

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

N° : R-3837-2013

**Phase 3**

**SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ  
MÉTRO (SCGM)**

Requérante

c.

**L'ASSOCIATION DES  
CONSOMMATEURS INDUSTRIEL  
DE GAZ (ACIG)**

Intervenante

---

**PREUVE DE L'ACIG SUR LES ENJEUX RELATIFS AUX  
MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF- PHASE 3  
DU DOSSIER**

---

**L'INTERVENANTE, L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS  
INDUSTRIELS DE GAZ (CI-APRÈS «ACIG»), SOUMET  
RESPECTUEUSEMENT CE QUI SUIT :**

1. La preuve de l'ACIG porte sur les enjeux suivants :
  - a. Formule paramétrique;
  - b. Charges d'exploitation;
  - c. Modalités d'entrée et de sortie au service de fourniture;
  - d. Bonification pour transactions financières et spéciales;
  - e. Modifications aux conditions et tarif – dépôt; et
  - f. Stratégie de gestion de la capacité d'entreposage chez Union Gas

## FORMULE PARAMÉTRIQUE

2. Tel que demandé par la Régie dans sa décision D-2013-106, le distributeur a déposé une proposition de formule paramétrique ou d'« *exercice de validation du revenu requis complémentaire à l'examen des charges d'exploitation afin d'appuyer ses demandes tarifaires* » (ci-après « formule paramétrique »).
3. Le recours à une telle formule, alors que les tarifs du distributeur seront déterminés sur la base d'un coût de service annuel pour les prochaines années, paraît essentiel. En effet, en l'absence de tels repères, il peut être difficile pour la Régie et les intervenants de bien évaluer les demandes tarifaires.
4. L'objectif n'est pas seulement d'éviter les trop-perçus à la fin d'une année donnée, mais aussi de s'assurer que le distributeur soit aussi efficace que possible, en budgétant et en n'encourant que les dépenses véritablement utiles ou nécessaires.
5. En effet, en réglementation de type « coût de service », le distributeur n'a aucun incitatif à tenter de minimiser ses coûts lorsqu'il établit son budget. Au contraire, comme il est à risque de ne pas réaliser son rendement, il pourrait succomber à la tentation subliminale d'être conservateur tant dans ses projections de dépenses que ses prévisions de ventes et de revenus.
6. Par ailleurs, en cours d'année, le distributeur ne sera pas incité à minimiser ses dépenses puisqu'il ne bénéficierait que très peu d'un éventuel trop-perçu, en fonction de la formule actuelle de partage des écarts de rendement.
7. Dans ce contexte, la formule paramétrique devrait donc agir comme un véritable plafond. Elle devrait être contraignante, c'est-à-dire que la Régie ne devrait pas autoriser un niveau de revenus requis supérieur au résultat de la formule (en tenant compte des exclusions, comme, par exemple, le fonds de pension).
8. Spécifiquement, dans le présent dossier, la Régie devrait donc revoir à la baisse le montant des charges d'exploitation dans la mesure où celui-ci demeure au-dessus du résultat de la formule paramétrique.
9. Le recours à une formule paramétrique pour établir un niveau plafond pour les charges d'exploitation est d'autant plus important considérant que les tarifs et les coûts des prochaines années risquent de servir de base au prochain mécanisme incitatif. Il est donc crucial d'établir un bon point de départ si l'on veut que le prochain mécanisme

incitatif produise de réels gains d'efficience; un plafond trop élevé n'ayant pas vraiment d'utilité.

10. Ceci implique donc de calibrer la formule le mieux possible dès le départ – et de l'ajuster, si nécessaire, le plus tôt possible par la suite – étant donné qu'un paramètre mal ajusté aura des répercussions sur plusieurs années.
11. L'ACIG constate que, dans sa proposition, le distributeur n'a pas cherché à calibrer correctement tous les paramètres de sa formule paramétrique, par manque de temps :

