encaisse, il y a une augmentation de 4 145 000 \$. La requérante explique à la Régie que cette augmentation est due principalement à l'activité normale de l'entreprise, laquelle résulte en une augmentation du coût du gaz, des dépenses d'exploitation et des taxes foncières et à la persistance de la récession provoquant une augmentation du délai entre les encaissements et les déboursés, de même qu'une réduction de la provision pour mauvaises créances.

3.4.4 PLAIDOIRIES

Dans sa plaidoirie, Me Hébert mentionne que la croissance de la base de tarification, est essentiellement liée à la réalisation des nouvelles ventes et à l'amélioration du réseau de SCGM. Ce sont donc des investissements qui sont nécessaires et que SCGM doit effectuer pour réaliser son plan de développement de marché.

La hausse de 7 800 000 \$ sur le budget de l'an passé pour le développement du réseau est attribuable aux objectifs de ventes très élevés qui ont été fixés au moyen débit, explique Me Hébert.

Quant à la hausse de 5 900 000 \$ pour les programmes commerciaux, il rappelle qu'il a été mis en preuve que ces montants seront utilisés

pour permettre à la Société d'améliorer la situation concurrentielle du gaz naturel par rapport aux produits pétroliers et à l'électricité.

En ce qui concerne l'amélioration du réseau, l'opération de remplacement des tuyaux de fonte permettra à SCGM de réduire les dépenses reliées à la surveillance, de sécuriser son réseau de distribution, d'assurer le maintien de l'utilisation du gaz naturel chez la clientèle existante et de rajeunir ses équipements, contribuant ainsi à l'efficacité énergétique. De plus, cette opération permettra également d'acquérir de nouveaux clients, de conclure Me Hébert.

L'ACIG

Le procureur de l'ACIG mentionne pour sa part que si l'on ne peut maintenir ou réduire le coût de service malgré une augmentation de volume prévue de 7 Bcf, la seule alternative qui reste est de réduire les dépenses.

À cet égard, il souligne que les additions à la base de tarification passeront de 72 498 000 \$ à 91 692 000 \$ pour l'année 1993-1994, soit une augmentation de 26,5% sur le budget de l'année précédente.

Or, selon Me Sarault, eu égard à la conjoncture plus difficile qu'on pourrait vivre en raison de la détérioration potentielle de la position concurrentielle du gaz, l'ACIG croit qu'il serait plus prudent de limiter l'augmentation des dépenses en immobilisations au même niveau que l'année précédente ce qui permettrait de réduire la base de tarification de 19 000 000 \$, et de réduire les revenus additionnels requis.

Il mentionne également que le réseau a des problèmes de surcapacité depuis plusieurs années et qu'il lui semble raisonnable que le distributeur concentre ses efforts à remplir les tuyaux qui sont déjà dans le sol, avant d'en construire de nouveaux. Il rappelle à la Régie que chaque dollar additionnel à la base de

tarification se traduit par une augmentation des tarifs pour les abonnés.

3.4.5 CONCLUSION DE LA RÉGIE

La Régie ne peut retenir la recommandation de l'ACIG de réduire les investissements en immobilisation de SCGM au montant d'environ 19 millions \$. Même s'il est vrai que l'augmentation des ventes prévue pour 1994 est faible, il faut rappeler que plusieurs projets d'extension et de modification du réseau intégrés au budget d'immobilisation 1994 sont nécessaires et répondent à un potentiel de ventes additionnelles qui pourra être bénéfiques à l'ensemble des consommateurs, non seulement pour l'année 1994, mais pour les années subséquentes. Il faut donc s'assurer que SCGM ait les outils nécessaires pour réaliser ses objectifs de ventes.

De plus, il faut rappeler que si le montant total du budget 1994 n'est pas déboursé ou engagé en 1994, les ajustements seront faits en fermeture des livres, réduisant ainsi la base de tarification et son coût de rendement.

3.5 STRUCTURE DE CAPITAL

La requérante affirme que SCGM doit conserver à long terme une structure financière équilibrée qui se veut compatible avec son secteur industriel et qui permet le maintien d'une notation de crédit de A à A élevé sur la dette à long terme.

La Société désire conserver en tout temps des notations de crédit à un niveau de qualité légèrement plus élevé que celles généralement observées dans le secteur industriel témoin, car son niveau de risque d'affaires est plus élevé que la plupart des autres distributeurs gaziers canadiens, selon elle.

L'objectif visé par SCGM requiert une structure financière dont le ratio moyen d'endettement à long terme oscillera aux alentours de 54% ce qui permettrait à la Société de viser un ratio de couverture d'intérêts sur la dette à long terme d'environ 2,5 fois.

L'avoir des associés doit donc totaliser environ 46% de la structure financière et se compose d'actions privilégiées présumées pour environ 7,5% et d'un avoir ordinaire régularisé pour environ 38,5%

3.5.1 AVOIR ORDINAIRE

Par ailleurs, le niveau moyen de l'avoir ordinaire régularisé sera temporairement légèrement plus élevé en 1994 que celui visé à long terme par la Société suite à l'impact du premier appel public à l'épargne sur les parts de la Société, mentionnent les témoins de la requérante.

SCGM prévoit un ratio d'avoir moyen légèrement plus faible avant chaque émission publique de parts et légèrement plus élevé après chaque émission. Cependant, lorsque mesuré sur un horizon de 5 ans, le ratio d'avoir moyen s'établirait quand même à un niveau de 38,%, soit celui visé à long terme par la Société.

La requérante affirme que c'est le capital requis pour financer adéquatement l'activité réglementée et que l'excédent qui est là en ce moment, est un excédent souhaité. L'engagement que prend la requérante est de gérer l'équité moyenne sur une base de 5 ans à 38,%.

Le véritable objectif de la Société n'est pas d'avoir 38,5% ou 40% d'avoir ordinaire mais, d'obtenir une cote de crédit qui lui permette d'avoir accès aux capitaux à des coûts raisonnables, souligne la requérante.

3.5.2 CAPITAL-ACTIONS PRIVILÉGIÉ

La proportion des actions privilégiées incluses dans la structure de capital a été fixée à 7,41% à un taux moyen de 5,80%. L'objectif visé sur un horizon de 5 ans, 1994-1998, est un ratio moyen d'actions privilégiées de 7,50% dans la structure de capital.

La Société a rappelé qu'elle avait pris deux engagements au moment de la réorganisation qui touchent les actions privilégiées. Le premier était celui de considérer dans les années futures un montant toujours fixe de 7,5% d'actions privilégiées dans l'ensemble de la capitalisation des sociétaires. Le deuxième concernait le coût.

Pour respecter l'engagement de neutralité pour les clients, SCGM doit à chaque année estimer quel aurait été le coût d'émission des actions privilégiées pour maintenir le pourcentage de 7,5%.

3.5.3 LA DETTE

SCGM souligne qu'en ajoutant la participation des actions ordinaires et privilégiées, soit 39,36% et 7,41%, on obtient un ratio de dette de 53,23% dans la structure du capital.

3.5.4 FINANCEMENT PUBLIC

Le 1^{er} février 1993, la Société a émis des capitaux permanents sur les marchés publics canadiens pour la première fois de façon autonome pour un montant de 109,9 millions \$. À cette fin, 10 989 261 de parts à 10\$ la part ont été vendues aux investisseurs publics et aux employés de la Société.

Le produit net de l'émission de 102 900 000 \$ a servi à l'achat de Northern New England Gas Corporation pour 21 200 000 \$, au financement d'une partie de la distribution aux sociétaires du bénéfice net réalisé du 1^{er} octobre 1992 jusqu'au 31 janvier 1993 pour 50 000 000 \$ et au renforcement du capital permanent de la Société pour un solde de 31 700 000 \$.

En 1994, il n'est prévu de recourir ni à une émission d'obligations garanties à long terme, ni à une émission de parts de la Société. La Société utiliserait plutôt sa facilité de crédit à terme de dix ans comme point central de son programme de financement 1994. Cette option fournirait 34,6 millions \$ sous la forme de papier commercial. D'autres emprunts à très court terme, sur le marché monétaire canadien, procureraient à SCGM 5,4 millions \$. Enfin, la titrisation fournirait une somme de 50 millions \$.

3.5.5 POSITION DE L'ACIG

Dans son témoignage écrit, l'expert de l'ACIG, monsieur Jean-Pierre De Montigny, réfute les allégations de la requérante à savoir que le fait de ramener le ratio de capitalisation à un niveau plus bas, aurait des conséquences fiscales négatives pour les actionnaires.

Selon l'expert, avec la structure d'une société, SCGM jouit d'une plus grande flexibilité et les distributions aux associés n'ont aucune incidence fiscale. SCGM peut donc facilement gérer son ratio de capitalisation en fonction de la décision de la Régie, et ce, même sur une base trimestrielle. La Régie ne devrait donc pas accepter le principe de moyenne sur cinq ans proposé par la requérante.

À son avis, une diminution de la base d'avoir ordinaire de SCGM résulterait en une diminution du fardeau des abonnés sans avoir d'impact sur la cote de SCGM ou très peu.

En annexe I, de la pièce ACIG-2, il présente les ratios de capitalisation accordés par les agences de réglementation à certaines entreprises de services publics, lors de leurs plus récentes décisions. Il souligne que ces ratios sont ceux utilisés par les agences de réglementation et qu'ils peuvent différer du bilan utilisé par les agences d'évaluation de crédit. Cette pièce démontre que la moyenne d'avoir ordinaire tourne autour de 33% par rapport aux 38,5% et 39,36% demandés par SCGM.

Il réitère donc sa proposition de l'an dernier, à l'effet que la Régie diminue dans l'immédiat l'avoir ordinaire des actionnaires à 35% avec comme objectif une diminution ultérieure à 33%, ce qui, selon lui, ne devrait pas affecter l'intégrité financière de SCGM et sa capacité à se financer à un coût raisonnable, tout en offrant ses services au meilleur coût possible aux abonnés.

Il propose une diminution en deux étapes afin de fournir à la Régie la possibilité d'observer l'impact de sa décision, avant de l'appliquer dans son intégralité. Il pourrait éventuellement en résulter une légère hausse des taux payés sur les nouveaux financements, mais les financements en place ne seraient pas affectés. Cette hausse des frais d'intérêts, moins les impôts y afférent serait inférieure au rendement économisé sur l'avoir, conclut le témoin-expert.

3.5.6 CONTRE-PREUVE DE LA REQUÉRANTE

En contre-preuve, le témoin-expert de la requérante, monsieur Roger A. Morin, déclare que le témoin de l'ACIG a fait deux erreurs sur le ratio de capitalisation.

Il est incorrect, selon lui, d'affirmer que SCGM pourrait jouer avec sa politique de dividende de façon à maintenir un ratio de capitalisation de 38,5%. Il croit que la stabilité dans la politique de dividende est cruciale pour les marchés financiers, surtout pour une utilité

publique et que de jouer avec cette politique serait très mal vu par les marchés financiers.

Le témoin monsieur Robert Normand ajoute que, lors de l'émission ou lors de n'importe quelle émission de dettes ou d'unités de la Société, surtout d'unités, ces préoccupations sont de tout premier rang.

