

ORIGINAL

CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

GAZ MÉTRO

N° R-3752-2011 phase 2

Demanderesse

et

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3752-2011
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 20/Sept/2011
Pièces n°: Noncotée

REGROUPEMENT DES ORGANISMES
ENVIRONNEMENTAUX EN ÉNERGIE
(ROÉÉ) et al.

Intervenants

DEMANDE DE MODIFIER LES TARIFS DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ
MÉTRO À COMPTER DU 1^{ER} OCTOBRE 2011

PLAN DE LA PLAIDOIRIE DU ROÉÉ

Me Franklin S. Gertler

FRANKLIN GERTLER ÉTUDE LÉGALE • LAW OFFICE

Montréal

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3752-2011 Phase 2
PIÈCE NO: C. ROÉÉ-0017
Date: 20/Sept/2011

Le 20 septembre 2011

1. Vision, responsabilités et contexte

Les responsabilités de la Régie dans l'exercice de ses compétences tarifaires.

- article 5 LRE

Rappel des principes directeurs du ROEE.

- Demande d'intervention, C-ROEE-0002, p. 2-3

Les visées du ROEE : La réduction de la consommation, de meilleurs choix de consommation et l'efficacité énergétique.

Contexte du dossier tarifaire dans une perspective de développement durable : fin du FEÉ et transfert des programmes, incertitude entourant l'Agence d'efficacité énergétique, crise moins aiguë, investissement et réinvestissement nécessaire.

2. Taux d'actualisation du FEÉ et du PGÉE

Le ROEE accepte et demande à la Régie d'adopter le taux d'actualisation réel de 4,53% pour les calculs des indices de rentabilité du PGÉE et du FEÉ.

- D-2010-144, p. 60, par. 261
- Plan global en efficacité énergétique, GM-9, doc 1, p. 15-17
- Plan d'action 2011-2012 du FEÉ, GM-9, doc 8, p. 9-10

Le ROEE rappelle toutefois qu'il juge que ce taux peut être diminué encore de manière substantielle afin de bien répondre à ses préoccupations environnementales et correspondre aux objectifs à long terme en matière d'efficacité énergétique et de transformation du marché. Donc, nous soumettons respectueusement que le ROEE ne devrait pas avoir à attendre encore 10 ans avant que Gaz Métro ou la Régie propose une seconde baisse.

- Témoignage Patrick Hébert, n.s. vol. 4 (12 sept 2011), p. 102-103
- Preuve, C-ROEE-0013, p.20
- Franck Lecocq et Jean-Charles Hourcade, « Le taux d'actualisation contre le principe de précaution? : leçons à partir du cas des politiques climatiques », L'Actualité économique, vol. 80, n° 1, 2004, p. 41-65.

3. Programmes d'innovation du FEÉ et mutation vers Gaz Métro

Le ROÉÉ tient à féliciter le FEÉ pour ses diverses réussites particulièrement en innovations technologiques.

- Témoignage Benoit Paillé, n.s. vol 2 (8 sept. 2011), p. 194-195
«Après neuf années d'activité dans le financement de technologies d'approche innovatrice en efficacité énergétique, le FEÉ dresse un bilan très positif de ce programme qui a permis de développer, entre autres, trois capteurs solaires de fabrication québécoise, un mur préfabriqué à haute efficacité énergétique entrant dans la conception des bâtiments certifiés LEED, deux systèmes de récupération de chaleur des eaux de drainage, le premier projet de démonstration des économies liées à l'installation d'écrans thermiques dans le domaine séricole et plusieurs autres projets.»

Tout comme le FEÉ, le ROÉÉ espère que Gaz Métro sera en mesure de poursuivre les efforts du FEÉ dans le développement de nouvelles technologies.

Gaz Métro s'engage à établir un mode de fonctionnement qui permettra aux programmes qui concernent les nouvelles technologies (moins rentables à court terme) de survivre jusqu'à ce qu'ils puissent être intégrés, pour pouvoir ensuite les évaluer au même titre que les autres programmes.