*« Facteur X: Gaz Métro propose d'utiliser 0,3%, basé sur le facteur de productivité historique du dernier mécanisme incitatif en vigueur qui s'est terminé en septembre 2012. Bien que consciente que ce taux n'est pas adapté à l'application d'une formule paramétrique, puisqu'il s'agit d'un facteur de productivité global, Gaz Métro l'utilise dans la mesure où elle n'a pas eu suffisamment de temps pour raffiner ce paramètre; » (B-0151, GM-11, Doc-27, p. 3)*

*« 9.5 Veuillez justifier le fait d'utiliser le taux de croissance de la clientèle directement (1 :1) dans la formule paramétrique. Veuillez notamment expliquer en quoi la croissance de la clientèle se ferait sans économie d'échelle.*

**Réponse :**

*Étant donné le temps qui a été imparti à Gaz Métro, aucune étude n'a pu être réalisée afin d'établir le facteur de corrélation entre l'évolution de la clientèle de Gaz Métro et les dépenses d'exploitation. Toutefois, dans le dernier mécanisme incitatif proposé, l'expert a suggéré qu'une forte corrélation existait. Comme la proposition de Gaz Métro se veut une évaluation sommaire et complémentaire à l'examen des dépenses d'exploitation, Gaz Métro n'a pas poussé plus loin ses analyses. » (B-0325, GM-19, Doc-3, p. 19, réponse 9.5 DDR #1 de l'ACIG)*

(nos soulignements)

12. L'ACIG reconnaît qu'il peut être difficile d'établir le bon niveau pour les divers paramètres de la formule. Cela étant dit, la proposition du distributeur semble à sa face même beaucoup trop peu contraignante – c'est-à-dire que le résultat auquel mène la formule paramétrique est trop élevé.
13. L'ACIG est d'avis que cela découlerait notamment du choix de la cible minimale d'efficience (ou « facteur X »), établie à 0,3%; cible qui, selon le distributeur lui-même, « n'est pas adaptée à l'application d'une formule paramétrique ». (B-0151, GM-11, Doc-27, p. 3)

14. À défaut d'une analyse plus poussée de la question, il semble qu'un facteur X de 1% - utilisé pendant plusieurs années par Hydro-Québec Distribution (HQD) et TransÉnergie (HQT), avant d'être augmentée, dans le cas d'HQT, à 2% - soit mieux adapté. Soulignons par ailleurs qu'HQD<sup>1</sup> et HQT<sup>2</sup> ont réalisé des gains d'efficacité (tels que mesurés par leurs formules paramétriques respectives) beaucoup plus importants au cours des dernières années que cette cible de 1%.
15. Le potentiel pour réaliser des gains d'efficacité dans les dépenses d'exploitation n'est peut-être pas le même chez un distributeur gazier que chez une société d'État œuvrant en transport et distribution d'électricité; mais le facteur X proposé par le distributeur semble à sa face même beaucoup trop bas.
16. Une telle révision du facteur X est d'autant plus importante considérant que le facteur de croissance de la clientèle est utilisé tel quel dans la formule paramétrique (1 :1), sans tenir compte des économies d'échelle potentielles. Celles-ci doivent donc être reflétées dans la cible d'efficacité; ce qui vient justifier encore une fois d'augmenter cette cible minimalement à 1%.
17. Par ailleurs, pour que le facteur X ait un sens, encore faut-il bien calibrer les autres variables de la formule. Or, à notre avis, la valeur utilisée pour l'inflation pour l'année 2012-13, à 2,1%, est trop élevée, considérant que l'inflation, pour cette année-là, a été plus près de 1%.<sup>3</sup>
18. En réponse à une question de l'ACIG (B-0325, question 9.3, GM-19, Doc-3, p. 17), le distributeur affirme avoir utilisé des données projetées pour l'année 2012-13. Nous comprenons que l'année venait tout juste de se terminer lorsque le distributeur a déposé sa preuve, et que les données réelles n'étaient peut-être pas encore disponibles. L'ACIG est d'avis qu'il y conviendrait mieux d'utiliser les données réelles puisqu'elles sont maintenant disponibles, ou, à tout le moins, d'utiliser une prévision plus contemporaine au dépôt du dossier.
19. En ce qui a trait à l'année 2013-14, nous constatons que les prévisions remontent elles-aussi à l'hiver précédent (2012-13). Il y aurait lieu de prendre des prévisions plus récentes. Il en irait de même pour l'application prospective de la formule dans les prochains dossiers tarifaires.
20. Enfin, bien que l'ACIG favorise un point de départ à la formule paramétrique qui corresponde au réel de l'année 2012-13, l'ACIG ne s'opposerait pas au choix de l'année

