

C A N A D A

REGIE DE L'ÉNERGIE

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

NO. : R-3837-2013 phase 3

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE
GAZ MÉTRO (GM)
Demanderesse

Et

UNION DES CONSOMMATEURS
(UC)
Intervenante

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
ET DE
MODIFICATION DES CONDITIONS DE SERVICE ET TARIFS
DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO À COMPTER DU
1^{ER} OCTOBRE 2013
11^e demande ré-amendée

ARGUMENTATION
DE
L'UNION DES CONSOMMATEURS (UC)

Préambule

UC intervient dans le présent dossier à titre de représentante des droits et intérêts des clients résidentiels de Gaz Métro (GM, ou le Distributeur), lesquels font partie des clients des trois premiers paliers du tarif D1.

Dans le cadre de ses interventions, UC accorde une attention particulière aux ménages à faibles revenus et à budget modeste.

UC a abordé les sujets dont elle a traité dans le cadre du présent dossier de telle sorte que la Régie puisse rendre une décision qui tienne compte de l'intérêt des clientèles dont UC défend les intérêts et que cette décision mène à l'établissement de tarifs justes et raisonnables dans le respect du cadre réglementaire.

Les positions et recommandations de UC sont clairement énoncées dans sa preuve, constituée du rapport de Mme Viviane de Tilly¹, de ses réponses à la demande de renseignements de Gaz Métro², de son témoignage et sa présentation en audience³. La preuve de UC est également constituée du témoignage et de la présentation en audience de M. Marc-Olivier Moisan-Plante⁴.

La présente argumentation n'a pas pour but de réitérer tous et chacun des éléments de la preuve de UC mais plutôt d'en souligner les principaux éléments et de préciser certaines de ses conclusions et recommandations.

1. Introduction

Suite à son étude du présent dossier et de la preuve de GM, UC a limité son intervention aux sujets suivants :

- L'utilisation des produits de dérivés financiers;
- Facteurs d'influence dans la modulation des subventions PRC et PRRC;
- La campagne de positionnement et les dépenses en services professionnels et externes ;
- Le programme des thermostats programmables ;
- Programme d'efficacité énergétique pour les MFR ;
- CASS
- CASEP

2. Produits de dérivés financiers

2.a) Introduction

Dans le cadre du dernier dossier tarifaire (R-3809-2012) Gaz Métro indiquait que les membres du comité multisectoriel s'étaient questionnés sur la pertinence de poursuivre le programme de dérivés financiers, étant donné le faible niveau des prix qui à ce moment perdurait depuis quatre (4) ans et le peu de volatilité du marché à ce moment⁵.

La Régie, dans la décision D-2012-158, rendue dans ce dossier (R-3809-2012), indiquait :

¹ C-UC-0044;

² C-UC-0046;

³ C-UC-0059 et Notes sténographiques du 25 mars 2014 aux pages 184 et suivantes;

⁴ C-UC-0060 et Notes sténographiques du 25 mars 2014 aux pages 190 et suivantes ;

⁵ R-3809-2012, pièce B-0021 page 4 ;

[76] De plus, la Régie est d'avis que les objectifs du programme doivent être évalués en prenant en compte les besoins vérifiés de la clientèle du gaz de réseau en matière de protection contre la volatilité et la flambée des prix. Ainsi, elle estime qu'il serait utile de disposer d'une appréciation des besoins de la clientèle à l'égard de la stabilité des prix et d'une protection contre la flambée des prix. Elle n'est pas convaincue que des efforts aient été faits à ce chapitre pour évaluer les besoins exacts de la clientèle du gaz de réseau et sa sensibilité au coût d'une protection contre la flambée des prix.

[77] La Régie estime aussi qu'il y a lieu d'évaluer les balises temporelles et volumétriques ainsi que les limites de prix qui sont fixés en fonction du prix de l'électricité.

[78] Par ailleurs, la Régie note que le programme de dérivés financiers offre une latitude importante au niveau du choix des outils, de la période de couverture envisagée ainsi que de l'importance de la couverture. Bien que le but du programme ne soit pas de battre le marché ou d'agir de façon spéculative, la Régie s'interroge si les larges balises du programme ne devraient pas requérir une gestion plus active prenant en compte les grandes tendances observées dans le marché et les perspectives par rapport au prix.

[80] **Pour l'ensemble de ces motifs, la Régie ordonne à Gaz Métro de présenter une évaluation du programme de dérivés financiers produite par un expert externe sur ces questions et de lui formuler une proposition en fonction du rapport d'expert. Ce rapport devra tenir compte des éléments soulevés précédemment par la Régie et examiner notamment les éléments suivants :**

- **_les coûts et les bénéfices pour la clientèle du programme de dérivés financiers actuel;**
- **_les avantages et les inconvénients de maintenir un programme de dérivés financiers;**
- **_l'opportunité de mettre fin au programme;**
- **_les balises d'un éventuel programme reformulé pour tenir compte du contexte actuel des prix du gaz naturel;**
- **_le traitement des migrations entre les services achats directs et gaz de réseau;**
- **_le balisage relatif à l'utilisation des dérivés financiers dans le secteur énergétique;**
- **_les recommandations de l'expert quant aux meilleures pratiques dans la gestion des dérivés financiers.**

[81] La Régie demande au distributeur de présenter le rapport ainsi que sa proposition visant le maintien, la reformulation ou la suspension du programme dans le cadre d'une rencontre technique où les représentants des consommateurs et le personnel technique de la Régie seront présents. Gaz Métro devra déposer le rapport et sa proposition au plus tard dans le cadre du prochain dossier tarifaire.