- Témoignage de Vincent Pouliot, n.s. vol.4 (12 sept), p.38-39
«Donc, il y en a un sur quatre qui est vraiment beaucoup plus important au niveau des économies générées. Mais, il y a moyen de faire une analyse à court terme de façon à intégrer ces programmes-là, si c'est la solution à laquelle on arrive, dans le PGEÉ. Et qu'à terme, une fois qu'on aura davantage de vécu, dans le nouveau mode de fonctionnement intégré aux activités, bien, à ce moment-là de les évaluer comme tous les autres programmes.» (nos soulignés)

Selon le ROÉÉ, les facteurs prédominants de cette réussite sont l'indépendance du FEÉ face à Gaz Métro et son encadrement réglementaire permettant l'implication d'une diversité d'acteurs dans la gestion du fonds.

Le ROÉÉ est d'avis que l'intérêt public et environnemental serait mieux servi si le programme en innovations et nouvelles technologies gardait une indépendance face au distributeur lors du transfert des programmes.

Le ROÉÉ appuie la demande de Gaz Métro de procéder à une phase 1 de la prochaine cause tarifaire de manière à assurer une bonne transition, mais il demande à la Régie de prévoir assez de temps pour que l'ensemble des groupes puisse faire des représentations afin d'assurer un débat de fond sur la question.

- Plan d'action en vue de la dissolution du FEÉ, GM-9, doc 9
- Témoignage de Jean-Benoît Trahan, n.s. vol.4 (12 sept 2011), p.19-23
- Pièce no B-265é, n.s. vol. 4 (12 sept 2011), p.20, tiré du dossier R-3693-2009, GM-1, Doc-2, p.41

4. L'enjeu majeur du développement du marché résidentiel

4.1. Mise en contexte

L'intervention ciblée du ROÉÉ portait principalement sur l'enjeu du développement du marché résidentiel de Gaz Métro.

En accord avec ses principes directeurs et les responsabilités environnementales de la Régie, l'intérêt du ROÉÉ provient de l'inquiétude qu'il entretient à voir un marché résidentiel se développer vers de la vente sans chauffe sur le réseau de Gaz Métro.

Le ROÉÉ prône la réduction progressive des GES et du recours aux ressources fossiles ainsi que la réduction de la consommation de l'énergie de toute source. Sous réserve de cette approche globale, le ROÉÉ appuie l'utilisation du gaz naturel pour la chauffe puisqu'il considère qu'il s'agit d'une utilisation efficace de la ressource. Cependant, il s'inquiète du développement ou du maintien d'un créneau sans chauffage.

- Témoignage de Bertrand Schepper, n.s. vol. 4 (12 sept 2011), p.104-05 et 123

C'est pourquoi le ROÉÉ considère qu'avant d'augmenter le tarif résidentiel de manière à maintenir un taux de rendement interne (TRI) de 9,5 %, Gaz Métro doit considérer toutes ses options.

Avant toute chose, le ROÉÉ tient à faire remarquer que le TRI de 9,5 % est un taux arbitraire choisi par Gaz Métro et n'est pas une cible de rendement défini par la Régie. La Régie ne saurait baser son jugement relativement au développement du marché résidentiel sur des spéculations quant à l'impact possible de la variation d'une série de variables incertaines.

- GM 3 doc 3.1, p. 2/3 – Réponse à la DDR 1.1 de la Régie

Par exemple, la preuve démontre clairement que les ventes avec un rendement de 6,53 % sont rentables et que des ventes même en dessous du coût prospectif de capital pourraient être acceptées compte tenu de la discrétion que Gaz Métro se permet.

- Témoignage Nicolas Crête, n.s. vol. 2, p. 238
- Témoignage Jean-Benoît Trahan, n.s. vol. 2, p. 243-245

De même, les variations appréhendées dans le taux de rendement interne (9,5 % versus 9,28 %) invoquées par Gaz Métro sont de l'ordre de moins de 5 % et découleraient de la fluctuation de variables aussi imprévisibles que le prix de l'acier, le prix concurrentiel de l'électricité et du mazout, le rythme des nouvelles constructions résidentielles et la santé générale de l'économie.

- Témoignage Caroline Dallaire, n.s. vol. 2, p.217-218

Par ailleurs, la preuve de Gaz Métro invoquant la non-rentabilité des ventes de raccordement (0, 10 ou 30 mètres? Un kilomètre?) est confuse, contradictoire et peu convaincante.