---

<sup>1</sup> Dossier R-3854-2013, B-0013, HQD-1, Doc-5, page 9

<sup>2</sup> Dossier R-3823-2013, C-HQT-0021, HQT-3, Doc-1, page 10

<sup>3</sup> <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/economie/ipcgouv.htm>

2008-09, tel que proposé par Gaz Métro, dans la mesure où la Régie considère d'établir l'inflation à près de 1% et le facteur X à 1% également. S'il faut utiliser plusieurs années pour calibrer la formule, encore faut-il utiliser les bonnes données et un facteur X adéquat; surtout dans le cas du facteur X où tout écart, le cas échéant, sera multiplié par le nombre d'années d'application de la formule. Ainsi, une différence 0,7% (1% - 0,3%) aura un impact de 3,5% sur le plafond après 5 ans, ce qui est non négligeable.

21. En fonction des modifications susmentionnées, l'application de la formule paramétrique impliquerait un plafond de près de 159,4 M\$<sup>4</sup> pour les charges d'exploitation (avant coût du fonds de pension) plutôt que les 165,9M\$ selon la formule proposée par le distributeur. Ceci implique donc qu'il y aurait lieu de réduire de 8M\$ les charges d'exploitation proposées par le distributeur (167,6 M\$ - 159,4M\$).

### **CHARGES D'EXPLOITATION (À L'EXCEPTION DES COÛTS DU FONDS DE PENSION)**

22. Tel que mentionné par son procureur lors de l'audience sur les tarifs de l'année 2012-13<sup>5</sup>, l'ACIG préfère s'abstenir de mener une étude détaillée des charges d'exploitation du distributeur. Il importe en effet de laisser au distributeur, qui connaît ses activités et leurs coûts mieux que quiconque, une certaine marge de manœuvre dans la gestion de ses affaires, quitte à imposer une limite globale au budget de ses charges d'exploitation et, comme la Régie l'a fait dans ce dossier R-3809-2012, une réduction générale des charges d'exploitation soumises pour l'établissement des tarifs, si nécessaire.

23. Cela dit, un examen sommaire de la pièce B-139, GM-11, Doc-15 révèle, à sa face même, deux charges spécifiques qui semblent excessives :

- a. Des « offensives de positionnement » et autres, au coût de 3,5 M\$ (en services professionnels), s'ajoutant à d'autres dépenses de marketing, communications, dons et commandites, etc.

Des services professionnels liés à la préparation d'un dossier sur le taux de rendement pour un montant de 1M\$, et ce, bien que le taux de rendement doive normalement être établi par formule d'ajustement automatique. Il s'agit d'une troisième année sur trois pour laquelle le distributeur demande à la Régie de modifier le taux de rendement par rapport à celui qu'aurait produit la formule; et donc, une troisième année sur trois pour laquelle le distributeur

---

<sup>4</sup> Nous avons utilisé à cette fin un taux d'inflation de 1%, soit un peu plus que les 0,9% d'inflation au mois de septembre 2012 selon l'ISQ, pour 2012-13. Pour l'année en cours, nous n'avons pas accès aux sources mentionnées par le distributeur mais avons évalué à près de 1,5% l'inflation prévue pour 2013-14 en fonction d'informations disponibles publiquement. Enfin, nous avons utilisé un facteur X de 1% plutôt que 0,3%.

<sup>5</sup> Dossier R-3809-2012, A-0148, notes sténographiques de l'audience du 2 mai 2013, pages 109 à 119

engagerait de tels frais professionnels. Et c'est sans compter toutes les sommes dépensées sur cette question depuis 2007.