En ce qui concerne la recommandation du témoin De Montigny de diminuer l'avoir des actionnaires de 38,5% à 35%, monsieur Morin considère que cette recommandation n'est basée sur aucune étude, analyse ou modèle et que la seule justification citée par la témoin de l'ACIG au support de sa recommandation est que la moyenne des autres distributeurs de gaz au Canada est de 35%, dépendant si on inclut ou exclut Union Gas.

Pour le témoin Morin, donner suite à cette recommandation aurait des conséquences très sérieuses qui sont ignorées par l'ACIG.

Selon lui, l'ACIG ne tient pas compte des impacts que pourrait avoir un tel geste, sur les coûts d'emprunt à court et long terme et sur le coût des actions. Il cite en support à ses remarques la pièce GMI-16, document 34 où l'agence de cotation CBRS affiche certains critères avant d'accorder une cote de crédit dont une couverture d'intérêt de 2,5 fois pour une cote A, 3,0 fois pour cote A± et 3,5 fois pour une cote A±±.

Or, selon le témoin Morin, réduire le ratio d'équité de 38,5% à 35% amènerait la couverture d'intérêt de 2,6 fois à 2,3 fois ou 2,4 fois, ce qui veut dire que SCGM serait en bas de la norme pour conserver sa cote A.

Il ne serait pas dans l'intérêt des abonnés d'avoir une cote inférieure à la cote A, conclut le témoin.

3.5.7 PLAIDOIRIES

Dans sa plaidoirie, le procureur de SCGM, Me Llassonde, rappelle à la Régie que le témoignage de monsieur De Montigny, témoin de l'ACIG, n'est supporté par aucune étude, test ou donnée, contrairement au témoignage du docteur Morin, et croit que la qualité et la force probante des témoignages doivent être prises en considération par la Régie.

De plus, Me Llassonde souligne des erreurs dans le témoignage de monsieur De Montigny qui ont été relevées par les témoins de SCGM. Il mentionne que devant toutes ces incertitudes, ces spéculations et la démarche un peu empirique du témoin de l'ACIG, il serait préférable que la Régie base sa décision sur des données plus concrètes.

Il rappelle à cet égard, que la pièce GMi-16, document 35, expliquée par les témoins Normand et Beaulieu, montre très bien la relation entre le risque d'affaires, le niveau d'équité, le ratio de couverture des intérêts, la cote de crédit et les taux d'intérêt des divers instruments financiers ainsi que les impacts sur les coûts de la capitalisation globale de l'entreprise.

Me Llassonde affirme que le témoin De Montigny fait erreur en comparant seulement la capitalisation de la Société à celle des distributeurs ontariens du point de vue de l'équité. Selon lui, il faut regarder également le niveau d'endettement, qui démontre que SCGM a un ratio de 54% comparativement à 53% pour les 8 autres distributeurs canadiens.

Il rappelle à la Régie que les témoins Morin, Normand et Beaulieu sont tous unanimes à dire qu'il est inopportun de hausser le niveau d'endettement de la Société alors qu'elle encourt un risque d'affaires plus élevé que l'année dernière et plus élevé que la plupart des distributeurs ontariens.

En conclusion, il demande à la Régie d'éviter de changer les règles du jeu et d'adopter une politique stable et équitable autant pour les consommateurs que pour les investisseurs.

L'ACIG

Le procureur de l'ACIG, dans sa plaidoirie, souligne que les coûts financiers encourus par la Société pour financer son capital constituent une part appréciable du coût de service de l'entreprise.

Pour s'en convaincre, il suffit de constater que la très légère baisse des taux d'intérêt à court terme ainsi que la réduction de la demande de rendement sur l'avoir des actionnaires de 13,25% à 13,10% entre le dépôt de la requête et l'audition ont à eux seuls contribué à une diminution des revenus additionnels requis de 2 614 000 \$.

Or, la structure de capital présentée dans le dossier comprend un ratio de 39,36% d'avoir ordinaire des actionnaires, donc une augmentation de 0,86% sur le ratio précédent.

Il affirme que chaque point de capitalisation additionnel représente un montant d'environ 12 000 000 \$ qui est rémunéré au taux de l'avoir des actionnaires, celui-ci étant plus élevé que celui de la dette à court terme et ayant par le fait même des répercussions à la hausse sur le coût de service.

Par ailleurs, Me Sarault mentionne que l'ACIG s'objecte à ce que le ratio moyen d'avoir ordinaire fluctue au gré des émissions publiques qui pourront être faites de temps à autres par la Société en commandite.

Un tel système va procurer à l'actionnaire, par rapport à l'utilisateur, un avantage de "cash flow" et un avantage de "lead/lag", parce que la sur-rémunération dont il va bénéficier par rapport à la moyenne va survenir au lendemain de chaque émission publique, avant sa sous-rémunération, mentionne Me Saurault.

Le procureur de l'ACIG rappelle à la Régie qu'il ne faut pas perdre de vue non plus que le ratio de capitalisation de SCGM est l'un des plus élevés de l'industrie canadienne.

Néanmoins, compte tenu de la décision de la Régie émise l'année dernière et compte tenu également du climat économique, sans délaissier l'objectif à long terme de l'ACIG de ramener le ratio d'avoir ordinaire aux mêmes niveaux que les autres distributeurs canadiens, l'ACIG serait satisfaite si la Régie établissait de façon fixe ce ratio à 37% pour l'année projetée.

RÉPLIQUE SCGM

Dans sa réplique, Me Lassonde souligne à la Régie que l'ACIG a réalisé que la recommandation de réduire l'avoir ordinaire des actionnaires de 38,5% à 35% était problématique puisque son procureur en plaidoirie déclare à la Régie que sa cliente serait satisfaite si le ratio de l'avoir ordinaire des actionnaires était réduit à 37%.

Il mentionne que cette demande du procureur de l'ACIG n'est appuyée sur aucune preuve et que la Régie est là pour entendre la preuve et prendre des décisions en fonction de celle-ci.

3.5.8 CONCLUSION DE LA RÉGIE

La Régie ne peut retenir la recommandation de l'ACIG qui demande de baisser l'avoir moyen présumé des actionnaires de 38,5% à 35% en 1994 et 33% ultérieurement. Elle ne retient pas non plus la recommandation de son procureur Me Sarault qui dans sa plaidoirie demandait à la Régie de réduire ce ratio à 37%.

L'ACIG n'a pas prouvé à la satisfaction de la Régie que ses recommandations n'auraient pas d'impact négatif sur la notation de crédit de la Société. D'autant plus que le témoin de l'ACIG, monsieur De Montigny, admet dans son témoignage

la possibilité d'une légère baisse de la cote de crédit de SCGM.

Même si la Régie reconnaît qu'à court terme une telle baisse de l'avoir présumé des sociétaires pourrait résulter en une légère économie pour les abonnés de SCGM, les risques d'une réaction négative des maisons de notation de crédit pourrait conduire à moyen et long terme, à des coûts financiers supérieurs que ces mêmes abonnés devraient supporter.

Dans le contexte économique actuel, la Régie croit qu'il serait inopportun et même risqué de baisser de façon importante l'avoir ordinaire des sociétaires.

Poser un tel geste qui ferait augmenter l'endettement et le coût de la dette de SCGM de façon importante dans un climat économique aussi difficile, serait, selon l'avis de la Régie, un geste imprudent qui pourrait, dans une certaine mesure, affecter l'équilibre financier que la Société a réussi à atteindre.

La Régie ne peut retenir également la demande de l'ACIG de fixer un ratio permanent de l'avoir présumé des sociétaires. La Régie est d'avis qu'une telle mesure serait inéquitable pour les abonnés et les sociétaires, puisque les années où le ratio serait inférieur à celui fixé par la Régie, les sociétaires recevraient un rendement auquel ils n'ont pas droit, alors que les années où ce ratio serait plus élevé, ils auraient un manque à gagner.

Par ailleurs, la Régie est d'opinion qu'elle n'a pas à approuver un ratio moyen de 38,5% pour les cinq prochaines années, tel que le propose la requérante, puisque la Régie doit à chaque année analyser et rendre une décision sur la structure de capital que lui présente SCGM.

Néanmoins, les témoins de SCGM et l'expert de celle-ci, le docteur Roger Morin ont affirmé que le ratio moyen idéal recherché de l'avoir présumé des sociétaires était de 38,5% et que, par ailleurs, une couverture des intérêts de 2,5 était nécessaire pour maintenir la cote de crédit de la Société.

La Régie reconnaît que le ratio de l'avoir présumé des sociétaires peut fluctuer légèrement d'une année à l'autre, mais dans sa recherche d'économies afin d'éviter toute augmentation du coût de service, la Régie croit nécessaire de n'autoriser un rendement que sur un ratio maximal de 38,5% de l'avoir présumé des sociétaires et ordonne à SCGM d'agir en conséquence.

En rendant cette décision, la Régie opte pour la prudence et la stabilité financière de l'entreprise puisque le ratio d'endettement de celle-ci n'augmentera que de 0,85% (53,24% à 54,09%) et que la couverture des intérêts sera de 2,46 comparativement à 2,64 proposée dans le dossier.

De plus, la Régie rappelle que ce ratio d'avoir des sociétaires et sa couverture de d'intérêt se comparent avantageusement avec ceux des autres distributeurs canadiens.

3.6 TAUX DE RENDEMENT

La requérante est d'avis qu'un taux de rendement sur la base de tarification de 10,97% serait juste et raisonnable pour l'exercice financier 1994, le tout tel qu'expliqué à la pièce GMi-16, document 3, révisée.

Ce taux de rendement tient compte, entre autres, d'un taux de rendement de 13,10% sur l'avoir des actionnaires ordinaires. Ce taux fait abstraction de l'obtention du mécanisme de rendement incitatif. Advenant la mise en place du mécanisme en question, le taux demandé serait réduit de la moitié de la prime incitative maximale.

Dans son témoignage, le témoin-expert, le docteur Morin, recommande un taux de rendement révisé sur le capital-actions ordinaire de 12,45%. Ce taux global correspond à la moyenne tronquée des huit analyses proposées, réparties en trois méthodes.

3.6.1 LES MÉTHODES D'ANALYSES FINANCIÈRES

L'évaluation du témoin expert est fondée sur trois méthodes différentes, soit la méthode des bénéfices comparables, la méthode prime de risque et la méthode d'actualisation du flux monétaire.

3.6.1.1 LES BÉNÉFICES COMPARABLES

Par la méthode des bénéfices comparables, les rendements attendus par les investisseurs sont déterminés par les taux de profit sur le capital-actions obtenus par des entreprises publiques comparables à la Société au niveau du risque. Cette méthode définit le rendement attendu par les investisseurs comme étant égal au taux de rendement comptable des entreprises comparables.

D'après le témoin-expert de la Société, le rendement moyen des actions ordinaires de 18 sociétés à faible risque, entre 1982 et 1991, a été de 12,72%.

3.6.1.2 PRIME DE RISQUE

La méthode de prime de risque examine l'écart observé dans le passé entre le rendement des actions ordinaires et le rendement des obligations à long terme afin d'évaluer une prime de risque qui sera ensuite ajoutée au rendement prévu des obligations ou des titres de dette de la Société.

Le témoin-expert de la Société a produit quatre analyses sous la méthode de la prime de risque: un groupe de compagnies de téléphone, un groupe de distributeurs de gaz américains, le modèle d'équilibre MEAF

et la version empirique du MEAF (MEEAF). De ces quatre analyses, le témoin-expert de la Société a obtenu des taux de rendement variant entre 12,0% à 12,61%.

