

Présentation du ROÉÉ

Preuve dans le dossier tarifaire R-3752-2011 phase 2
Bertrand Schepper, analyste
Patrick Hébert, analyste
12 septembre 2011

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3752-2011
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Phase 2
Date: 12/8/2011
Pièces n°: C. Rodé-0016

Taux d'actualisation des tests de rentabilité

Développement rentable du marché résidentiel

commentaires généraux sur le complément d'information (marché résidentiel)

augmentation des ventes en conversion
marché des appareils périphériques

Conclusion et recommandations

Présentation de la preuve

Gaz Métro propose un taux d'actualisation réel de 4,53% dans les calculs de rentabilité des programmes d'efficacité énergétique

Le ROEÉ a signé le PEN et endosse le nouveau taux d'actualisation pour le PGEE.

Taux d'actualisation PGEE-FEE

Étude de Franck Lecocq et Jean-Charles Hourcade sur les taux d'actualisation liés aux politiques climatiques
recommande des taux inférieurs à 3 %

Le ROEÉ considère qu'un taux d'actualisation souhaitable serait entre 3 et 4 %

Il appuie néanmoins la proposition du Gaz Métro

Taux d'actualisation

Recommandation : ROFÉ recommande à la Régie d'accepter le taux d'actualisation de 4,53 % pour le FEÉ tel que proposé par le distributeur.

-Taux d'actualisation

Remarques préliminaires

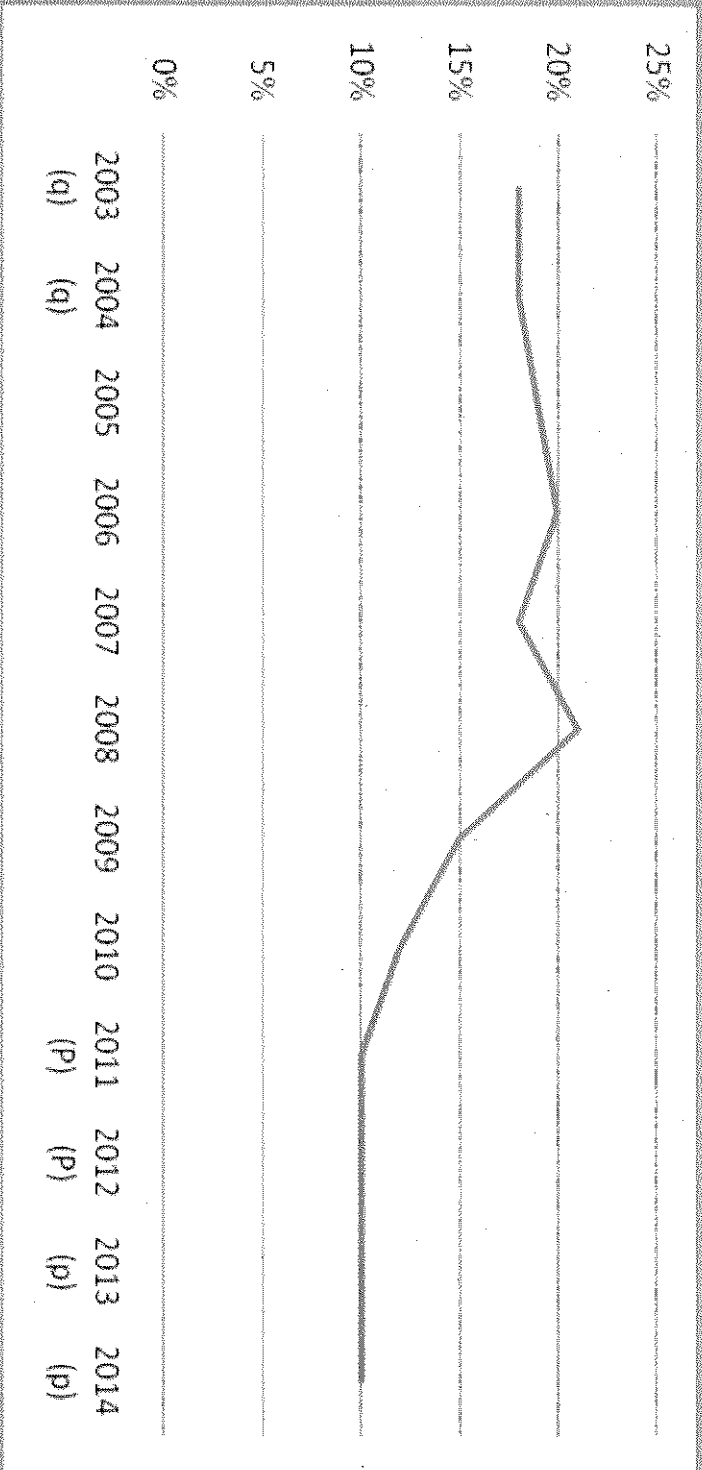
La rentabilité cible pour le marché résidentiel est de 9,5 %, ce qui est amplement supérieur au coût prospectif du capital de 6,55 %

La rentabilité cible pour le marché résidentiel de 9,5 % est avant tout appuyée sur un choix arbitraire de Gaz Métro

Le ROEÉ encourage les ventes avec chauffage pour des raisons environnementales et d'iniquité socio-économique

**Développement rentable du
marché résidentiel**

Proportion des ventes conversion sur les ventes résidentielles totales



Augmentation des ventes en conversion

**Situation préoccupante pour le ROEE
puisque les ventes en conversion :**

- Participe à la baisse des GES sur le territoire
- Sont considérées par Gaz Métro comme particulièrement rentable

**Augmentation des ventes en
conversion**

Le ROEE comprend que le travail de conversion ne peut s'effectuer de la même manière qu'en 2008

C'est pourquoi il faut réviser les méthodes traditionnelles de ventes de conversion chez Gaz Métro.

Augmentation des ventes en conversion

Recommandation : Pour ce faire, le

ROFÉ propose que la Régie exige de GM :

Une rapport complet sur les efforts et résultats en matière de conversion, directement par GM et par l'intermédiaire de partenaires.

D'effectuer un balisage des différentes méthodes de ventes en conversion des différents distributeurs gazier en Amérique du nord.

Propose dans le prochain dossier tarifaire des mesures afin d'augmenter son taux de ventes en conversion.

Augmentation des ventes en conversion

Proportion des ventes en conversion sur les ventes résidentielles totales

2008	2009	2010	2011 (P)	2012 (P)	moyenne
21%	15%	12%	10%	10%	13,60%

Recommandation : exiger du distributeur qu'il augmente son taux de conversion en nouvelles ventes de manière à tendre vers 13,60 %

cible de 13,60% de taux de conversion

Accepter le taux d'actualisation de 4,53 % pour le FEEÉ tel que proposé par le distributeur.

Exiger un rapport complet sur les efforts et résultats en matière de conversion, directement par GM et par l'intermédiaire de partenaires.

Effectue un balisage des différentes méthodes de ventes en conversion.

Propose dans le prochain dossier tarifaire des mesures afin d'augmenter son taux de ventes en conversion.

Exiger du distributeur qu'il augmente son taux de conversion en nouvelles ventes de manière à tendre vers 13,60 %.

Sommaire des recommandations