En réponse à la DDR de l'ACIG (B-0325, GM-19, Doc-3, pages 22-23, réponse 12.2), le distributeur indique par ailleurs ne pas savoir, à ce stade-ci, s'il dépensera ou non cette somme :

*« Avant d'engager des sommes importantes pour la préparation d'une preuve d'expert sur le taux de rendement, Gaz Métro désire poursuivre ses analyses préliminaires en ce qui a trait à son risque d'affaires et à l'évolution des rendements autorisés pour ses comparables. »*

24. L'ACIG estime par ailleurs utile de se référer au tableau fourni par le distributeur en réponse à la question #10 de sa DDR (annexe C des réponses)<sup>6</sup> présentant l'évolution des dépenses d'opération par nature au cours des dernières années. Bien qu'il soit plus facile de juger de l'utilité d'une dépense en fonction de sa finalité, la croissance de certaines rubriques de coûts est tout de même instructive et préoccupante :

**TABLEAU 1A: HAUSSE PROPOSÉE PAR LE DISTRIBUTEUR EN 2013-14 DE DIFFÉRENTES RUBRIQUES DE COÛTS PAR RAPPORT AU MONTANT RÉEL DES ANNÉES 2012-13 ET 2009-10**

	Hausse 1 an	Hausse 4 ans
Salaires (salaires de base et temps supplémentaire)	7%	27%
Services professionnels	15%	24%
Services externes	18%	37%
Frais de déplacement et de représentation	26%	37%
Carburant et huile	13%	55%
Fourniture de bureau	14%	17%

25. À titre comparatif, en fonction de la croissance des clients (en supposant qu'il n'en résulte aucune économie ou déséconomie d'échelle) et de l'inflation – donc sans même imposer de gains d'efficience – on s'attendrait plutôt aux taux suivants, toute chose étant égale par ailleurs :

**TABLEAU 1B: TABLEAU COMPARATIF - HAUSSE ATTENDUE EN FONCTION DE LA CROISSANCE DES CLIENTS ET DE L'INFLATION**

	Hausse 1 an	Hausse 4 ans
Salaires	4%	19%
Autres	3%	15%

<sup>6</sup> Pièce B-0325, page 49 de 53

26. Ainsi, les hausses proposées pour ces rubriques de coûts, allant bien au-delà des hausses attendues en fonction de la croissance des clients et de l'inflation, illustrent d'une autre façon le caractère excessif de la hausse des charges d'exploitation demandée cette année.

#### **MODALITÉS D'ENTRÉE ET DE SORTIE AU SERVICE DE FOURNITURE (B-0093, GM-6, Doc-3)**

27. Par sa proposition, le distributeur vise à répondre à une demande faite par la Régie dans la décision D-2012-175, à savoir de mieux protéger les clients « captifs » du service de fourniture. Or, l'ACIG constate de la preuve du distributeur (B-0093, GM-6, Doc-3), que celui-ci semble d'avis que le système actuel permette de répondre de manière adéquate aux différents impératifs d'équité et de flexibilité en cause :

*« Les conditions actuelles d'entrée et de sortie du service de fourniture du distributeur permettent un compromis raisonnable entre le besoin de flexibilité des clients et la protection des clients en gaz de réseau. » (page 3)*

28. Spécifiquement, le système actuel n'aurait pas mené à des migrations abusives ou opportunistes au cours des dernières années, et ce, malgré le fait que le prix de fourniture payé par le distributeur s'est maintenu au-dessus de celui du marché au cours des dernières années, du moins pour la période analysée par le distributeur :

*« La situation présentée au graphique 1 devrait théoriquement entraîner une augmentation importante de la migration des clients vers le service de fourniture du client avec ou sans transfert de propriété (ci-après « Achat direct »). Afin de valider une telle théorie, Gaz Métro a réalisé un exercice d'analyse par le croisement de données. Cette analyse a permis de ventiler le groupe catégorisé « Gaz achats directs-clients » entre les clients engagés dans une entente de fourniture à prix fixe approvisionné par un fournisseur spécifique (ci-après « Prix fixe ») et ceux en Achat direct pour les années financières 2009 à 2012. Ainsi, les graphiques 2 et 3 illustrent l'absence d'une croissance marquée de la migration du service de fourniture du distributeur vers l'Achat direct au cours des dernières années. La période couverte par l'analyse porte sur les années financières 2009 à 2012 puisque des données complètes n'étaient pas disponibles avant cette période. » (page 6)*