[82] Dans l'élaboration de sa proposition, la Régie demande à Gaz Métro d'évaluer et d'identifier les différentes alternatives par lesquelles il serait possible d'offrir une stabilité des prix à la clientèle et d'évaluer les coûts et bénéfices anticipés découlant de ces alternatives.

[83] Dans l'intervalle, la Régie ordonne à Gaz Métro de suspendre l'application du programme de dérivés financiers jusqu'à ce qu'une décision soit rendue sur la nouvelle proposition à venir du distributeur. (nos soulignés)

Afin de répondre à ces demandes de la Régie, Gaz Métro a réalisé un sondage afin de vérifier les besoins de sa clientèle. Gaz Métro a également retenu les services de M. Moreno, afin que celui-ci se prononce sur le programme existant de dérivés financiers de Gaz Métro et présente ses recommandations.

UC souligne toutefois que, bien que les marchés aient connus une période très calme au cours des trois dernière année, depuis l'hiver 2013-2014 il y a recrudescence de volatilité et augmentation des prix tel que souligné par M. Moreno dans son témoignage : «...*the market volatility has changed dramatically. From three years ago, that was practically again, for lack of a better word, dead, we are seeing an increased volatility and price level to very dramatic levels.*»⁶

Il ajoute que nous quittons une période de peu de volatilité et entrons dans une période d'extrême volatilité : «*And what you can see is that we are moving from an environment of very low volatilities to an environment of extreme volatilities*»⁷.

UC est en accord avec l'expert lorsque celui-ci déclare que la situation actuelle est bien différente de celle qui prévalait en 2012. «...*back in 2012, it was the consensus. We had a lot of gas, and volatility was dead. The reality, especially as we've seen in this wintertime, is very, very different.*»⁸

UC soumet que l'étude de la proposition présentée relativement à l'utilisation des dérivés financiers doit se faire à la lumière des récentes données sur la volatilité des marchés et les hausses des prix.

2.b) Sondage et Intérêt de la clientèle résidentielle pour le programme

UC souligne que le sondage a été effectué il y a plusieurs mois⁹ dans un contexte où le prix du gaz était encore relativement stable et bas.

⁶ Notes sténographiques du 18 mars 2014, Volume 1, page 107 ;

⁷ Notes sténographiques du 18 mars 2014, Volume 1, page 107 ;

⁸ Notes sténographiques du 18 mars 2014, Volume 1, page 113;

⁹ Pièce GM-6 doc 2, B-0092, le rapport sur le sondage effectué est daté du 24 septembre 2013;

De fait, les extraits du sondage commandité par Gaz Métro¹⁰ indique que; 77% des clients résidentiels croyaient alors que les prix seraient stables ou augmenteraient peu au cours des prochains mois et 73% avaient cette perception pour les 3 prochaines années.

Malgré cette perception de l'évolution probable des prix, 80% des clients résidentiels, désirent quand même un degré d'assurance important par rapport aux hausses potentielles¹¹.

UC soumet que dans le contexte connu cet hiver, où les prix ont augmenté et le marché n'appert plus être stable, il est probable que le degré d'assurance désiré contre les flambées de prix serait aujourd'hui encore plus important pour les usagers du gaz naturel.

De façon simple, on peut présumer que les préférences des clients/usagers de Gaz Métro relativement à la participation à un programme de dérivés financiers dépendent de deux facteurs : leur attitude envers le risque (ici les fluctuations de leur facture de gaz naturel), et leurs anticipations au sujet de l'évolution du prix du gaz.

Tel que souligné par M. Moisan-Plante en audience, la clientèle que UC représente préfère par une large majorité avoir des prix stables et désire se prémunir contre les hausses de prix.

« Alors, pour ce qui est de notre expérience sur le terrain à l'Union des consommateurs, nous, on constate que la clientèle à budget modeste ou les ménages à faibles revenus, en général, préfèrent la stabilité des prix. On essaie souvent qu'on a des consultations budgétaires, nos associations coopératives d'économie familiale, là, recommandent aux gens de s'inscrire aux versements égaux, par exemple, pour éviter les mauvaises surprises ou les éviter le plus possible. »¹²

L'hypothèse que les clients n'aiment pas le risque, implique qu'ils devraient préférer un flux de prix plus stable à un flux de prix plus variable. Évidemment, certaines personnes peuvent aimer le risque, (pour les avantages qu'elles peuvent en tirer -prix plus bas) mais UC considère que la plupart des clients, particulièrement la clientèle qu'elle représente, valorisent une plus grande stabilité des prix et priorisent une solide protection contre les flambées de prix.

Les anticipations des clients sur les prix et la volatilité future du gaz influencent leur intérêt à se procurer une assurance. Par exemple, si les clients anticipent une baisse du prix du gaz naturel, en principe, leur motivation à participer au programme de produits dérivés sera amoindrie. Inversement, des anticipations

¹⁰ Pièce B-0092

¹¹ Notes sténographiques du 25 mars, Volume5, pages 191-192;

¹² Notes sténographiques du 25 mars, Volume5, page 197 ;

haussières et volatiles devraient motiver un désir de participation plus importante à ce programme.