- Témoignage Nicolas Crête,n.s. vol 2, p. 227-228, 230;n.s. vol 3, p. 20-21

4.2. La conversion : un choix rentable et durable

Le ROEE considère que si Gaz Métro veut augmenter son TRI, l'avenue la plus économiquement rentable et la plus environnementalement responsable serait d'augmenter ses ventes de densification de réseau.

- Témoignage Bertrand Schepper, n.s. vol. 4 (12 septembre 2011), p. 106

Le ROEE comprend que depuis 2008 il y a eu une baisse du nombre de ventes en conversion par Gaz Métro, et ce, malgré une situation concurrentielle du gaz naturel sur le mazout et l'électricité très favorable.

- Preuve, C-ROEE-0013, p.9 GM-3, doc 5, p. 4

Le ROEE perçoit dans cette baisse une mauvaise analyse du potentiel du marché de la densification de la part de Gaz Métro.

De plus, le ROEE considère que les résultats de 2 340 conversions sur un potentiel de 115 000 conversions prévues en 2008 uniquement pour Montréal

(soit environ 2 %) démontrent que Gaz Métro ne peut imputer le manque de résultats uniquement à un effritement du marché du mazout.

- Rapport sur les stratégies favorisant un développement rentable du marché résidentiel, Cause tarifaire 2008, R-3630-2007, GM-2; Doc-7, p.7-10 (C-OC-0019)
- Panel de Gaz Métro sur le développement du marché résidentiel n.s. vol. 3 (9 septembre 2011) p. 31- 33

Même si l'on considère que seulement 10 pour cent des bâtiments de ce bassin potentiel sont chauffés au mazout, soit environ 11 500 bâtiments résidentiels seulement à Montréal, les 2 340 conversions par Gaz Métro représentent seulement environ 20% du potentiel en quatre ans (2008-2011), un résultat somme toute peu impressionnant.

- Graphique « Ventes chauffage en conversion résidentielle », Complément d'information, GM-3, doc 5, p. 4
- Contre-interrogatoire du Panel 9 de GM par ROEE, n.s. vol 3, p. 34-35

Le ROEE ne nie pas qu'il peut y avoir des difficultés pour Gaz Métro de rejoindre la clientèle de conversion, cependant le ROEE ne croit pas qu'il s'agisse d'une raison pour ne pas accroître les efforts sur ce marché.

C'est pourquoi le ROEE avait soumis 3 recommandations relatives à l'augmentation du marché en densification. Soit :

- i) d'ordonner à Gaz Métro de procéder à un balisage des différentes méthodes de ventes en conversion pour un distributeur énergétique;
- ii) d'ordonner à Gaz Métro de lui faire rapport et de proposer dans le prochain dossier tarifaire des mesures afin d'augmenter son taux de ventes en conversion;
- iii) d'exiger du distributeur qu'il augmente son taux de conversion en nouvelles ventes de manière à tendre vers 13,60%

- Mémoire du ROEE p.22-23
- Présentation du ROEE, C-ROEE-16, p.10
- Témoignage Bertrand Schepper. n.s. vol 4 (12 septembre 2011) p. 111

4.3. Le complément d'information de Gaz Métro GM-3 doc 5

4.3.1 Balisage

Dans son complément d'information, Gaz Métro tente de répondre à certaines des préoccupations du ROEE et de OC.

Gaz Métro reconnaît ne pas avoir fait de balisage, mais considère que la situation du Québec est trop différente du reste de l'Amérique du Nord pour procéder à ce type de pratique.

- GM-3-DOC 5 p. 9

Toutefois, sans identité de circonstances, le balisage peut constituer une source d'inspiration utile pour parvenir à réaliser davantage de conversions.

- Témoignage Bertrand Schepper, n.s. vol 4, p. 10

4.3.2 Méthodologie sur la prévision des ventes en conversion

Selon le ROEE, l'analyse que Gaz Métro propose à la Régie est faite dans un ordre inversé. Gaz Métro justifie ses données par une succession d'étapes qui réduit le potentiel initial. Ces étapes renferment toutes des incertitudes qui s'additionnent et qui sont difficilement mesurables.

- GM-3, Doc-5, p.5 à 7

De plus, le ROEE considère que Gaz Métro fait un certain nombre d'étapes afin d'arriver à des données qui leur conviennent.