(notre soulignement)

29. Il convient aussi de noter que les conditions actuelles sont plus exigeantes chez le distributeur que chez ses pairs :

*« Gaz Métro a procédé à un balisage des conditions de service d'autres distributeurs canadiens portant sur le sujet de la migration entre le service de fourniture du distributeur et le service fourni par le client. Cet exercice a permis d'illustrer que les conditions sont moins exigeantes chez les autres distributeurs que celles en vigueur chez Gaz Métro. » (page 8)*

(notre soulignement)

30. Enfin, même l'expert du distributeur semble d'avis que le système actuel respecte les règles de l'art :

*« Le rapport de l'expert est présenté à la pièce Gaz Métro-6, Document 1. La réponse A.31 du rapport de l'expert mentionne « Currently, Gaz Métro's practices outlined previously are very close to best practices in that Gaz Métro incorporates an estimate of customer migration in its load forecast, imposes restrictions on switching, i.e. 6-month waiting period and allows switching only once during each 12-month period, and employs a mechanism to recover any losses associated with switching if it occurs before the 6-month waiting period is up. This is a comprehensive solution that is well suited to Gaz Métro's overall service offerings... ». Les recommandations de l'expert soutiennent notamment le maintien d'un préavis et des frais limitant les migrations. Gaz Métro retient donc que, selon l'évaluation de l'expert, les conditions portant sur la migration entre les services d'achats directs et de gaz de réseau sont adéquates. »*

31. A priori, le système actuel se veut, tel que le mentionne le distributeur, *un compromis raisonnable entre le besoin de flexibilité des clients et la protection des clients en gaz de réseau*. Ces propos sont d'ailleurs les mêmes que ceux que la Régie avait exprimés dans sa Décision D-2006-086<sup>7</sup> lorsqu'elle a approuvé les modifications aux conditions de service :

*«La Régie est d'avis que, dans le contexte actuel de grande volatilité des prix du gaz naturel, elle doit protéger le plus adéquatement possible les intérêts de l'ensemble de la clientèle. L'expérience d'octobre et novembre 2005 démontre que les conséquences des migrations opportunistes peuvent être importantes et défavoriser les clients en gaz de réseau. La Régie considère que la proposition de SCGM constitue un compromis raisonnable entre le besoin de flexibilité des clients, quant au délai de préavis requis pour le choix de leur fournisseur, et la protection des clients en gaz de réseau. De plus, en vertu de cette proposition les clients opportunistes payeront une plus grande part des coûts qu'ils occasionnent. »*

(nos soulignements)

---

<sup>7</sup>



32. Dans cette optique, on peut se demander s'il est vraiment opportun de modifier ce compromis; lequel, incidemment, avait fait l'objet d'un consensus en groupe de travail à l'époque.
33. Cela étant dit, l'ACIG ne cherche pas à s'opposer à toutes les nouvelles modalités proposées.
34. En effet, l'ACIG est notamment en accord avec la modification visant à permettre aux clients de sortir du service de fourniture sans donner un avis de six mois, moyennant paiement des frais de migration.
35. L'ACIG s'oppose toutefois à la modification visant à appliquer, dans le calcul des frais de migration, le prix de migration sur une durée de douze (12) mois, plutôt que six (6), comme c'est présentement le cas; cette modification ayant pour effet de doubler le calcul de ces frais. Une telle hausse serait, à notre avis, inéquitable.
36. Le caractère équitable du système actuel s'explique notamment par le fait que les clients ne paient pas en entier l'impact attendu de leur migration, lorsque celle-ci est désavantageuse aux autres clients, en contrepartie du fait qu'ils ne reçoivent aucun remboursement lorsque leur migration aurait un impact positif sur les autres.
37. À l'inverse, le système proposé par le distributeur ferait supporter par le client migrant l'entièreté de ses impacts négatifs – y compris, les impacts découlant de transactions complétées après l'annonce de sa migration, donc pour lesquelles il ne devrait pas être responsable – sans pour autant le compenser pour ses impacts positifs sur les autres clients. Cette proposition semble par ce fait même créer une nouvelle forme d'iniquité, en plus de réduire la mobilité des clients en rendant les migrations plus onéreuses.
38. Tel qu'il ressort de la citation rapportée au paragraphe 31 du présent document, la Régie a souligné, dans sa décision D-2006-086, qu'elle doit protéger l'ensemble des clients – y incluant les clients migrants - et non seulement les clients « captifs ».
39. Le système actuel répond aussi, selon notre compréhension, à des impératifs de simplicité. Ainsi, nous comprenons que, dans le système actuel, le prix de migration, utilisé comme base ou prix unitaire du frais de migration, tient compte des impacts sur une période d'un an après la date de migration de tous les contrats en vigueur au moment de la migration, y compris ceux qui auraient été conclus depuis l'annonce par le client de son départ du (ou de son arrivée vers le) service de fourniture.
40. À titre d'exemple, un client en achat direct ayant avisé de son intention de migrer vers le service de fourniture au mois de juin d'une année donnée, effectif au mois de