Les résultats du sondage indiquent que peu de clients entrevoient des hausses de prix substantielles au cours des prochaines années : sur un horizon d'un à trois ans, il n'y a qu'entre 5% et 8% des clients qui anticipent des hausses importantes des prix du gaz¹³. Ceci ne veut pas dire que ces clients ne sont pas préoccupés par une hausse possible des prix : pour la même période, on voit que plus du tiers des clients résidentiels de Gaz Métro sont « assez » préoccupés par une possible hausse¹⁴. UC constate que les clients demeurent craintifs face à d'éventuelles hausses de prix, même s'ils estiment celles-ci peu probables.

À ce sujet il est intéressant de souligner la section 2.1 de la preuve de Gaz Métro dans laquelle la différence entre une perspective et une protection concernant l'évolution des prix du gaz naturel est explicitée.

UC soumet que la probabilité qu'une hausse importante survienne est toujours réelle. En effet, dans le passé plusieurs variations importantes et non anticipées des prix du gaz naturel se sont produites (entre autre cet hiver). En l'absence d'un programme de protection digne de ce nom contre les fluctuations de prix, le consommateur devra faire face à des factures d'énergie beaucoup plus volatiles.

Les résultats du sondage, même restreint, de Gaz Métro semblent confirmer ce besoin de protection, et ce, au cours d'une période où les anticipations haussières étaient faibles.

Ainsi, 80% des clients résidentiels interrogés souhaitent obtenir une forme de protection contre les hausses de prix, et environ 95% de ceux-ci¹⁵ cherchent une protection de niveau Argent ou Or parmi les choix proposés.

À l'opposé, peu de clients interrogés semblent croire en une diminution additionnelle du prix du gaz naturel. Seuls 4% à 6% des clients sondés envisagent ce scénario sur un horizon d'un à trois ans¹⁶.

Par ailleurs, l'aisance financière d'un participant semble être corrélée avec son intérêt à ne pas souscrire au niveau d'assurance le plus élevé possible afin de profiter de baisses de prix.¹⁷

¹³ Voir B-0092, pages 116 et suivantes.

¹⁴ Voir B-0092, page 118.

¹⁵ Voir B-0092, pages 94 et 95. 23 répondants sur 24 = 95,8%.

¹⁶ Voir B-0092, pages 116 et 117. Nous avons additionné les pourcentages relatifs aux choix « Diminuera un peu » et « Diminuera beaucoup ».

¹⁷ B-0092, page 95, et Notes sténographiques du 25 mars 2014, Volume 5, pages 192-193;

UC soumet que, les ménages à faible ou modeste revenu, ne pouvant faire face à des hausses importantes de leur facture, seraient davantage enclins à s'assurer, et que l'importance des « pertes d'opportunité » est beaucoup moindre pour eux que le besoin de protection face aux « hausses de prix ».

Finalement UC constate qu'une portion importante de la clientèle résidentielle (67%) est constituée d'usagers non-clients (locataires qui payent leur facture de gaz via le loyer). Or, les besoins de ces usagers/consommateurs du gaz naturel n'ont pas été intégrés dans le sondage puisque ces consommateurs n'ont pas été sondés.¹⁸

Cette information relative au profil des consommateurs résidentiels n'a pas non plus été communiquée à la personne ayant effectué le sondage¹⁹.

UC en conclut et soumet que, l'intérêt de ces usagers/consommateurs n'a pas été pris en compte dans la proposition soumise, mais en toute équité aurait dû l'être.

En effet, l'article 5 de la Loi prévoit :

Dans l'exercice de ses fonctions, la Régie assure la conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable du transporteur d'électricité et des distributeurs. Elle favorise la satisfaction des besoins énergétiques dans une perspective de développement durable et d'équité au plan individuel comme au plan collectif. (nos soulignés)

2.c) La problématique des usagers non-clients

UC a déposé en audience les pièces C-UC-0055²⁰ et C-UC-0056²¹, pour soulever la problématique des usagers non-clients de Gaz Métro. Ces usagers/consommateurs de gaz constituent le 2/3 des usagers/consommateurs résidentiels de Gaz Métro, mais ne profitent généralement pas des baisses de prix. En effet, il est rare de voir un propriétaire abaisser le loyer d'un logement, même si ses dépenses en énergie sont à la baisse.

L'expert Moreno ne remet pas en cause la véracité de cette affirmation du moins, à court terme :

«I understand that the landlord may not pass along the benefits of a decrease in prices as they occur.»²²

Toutefois, il semble avoir une compréhension bien limitée, pour ne pas dire confuse de l'impact des hausses des prix de l'énergie sur les loyers et de

¹⁸ Notes sténographiques du 18 mars, Volume 1, page 143 ;

¹⁹ Notes sténographiques du 18 mars, Volume 1, page 144 ;

²⁰ Extrait du dossier R-3662 ;

²¹ Extrait d'une étude de IRIS ;

²² Notes sténographiques du 18 mars, Volume 1, page 136 ;

l'absence de bénéfices pour les locataires en cas de baisse de ces prix. Car, il continu en ajoutant :

«I am not entirely sure how it is that in the long run, that nets out to the customer, to the landlord or not, as it affects, as it is affected by the field prices or decreases in prices? And is that landlord absorbing the decreases in prices, so that when the increases in prices, he nets out? That is the portion that I don't know....»²³

Bref, UC déplore que les préoccupations des usagers non-clients, relativement à l'utilisation de dérivés financiers à titre d'assurance contre les hausses de prix ou flambées de prix n'aient pas été prises en compte tant dans le sondage que dans le rapport de M. Moreno.

