

Preuve de l'ACIG
Dossier R-3837-2013 phase 3
Tarifs de Gaz Métro 2013-14
Régie de l'énergie

25 mars 2014



Plan de la présentation

1. Charges d'exploitation : formule paramétrique
2. Modalités d'entrée et de sortie au service de fourniture
3. Bonification pour transactions financières et spéciales
4. Modifications aux Conditions de service et tarifs : dépôts

1. Formule paramétrique

- ▶ Approche préconisée par l'ACIG pour l'examen des charges d'exploitation
- ▶ Résultat de la formule doit être contraignant = agir à titre de véritable plafond (vs. exercice de comparaison sans effet)
- ▶ Paramètres de la formule doivent être bien ajustés

1. Formule paramétrique

- ▶ Paramètres de la formule GM :
 - Inflation
 - Croissance clientèle = 1:1 (élasticité =1)
 - Facteur « x » = 0,3
- ▶ Points soulevés par l'ACIG:
 - Le facteur « x » est trop bas en fonction du facteur de croissance choisi
 - La prévision de l'inflation devrait être plus contemporaine au dépôt du dossier

1. Formule paramétrique – x

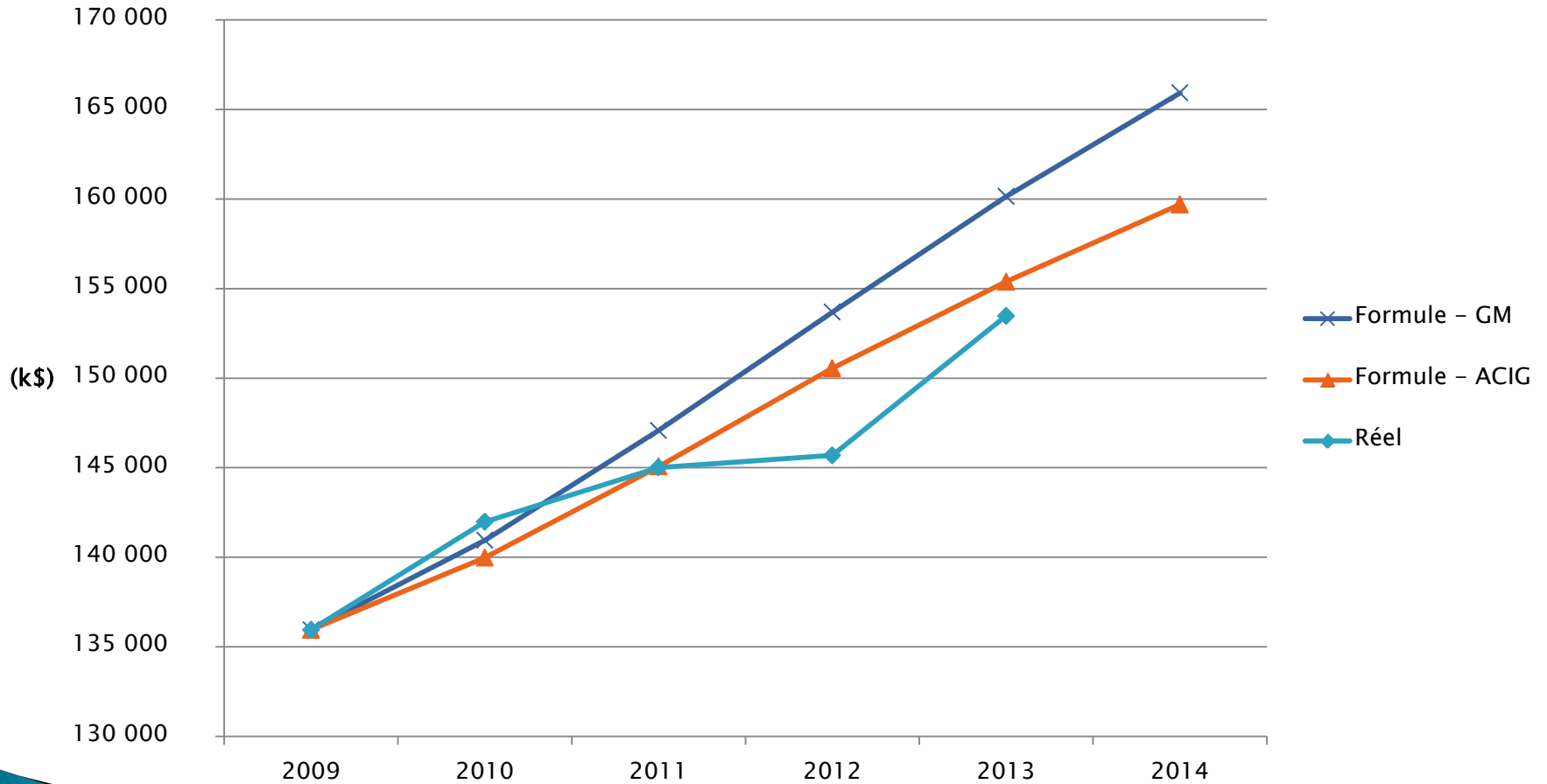
- ▶ Chez HQD et HQT, le facteur X passe à 1,5% et 2%, respectivement, en 2014
- ▶ Chez GM, comme le facteur de croissance proposé = 1:1, il faudrait augmenter facteur x
 - HQD utilise un facteur de croissance plus faible que celui de GM pour tenir compte des économies d'échelle (élasticité facteur croissance HQD = 0,75)
- ▶ GM dit d'ailleurs que son industrie est « à forte économies d'échelle » (GM-11, Doc-27, p. 6)