novembre de la même année (avis de cinq mois), paiera des frais de migration (le cas échéant) en fonction d'un prix de migration basé notamment sur les impacts de contrats conclus entre juin et novembre, dans la mesure où ces contrats ont un impact sur le prix de fourniture dans l'année suivant le mois de novembre en question.

41. En théorie, le distributeur aurait pris note de cet avis et aurait en conséquence acheté plus ou moins de dérivés, selon le cas; il n'y aurait donc pas d'effet de dilution ni de concentration et, partant, aucune raison d'inclure ces contrats au calcul du prix de migration. S'il ne le fait pas, le prix de migration sera indument affecté, et un client migrant pourrait se retrouver à trop payer.
42. Il s'agirait donc, ici encore, d'un compromis, lequel serait toutefois justifié par des considérations pratiques. Ainsi, sans être parfait, le système actuel serait tout de même acceptable.
43. Pour ces raisons, l'ACIG recommande à la Régie de rejeter la proposition du distributeur visant à faire passer de six mois à un an la durée sur laquelle s'appliquerait le prix de migration aux fins du calcul des frais de migration.

#### **BONIFICATION POUR TRANSACTIONS FINANCIÈRES ET SPÉCIALES (B-0161, GM-13, Doc-3)**

44. À la pièce B-0161, GM-13, Doc-3, le distributeur demande essentiellement à la Régie de reconduire, pour les années 2014 et 2015, les modalités qu'elle avait adoptées dans sa décision D-2013-054 pour l'année 2013 quant à la bonification du rendement du distributeur en lien avec les transactions financières et spéciales.
45. Le distributeur demande toutefois à la Régie de ne plus rendre la bonification relative aux transactions spéciales conditionnelle à la pleine utilisation du transport FTLH.
46. En réponses aux questions 8.1 et 8.2 de la DDR de l'ACIG (B-0325, GM-19, Doc-3, p. 14-15), le distributeur fait état des transactions spéciales qu'il a déjà conclues pour les années 2014 et 2015.
47. Les tableaux en question semblent contenir une anomalie, à savoir qu'ils renferment tous deux une transaction pour un volume de  $2\,164\,10^3\text{m}^3$  dont la date de fin de contrat, le 31 janvier 2013, est antérieure à l'année en question (2014 ou 2015, selon le cas); cette date est même antérieure à la date de début de contrat (1<sup>er</sup> novembre 2013). L'ACIG comprend qu'il s'agit d'une erreur mais se demande tout de même à quel moment cette transaction prendra fin.