UC soumet que si ces préoccupations avaient été prises en compte elles auraient révélé un besoin encore plus grand d'assurance contre les hausses de prix et diminué l'importance du risque de pertes d'opportunité.

Tel que souligné par M. Moisan-Plante en audience :

« Comme je vous ai expliqué, là, d'après notre lecture du sondage, la plupart des clients résidentiels veulent éviter des flambées de prix. Il y en a assez peu qui sont intéressés à profiter d'éventuelles baisses de prix, encore plus pour la clientèle à faible revenu. Encore plus quand on prend en considération les usagers non clients pour lesquels c'est difficile de profiter de baisses de prix par le biais de leur loyer. Donc, ça, ça complète nos recommandations. »²⁴

UC soumet que, c'est à tort que la représentativité de ces consommateurs de gaz a été ignorée et que ce fait fausse les résultats obtenus. Les conclusions et recommandations de l'expert seraient donc en partie mal fondées.

2.d) Constat sur la l'intérêt à participer au programme

Au final, la taille modeste de l'échantillon concernant la clientèle résidentielle (n=30) s'avère tout de même suffisante pour établir que la majorité des clients résidentiels souhaitent participer au programme de dérivés financiers, puisque la grande majorité de ceux-ci désire un niveau d'assurance élevé pour se prémunir contre les flambées de prix. De plus, dans l'intérêt général des usagers résidentiels de Gaz Métro, l'importance des pertes d'opportunités dans la conception du programme de dérivés financiers ne devrait être que mineure.

UC soumet respectueusement que la volatilité et la stabilité des prix des marchés ne sont pas dues à des évènements prévisibles d'où l'importance du programme pour se prémunir contre les hausses de prix.

²³ Notes sténographiques du 18 mars, Volume 1, page 136 ;

²⁴ Notes sténographiques du 25 mars, Volume5, page 202 ;

2.e) Saisonnalité et horizon de couverture

UC a abordé la question de la saisonnalité lors de son contre-interrogatoire de l'expert Moreno. Selon l'expert, il y a davantage de volatilité des prix du gaz durant l'hiver, en partie sur le prix de la molécule et au niveau du transport²⁵. Et les prix, selon lui sont plus élevés en hiver²⁶.

Les quantités consommées par les consommateurs résidentiels sont aussi largement plus importantes durant les mois d'hiver en raison des besoins de chauffe. À titre d'exemple, dans les cas de figure avancés par Gaz Métro en réponse à la DDR 2 de UC, démontre que le poids relatif des mois d'hiver (novembre à mars) sur la facture annuelle est d'environ 77% pour les deux années considérées²⁷. Il va sans dire que le besoin d'assurance contre les flambées de prix est d'autant plus grand pour les consommateurs résidentiels pendant cette période de l'année.

Le modèle suggéré par l'expert Moreno ne prend en compte la volatilité des prix que dans le cadre du volet dynamique. Il ne prend pas en compte la plus grande volatilité historique des prix dans le volet systématique.

Cependant, dans le volet dynamique, la marge de manœuvre est moins grande au sens où l'on couvre les achats 1 à 12 mois d'avance, tandis que dans le volet systématique la couverture des achats se fait 13 à 24 mois d'avance. Si l'on regarde, par exemple, la flambée de prix de l'hiver dernier entre décembre 2013 et mars 2014 que nous a présentée le panel de Gaz Métro sur les produits dérivés²⁸, on constate qu'il y a eu une hausse de prix de 47% en 4 mois. Pourtant, encore récemment, les prix étaient relativement stables.

Dans le volet dynamique, on ne pourra prendre en compte cette nouvelle volatilité haussière qu'une fois la flambée de prix bien amorcée, c'est à dire à la première des huit réunions annuelles du comité multisectoriel (celui qui prend les décisions sur les produits dérivés) faisant suite au début de la flambée des prix.

Dans ce cas, il est probable que, les prix des contrats d'échange à prix fixe pour les mois à venir auront déjà augmenté en raison de la volatilité et de la hausse récente des prix. Dans ce cas, UC craint qu'il sera en grande partie trop tard pour se prémunir contre une hausse de prix, car celle-ci sera déjà bien enclenchée.

Par contre, en accumulant davantage de couverture dans le volet systématique qui se fait 13 à 24 mois d'avance, les consommateurs seront plus efficacement

²⁵ Notes sténographiques du 18 mars, Volume 1, pages 141 et 142 ;

²⁶ Notes sténographiques du 18 mars, Volume 1, pages 141 et 189-190 ;

²⁷ Pièce B-0334, réponses de GM à la DDR 2 de UC question/réponse 4 page 7;

²⁸ Pièce B-0400, page 3 graphique du haut de la page ;

protégés face aux flambées de prix imprévisibles. À cet effet, UC insiste sur l'importance de prioriser et de largement couvrir les mois d'hiver.