3.6.1.3 ACTUALISATION DU FLUX MONÉTAIRE (AFM)

Cette méthode définit le rendement total escompté par les investisseurs comme étant égal à la somme du rendement en dividendes prévu et des gains en capital anticipés pour le futur.

Le témoin-expert de la Société a appliqué la méthode AFM à trois substituts pour SCGM: un groupe de compagnies de téléphone canadiennes comparables relativement peu diversifiées, un groupe d'entreprises industrielles canadiennes à faible risque et un groupe de compagnies de distributeurs de gaz américains. Pour ces trois analyses, il a obtenu des taux de rendement variant entre 12,39% à 12,60%.

3.6.1.4 RECOMMANDATION DU TÉMOIN EXPERT DE LA REQUÉRANTE

Le témoin expert conclut que les diverses analyses financières produisent un rendement d'environ 12,40% à 12,45% pour la moyenne des entreprises réglementées.

Aux résultats des analyses précédentes, monsieur Morin ajoute 0,40 points de base afin de tenir compte des risques additionnels de la Société par rapport à l'ensemble des entreprises de service public réglementées, de la hausse des taux d'intérêt à long terme attendue pour 1994, du versement trimestriel des dividendes et de l'asymétrie dans le processus de réglementation appliqué à la Société, pour obtenir un taux suggéré de 12,85%.

Néanmoins, le docteur Morin est d'avis que si le mécanisme incitatif proposé par la requérante était approuvé par la Régie, la prime de 0,40 points de base ajoutée aux taux de rendement de 12,45% ne serait plus nécessaire.

3.6.1.5 TAUX DE RENDEMENT DEMANDÉ PAR LA REQUÉRANTE

Tenant compte des analyses de son témoin expert, la requérante soumet à la Régie qu'elle s'est par contre réservée la responsabilité d'évaluer le risque d'affaires particulier à SCGM de même que la perception ou la réaction des marchés financiers. Pour ces deux critères particuliers, la requérante ajoute 0,25% aux recommandations de son témoin expert portant ainsi le taux de rendement demandé à 13,10%.

3.6.2 LE RISQUE D'ENTREPRISE

3.6.2.1 LE RISQUE FINANCIER

Selon la requérante, le niveau du risque financier projeté pour 1994 de la Société sera un peu moins élevé que lors des dernières causes tarifaires car le ratio de l'avoir ordinaire par rapport à la structure financière projetée pour 1994 s'est amélioré temporairement suite au premier appel public à l'épargne sur les parts de la Société. Néanmoins, SCGM s'attend à ce que ce ratio redescende aux alentours du niveau moyen visé à long terme de 38,5% pour les exercices financiers suivants.

D'autre part, la baisse du taux de rendement autorisé pour l'exercice en cours a été plus accentuée que pour les autres distributeurs.

En conclusion, le risque financier serait stable par rapport à l'année précédente et se compare à celui des autres distributeurs canadiens.

3.6.2.2 LE RISQUE D'AFFAIRES

Le risque d'affaires est relié entre autres, à la capacité de l'entreprise à poursuivre le développement de ses activités. La situation concurrentielle du gaz serait plus précaire à cause de l'évolution des prix du gaz comparativement à celle des huiles lourdes.

En conclusion, le risque d'affaires est en hausse sensible par rapport à celui de l'année précédente.

3.6.2.3 LE RISQUE RÉGLEMENTAIRE

La Société perçoit ce risque comme étant moins élevé que pour la moyenne des autres distributeurs canadiens, car il n'existe pratiquement pas de délai réglementaire dans les révisions tarifaires annuelles. De plus, les mécanismes de nivellement et de "pass-on" sont plus élaborés qu'ailleurs et ils atténuent le seul élément qui est nettement négatif par rapport aux autres distributeurs, soit l'existence du compte de trop-perçu, souligne la requérante. Si un régime de rendement incitatif était accordé, cela réduirait le niveau de la prime de risque demandé.

3.6.2.4 LE RISQUE GLOBAL D'ENTREPRISE

En conclusion, selon la requérante, le risque global d'entreprise serait plus élevé que l'année dernière et plus élevé en moyenne que celui des autres distributeurs canadiens.

3.6.3 POSITION DE L'ACIG

Selon le témoin de l'ACIG, monsieur De Montigny, les témoignages de messieurs Beaulieu et Morin sont en général trop pessimistes et conservateurs. On y retrouve des informations qui ne reflètent pas la réalité d'aujourd'hui ou qui ne sont carrément pas à date.

Les informations financières comprennent de plus de trop nombreux coussins et on y dépeint SCGM comme plus risquée que l'année dernière ou que les autres services publics, alors que la réalité est toute autre.

Même s'il reconnaît que le docteur Morin présente un témoignage très élaboré sur ce que devrait être le taux de rendement accordé à SCGM, monsieur De Montigny souligne que le taux proposé est excessif dans les circonstances et que selon lui, le taux devrait être entre 11,725% et 12%.

Il base sa recommandation sur les prévisions économiques pour 1994 qui, selon lui, seront au même niveau qu'actuellement soit à environ 8,2% pour les taux d'obligations du Canada à long terme et des taux d'environ 4,5% sur les bons du Trésor.

Quant aux résultats de la méthode des bénéfices comparables préparée par monsieur Morin surestime passablement le rendement des entreprises car elle ne tient pas compte des moins bons résultats réalisés par les entreprises en 1992, et des résultats de 1993 qui ne devraient pas s'améliorer, selon le témoin.

En ce qui regarde la prime de risque et plus particulièrement l'analyse basée sur les utilités publiques canadiennes, il souligne qu'après avoir mis l'étude de monsieur Morin à date, en y ajoutant les données de 1992 et en ne retenant que les dix dernières années, il en résulte une prime de risque de 3,13% plutôt qu'une prime de 3,11% comme l'estime monsieur Morin.

Par ailleurs, il croit que l'analyse de la prime de risque du témoin Morin, basée, entre autres, sur des entreprises américaines de distribution de gaz, n'est pas une base valable pour établir le taux de rendement de SCGM et est d'avis que cette technique d'évaluation devrait être rejetée.

Globalement, pour la méthode des primes de risque, le témoin de l'ACIG présente des estimations de taux de rendement variant entre 11,10% et 11,77%.

Par ailleurs, monsieur De Montigny rejette la méthode d'actualisation des flux monétaires, la jugeant peu fiable parce que basée sur trop d'hypothèses difficiles à déterminer.

En ce qui a trait au financement public de SCGM, le témoin souligne que le rendement observé sur le marché pour ces actions est inférieur à ce qu'exige SCGM dans la présente cause et qu'en tenant compte du fait que le rendement autorisé par la Régie est après impôt, le rendement comparable à celui obtenu par les actionnaires publics est de 20% supérieur pour SCGM. Il mentionne qu'il y aurait peut-être lieu de revoir la dépense d'impôt, laquelle ne correspond pas à une dépense réelle, mais fait plutôt partie du rendement distribué aux associés.

En conclusion, le témoin De Montigny affirme que le simple fait de refléter la baisse des taux d'intérêt, depuis la dernière décision de la Régie, devrait faire baisser le rendement autorisé à 12%, puisque les primes de risque semblent être inchangées. Un examen des méthodes du docteur Morin, après certaines mises

à jour et corrections, justifierait aussi le taux de 12%, mentionne le témoin.

3.6.4 PLAIDOIRIES

Dans sa plaidoirie, Me Lassonde mentionne que la recommandation du docteur Morin est basée sur des méthodes plus fiables que les affirmations du témoin de l'ACIG et que la Régie ne doit pas tenir compte du seul critère de la baisse de taux d'intérêt mais de l'ensemble des critères soumis par le docteur Morin, pour rendre sa décision.

Par ailleurs, il souligne que le témoin Beaulieu recommande d'accorder une rémunération additionnelle de 0,25% de plus que ce que recommande le docteur Morin sur l'avoir ordinaire de l'actionnaire, en raison de la conjoncture qu'il est à même de constater en tant qu'officier de la Société en contact régulier avec les milieux financiers.

En ce qui concerne les commentaires faits par l'ACIG sur le statut fiscal différent des actionnaires, le procureur de SCGM rappelle à la Régie que celle-ci ne peut en tenir compte puisque cela voudrait dire qu'elle devrait décider des taux de rendement à accorder selon le statut fiscal des quelque 6 000 actionnaires et que de plus, cela serait en contradiction avec la décision D-90-75 dans laquelle la Régie statuait qu'au niveau réglementaire le distributeur continuerait à être traité comme une corporation canadienne imposable.

Il rappelle également que les témoins de SCGM ont affirmé à plusieurs reprises, en réponse aux questions de l'ACIG, que le rendement effectif d'un actionnaire découlant des effets combinés de son statut fiscal et de son coût d'acquisition, n'était absolument pas pertinent à la détermination du taux de rendement à être accordé par la Régie sur l'avoir de l'actionnaire.

En conclusion, Me Lassonde soumet que la Régie doit suivre le processus traditionnel pour déterminer le rendement raisonnable sur l'avoir

des actionnaires, comme si la Société était une corporation canadienne imposable, et ce faisant appliquer les mêmes principes qu'elle a toujours reconnus et qui sont communs à toutes les régies.

L'ACIG

Le procureur de l'ACIG rappelle que la décision de la Régie dans la cause tarifaire de l'année dernière qui avait réduit le taux de rendement sur l'avoir ordinaire présumé des actionnaires à 12,5% avait été qualifiée de brutale par le témoin Morin et pourtant, on n'a constaté aucun impact négatif pour SCGM sur les marchés financiers.

Selon Me Sarault, l'ACIG serait satisfaite si la Régie utilisait les mêmes facteurs et la même logique que l'année dernière pour rendre sa décision dans la présente cause.

Selon lui, si la Régie utilise les mêmes critères que l'an dernier en tenant compte de la chute importante des taux d'intérêt à long terme, le taux de rendement devrait alors être réajusté à 12%.

Il rappelle cependant que la recommandation du témoin de l'ACIG présuppose un ratio de capitalisation de 35% de l'avoir ordinaire des actionnaires et que, si la Régie maintenait cet avoir à un ratio plus élevé, la recommandation de l'ACIG serait alors de 11,75% et ce sans mécanisme de rendement incitatif.

Il souligne également à la Régie que les prévisions économiques soumises l'année précédente par son témoin-expert, monsieur De Montigny, se sont avérées plus justes que celles soumises par le témoin-expert de SCGM, le docteur Morin.

En ce qui concerne le risque global de l'entreprise qui comprend le risque financier, le risque d'affaires et le risque réglementaire, c'est l'attitude des investisseurs qui manifestent leur appréciation du degré plus ou

moins élevé du risque de SCGM qui importe, souligne Me Sarault.

Or, si on se fie au comportement des débentures de SCGM ou au franc succès de l'émission des parts de janvier 1993, force est de conclure que les investisseurs sont très favorables aux titres de l'entreprise, mentionne-t-il.

En ce qui a trait au risque d'affaires présumément plus élevé, en raison de l'augmentation relative des prix du gaz naturel par rapport aux autres formes d'énergie qui pourrait résulter en des pertes de volumes et de revenus, le procureur de l'ACIG rappelle que c'est un risque qui est présent année après année et que ce n'est pas un fait nouveau.