1. Formule paramétrique – x

- ▶ Dr. Lowry dans R-3693-2009 : Estimation d'un facteur x spécifique aux OPEX
 - Dr. Lowry utilise même facteur de croissance (1:1) mais tient compte des économies d'échelle dans facteur x (Élasticité = 0,8)
 - Facteur x = 0,73% selon historique 2000-2009 GM
 - Qualifié de « *slow* » par Dr. Lowry
 - Facteur x = 1,55% selon comparables américains
 - Dividende-client (*stretch factor*)
- ▶ Régie estime que 0,75% = trop bas (D-2012-076, parag. 88)

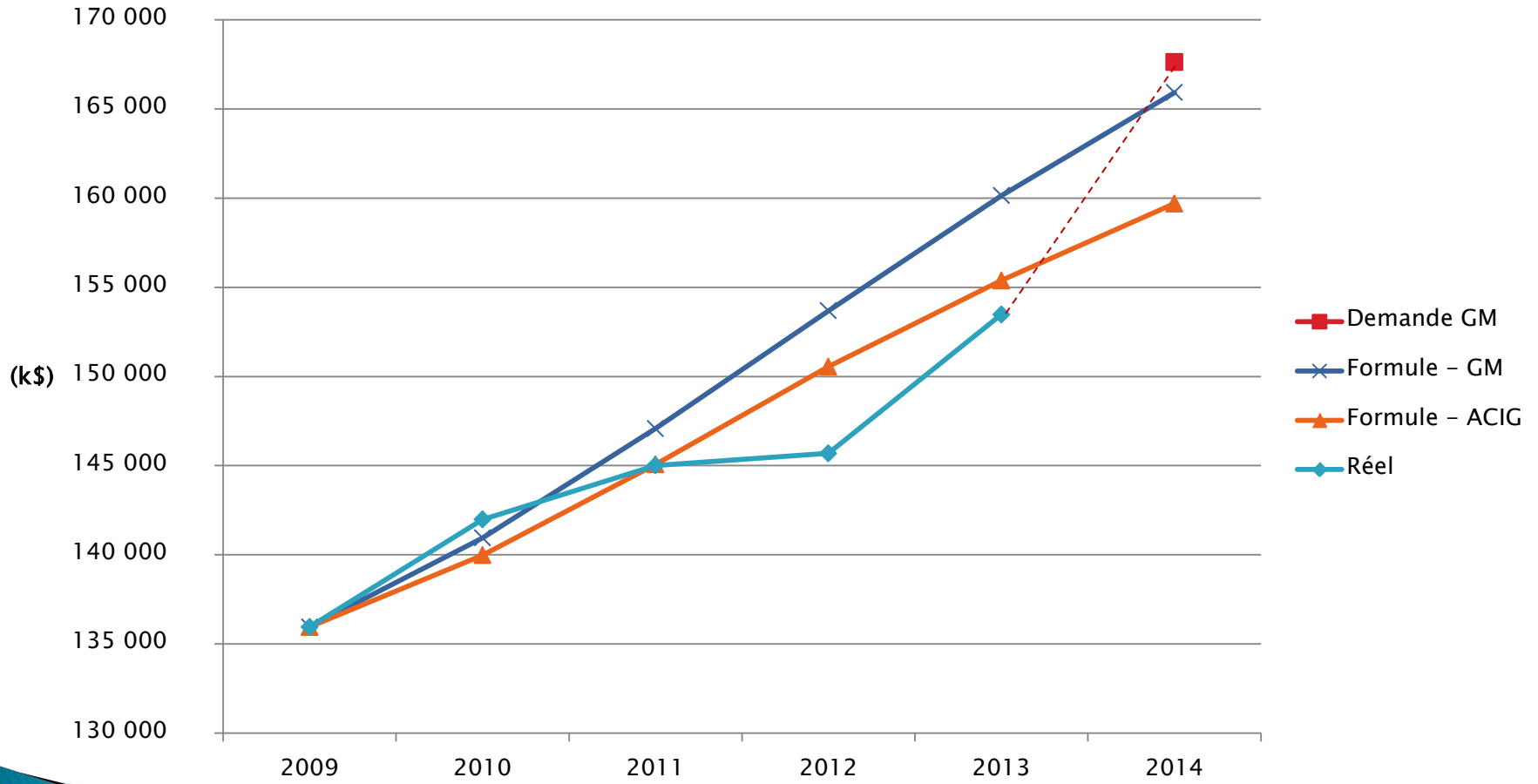
1. Formule paramétrique

OPEX GM (sans fonds de pension) 2009-2014



1. Formule paramétrique

OPEX GM (sans fonds de pension) 2009-2014



1. Charges d'exploitation

- ▶ ACIG demandait réduction de 8M\$
- ▶ GM renonce à 1,3M\$ si ROE= 8,9%
 - Réduction ACIG devient donc 6,6 M\$
 - Même plafond à 159,7M\$
- ▶ GM diminue fonds de pension de 6,5M\$
 - **Aucun impact sur demande ACIG**
 - Questionnement sur place du fonds de pension dans l'« allègement réglementaire » 2015-2017

2. Modalités entrée/sortie

- ▶ Plus de flexibilité pour la sortie du service de fourniture – possibilité de sortir avant 6 mois en payant des frais : l'ACIG est d'accord
 - Voir mémoire ACIG paragraphe 34