Dans son témoignage M. Moisan Plante conclu :

« Dans le programme de dérivés financiers proposé par Gaz Métro, le degré de couverture des achats varie uniquement en fonction de la volatilité récente. La volatilité des quarante (40) derniers jours, je crois, je pense que c'est les paramètres qui sont utilisés. Donc, si, par exemple, pour un certain niveau de volatilité, là, quel qu'il soit, le modèle me dit que je vais couvrir cinquante pour cent (50 %) de mes achats, bien, ça va être cinquante pour cent (50 %) en été pour ce niveau de volatilité là, mais ça serait cinquante pour cent (50 %) en hiver également, pour le même niveau de volatilité. Donc, si on veut, l'impact des volumes achetés, au moins du point de vue d'un consommateur résidentiel, n'est pas pris en compte dans le modèle. Alors, pour nous, ça paraît intuitif, si on veut, de couvrir d'avantage les achats en hiver pour un même niveau de volatilité, c'est là qu'on accumule les consommateurs résidentiels, le plus gros de notre facture. Donc, ça c'est le point qu'on voit en haut. »²⁹

Ainsi la proposition d'UC est que les achats de produits dérivés varient selon la volatilité récente, et en fonction des volumes de gaz, ceux-ci étant plus importants en hiver.

La proposition de UC a pris en considération entre autres :

1. La volatilité du marché dans le volet dynamique (là-dessus on conserve l'approche de Gaz Métro, même si on en réduit l'importance durant les mois d'hiver pour donner plus de poids au volet systématique)
2. Les volumes achetés durant chaque période (ils sont plus importants en hiver).
3. La réalité climatique Québécoise;
4. L'historique des prix gaziers : ceux-ci étant plus volatils en hiver;
5. Les besoins confirmés des clients résidentiels qui préfèrent nettement s'assurer fermement contre les flambées de prix.
6. L'importance de la facture en hiver pour les consommateurs résidentiels.

2.f) Incidence de l'entreposage

La pièce, C-UC-0054, est une décision de la British utilities commission³⁰ qui précise que l'entreposage est un moyen de se prémunir contre la volatilité des prix³¹.

²⁹ Notes sténographiques du 25 mars, Volume 5 page 199 ;

³⁰ Numéro G-120-11 ;

³¹ supra, à la page 17;

Bien qu'il reconnaisse la validité de ce principe³², l'expert indique que son analyse n'a pas spécifiquement pris en compte la capacité d'entreposage dont dispose Gaz Métro au Québec.

UC note que par la décision D-2014-054, rendue le 25 mars 2014, la Régie a refusé la demande d'Intragaz d'accroître la capacité du site d'entreposage de Pointe-du-Lac. Pourtant Gaz Métro avait inclus cet accroissement (pour près de 1/3 de plus) de la capacité d'entreposage à Pointe-du-Lac dans son Plan d'approvisionnement.

Considérant que la capacité d'entreposage permet de bénéficier des prix plus bas en été (ou hors la saison hivernale) pour l'utilisation du gaz requis pour la demande hivernale, cette «perte» de la capacité emmagasinage prévu par Gaz Métro vient selon UC exacerber la problématique des coûts éventuels d'approvisionnement en hiver et motive une plus grande couverture, par dérivés financiers des approvisionnements hivernaux.

Pour UC ceci constitue un autre indicateur et motif d'accroître l'utilisation de produits dérivés pour les mois d'hiver, tant en pourcentage qu'en quantité, pour se prémunir contre les hausses de prix, le risque étant accru pendant cette période, et l'impact d'une hausse de prix sur les consommateurs résidentiels étant nettement plus important.

2.g) Diversification des indices

UC est d'avis que le programme de dérivés financiers aurait dû être élaboré de façon concomitante avec la stratégie de diversification des indices d'achats de fourniture.

C'est ce qu'a souligné M. Moisan-Plante lors de son témoignage :

« Il me semble qu'à mon avis qu'il y a une interaction aussi avec l'achat des dérivés financiers, peu importe ça porte sur quel index, un dérivé financier va réduire le risque, la volatilité des achats qui sont faits, à tout le moins si on prend un contrat d'échange à prix fixe.

Donc, il y a une certaine interaction. À mon avis, ça se recoupe. Mais je ne le vois pas dans la preuve. En tout cas, ce n'est pas majeur à mon avis. Pour l'instant, on peut vivre avec ce qui est suggéré. Mais peut-être que ça vaudrait la peine dans la prochaine cause tarifaire de faire un suivi pour les deux cas. Est-ce qu'un est vraiment optimal en fonction de l'autre, et cætera? »³³

UC soumet que, la stratégie de diversifications des indices aurait eue avantage à être élaborée conjointement avec le programme de dérivés financiers, car

³² Notes sténographiques du 18 mars, Volume 1 pages 192 et 193 ;

³³ Notes sténographiques du 25 mars 2014, Volume 5, page 206 ;

ultimement il s'agit de deux actions visant à réduire le risque global sur les achats de fourniture.

UC s'étonne que Mme Saint-Pierre prétende que les indices AECO et DAWN soient parfaitement corrélés: « *Notre expert, dans sa preuve, dans le document B-0091, le document Gaz Métro-6, Document 1, à la question 59, à la page 52, la figure 9, présente un graphique qui montre très bien que les deux indices sont parfaitement corrélés. Il le présente sur la période de deux mille onze (2011) à deux mille treize (2013). Il le présente sur la période de deux mille onze (2011) à deux mille treize (2013). Alors sur cette base-là, il nous a recommandé de couvrir les achats faits à indice Dawn par des dérivés à indice AECO.* »³⁴ (nos soulignés)

Si tel est le cas, et que les indices Dawn et AECO sont parfaitement corrélés, quel est l'intérêt de diversifier ses achats entre Dawn et AECO?