La preuve de Gaz Métro provient alors d'une série de suppositions et apparaît plutôt comme un désir de justifier une hausse de 2% du tarif D1 et une crainte de baisse éventuelle de ses tarifs.

La méthodologie qui nous apparaît plus cohérente avec la réalité, qui donnerait des données moins fictives, serait plutôt de procéder à l'inverse : vérifier les clients potentiels au mazout qui se retrouvent à proximité des conduites.

- Témoignage de Patrick Hébert, n.s. vol.4 (12 sept 2011), p.113
«En fait, une méthodologie qui semblerait plus appropriée serait plutôt de partir... de vérifier les clients potentiels au mazout à proximité du réseau et partir de ces données-là finalement pour obtenir des données un peu plus concrètes.»

Par exemple, la faiblesse de l'approche de Gaz Métro est mise en relief par le fait qu'il postule une durée de vie de 20 ans pour une fournaise au mazout et

conclut que seulement un vingtième des résidences peut être converti par année, sans se poser de questions sur l'âge véritable des systèmes par secteur selon l'âge du développement urbain du quartier en question.

-- Témoignage Nicolas Crête, n.s. vol 3, p.14-17

De plus, il manque une planification adéquate de la densification qui peut être réalisée suite aux projets d'extension.

- Témoignage de Jean-François Blain, n.s. vol.4 (12 sept 2011), p.178
«Quand on constate que d'une demande de projet d'extension à l'autre déposé à la Régie, il n'y a pas de planification ou d'évaluation des raccordements et des ajouts de charge subséquents qui pourraient être... qui pourraient se concrétiser dans le périmètre immédiat d'une extension de réseau, c'est surprenant.»

5. Dépendance aux partenaires et efforts de Gaz Métro

Dans leurs témoignages, les représentants de Gaz Métro sur le panel du développement du marché résidentiel ont expliqué que la force de vente en conversion de Gaz Métro provenait essentiellement d'une vingtaine de partenaires. Une bonne part de l'approche de ventes revient donc à quelques entrepreneurs qui opèrent de petites ou moyennes entreprises.

- Témoignage de Nicolas Crête, n.s. vol.3 (9 sept 2011, 21-26

Le ROEE considère que cette approche qui pouvait être rentable jusqu'en 2008 doit être révisée. En effet, en périodes ou plus d'effort doivent être déployés pour rejoindre de potentiels clients en conversion, il est certain que les entrepreneurs pourraient plus facilement être tentés de diversifier leurs opérations plutôt que de mettre plus d'efforts pour rejoindre de nouveaux clients en conversion.

- Témoignage Bertrand Schepper, n.s. vol.4 (12 sept 2011), p 107-108

Gaz Métro doit donc procéder à une étude approfondie de ces méthodes de vente et d'approche des clients en conversions.

D'autant plus que plus de 41 % des clients potentiels en conversion ne savent pas ou croient que le prix du gaz naturel est supérieur ou égal à celui du mazout.

- GM-3 Doc-4 p.34

Cela démontre qu'il y a encore des efforts à déployer pour rejoindre les clients potentiels et que ce chemin doit être parcouru par Gaz Métro et non par de petits entrepreneurs.

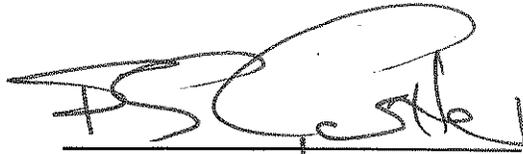
6. Conclusion

Pour ces raisons :

- Accepter le taux d'actualisation de 4,53 % pour le FEÉ et le PGEÉ;
- Exiger un rapport complet sur les efforts et résultats en matière de conversion, directement par GM et par l'intermédiaire de partenaires;
- Effectuer un balisage des différentes méthodes de ventes en conversion;
- Proposer, 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 %.

LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS

Montréal le 20 septembre 2011



par : Franklin S. Gertler, avocat

FRANKLIN GERTLER, ÉTUDE LÉGALE

Aldred Building
507 Place d'Armes, bur, 1701
Montréal, Québec H2Y 2W8
T : 514-798-1988
F : 514-798-1986
franklin@gertlerlex.ca