- ▶ ACIG s'oppose toutefois à la nouvelle formule de calcul qui double les frais de migration (volume 6 mois vs. 12 mois)
 - Formule actuelle = compromis raisonnable (compensation partielle mais asymétrique)
 - GM et expert sont d'accord
 - Aucune preuve d'iniquité de la formule actuelle

2. Modalités entrée/sortie

- ▶ Nouvelle question : témoignage GM 18 mars conditions de service vs. « opérationnel »
 - « Art. 11.1.3.2 « *En deçà du préavis demandé, le client ne pourra se prévaloir du service de fourniture de gaz naturel du distributeur que s'il est opérationnellement possible pour le distributeur de le lui fournir* »
- ▶ Comment GM applique-t-elle cet article en mode « opérationnel » ?
 - Changement de statut demandé dans 3,4,5 mois vs. changement de statut effectif 1^{er} du mois prochain

2. Modalités entrée/sortie

- ▶ Ex : demande de sortie faite le 25 mars pour migration le 1^{er} juin
 - a) Client sort le 1^{er} juin tel que demandé
 - b) Client sort le 1^{er} du mois prochain (1^{er} avril ou 1^{er} mai?) même s'il ne l'a pas demandé
 - c) GM refuse la demande et suggère au client de refaire sa demande au mois de mai
- ▶ GM devrait (i) clarifier et (ii) choisir « A »