Pour UC, il appert qu'il aurait été plus judicieux de diversifier avec 50% des achats à NYMEX et 50% à Dawn et AECO, s'il n'y a que deux indices à considérés (NYMEX vs Dawn et AECO) ET de faire les achats de produits dérivés en conséquence. On pourrait toutefois raffiner l'analyse en proposant une couverture plus élevée pour l'indice le plus volatil, en particulier en hiver.

La stratégie de diversification des indices 1/3-1/3-1/3 est équivalente à 1/3 NYMEX et 2/3 Dawn et AECO puisque ces deux derniers sont parfaitement corrélés.

La stratégie de couverture optimale est d'avoir la même quantité d'achats non-couverts dans chaque source de risque (ou index de prix dans le cas présent). C'est un résultat de base de minimisation de la variance lorsque celle-ci vient de deux sources non-corrélées (lorsque c'est corrélé, c'est plus compliqué, raison de plus pour soutenir notre suggestion à l'effet de revenir sur ce sujet dans une cause tarifaire ultérieure).

Par exemple, si on veut couvrir seulement 20% des achats totaux (par exemple en été), il y aura 80% des achats totaux qui seront non couverts. La minimisation de la variance implique que nous devrions avoir 40% des achats totaux non couverts à Dawn ou AECO, et 40% des achats non-couverts à NYMEX. Cette solution s'avère toutefois impossible puisque la stratégie de diversification des indices n'octroie que 33,33% des achats totaux à NYMEX. Il y a donc interaction entre la stratégie de diversification des achats de fourniture et la couverture optimale du risque dans le programme de dérivés financiers.

De plus, il est possible que l'on veuille pousser plus loin l'analyse en achetant davantage de produits dérivés sur l'index le plus volatil en hiver, si la Régie devait retenir la suggestion de UC.

³⁴ Notes Sténographique du 27 mars 2014, Vol 6, page 105;

En considérant que la stratégie de diversification a été abordée en phase 2, **UC recommande de faire un suivi des paramètres de ces deux programmes, du moins ceux qui entrent possiblement en interaction, dès le prochain dossier tarifaire afin possiblement de les réviser.**

2.h) Recommandations de l'expert et positionnement de Gaz Métro

Dans le cadre du dossier R-3809 phase 1, Gaz Métro affirmait en audience en lien avec l'embauche d'une firme d'experts qui porterait un jugement sur le programme de dérivés financiers qu'elle avait des réserves quant à la valeur ajoutée que procurerait une telle évaluation³⁵.

UC constate pourtant que dans le cadre du présent dossier Gaz Métro se fie entièrement au rapport de l'expert relativement au programme à mettre en place et abdique toute décision ou implication à l'exception d'avoir la discrétion de choisir entre des produits à prix fixe ou avec collier.

En effet GM réitère à diverse reprise s'en remettre aux recommandations de l'expert. Lorsque questionné directement sur sa position et sur la possibilité d'augmenter le niveau de protection entre autre pour les mois d'hiver GM répond :

*«Vous vous rappellerez que j'ai dit dans mon exposé que ce que nous proposons est strictement basé sur les recommandations de l'expert. Je me permettrais de transférer la question à monsieur Moreno».*³⁶

Et lorsque la demande est de nouveau adressée à Gaz Métro la réponse obtenue est :

*« Je suis embêtée de répondre à la question parce que le programme a été proposé par l'expert et nous on s'en est tenu aux recommandations de l'expert qui recommande un programme systématique de vingt pour cent (20%) échelonné sur l'année, alors je ne peux pas vous donner d'autres explication que de demander à l'expert»*³⁷.

UC s'inquiète du peu d'implication de Gaz Métro dans son évaluation des divers paramètres proposés par l'expert. UC souligne que ultimement c'est Gaz Métro devra appliquer et gérer le programme des dérivés financiers afin de répondre aux besoins de sa clientèle et des consommateurs de gaz en franchise.

UC soumet que Gaz Métro devrait être en mesure de justifier ses choix de manière plus directe et approfondie plutôt que de simplement et uniquement s'en référer à l'expert.

³⁵ Dossier R-3809-2012 phase 1, Notes sténographiques A-0042, page 96 ;

³⁶ Notes sténographiques du 18 mars Volume 1, page 148;

³⁷ Notes sténographiques du 18 mars Volume 1, page 189;

De surcroît, Gaz Métro confond l'expertise technique de M. Moreno et ses propres préférences par rapport aux risques de pertes d'opportunité, avec les besoins vérifiés de la clientèle résidentielle :

« Ceci dit, au niveau des constats pour la proposition exacte qui a été faite par monsieur Moisan-Plante de UC, c'est évident, son constat [note : celui de l'expert Moreno] est le même que nous, que ça représente, par rapport à la proposition originale faite par monsieur Moreno, une augmentation importante du risque de pertes d'opportunité par rapport à la proposition originale et, là, lui, il s'en inquiétait de cette augmentation de risque de pertes d'opportunité. »³⁸

Que M. Moreno ou M. Boyer ou Gaz Métro s'inquiètent de possibles pertes d'opportunité n'a rien à voir avec les préférences et besoins vérifiés de la clientèle résidentielle énoncés dans le sondage d'Extract.

Il est évident qu'une protection plus forte contre les flambées de prix, ce que la clientèle résidentielle désire de façon évidente, occasionnera davantage de pertes d'opportunité s'il y a baisses de prix. L'un ne va pas sans l'autre.

Inversement, une plus grande latitude pour profiter d'éventuelles baisses de prix, laissera les clients à risque lors des flambées de prix, ce qu'ils ne veulent pas.