48. L'ACIG constate aussi qu'aucune de ces transactions n'a été conclue depuis que la Régie a rendu sa décision D-2013-054; la plupart d'entre elles (en fonction des volumes) ayant été conclues en 2010 et 2012. Or, le distributeur recevrait tout de même une bonification de 4,5M\$ et 4,8M\$ en 2014 et 2015, respectivement. Autrement dit, il recevrait un paiement « incitatif » pour des gestes posés dans le passé, alors que, normalement, un tel système de bonification vise à inciter des comportements postérieurs à sa mise en place.
49. Dans sa décision D-2013-054, la Régie rapporte que ce problème avait été soulevé par certains intervenants. Au paragraphe 33 de la décision, elle l'écarte en concluant que la bonification ne revêt pas de caractère rétroactif étant donné que les économies sont contemporaines.
50. De l'avis de l'ACIG, le caractère rétroactif de cette bonification tient plutôt du fait qu'elle récompense des transactions conclues avant la mise en place des règles de bonification. Autrement dit, les règles adoptées dans la décision D-2013-054 n'auront eu aucun effet sur les transactions spéciales; elles n'auront, pas non plus, joué leur rôle d'incitatif ni mené à la conclusion de nouvelles ententes. Tout au plus, elles auront permis au distributeur de toucher une rente.
51. L'ACIG ne s'oppose pas à ce que la bonification ait cours sur plus d'une année; mais encore faudrait-il que la transaction visée par cette bonification soit postérieure à l'instauration du mécanisme de bonification.
52. Pour ces raisons, l'ACIG s'oppose à la bonification de 4,5 M\$ et 4,8M\$, respectivement, du rendement du distributeur pour les transactions spéciales déjà conclues en date de la décision D-2013-054.

#### **MODIFICATIONS AUX CONDITIONS ET TARIF - DÉPÔT (B-0182, GM-16, Doc-1)**

53. À la pièce B-0182, GM-16, Doc-1, le distributeur demande notamment à la Régie de modifier les modalités relatives à l'exigibilité d'un dépôt pour les clients autres que résidentiels.
54. Spécifiquement, le distributeur demande à la Régie de lui permettre d'exiger un dépôt d'un client existant qui fait *une demande de modification à ses installations ayant pour effet que sa consommation soit augmentée à l'équivalent du double de celle des 12 derniers mois*. Avant d'exiger un tel dépôt, le distributeur procéderait à une enquête de crédit.

55. Au soutien de sa demande, le distributeur explique que, selon lui, *le risque associé au fait qu'un client existant augmente substantiellement ses volumes peut être équivalent à celui de la desserte d'un nouveau client*. Cela dit, il n'invoque aucun exemple, aucun cas concret qui illustrerait le besoin d'une telle modification; d'ailleurs, selon sa réponse à la DDR de l'ACIG (B-0325, GM-19, Doc-3, question 14.1), il ne semblerait pas que de telles situations aient mené à cette proposition :

**«Questions :**

*14.1. Cette modification fait-elle suite à des expériences de défaut de paiement de clients ayant augmenté de manière aussi substantielle leur consommation? Dans l'affirmative, veuillez élaborer.*

**Réponse :**

*Non. L'article 8.1.2.2, alinéa 1o des Conditions de service et Tarif, prévoit déjà que lorsque le client a fait défaut de payer une facture de gaz naturel à sa date d'échéance, au cours des 12 derniers mois, le distributeur peut exiger un dépôt et ce, sans égard à la notion d'ajout de charge.*

*L'objectif de cette modification est de réévaluer le risque de crédit lorsqu'un client fait une demande de modification de ses installations visant à doubler sa consommation puisque cette demande modifie un paramètre important de l'évaluation initiale de crédit, soit le montant potentiellement à risque. »*

(notre soulignement)

56. De l'avis de l'ACIG, le distributeur n'a pas suffisamment appuyé sa demande.
57. Naturellement, si un client double sa consommation, le montant potentiellement à risque, c'est-à-dire la perte que pourrait subir le distributeur, augmente aussi.
58. Or, ce changement ne permet pas à lui seul de conclure que le risque de ce client ait augmenté de manière significative, et surtout, qu'il ait suffisamment augmenté pour justifier une enquête de crédit. En effet, un tel changement n'indique rien par rapport à la probabilité que le risque se matérialise, si ce n'est que, lorsqu'un client augmente sa consommation, c'est généralement un signe que ses affaires vont bien – surtout lorsqu'il réalise, pour ce faire, un investissement – et, en conséquence, qu'un défaut de paiement ou autre bris de contrat serait peu probable, toute chose étant égale par ailleurs.
59. Dans ce contexte, il devient hasardeux d'émettre des hypothèses sur l'évolution du risque du client en question.