Cela fait partie du travail prévisionnel que doit effectuer le distributeur à chaque année. Il lui appartient de choisir un scénario agressif, optimiste ou conservateur. Or, il ressort clairement des témoignages de monsieur Caillé et des autres témoins de SCGM, que le distributeur a choisi le scénario agressif.

De l'avis de Me Sarault, le rendement qui est accordé à l'entreprise reflète déjà une prime de risque qui tient compte de la fluctuation des prix du gaz par rapport aux autres formes d'énergie. Alors, sur cette question, l'ACIG suggère à la Régie de retenir l'opinion de son expert, monsieur Peter Milne qui affirme que le risque d'affaires de SCGM est similaire à celui de Consumers' Gas, car selon lui, le risque global de SCGM est identique à celui de l'année précédente.

En ce qui concerne le déséquilibre de rendement entre les associés, l'ACIG est d'avis que ce déséquilibre pose un dilemme à la Régie à plusieurs égards. Selon elle le coût réel, pour SCGM, du capital de l'émission de 110 000 000 \$ est moindre que le coût réel de capital autorisé par la Régie.

Une façon de corriger cette situation, selon l'ACIG, serait de réduire le montant présumé d'impôt et de taxes en capital de 11,4%, pour tenir compte des actionnaires du grand public qui n'exigent pas cette compensation.

3.6.5 CONCLUSION DE LA RÉGIE

En rendant sa décision sur le taux de rendement à accorder sur l'avoir ordinaires des sociétaires, la Régie a pris en considération, entre autres, les éléments suivants:

1. les taux des obligations;
2. les taux d'intérêt;
3. la prime de risque;
4. les bénéfiques comparables;
5. le maintien de l'intégrité financière de l'entreprise;
6. la prime "Québec";
7. le contexte économique actuel.

À cause de la faiblesse de l'économie canadienne, pour ne pas dire nord-américaine, les corporations canadiennes, en général, ont connu une baisse importante du taux de rendement sur leurs investissements, plus particulièrement depuis deux ans. De plus, les rendements anticipés pour l'année 1994 ne prévoient pas d'augmentations substantielles pour ces corporations.

Par ailleurs, tout en reconnaissant que personne n'a de boule de cristal, il n'en demeure pas moins, selon la plupart des experts financiers, qu'on ne prévoit pas d'augmentations substantielles des taux des obligations du Canada et des taux d'intérêt pour 1994.

En ce qui concerne la prime de risque, la Régie après avoir analysé la situation de SCGM en regard des autres distributeurs canadiens et en comparaison avec sa situation en 1992-1993, en arrive aux conclusions qui suivent.

3.6.5.1 LE RISQUE D'AFFAIRES

La Régie reconnaît que pour l'année 1994, le risque d'affaires du distributeur pourrait augmenter en comparaison de l'année 1992-1993, même si tous les spécialistes s'entendent pour dire qu'il y aura une légère reprise économique en 1994. En effet, si les prix de la marchandise gaz étaient plus élevés que prévu, la position concurrentielle du distributeur pourrait être affectée de façon négative.

Néanmoins, la Régie croit que les programmes fort agressifs de développement du marché mis en place par le distributeur pourraient lui permettre d'atteindre ses objectifs.

3.6.5.2 LE RISQUE RÉGLEMENTAIRE

Comme il a été mis en preuve lors des audiences, les décisions de la Régie durant les dernières années ont démontré, sans aucun doute, que le distributeur évoluait dans un cadre réglementaire stable, juste, raisonnable et compréhensif des besoins des investisseurs et des préoccupations des maisons de notation de crédit et qu'à cet égard, le système réglementaire lui a permis justement d'atteindre un bon équilibre financier.

3.6.5.3 LE RISQUE FINANCIER

En maintenant le ratio d'avoir des sociétaires de SCGM à 38,5% et son ratio de couverture des intérêts à environ 2,46, qui est, faut-il le rappeler, avantageusement comparable aux autres distributeurs de gaz naturel canadiens, la Régie est d'opinion que cela permet à SCGM d'être dans une position financière confortable.

De plus, en comparant, entre autres, les taux de rendement des obligations et les taux d'intérêt prévus pour 1994, au taux de rendement autorisé sur l'avoir moyen présumé des sociétaires, la Régie est d'avis que la prime de risque accordée dans les circonstances répond bien au besoin des investisseurs.

Quant à la recommandation de l'ACIG de réduire le montant présumé d'impôt et de taxe sur le capital de 11,4%, afin de tenir compte des sociétaires du grand public qui n'exigent pas cette compensation, la Régie est d'avis que le bénéfice réel de chaque sociétaire dépend du coût d'acquisition de ses actions et de son statut fiscal.

De plus, elle rappelle que dans sa décision D-90-75, relativement à la réorganisation corporative, la Régie statuait que SCGM continuerait à être traitée comme une corporation canadienne imposable.

La Régie est donc d'opinion qu'elle doit continuer de considérer que l'incidence fiscale du rendement réel appartient aux sociétaires et maintenir les mêmes présomptions d'impôt sur le revenu et de taxe sur le capital, avec les mêmes modes de régularisation et de surveillance.

Par ailleurs, cette matière n'ayant pas été traitée à fond dans la

présente cause, toute modification à cette méthode tarifaire adoptée dans la décision D-90-75 serait irrégulière et prématurée, selon la Régie.

Néanmoins, même si la Loi n'oblige plus un distributeur depuis 1988 à soumettre un dossier préalable à la Régie lors d'émissions de parts, de modification du capital social, ou de toute transformation ou dilution, de tels changements peuvent avoir des incidences sur la structure de capital réelle prévue aux coûts imputés dans les tarifs; la Régie n'en serait informée que trop tard en cause tarifaire ou de fermeture. À cet égard, la Régie juge que de tels changements devront éventuellement être analysés dans une cause spécifique.

Par ailleurs, la Régie reconnaît que même avec une cote de crédit égale ou supérieure à celles des distributeurs ontariens, la requérante a des coûts de financement supérieurs à ces distributeurs.

La Régie déplore cet état de fait, mais croit néanmoins que dans le contexte économique actuel, un taux de rendement autorisé de 12% sur l'avoir ordinaire des sociétaires demeure sécurisant pour les financiers et les maisons de notation, qu'il est comparable au taux autorisé chez d'autres compagnies publiques canadiennes et que dans ce contexte ce taux de rendement est juste et raisonnable.

3.7 MÉCANISME DE RENDEMENT INCITATIF

Dans la présente requête, sur le sujet ci-haut mentionné, la requérante rappelle que c'est suite à la décision D-92-18 qu'elle présente une demande pour

avoir accès au trop-perçu, en mentionnant que la mécanisme de rendement incitatif a pour but:

- . de reconnaître les efforts additionnels déployés par l'entreprise en vue d'améliorer sa performance;
- . de corriger l'asymétrie qui résulte de la possibilité de ne pas atteindre le rendement autorisé, mais l'impossibilité a priori de dépasser ce même rendement.

Ce mécanisme permettrait à l'entreprise de réaliser un rendement additionnel, jusqu'à concurrence de 0,75%, dans la mesure où les efforts additionnels déployés se traduisent par un trop-perçu et que celui-ci n'a pas été réalisé au détriment du niveau de service offert aux consommateurs, ni au détriment du maintien de la sécurité du réseau et du public.

La pièce GM-18, document 10 explique la nouvelle proposition de réglementation incitative, la formule de partage du trop-perçu, les conditions d'accès ainsi que les mesures de performance, leurs définitions et l'établissement de la prime incitative.

Selon le témoin de la requérante, le docteur Morin, cette possibilité de réaliser une prime incitative dépendant de l'efficacité de gestion de l'entreprise, viserait à fournir la motivation nécessaire à la minimisation des coûts, à l'augmentation de l'efficacité et à la prestation d'un service de haute qualité ce qui manque dans un régime de réglementation traditionnel, selon lui.

3.7.1 POSITION DE L'ACIG

Dans son témoignage, monsieur Milne reconnaît que la procédure annuelle de fermeture des livres effectuée par la Régie pour déterminer les surplus des revenus générés par le distributeur est une procédure unique de réglementation parmi toutes les régies qui ont autorité sur les compagnies de distribution de gaz et de transport, ce qui pourrait exposer

SCGM à un risque d'entreprise plus élevé que les autres distributeurs de gaz canadiens.

Néanmoins, selon monsieur Milne, il faut juger cet aspect dans un contexte d'expérience vécue. À cet égard, le témoin soutient que durant la dernière décennie, la Régie a permis à SCGM d'obtenir un retour sur l'équité des actionnaires plus élevé que la plupart des autres distributeurs canadiens et que dans ses décisions, la Régie avait dû prendre en considération ce risque particulier de SCGM.

Le deuxième facteur que l'on doit considérer, selon monsieur Milne, est que durant cette même période, SCGM a toujours obtenu des revenus supérieurs à ceux alloués, ce qui fait que les actionnaires n'ont jamais eu de manque à gagner sur les rendements autorisés par la Régie.

Le troisième facteur est que même si depuis environ l'année 1985 le réseau de distribution a été sous utilisé, les actionnaires de SCGM ont été autorisés à recevoir une compensation pour leurs dépenses d'amortissement et un plein rendement sur le capital investi.

Par ailleurs, l'établissement d'un mécanisme incitatif est toujours difficile à structurer et à appliquer, selon monsieur Milne. Toute tentative d'instaurer un tel mécanisme doit avoir comme principe fondamental de protéger les intérêts des abonnés en premier. Selon le témoin, dans sa proposition, SCGM n'a pas tenu compte de ce principe.

Quant aux critères d'évaluation de ce mécanisme proposé par SCGM, ils auraient eu plus de valeur s'ils avaient été comparés avec ceux des autres distributeurs canadiens.

3.7.2 PLAIDOIRIES

Dans sa plaidoirie, le procureur de la requérante décrit le contexte particulier de la réglementation au Québec, qui justifie à lui seul un mécanisme incitatif pour corriger

l'asymétrie du rendement auquel peut aspirer un distributeur.

Il réfère au mécanisme de trop-perçu qui a été incorporé dans la législation à l'article 36 de la Loi sur la Régie du gaz naturel, qui fait qu'en pratique le distributeur ne peut s'attendre à récupérer un manque à gagner une année par un dépassement du rendement ultérieurement.

Me Lassonde fait un bref historique de l'implantation du compte de trop-perçu et des comptes de nivellement et de régularisation qui y sont reliés.

Il fait également une revue de la jurisprudence de la Régie dans ce dossier, en rappelant que celle-ci avait déjà permis à SCGM d'avoir accès à un système de prime incitative dans le passé, système qui a été abandonné en 1988.

Selon le procureur de la requérante, rien dans la Loi sur la Régie du gaz naturel n'empêche de mettre en place un mécanisme de rendement incitatif. Ce que la Société propose n'est qu'une alternative à l'abrogation de l'article 36 de la Loi qui replacerait la Société dans un système dit traditionnel.

Il souligne que le mécanisme de rendement incitatif vise donc primordialement à corriger en partie l'asymétrie puisque, selon la méthode de partage qui sera retenue, il ne l'élimine pas totalement.