La grande majorité des clients ont indiqué préférer une assurance forte (niveau argent ou or) même dans un contexte de prix bas et peu volatils.

UC soumet que Gaz Métro doit respecter le choix de ses clients, nonobstant les préférences différentes que M. Moreno ou Gaz Métro peuvent avoir envers les risques de pertes d'opportunité.

UC réitère que les clients ont dits qu'ils voulaient être très bien assurés contre les flambées de prix, or, pour UC les paramètres du programme proposé reflètent mal cette réalité et demeurent par trop axés sur la recherche de baisse de prix, à défaut de protéger les clients plus adéquatement contre les flambées de prix.

2.i) Changements à la législation

En audience les témoins de Gaz Métro ont indiqué que *«des changements profonds à la législation entourant le marché des dérivés au Canada, aux États – Unis et en Europe vont éventuellement exiger la mise en place de nouvelles ententes contractuelles avec les contreparties avec lesquelles nous transigeons ces instruments. Comme la réglementation soutenant ces nouvelles lois n'a pas encore été publiée, il est difficile d'évaluer l'ampleur des modifications apportées à nos ententes actuelles et surtout le délai à les implanter. Soyez par contre assurés que nous suivons assidûment tous les développements touchant ce*

³⁸ NS 27 mars page 107.

domaine et agirons le plus rapidement possible lorsque les balises et les réglementations seront connues»³⁹.

UC soumet à la Régie qu'il serait opportun de demander à GAZ Métro de lui faire rapport de même qu'aux intervenants, de ces changements et de leur conséquences sur le programme de dérivés financiers le plus rapidement possible lors de leur avènement et si approprié dans le contexte du prochain dossier tarifaire.

2.j) Taux de change

Gaz Métro a brièvement couvert en audience ce sujet qui n'avait pas été couvert directement dans sa preuve.

Gaz Métro indique «que pour les contrats d'approvisionnement gazier, indice en dollars US, nous recommandons de couvrir le prix de la molécule par un contrat d'échange à prix fixe...(...). Et, deuxièmement, de couvrir le risque de change de ce prix protégé par un contrat à terme sur la devise. Pour la portion qui est non fixée du contrat d'approvisionnement, il n'y aurait pas évidemment de couverture pour le risque de change»⁴⁰.

UC demande à la Régie de prendre acte que Gaz Métro couvrira le risque de change sur les produits dérivés, portion fixée du contrat d'approvisionnement.

Quand à l'intention exprimée par Gaz Métro de ne pas couvrir la portion non fixée du contrat d'approvisionnement, bien que UC ne se soit pas penché sur cette partie des contrats d'approvisionnement, elle soumet à la Régie que cette question devrait faire l'objet d'une analyse dans le cadre du prochain dossier tarifaire, considérant entre autre la baisse récente du CDN\$.

2.k) Recommandations

En conséquence, UC recommande d'autoriser le programme de dérivés financiers tel que présenté par Gaz Métro, mais d'y apporter les deux modifications suivantes :

En raison de la préférence marquée des clients pour une solide protection contre les hausses de prix, quitte à encourir des pertes d'opportunité, et;

En raison de la prépondérance de l'impact des achats faits en hiver sur la facture annuelle des clients résidentiels, **UC recommande de protéger plus**

³⁹ Notes sténographiques du 18 mars 2014, Volume 1, page 118;

⁴⁰ Notes sténographiques du 18 mars 2014, Volume 1, pages 121 et 122 ;

fermement les achats faits durant les mois d'hiver (novembre à mars). Cela pourrait ce faire en augmentant le pourcentage de couverture durant les mois d'hiver à 40% ou 50%. **UC recommande également de diminuer le volet dynamique à 20% ou 30%, le cas échéant, durant les mois d'hiver, afin que le % de couverture totale n'excède pas 70% tel que suggéré par M. Moreno.**

En raison de la moindre importance qu'ont les pertes d'opportunité pour les clients résidentiels et les usagers indirects de Gaz Métro, ainsi que l'aversion au risque vraisemblablement importante des clients directs de Gaz Métro qui sont à faible revenu, **UC recommande de porter à 70% le facteur d'importance relative (FIR), entre la protection contre les flambées de prix et l'évitement des pertes d'opportunité.**

3. Facteurs d'influence dans la modulation des subventions PRC et PRRC

UC est d'avis qu'une partie des gains potentiels à venir devrait être utilisée pour améliorer la connaissance du Distributeur sur la pondération des facteurs quantitatifs et qualitatifs.

UC recommande à la Régie de demander au Distributeur de réaliser une étude précise sur le sujet et d'en faire rapport dans la prochaine demande tarifaire.

Cette recommandation s'applique également à la détermination des facteurs d'influence à l'intérieur des facteurs économiques et perceptuels. UC soumet qu'une meilleure connaissance commerciale des clients pourrait permettre d'optimiser les aides financières octroyées.

4. Campagne de positionnement et dépense en services professionnels et externes

UC reconnaît l'importance de positionner le gaz naturel comme alternative aux produits pétroliers.

En revanche, UC constate que le Distributeur entend améliorer (et même rectifier) la perception des clients par rapport au gaz naturel alors qu'il serait peut-être plus efficace de mesurer adéquatement cette perception. Le juste équilibre entre le coût de la connaissance commerciale et les bénéfices qui peuvent en être tirés en terme d'efficacité de la stratégie marketing est difficile à établir.