60. À notre avis, on devrait présumer qu'un client existant ne se trouvant pas dans l'une des situations décrites à l'article 8.1.2.2 (défaut de paiement, etc.) ne représente pas un risque significatif pour le distributeur. Et considérant qu'il a une feuille de route (« *track record* »), on ne devrait pas l'assimiler, comme le fait le distributeur, à un nouveau client du seul fait qu'il double sa consommation.
61. À défaut, on se trouverait à alourdir indument le processus, par l'imposition d'une enquête de crédit – laquelle peut impliquer d'importantes démarches pour le client – et, le cas échéant, par l'exigence d'un dépôt, lequel entraînerait à son tour des frais de financement pour le client.
62. Pour ces raisons, l'ACIG recommande à la Régie de rejeter cette proposition de modification.

**STRATÉGIE DE GESTION DE LA CAPACITÉ D'ENTREPOSAGE CHEZ UNION GAS (B-0193, GM-2, Doc-16)**

63. L'ACIG a pris connaissance de la pièce B-0193, ainsi que des réponses à ses questions (B-0325) et considère que l'approche proposée par Gaz Métro est raisonnable et prudente.
64. En effet, la stratégie proposée est quantifiée à l'annexe 2 de la pièce B-0193 et démontre que la nouvelle stratégie devrait générer des gains de l'ordre de 0,6 M\$ annuellement.
65. L'ACIG est consciente que les coûts réels seront le reflet du marché et pourront différer de ceux indiqués à l'annexe 2, d'autant plus que les coûts de transport sont présentement à l'étude devant l'Office national de l'énergie (l'ONÉ).
66. L'ACIG comprend également que cette stratégie se veut un guide d'opération et que les retraits réels se feront en fonction de la demande quotidienne du marché. Le mois de décembre 2013 ayant connu des journées de grand froid est un bon exemple de situations auxquelles le distributeur pourrait devoir ajuster sa stratégie et moduler ses retraits d'inventaire.
67. L'ACIG considère que la proposition de Gaz Métro de concentrer les injections vers la fin de l'été plutôt qu'en début de saison, ainsi que de répartir les retraits d'inventaire principalement sur les mois de décembre à février, par opposition à des retraits en tout début de saison (octobre et novembre) représente une stratégie avantageuse, puisqu'elle permet de réduire les coûts tout en maintenant la fiabilité de son approvisionnement. L'ACIG appuie la proposition de Gaz Métro à cet effet.

## CONCLUSION

Les principales recommandations de l'ACIG sont les suivantes :

1. L'ACIG propose certaines modifications à la formule paramétrique, à savoir :
  - a. Utiliser les données réelles pour l'inflation de l'année 2012-13;
  - b. Utiliser la plus récente prévision, en date du dépôt du dossier, pour l'inflation de l'année 2013-14, et de toute année ultérieure;
  - c. Utiliser un facteur X de 1% plutôt que 0,3%.
2. L'ACIG propose que le résultat de la formule ainsi modifiée soit contraignant en agissant comme plafond au montant retenu à titre de charges d'exploitation dans la détermination des tarifs;
3. L'ACIG recommande en conséquence une réduction de 8M\$ du budget d'exploitation pour l'année 2013-2014;
4. L'ACIG recommande à la Régie de rejeter la proposition du distributeur visant à faire passer de six mois à un an la durée sur laquelle s'appliquerait le prix de migration aux fins du calcul des frais de migration.
5. L'ACIG estime que la Régie devrait rejeter la bonification de 4,5 M\$ et 4,8M\$, respectivement, demandée par le Distributeur en lien avec les transactions spéciales déjà conclues au moment où a été rendue la décision D-2013-054.
6. L'ACIG recommande à la Régie de rejeter la modification demandée aux conditions de service relative aux situations permettant au distributeur d'exiger un dépôt.
7. L'ACIG recommande à la Régie d'approuver la stratégie de gestion de la capacité d'entreposage chez Union Gas.

Le tout respectueusement soumis.

Montréal, le 13 février 2014