Par ailleurs, la proposition de la requérante permet à la Régie de s'assurer que le rendement additionnel réalisé par la Société ne l'aura pas été au détriment de la sécurité du réseau ou du service à la clientèle, ce qui n'est pas nécessairement le cas dans le régime traditionnel de réglementation auquel les autres distributeurs sont assujettis. Le régime que propose la Société comporte donc certains avantages sur la réglementation traditionnelle.

L'objectif, admet Me Lassonde, n'est pas substantiellement différent de celui qui était recherché dans les propositions antérieures rejetées à deux reprises par la Régie. La procédure proposée est cependant différente et

est susceptible de répondre aux appréhensions antérieures de la Régie, selon lui.

Le procureur de la requérante réfute l'affirmation du témoin de l'ACIG, monsieur Milne, qui déclare que le système actuel n'est pas injuste pour l'actionnaire puisque depuis dix ans celui-ci a toujours atteint le rendement autorisé. Selon Me Lasonde, la pièce GMI-18, document 12, montre que tel n'a pas toujours été le cas et que durant la période de 1982 à 1992, les consommateurs se sont vu rembourser sur une base nette une somme de 38 404 000 \$ alors que l'actionnaire a assumé une perte de 2 864 000 \$.

En ce qui concerne les critères proposés par la requérante, Me Lasonde mentionne que ceux-ci permettent à la Régie d'effectuer un suivi administratif simple et de vérifier si l'entreprise n'a pas augmenté ses revenus au détriment du service à la clientèle.

En conclusion, le procureur de la requérante affirme que ce système a l'avantage d'être simple et d'éviter que la Régie ait à faire de la micro-gestion, à la place des dirigeants de l'entreprise.

L'ACIG

Le procureur de l'ACIG, Me Sarault, dans sa plaidoirie, rappelle que comme l'a démontré monsieur Milne, l'ACIG a plusieurs objections de principe et de modalité au mécanisme de rendement incitatif proposé par SCGM.

En premier lieu, le procureur de l'ACIG rappelle que depuis 1985, alors que la capacité du réseau était sous-utilisée, ce sont les usagers existants et en particulier ceux du secteur industriel qui, par l'interfinancement, ont payé davantage dans leur tarif pour compenser cette sous-utilisation du réseau.

Selon Me Sarault, alors qu'on se rapproche enfin de la pleine capacité du réseau, le moment choisi, pour donner des incitatifs additionnels aux actionnaires, semble un peu inopportun.

L'ACIG croit qu'il serait plus juste et plus équitable que ce soit les abonnés ayant payé pendant toutes ces années-là qui profitent d'abord des fruits de la pleine utilisation du réseau.

Deuxième objection de base, c'est qu'il n'est pas évident qu'un trop-perçu proviendrait nécessairement d'une meilleure performance du distributeur.

Me Sarault donne en exemple que des prévisions trop conservatrices au niveau des ventes ou des augmentations de ventes supérieures, causées par des facteurs inattendus, peuvent entraîner des revenus supplémentaires. Il souligne également que des prévisions trop grandes au niveau des dépenses auraient le même effet.

Dans tous ces cas, on peut avoir un trop-perçu qui est attribuable à des facteurs qui n'ont rien à voir avec une meilleure performance de la part du distributeur. Or, dans le mécanisme de rendement incitatif proposé par SCGM, il n'y a aucun mécanisme qui permet à la Régie de contrôler le trop-perçu pour une quelconque de ces causes-là, mentionne Me Sarault.

Par ailleurs, si on veut réformer le système et permettre des rendements qui sont plus élevés à cause du système incitatif, le procureur de l'ACIG pense qu'il faut sérieusement réfléchir aux autres composantes du système, tel que l'année projetée versus l'année historique et les comptes de stabilisation qui diminuent considérablement les risques de l'entreprise.

De plus, Me Sarault rappelle qu'avec la formule proposée, c'est l'actionnaire qui profite d'abord de la première tranche et demie du rendement. C'est celle qui est la plus facile à atteindre, surtout si on se fie aux dernières années. SCGM n'a aucun incitatif à performer une fois que ce premier seuil est atteint. Une fois que la Société a eu sa première tranche et demie, il n'y a aucun incitatif à travailler pour les clients.

Quant aux indices de performance, ils ont été établis par SCGM selon des standards qui leur sont propres, sans les comparer à ceux utilisés

par d'autres entreprises similaires dans l'industrie, mentionne le procureur.

En conclusion, Me Sarault mentionne que la proposition présentée par SCGM n'est pas assez élaborée, ni assez sérieuse pour entraîner immédiatement une application du mécanisme de rendement incitatif.

Il suggère donc à la Régie de continuer d'exercer, sur une base ponctuelle, la discrétion qui lui est conférée par l'article 36 de la Loi à l'effet de rembourser ou non une partie des excédents à l'actionnaire, à la lumière de la preuve qui lui aura été présentée quant aux causes du trop-perçu et quant à savoir si le distributeur a été plus performant et qu'il mérite bel et bien de conserver une part de ce trop-perçu.

3.7.3 CONCLUSION DE LA RÉGIE

Même si la Régie juge que le taux de rendement accordé chaque année est juste et raisonnable, la Régie a démontré depuis quelques années qu'elle était favorable à l'analyse du principe de mécanisme de rendement incitatif en remplacement de la prime incitative sur les trop-perçus en vigueur de 1983 à 1988.

La Régie croit qu'un tel mécanisme peut être une source de motivation importante pour des gestionnaires et pourrait inciter au surpassement dans l'amélioration de la performance.

A cet égard, il faut reconnaître qu'il existe présentement chez le personnel cadre de la Société, un programme d'incitation au rendement et la Régie est d'avis que le trop-perçu réalisé durant les années 1982 à 1992 n'est pas étranger à ce programme qui a permis de rembourser aux clients un montant de 42 273 000 \$ pour la même période.

Il faut aussi admettre en toute justice que même sans être assuré d'avoir accès au trop-perçu, la preuve a été faite que SCGM a déployé les

efforts nécessaires à, non seulement atteindre son taux de rendement autorisé, mais à le dépasser.

Par ailleurs, il est vrai que la réglementation québécoise sur le taux de rendement est différente des autres réglementations canadiennes et américaines où il n'existe pas de compte de trop-perçu et où les entreprises deviennent totalement tributaires de leurs réalisations pour le meilleur ou pour le pire.

Même si dans notre réglementation, il existe des comptes de nivellement et de stabilisation qui n'existent pas chez les autres distributeurs canadiens, la Régie est d'avis que cela ne corrige pas entièrement le manque de symétrie.

La Régie est d'opinion que de reconnaître les efforts déployés par l'entreprise pour améliorer sa performance est un stimulant dont le résultat pourrait être bénéfique autant à l'entreprise, qu'à la clientèle.

La Régie reconnaît qu'il n'est pas facile d'établir des indicateurs de performance qui seraient incontestables. Néanmoins ceux proposés par la requérante, même s'ils ne contiennent pas d'indicateurs reliés au contrôle des coûts, sont quand même acceptables pour la Régie puisqu'ils pourront faire l'objet de vérification par celle-ci.

De plus, la Régie est d'avis que permettre à SCGM d'avoir accès à une partie du trop-perçu, est une forme d'incitatif qui devrait inciter l'entreprise à minimiser ses coûts puisque cela résulterait en un trop-perçu plus élevé. De plus, la Régie rappelle qu'elle peut évaluer, à chaque cause tarifaire la justesse des projections de ventes et de dépenses d'exploitation.

Par ailleurs, la Régie pourra à la lumière des résultats de la première année de ce régime, modifier ou remplacer ces indicateurs pour l'année suivante.

Néanmoins, la Régie ne peut accepter la formule de partage proposée par la requérante. En effet, la preuve a démontré que le trop-perçu réalisé au cours des dix dernières années se

situait en moyenne à environ 4 000 000 \$ par année ce qui correspond à peu de chose près à la première tranche que voudrait recevoir SCGM.

Selon la Régie, une telle formule de partage éliminerait presque de façon automatique la possibilité pour la clientèle de recevoir une part du trop-perçu.

La Régie est d'avis que les abonnés doivent avoir le potentiel d'un minimum de 50% de tout trop-perçu. Quant à l'autre tranche de 50%, la requérante pourrait l'obtenir selon la formule qui suit:

Le trop-perçu que conservera le distributeur sera égal à la multiplication de cette deuxième tranche par le pourcentage de sa performance, ce pourcentage ayant comme minimum 85% et comme maximum 95%.

Si le pourcentage de performance est inférieur au minimum, les montants de cette deuxième tranche seront remboursés aux abonnés.

Si le pourcentage maximum est atteint, la totalité de cette deuxième tranche sera conservée par le distributeur.

Si le pourcentage atteint se situait entre le minimum et le maximum, la différence sera remboursée aux abonnés.

De l'avis de la Régie, cette formule est plus équitable pour les abonnés et le distributeur.

3.8 ACTIVITÉS NON-RÉGLEMENTÉES

Lors de la réorganisation corporative présentée dans la cause R-3186-90, Gaz Métropolitain s'était engagée à transférer toutes les activités non-réglées hors de la Société en commandite Gaz Métropolitain. Les démarches en vue de réaliser cet objectif sont amorcées et la réalisation complète du processus de transfert est prévue pour le 1^{er} octobre 1993.

Selon la requérante, le processus consiste à créer des filiales relevant de SCGM et d'y transférer les

activités non assujetties à l'autorité de la Régie du gaz naturel, tel que présenté à l'organigramme corporatif de la pièce GMi-16, document 1. Les activités de ces filiales sont en continuité ou en complémentarité avec la distribution et le transport du gaz naturel.

Le témoin de la requérante, monsieur Robert Normand, explique les raisons pour lesquelles ces filiales relèvent de SCGM plutôt que de Gaz Métropolitain, inc. (GMi) ou de Noverco (1991). En ce qui a trait à GMi, celle-ci ne peut et ne pourra regrouper sous elle aucune autre filiale que SCGM, en raison de son statut commercial de compagnie "single purpose". Quant à Noverco (1991), elle est une société de portefeuille qui n'a pas la mission de gérer des filiales regroupées sous SCGM et n'a pas de personnel à son service.

Ce transfert des activités non-réglementées est sans conséquence sur l'imputation des charges de l'activité réglementée aux activités non-réglementées, entre autres, l'utilisation des ressources humaines. Ces charges seront imputées sur la même base qu'avant le transfert, à une entité corporative séparée plutôt qu'à une division de SCGM, mentionne le témoin, Robert Normand.

L'impact de ce transfert se manifeste sur la structure de capital de SCGM qui actuellement incorpore le financement de l'ensemble de ses investissements, tant réglementés que non-réglementés.

À partir du 1^{er} octobre 1993, la structure de capital ne comportera que la valeur de son équité dans les filiales non-réglementées. Ces filiales, à l'exception d'une seule, ont obtenu leur financement de façon autonome. Une des filiales en question servira à offrir du financement destiné à l'installation d'équipements opérant au gaz naturel dans le cadre du programme de rabais à la consommation.

La Société s'est engagée à garantir les prêts que cette filiale de financement fera aux usagers de gaz naturel mais, il n'y a aucun changement pour les usagers par rapport à la situation actuelle déclare le témoin Normand.