3. Bonification – transactions

Exercice 2014										
Contrepartie	Date de transaction	Début de contrat	Fin de contrat	Volume quotidien 10 ³ m ³ /jour	# jours	Volume total 10 ³ m ³	Prix de la transaction ¢/m ³	Prix TCPL ¢/m ³	Économies ¢/m ³ 000 \$	
Empress-EDA										
	2010-01-29	2010-10-01	2015-10-31	660	365	240 829		6,551		
	2010-02-02	2010-11-01	2015-10-31	344	365	125 693		6,551		
	2012-03-27	2012-11-01	2013-10-31	264	31	8 182		6,551		
	2012-04-25	2012-11-01	2013-10-31	264	31	8 182		6,551		
	2012-10-18	2012-11-01	2013-10-31	288	31	8 918		6,551		
	2012-06-26	2013-11-01	2023-10-31	2 164	334	722 829		6,551		
Empress-NDA										
	Prix TCPL Empress- NDA									
	2012-02-09	2012-11-01	2013-10-31	26	31	818		5,092		
	2013-02-27	2013-11-01	2015-10-31	26	334	8 815		5,092		
Économies totales									44 902	
Bonification à 10%									4 490	

Exercice 2015										
Contrepartie	Date de transaction	Début de contrat	Fin de contrat	Volume quotidien 10 ³ m ³ /jour	# jours	Volume total 10 ³ m ³	Prix de la transaction ¢/m ³	Prix TCPL ¢/m ³	Économies ¢/m ³ 000 \$	
Empress-EDA										
	2010-01-29	2010-10-01	2015-10-31	660	365	240 829		6,551		
	2010-02-02	2010-11-01	2015-10-31	344	365	125 693		6,551		
	2012-06-26	2013-11-01	2023-10-31	2 164	365	789 918		6,551		
Empress-NDA										
	2013-02-27	2013-11-01	2015-10-31	26	365	9 633		5,092		
Économies totales									47 834	
Bonification à 10%									4 783	

Source: B-0369, pp. 14-15

3. Bonification – transactions

- ▶ Transactions conclues entre janvier 2010 et février 2013 – toutes avant décision D-2013-054 (avril 2013).
 - Donc bonification n'apporte rien à la clientèle mais lui coûte de l'argent
- ▶ Impacts jusqu'en 2023 : devrait-on bonifier à chaque année jusque là??? (NON)
- ▶ Réponse GM en audience (19 mars):
 - 1) Bonification approuvée en 2013 – pourquoi pas en 2014?
 - 2) Mauvais message à GM

3. Bonification – transactions

Réponse GM – 2) mauvais message (suite)

« Deuxièmement, d'un point de vue philosophique, je pense qu'on a un problème avec la position classique qu'on prend ici parce que ça laisse à supposer que la seule raison pourquoi on ferait une transaction bénéfique pour la clientèle, c'est si on a une bonification qui vient par la suite. » (...) Ça m'apparaît être un drôle de message à envoyer au Distributeur de lui dire : « Dans l'avenir, ne fait pas de transaction si on ne t'a pas déjà confirmé que tu allais avoir une bonification, quitte à laisser aller sur la... à laisser sur la table des économies pour la clientèle, mais attends plutôt qu'on te confirme une bonification potentielle » (NS 19 mars, pp. 136–137)

3. Bonification – transactions

Réponse GM – 2) mauvais message (fin)

- ▶ Rôle de l'incitatif = aligner les intérêts GM avec ceux de la clientèle pour que GM prenne les bonnes décisions
 - Incitatif (bonification) peut faciliter le traitement réglementaire si bien conçu en limitant le besoin d'un examen *ex post facto*
 - **MAIS** incitatif ou non, GM devrait toujours chercher à optimiser son portefeuille d'approvisionnements et minimiser ses coûts (sans trop de risque...)
 - GM doit jouer le rôle de fiduciaire de sa clientèle

4. Dépôts

- ▶ GM veut pouvoir imposer un dépôt à un client existant qui double sa consommation
- ▶ Mais
 - Aucune preuve de problème actuellement
 - Client affaires qui modifie ses installations (peut-être en investissant \$\$) pour doubler sa consommation devrait être perçu comme présentant moins de risque de défaut, toute chose étant égale par ailleurs

Merci