La requérante déclare que les filiales étant regroupées sous des entités corporatives distinctes,

la séparation sera plus claire, les livres comptables seront distincts de ceux de la Société et les diverses opérations seront plus facilement identifiables. La requérante soumet également que la gestion de la Société et de l'ensemble de ses filiales continuera d'être neutre sur la cote de crédit et les coûts d'emprunt de SCGM.

3.8.1 PLAIDOIRIES

Dans sa plaidoirie, le procureur de la requérante souligne que les changements apportés à la structure corporative ont été faits pour répondre aux engagements pris par la Société lors de la réorganisation de 1990 et pour obtempérer à la décision D-90-75 qui exigeait une plus grande transparence dans les livres de la Société.

De plus, il rappelle que bien que SCGM ait garanti les dettes de la Société de financement, les associés de cette dernière, représentés par le commandité GMi ont accepté d'injecter, au besoin, du capital pour permettre à l'entité de financement de rembourser ses dettes, évitant ainsi que la banque exerce sa garantie contre SCGM.

Ces mesures, selon Me Lassonde, permettent ainsi de protéger les consommateurs de gaz contre tout coût relié aux activités non-réglementées des filiales de SCGM.

L'ACIG

Le procureur de l'ACIG déplore que l'on utilise des filiales de SCGM alors qu'il y a d'autres compagnies comme Noverco ou GMi qui sont à la disposition de l'entreprise pour exercer ses activités non-réglementées. Il déplore également que le crédit de SCGM soit engagé comme caution pour financer les programmes PRC. L'ACIG souhaite que le jour vienne où l'objectif

manifesté par la Régie dans sa décision D-90-75 se réalise et que soit coupé le lien ombilical entre les activités réglementées et non-réglementées.

CIGMA

Quant au procureur de CIGMA, Me Tourigny, il souligne que le cautionnement de SCGM pour une compagnie affiliée non-réglementée fait bénéficier cette dernière d'un taux d'intérêt préférentiel.

Cette compagnie affiliée reprête à des taux plus élevés, à des acheteurs d'équipement de gaz naturel, réalisant ainsi des profits grâce à l'endossement des usagers de gaz naturel de SCGM, affirme Me Tourigny.

Bien que ce nouvel arrangement ne soit pas tellement différent de ce qui existe présentement, le procureur encourage la Régie à garder toute la vigilance que doit démontrer dans de telles circonstances un organisme de réglementation économique, puisque ce cautionnement, en définitive, fait prendre un risque aux usagers, de conclure Me Tourigny.

RÉPLIQUE DE SCGM

Me Lassonde, dans sa réplique à expliqué que SCGM est venue à la Régie antérieurement pour demander de financer les PRC par de la dette, parce que c'était la façon d'offrir un financement à prix compétitif pour les clients et que la Régie a autorisé SCGM à financer les PRC par voie de dette. Le seul changement est que le distributeur transfère ces prêts dans une Société de financement. Il ne faut pas perdre de vue que ces prêts, qui vont être faits par la Société de financement ont pour but de mousser les ventes de gaz. Vous avez là une société non-réglementée, dans le fond, qui travaille pour mousser les ventes de gaz, explique Me Lassonde.

3.8.2 CONCLUSION DE LA RÉGIE

La Régie constate que la structure corporative du groupe a subi plusieurs changements depuis la décision D-90-75. Bien que ces changements n'ont eu aucune influence sur le coût de service des usagers et sur la situation financière de SCGM, la Régie aurait préféré que ces activités non-réglées soient incluses dans des entités non reliées à SCGM.

La Régie est satisfaite que toutes ces filiales, à l'exception de la Société de financement, se financeront d'elles-mêmes sans quelque garantie ou caution de SCGM et rappelle à la Société qu'elle ne pourra fournir aucune garantie ou caution à ses filiales sans son autorisation préalable.

En ce qui concerne la garantie par SCGM de la dette de la Société de financement, cette garantie ayant un impact direct sur les engagements de la Société, la Régie s'attend à être informée de toute augmentation importante de cette garantie.

De plus, afin de s'assurer de la transparence des transactions de toutes les filiales reliées à SCGM, il est essentiel que la Régie obtienne toute l'information sur les filiales, soit leur statut corporatif, leurs livres comptables et leurs données financières.

Lors des causes tarifaires et de fermeture, le détail des transactions entre les filiales et la Société devra être déposé, ainsi que les données financières suivantes de ces filiales:

- . Revenus, dépenses, bénéfice net, actif total, total de la dette, financement additionnel et les sources et garanties, événements extraordinaires et exceptionnels.

3.9 PROVISION - AUTO-ASSURANCE

Selon le témoin de SCGM, monsieur Despars, les modifications demandées dans le traitement de la provision pour auto-assurance découlent des changements survenus au cours de 1993 au niveau des franchises auto-assurées.

Le témoin explique qu'afin d'atténuer l'augmentation de la prime d'assurance prévue, il fallait augmenter le niveau de l'auto-assurance. La hausse de la franchise auto-assurée entraîne un risque de réclamations plus élevé, donc un besoin d'une provision plus élevée. S'il n'y a pas d'augmentation de la provision, explique le témoin, il y aura sous évaluation de celle-ci et report à une année future du solde non provisionné qui devra être reporté sur une deuxième, troisième ou quatrième génération de clients.

De toutes les méthodes étudiées, celle proposée par la requérante est celle actuellement en vigueur, mais sans plafond. La requérante propose cette méthode pour sa facilité d'application et aussi parce que cette méthode assure une neutralité pour les usagers.

3.9.1 CONCLUSION DE LA RÉGIE

La Régie est satisfaite de la preuve qui a été faite sur la nécessité d'une provision plus élevée pour combler la déficience qui existe dans ce compte.

La Régie approuve la modification demandée par la requérante puisque cette nouvelle méthode assure une neutralité pour les usagers.

3.10 GRILLE TARIFAIRE

3.10.1 OBJECTIFS DE SCGM

La requérante déclare que les principaux objectifs poursuivis dans la répartition de l'augmentation tarifaire est de tendre le plus possible vers des tarifs basés sur les coûts. L'approche proposée vise également une correction partielle de l'interfinancement dont bénéficient les clients résidentiels, ainsi que la réduction de la contribution du tarif 4 à cet interfinancement.

3.10.2 RÉPARTITION DE L'AUGMENTATION TARIFAIRE

Selon la preuve déposée, les clients dont le volume est de moins de 3 200m³/mois (tarif 1) subissent une augmentation moyenne de 3,8%.

Pour les clients du tarif 1, dont la consommation est supérieure à 3 200M³/mois, ainsi que les clients des tarifs 3 et 6, les augmentations ont été établies de façon à maintenir les différentes structures tarifaires inchangées. L'augmentation de cette clientèle au tarif 1 est de 2,1% tandis que les tarifs 3 et 6 diminuent de 0,2% et de 1,0% respectivement.

Par ailleurs, les clients du tarif 4 bénéficient d'une diminution de 2,3% laquelle, avec la signature de contrats, pourrait à plus long terme atteindre 5%.

En ce qui concerne les clients du tarif 5, il n'y aura aucune augmentation tarifaire et la renégociation des contrats à leur échéance pourrait leur permettre de bénéficier d'une baisse de l'ordre de 2,1%.

3.10.3 PROCÉDURE DE "PASS-ON"

La requérante soumet à la Régie, pour approbation, une proposition de modification de la procédure actuelle de répartition des ajustements subséquents ("pass-on") entre les classes tarifaires.

La Société propose spécifiquement à la Régie d'adopter de façon permanente le principe d'une répartition uniforme en pourcentage des ajustements subséquents, lors des causes d'ajustement de tarifs qui surviennent entre deux causes tarifaires en lieu et place de l'actuelle répartition uniforme en cents par mètre cube.

La preuve a démontré que les fondements de la méthode actuelle remontent à l'ordonnance G-85 du 30 mai 1973 et qu'à cette époque, les prix du gaz comprenaient à la fois le prix de marchandise et le service de transport et distribution, alors qu'actuellement le prix de la marchandise fluctue mensuellement selon son propre mécanisme d'ajustement. En conséquence, les ajustements subséquents qui demeurent, visent des changements des coûts de transport et de distribution du gaz.

La Société soumet que dans son étude d'allocation du coût de service, les frais fixes de transport et de distribution sont alloués selon des facteurs d'allocation dont les résultats sont plus près d'une répartition uniforme en pourcentage des coûts que d'une répartition uniforme en cents par mètre cube.

L'adoption du principe d'une répartition uniforme en pourcentage des ajustements subséquents lors des causes d'ajustement de tarifs qui surviennent entre deux causes tarifaires permettrait ainsi de maintenir la stabilité entre ces causes, des liens entre les différents tarifs déjà approuvés par la Régie, soumet la requérante.

3.10.4 POLITIQUE DE DÉPÔT EXIGÉ DES CLIENTS

La requérante soumet à la Régie que l'ordonnance actuellement en vigueur qui date de 1977 et qui n'a été que légèrement modifiée en 1990 pour le calcul des intérêts payables aux clients devrait être révisée, pour tenir compte de la situation actuelle et des effets négatifs de la récession.

Le témoin Bossé explique à la Régie que les conditions économiques difficiles amènent plusieurs clients, au niveau commercial et industriel, à se financer à même leurs fournisseurs en retardant le paiement de leurs factures.

Selon la requérante, 90% des mauvaises créances originent des clients commerciaux et industriels et 63% des clients qui ont déclaré faillite étaient depuis moins de trois ans des clients de la Société. Elle soumet également que 40% de cette même catégorie de clients seront consommateurs de gaz pour une durée de moins de trois ans.

L'ordonnance présentement en vigueur ne protège pas adéquatement SCGM contre cette catégorie de clients, soumet la requérante.

Les autres problèmes soulevés par la requérante sont les suivants:

- . l'obligation de formuler les demandes de dépôt par écrit;
- . la définition d'un nouveau client;
- . les cas de fraude et manipulation d'équipement;
- . la difficulté d'appliquer le dépôt sur des montants dûs, suite à la nouvelle loi sur l'insolvabilité.

Selon la requérante, les modifications proposées s'inspirent des règlements en vigueur chez Hydro-Québec et des pratiques utilisées chez d'autres distributeurs de gaz au Canada.

3.10.5 INTERFINANCEMENT

Selon la pièce GMi-1, document 21, page 3, l'estimation faite par la requérante de l'interfinancement dont bénéficient les clients résidentiels du tarif 1, selon la méthode actuelle d'allocation du coût de service, serait 75,9 millions \$ pour 1993-1994, alors qu'elle était de 78,6 millions \$ pour 1992-1993.

La contribution des tarifs 3 et 4 à l'interfinancement passe de 12,4 millions \$ et 30,5 millions \$ en 1992-1993 à 11,8 millions \$ et 26,2 millions \$ respectivement en 1993-1994.

La contribution du tarif 5 passe quant à elle de 4,5 millions \$ à 3,2 millions \$. Il est également souligné que la contribution du tarif 1 commercial à l'interfinancement passe de 30,8 millions \$ en 1992-1993, à 34,2 millions \$ en 1993-1994 alors qu'elle était de seulement 14,6 millions \$ en 1991-1992.

Selon le témoin monsieur Noël, la correction de l'interfinancement doit se faire à un rythme qui tient compte de la capacité d'absorber des clients du tarif 1.

De plus, souligne le témoin, la réduction de l'interfinancement ne doit pas détériorer la position concurrentielle de SCGM, en particulier au secteur résidentiel, où l'on constate que l'entreprise perd des clients année après année. Augmenter trop brusquement leurs tarifs aurait pour effet d'accentuer ces pertes.

Cette situation se traduirait, alors, par des pertes de revenus qui auraient comme conséquence d'augmenter l'interfinancement au lieu de le diminuer. Il faut donc être prudent dans la réduction de l'interfinancement, déclare le témoin.

3.10.5.1 POSITION DE L'ACIG

Le témoin Milne soutient que les clients des tarifs 4 et 5 subventionnent la clientèle résidentielle pour une somme de 35 millions \$ pour l'année 1992-1993, alors qu'il n'y a pas ou très peu de subventions à la clientèle résidentielle, chez les distributeurs ontariens.

Afin de réduire de façon importante l'interfinancement supporté par la clientèle des tarifs 4 et 5, l'ACIG appuie l'augmentation du tarif 1 proposée par SCGM et demande, de plus, que la réduction de 13,6 millions \$ du coût de capital proposée par l'ACIG serve également à réduire l'interfinancement payé par la clientèle de ces tarifs.

Néanmoins, il admet que si SCGM pouvait augmenter le nombre de clients dans son secteur résidentiel, cela permettrait à la Société de répartir ses coûts sur un nombre plus élevé de clients et que par le fait même cela contribuerait à éliminer le problème de l'interfinancement. Par ailleurs, le témoin reconnaît que d'augmenter de façon trop brusque les tarifs résidentiels pourrait sérieusement affecter la position concurrentielle dans ce secteur.

3.10.6 MODIFICATION AU SUPPLÉMENT POUR SERVICE DE POINTE

Deux motifs incitent SCGM à proposer des modifications au supplément pour service de pointe:

1. les modifications apportées par Hydro-Québec à ses tarifs bi-énergie;

2. la nécessité d'appliquer le supplément pour service de pointe au résidentiel pour freiner la conversion de ce marché à la bi-énergie électricité-gaz.

Hydro-Québec annonçait, le printemps dernier, l'installation d'équipements de télécommande chez ses clients bi-énergie commerciaux, institutionnels et industriels. L'installation de ces équipements vise, selon la requérante, à permettre à Hydro-Québec d'interrompre à distance les équipements électriques pour que les équipements d'appoint gaz mazout ou autres prennent la relève.

Le but recherché par Hydro-Québec est d'une part de s'assurer que le client ne puisse être à l'électricité en pointe, et d'autre part, de réduire la période au cours de laquelle le client fonctionne avec l'énergie d'appoint, donc de maximiser les ventes d'électricité en limitant la période de pointe au strict minimum requis par Hydro-Québec pour opérer son réseau, affirme la requérante.

Hydro-Québec pourra d'ailleurs dorénavant garantir à ses clients commerciaux, suite à l'installation des télécommandes qui devrait être complétée d'ici novembre 1994, une période de pointe maximale de 400 heures par année.

Ces modifications vont permettre, selon SCGM, de réduire la période de pointe, d'ici novembre 1994, à 400 heures par année ou 11,86% d'une consommation normale de chauffage, versus 15% sous la structure actuelle.

Les frais fixes encourus pour rendre le gaz naturel disponible doivent donc être amortis sur un plus petit volume, justifiant une révision du supplément pour service de pointe, du moins pour les clients commerciaux, institutionnels et industriels qui passeraient de 40¢/m³ à 60¢/m³, déclare SCGM.

Les modifications apportées par Hydro-Québec ne visent pour l'instant que la clientèle commerciale, institutionnelle et industrielle. SCGM doit donc, pour être équitable, faire une distinction entre le supplément pour service de pointe applicable au résidentiel et celui

applicable au commercial, institutionnel et industriel. Ce n'est en effet que dans ces derniers cas que la période de pointe a été réduite par Hydro-Québec, justifiant une révision du niveau du supplément.

Même s'il n'y a aucun changement au supplément de service de pointe au résidentiel, la requérante propose, dans un premier temps, de commencer à facturer le supplément aux clients qui ne nécessitent pas de deuxième compteur, donc à ceux qui n'utilisent le gaz qu'à des fins de chauffage, et de modifier éventuellement la structure du supplément, pour pouvoir tenir compte de la durée de la période de pointe de chaque client dans la détermination du taux du supplément.

Le témoin Hung Bui-Quang, soutient d'autre part que dans l'optique d'une stratégie d'efficacité énergétique, le prix que le consommateur doit acquitter pour son énergie constitue un signal primordial dans la décision de consommer et le tarif de pointe de SCGM est un moyen pour inciter le consommateur à mieux utiliser son énergie.

Le témoin souligne également qu'il est impératif que les coûts inhérents à la seule desserte en pointe soient chargés aux consommateurs en bi-énergie électricité-gaz plutôt qu'à ceux qui font une utilisation plus optimale du gaz. Ce n'est pas en chargeant à d'autres tarifs, à d'autres clients, que SCGM réussira à corriger l'interfinancement entre les tarifs.

Par ailleurs, monsieur Bui-Quang, affirme que grâce à l'existence du tarif P, l'entreprise a récupéré environ 1 250 clients dans les secteurs commerciaux et industriels, lesquels génèrent aujourd'hui environ 10 000 000 \$, qui auraient dû être défrayés par l'ensemble des autres clients.

3.10.6.1 POSITION D'HYDRO-QUÉBEC

Avant de faire témoigner monsieur Chéhadé, le procureur d'Hydro-Québec, Me Ginette Gauthier, tenait à informer la Régie que la présence d'Hydro-Québec dans ce dossier ne visait pas à discuter du bien-fondé du taux demandé, mais simplement de rétablir les faits sur le rôle de la télécommande et la période maximale du service BT, tel que ce service est connu chez Hydro-Québec.

L'intervenante réfute les allégations de SCGM à l'effet que l'installation de la télécommande chez les consommateurs en bi-énergie, électricité-gaz, réduirait la consommation de gaz à 400 heures par année ce qui ne permettrait pas à la requérante de récupérer les frais fixes de distribution, transport et entreposage.

Elle donne en exemple qu'avec l'installation de la télécommande, Hydro-Québec n'exige plus de consommation minimale contractuelle, de telle sorte que le client qui veut utiliser le gaz naturel comme source d'énergie, peut le faire sans limite et sans obligation vis-à-vis Hydro-Québec.

Hydro-Québec explique que l'utilisation de la télécommande vise à enregistrer la consommation d'électricité au bon registre pendant la période de pointe. De plus, le client au service BT aurait toute la latitude de gérer son système. Le client d'Hydro-Québec n'est pas obligé de se limiter à 400 heures. Il peut consommer du gaz toute l'année, s'il le veut, mentionne le témoin.

Le témoin explique également que dans le règlement tarifaire, les clients ont le choix entre deux options soit 400 heures ou 600 heures d'application de tarifs en pointe.

En ce qui regarde la clientèle résidentielle, il n'y a pas de télécommande, mais une sonde de température qui change le registre du compteur manuel. Le client peut disposer d'un commutateur et

consommer du gaz à l'année longue s'il le désire, de conclure le témoin.

3.10.7 RÉVISION DES TARIFS 3 ET 4

La requérante présente, à la pièce GMi-22, document 3, une nouvelle structure tarifaire pour les tarifs 3 et 4. Cette nouvelle structure a comme objectif:

- . la simplification des tarifs en les rendant plus faciles à comprendre;
- . une correction de l'interfinancement entre les clients du tarif 3 et les clients du tarif 4 dans le but de faire économiser les clients ayant de bons coefficients d'utilisation;
- . la promotion de l'efficacité énergétique en améliorant la qualité de signaux de prix.

Cette nouvelle structure permettra de maintenir les revenus (neutralité des revenus) et d'avoir une meilleure cohérence dans les tarifs. Les conséquences des changements proposés sont à l'effet que 50% des clients représentant 80% des volumes auraient une diminution tarifaire suite aux changements proposés. Les autres clients, 50% représentant 20% des volumes, auraient une augmentation de leur facturation.

Pour ces derniers, les augmentations seraient limitées à 3,8% (avant pass-on) en 1993-1994. Lors des années suivantes l'augmentation dépendrait du contexte économique (inflation, position concurrentielle du gaz).

3.10.8 DÉBITS RETIRÉS QUOTIDIENS

Cette proposition présentée à la pièce GMi-22, document 2, vise à exprimer les paramètres des tarifs en m³/jour et ¢/jour plutôt qu'en m³/mois

et ¢/mois et s'inscrit dans le cadre de l'objectif général de simplification des tarifs. La proposition permettrait:

- . d'uniformiser la présentation des tarifs par l'utilisation des bornes de paliers et de sous-tarifs identiques;
- . de rendre plus facile la comparaison des tarifs entre eux puisqu'ils seraient tous exprimés en m³¢/jour;
- . de faciliter la compréhension des factures par l'élimination de la notion de périodes irrégulières de facturation nécessitant un calcul au prorata des paliers de facturation actuels. Les factures seraient dorénavant toujours directement calculées en fonction du nombre de jours de la période de consommation, par une simple multiplication des paliers du tarif applicable.

3.10.9 PLAIDOIRIES

Lors de sa plaidoirie, le procureur de la requérante, Me Hébert, a rappelé que la stratégie de mise en marché de SCGM reposait sur une tarification qui préservera la situation concurrentielle, favorisera des tarifs basés davantage sur les vrais coûts et éliminera l'interfinancement supporté par les clients industriels, l'objectif ultime étant de rejoindre les tarifs ontariens à moyen terme. L'augmentation tarifaire, répartie entre les différentes classes de consommateurs, doit donc reposer sur cette stratégie tarifaire.

En ce qui concerne la réduction de l'interfinancement, Me Hébert mentionne que SCGM a les mêmes objectifs que l'ACIG, mais que cette réduction doit se faire de façon à ne pas compromettre un éventuel développement du marché résidentiel et que la proposition

de SCGM d'augmenter le tarif résidentiel de 3,8% lui semble raisonnable.

Quant au tarif de pointe, le procureur soumet à la Régie qu'il a été très clairement établi, lors des audiences, que les augmentations demandées à ce tarif sont nécessaires, justes et raisonnables et soumet que le supplément pour service de pointe doit être majoré à 60¢/m³ dans l'intérêt de l'ensemble des consommateurs de gaz naturel.

Par ailleurs, les modifications proposées aux tarifs 3 et 4, tout en étant plus simples de compréhension, visent aussi à avantager les clients très stables au détriment de ceux qui sont moins stables, et cadrent bien dans la politique énergétique de l'entreprise, et devraient inciter ces clients à optimiser la gestion de leur consommation d'énergie et par le fait même, réduire leur facture énergétique, mentionne Me Hébert.

Quant à la procédure de "pass-on", le procureur rappelle que la nouvelle méthode proposée aura l'avantage de modifier tous les tarifs du même pourcentage suite à un ajustement, préservant ainsi la relation entre les tarifs.

Enfin, en ce qui a trait à la demande de SCGM concernant les dépôts des clients, Me Hébert déclare que les changements demandés sont nécessaires pour s'adapter à la réalité à laquelle SCGM doit faire face, soit la croissance importante des mauvaises créances.

Les modifications présentées permettront ainsi de limiter l'augmentation des mauvaises créances assumées ultimement par l'ensemble des clients et sont dans le meilleur intérêt de l'ensemble de la clientèle de SCGM, de conclure Me Hébert.

L'ACIG

Le procureur de l'ACIG, Me Sarault, déclare que les préoccupations de sa clientèle sont les mêmes que l'année dernière, à savoir que les tarifs industriels sont trop élevés comparativement à ceux payés en Ontario et que l'on doit réduire l'interfinancement qui existe en faveur de la clientèle résidentielle.

À cet égard, Me Sarault rappelle l'engagement pris l'année dernière par monsieur Caillé, président de SCGM, qui consistait à ramener les tarifs industriels de la Société au même niveau que ceux de Consumers' Gas sur une période de 3 à 5 ans.

Le procureur de l'ACIG rappelle les mesures qui avaient été annoncées à ce moment-là par SCGM pour atteindre cet objectif. Il mentionne également que monsieur Caillé a reconfirmé cet engagement dans la présente cause.

Selon Me Sarault, il existe trois grands éléments qui peuvent permettre d'atteindre cet objectif, soit: l'augmentation des ventes, le contrôle des dépenses et la réduction de l'interfinancement. Il rappelle que ces éléments faisaient partie du plan stratégique de SCGM pour ramener les tarifs industriels au même niveau que ceux de l'Ontario.

Or, souligne le procureur de l'ACIG, à cause du contexte économique et de l'augmentation prévue du prix de la marchandise gaz, il est difficile de compter sur une augmentation substantielle des ventes pour diminuer le coût de service.

Quant aux dépenses, Me Sarault reconnaît que l'augmentation comprend certaines composantes qui sont hors du contrôle de SCGM. Il n'en demeure pas moins, souligne-t-il, qu'il est nécessaire d'augmenter les tarifs d'environ 5,8 millions \$ pour rencontrer les demandes du distributeur et

qu'à cet égard, il y a lieu de réduire l'augmentation prévue si l'on veut véritablement atteindre l'objectif de ramener les tarifs industriels au niveau de ceux de l'Ontario.

L'ACIG est parfaitement consciente que ce n'est pas en augmentant les tarifs résidentiels de façon inappropriée qu'on va régler le problème de l'interfinancement. Elle croit plutôt que c'est en réduisant le coût de service et en réduisant les tarifs industriels qu'on pourra y parvenir.

Même si en général, l'ACIG est très satisfaite des grandes orientations qui sont proposées par SCGM, quant à la distribution des revenus additionnels requis entre les diverses classes tarifaires, elle croit cependant que l'ensemble de ses suggestions sur le coût de service devraient contribuer à réaliser des économies substantielles et que ces économies devraient être appliquées contre les tarifs industriels, et en particulier le tarif 4.

En ce qui concerne les modifications proposées par SCGM, sur les autres composantes des tarifs, l'ACIG est d'accord avec ces propositions de conclure Me Sarault.

CIGMA

Dans sa plaidoirie, le procureur de CIGMA, Me Tourigny, rappelle que sa cliente a toujours réclaté des tarifs basés sur les coûts et qu'elle est donc d'accord avec les changements proposés.

Selon lui, SCGM veut diminuer la distorsion des tarifs et corriger aux tarifs 3 et 4 certaines anomalies qui rendaient avantageuse la sur-souscription des volumes.

De plus, selon Me Tourigny, SCGM a voulu revaloriser les coefficients d'utilisation élevés, ce qu'il considère depuis fort longtemps comme l'élément le plus important.

Le procureur de CIGMA reconnaît l'effort fait par SCGM pour diminuer l'interfinancement, mais néanmoins déplore l'invraisemblable contribution du tarif de livraison à l'interfinancement qui, selon lui, demeure inéquitable et inexplicable.

Il rappelle à la Régie le besoin de conserver en tout temps la préoccupation d'établir et d'appliquer des principes tarifaires identifiables. Il faut, selon lui, éviter de chambarder les structures tarifaires pour essayer de pallier aux situations ou à des événements fortuits. Il ne faut pas, à son avis, perdre de vue les principes de base de répartition des sommes à recouvrer, lesquels doivent suivre le principe d'allocation des coûts, de mentionner Me Tourigny.

3.10.10 CONCLUSION DE LA RÉGIE

3.10.10.1 PROCÉDURE DE "PASS-ON"

La Régie accepte la modification apportée à cette procédure, puisqu'elle permettra une stabilité dans le maintien des liens entre les différents tarifs approuvés par celle-ci.

3.10.10.2 POLITIQUE DU DÉPÔT EXIGÉ DES CLIENTS

La Régie croit justifiées les préoccupations de la requérante en ce qui concerne les dépôts exigibles et leur remboursement. La Régie est d'avis qu'en approuvant les modifications proposées par la requérante, cela aidera à une réduction des pertes occasionnées par les mauvaises créances, pertes qui

sont supportées par l'ensemble des usagers.

3.10.10.3 DÉBITS RETIRÉS QUOTIDIENS

La Régie approuve les modifications proposées puisqu'elles faciliteront la comparaison entre les tarifs, uniformiseront sa présentation et faciliteront la compréhension des factures par la clientèle.

3.10.10.4 MODIFICATION AU SUPPLÉMENT POUR SERVICE DE POINTE

La requérante n'a pas prouvé, à la satisfaction de la Régie, qu'il y aura effectivement une baisse à 400 heures par année de consommation de gaz naturel à cause des modifications apportées par Hydro-Québec par l'implantation d'une télécommande chez sa clientèle commerciale-industrielle et institutionnelle.

Néanmoins, il est évident que cette modification apportée par Hydro-Québec a pour but de maximiser les ventes d'électricité, tout en contrôlant mieux la consommation de sa clientèle qui voudrait être en service de pointe.

La Régie est donc d'opinion qu'il existe un risque que SCGM doive répartir ses frais fixes encourus pour ce service sur un plus petit volume augmentant ainsi le coût unitaire de ce service.

La Régie doit s'assurer que les coûts pour desservir cette clientèle particulière ne soient pas absorbés par l'ensemble de la clientèle. De plus, la Régie est d'avis que le tarif de pointe conscientisera les clients aux coûts réels de ce service et les aidera dans leur choix de consommation énergétique.

La Régie approuve donc l'augmentation demandée à ce tarif. Quant au secteur résidentiel, avant d'appliquer le tarif de pointe aux clients qui n'ont pas un deuxième compteur distinct mais, dont la consommation peut être mesurée par le distributeur avec d'autres moyens, selon le tarif, SCGM devra les informer adéquatement de son intention et des impacts qui en découlent.

3.10.10.5 RÉVISION DES TARIFS 3 ET 4

La proposition de la requérante est, selon la Régie, juste et équitable envers la clientèle visée par ces tarifs, puisqu'elle améliore l'information donnée à celle-ci et corrige l'interfinancement entre les différents paliers de ces tarifs.

3.10.10.6 INTERFINANCEMENT

La Régie est toujours favorable à viser l'élimination de l'interfinancement entre les tarifs. Elle croit que des tarifs représentant les coûts réels de service sont une bonne façon d'inviter les consommateurs à mieux planifier leur besoin d'énergie et, par une bonne utilisation, réaliser des économies

importantes sur leurs factures énergétiques.

De plus, la réduction de l'interfinancement permettra à SCGM d'avoir des tarifs plus compétitifs pour le secteur industriel, permettant ainsi à ces industries d'avoir un coût d'énergie comparable à celui de l'Ontario.

La Régie a, dans sa décision sur le dossier tarifaire de l'an dernier, donné un sérieux coup de barre en réduisant de façon substantielle l'interfinancement supporté par la clientèle des Tarifs 4 et 5.

Cette réduction va se poursuivre encore cette année, mais tous doivent être conscients que l'élimination de l'interfinancement ne pourra se faire que de façon graduelle et ordonnée.

3.10.10.7 RÉPARTITION DE L'AUGMENTATION

Dans son analyse sur la demande d'augmentation de 3,8% pour les clients du tarif 1 ayant une consommation de moins de 3 200m³/mois, la Régie doit prendre en considération la possibilité d'une augmentation substantielle du prix de la marchandise gaz, de la position concurrentielle du gaz dans ce marché et du profil de la clientèle de ce tarif et de sa capacité de payer.

Après avoir analysé le tout, la Régie est d'avis que dans ces circonstances, une augmentation moyenne de 2,6% pour la clientèle du tarif 1 serait juste et raisonnable.

La requérante devra donc ajuster les augmentations prévues aux sous tarifs de ce tarif et aux autres tarifs de façon à maintenir les différentes structures tarifaires inchangées.

Les conclusions énumérées dans la présente décision non seulement éliminent les revenus additionnels requis, mais permettent également de réduire le coût de service. Les économies réalisées devront être imputées uniquement à la réduction additionnelle des tarifs 4 et 5.

En conclusion, la Régie est d'avis que la présente décision est juste et équitable pour toutes les parties concernées puisque dans le contexte actuel, elle répond de façon optimale à leurs demandes.

4. DÉCISION

Les conclusions précédemment exprimées font partie intégrante de la présente décision.

POUR CES MOTIFS, la Régie du gaz naturel:

AUTORISE un taux de rendement de 12% sur un avoir ordinaire maximal des sociétaires de 38,5%

ORDONNE de modifier les tarifs à compter du 1^{er} octobre 1993 pour refléter les conclusions de la Régie;

APPROUVE le texte des tarifs, incluant les modifications à la structure tarifaire, conformément aux sections 20 et 22;

RECONDUIT les modifications au tarif interruptible ayant fait l'objet de la décision D-91-35;

MODIFIE la méthode de répartition des ajustements subséquents, conformément à la section 22;

PREND ACTE de la structure organisationnelle en ce qui concerne les activités non-réglées, conformément à la section 16 et **DEMANDE** à la requérante de suivre les directives de la Régie, émises dans ses conclusions;

AUTORISE SCGM à se porter garante des prêts consentis à la filiale de financement en contrepartie du Programme de rabais à la consommation, conformément à la section 16 et **DEMANDE** à la requérante de suivre les directives de la Régie émises dans ses conclusions;

AUTORISE la mise en application du mécanisme de rendement incitatif ainsi que les indices de performance, conformément à la section 18, selon la formule de partage établie par la Régie dans ses conclusions;

MODIFIE le texte de l'Ordonnance G-168, déjà modifié par la Décision D-90-31, pour qu'il se lise conformément au texte soumis sous la cote GMI 24, document 3;

MODIFIE la méthodologie d'établissement de la provision pour auto-assurance en éliminant le plafond de 1 250 000 \$, auquel cette dernière est assujettie, conformément à la section 25;

AUTORISE les projets d'extension et de modification du réseau compris dans le budget d'immobilisations 1994;

ORDONNE à la requérante de lui transmettre dans les dix (10) prochains jours le tarif en vigueur au 1^{er} octobre 1993, selon les ajustements apportés par la Régie.

5. **FRAIS DES INTERVENANTES**

La Régie accepte le remboursement des frais des intervenantes, le quantum devant être déterminé ultérieurement selon les règles de procédure et de pratique en vigueur.

Montréal, le 1^{er} octobre 1993

Jean-Paul Théorêt

René Brisebois

Robert-Paul Chauvelot

Régisseurs