En audience, Gaz Métro a demandé à UC si elle avait pris connaissance du sondage CROP dont son panel 5B a parlé lors des audiences. En réponse, UC a indiqué qu'elle n'avait pas pris connaissance de ce document⁴¹.

⁴¹ Notes Sténographiques du 25 mars 2014, Volume 5, page 209;

UC soumet que si Gaz Métro possède des informations spécifiques sur la perception des clients résidentiels à l'égard du gaz naturel, ces informations auraient dû et devraient alimenter la définition des facteurs d'influence dans la modulation des subventions PRC et PRRC.

UC est finalement d'avis que la Régie doit s'assurer, par un suivi à être déposé lors de la prochaine demande tarifaire, que les montants utilisés pour la campagne de positionnement ont été investis de façon judicieuse sur la base d'objectifs et de résultats quantifiables.

Dans un contexte où le taux d'inflation avoisine les 2 %, UC soumet que la croissance de 16 % des budgets demandés pour les services professionnels et services externes est excessive.

UC comprend toutefois qu'un contexte commercial exceptionnel peut appeler un budget exceptionnel et recommande donc à la Régie de limiter la croissance des budgets demandés pour les services professionnels et services externes à 8 %.

UC souligne également que Gaz Métro n'a pas démontré en quoi sa campagne de positionnement bénéficierait directement et uniquement la clientèle règlementée.

Au contraire il appert que cette campagne bénéficierait tant le volet règlementé que le non règlementé. UC soumet que la clientèle règlement n'a pas et ne doit pas assumer la portion des coûts qui devrait être attribuée au secteur non règlementé.

5. Thermostat programmable

Gaz Métro indique que le taux d'effritement de la programmation des thermostats atteint 30 %. UC a présenté dans son mémoire des éléments de preuve (études du Lawrence Berkeley National Laboratory et spécifications préliminaires du label Energy Star pour les équipements de contrôle de la température - *Energy Star – Residential Climate Control*) qui laissent supposer que ce taux pourrait être grandement plus élevé.

Devant l'ampleur des raisons pour lesquelles les consommateurs n'utilisent pas les fonctions de leur thermostat programmable, UC soumet qu'un rappel périodique indiquant des points de consigne suggérés par plage horaire n'est probablement pas efficace et, sans présumer de la façon dont le Distributeur pourrait s'y prendre pour amener les clients à programmer leur thermostat, recommande à la Régie de demander au Distributeur d'intensifier ses efforts commerciaux pour favoriser la programmation des thermostats plus efficace.

UC recommande également à la Régie de s'assurer que le rapport d'évaluation et les ajustements qui pourraient être faits au programme de thermostats

électroniques tiennent compte, si possibles, et lorsqu'elles seront disponibles, des nouvelles spécifications *Energy Star – Residential Climate Control*. Ultiment, UC s'interroge sur la pertinence de suspendre le programme jusqu'à ce que les nouvelles spécifications *Energy Star – Residential Climate Control* soient en vigueur.

UC rappelle toutefois que les conclusions qu'elle a formulées sur les spécifications *Energy Star - Residential Climate Control*, s'appliqueraient également (et peut-être encore plus si l'initiateur de l'achat et de l'installation des thermostats programmables est le propriétaire et non le locataire) dans le marché multilocatif et qu'avant de tenter de percer de nouveaux segments de marché, la problématique de l'utilisation des thermostats programmables demeure.

UC a indiqué en audience qu'elle ne recommandait pas l'arrêt du programme de thermostats programmables parce que le train était en route.

*Arrêter un programme, ce n'est peut-être pas l'idée la... ce n'est peut-être pas la meilleure idée. Quand les forces sont là, puis le train est parti, on ne l'arrête pas, mais si on se fie à ce qui se passe aux États-Unis, bien, c'est ça, peut-être que ces thermostats -là qui sont installés ne serviront à rien ou à pas grand -chose ou à beaucoup moins que ce qu'on l'évalue.*⁴²

UC soumet toutefois qu'avant d'entreprendre un programme pour le marché multilocatif, la problématique de certification *Energy Star* des thermostats présentement utilisés devrait être réglée.

UC soumet également qu'une analyse des résultats du programme devrait inclure une analyse avant/après des factures des clients.

6. Programme d'efficacité énergétique pour les MFR

UC invite la Régie à approuver le programme proposé par le Distributeur tout en demandant au Distributeur d'exercer un contrôle serré des coûts de gestion du programme afin que, dans le cadre d'un programme éventuel, la relation entre les sommes redistribuées aux ménages et les coûts de gestion du programme d'aide financière aux MFR soit plus équilibrée.

7. CASS

Gaz Métro demande un budget de près de 300 000\$ pour le CASS dont le tiers serait consacré à la qualification des MFR par un organisme externe, soit une prévision de près de 300\$/ménage alors que dans sa demande initiale ce budget devait être de quelque 250 000\$. Tout en réitérant son support à l'aide apportée

⁴² NS 25 mars page 220.

aux MFR, UC s'inquiète des impacts possibles sur la facture de l'ensemble des ménages de l'importance que tendent à prendre les frais de qualifications.

En effet, UC trouve élevés les coûts de qualification des ménages MFR lorsque comparés à la rémunération actuellement exigée pour la qualification de la clientèle MFR dans la gestion du programme d'efficacité énergétique dédié à cette clientèle.

En audience, en réponse à une question de la Régie, UC a répondu qu'elle serait en accord avec un budget de programme correspondant au montant initial⁴³.

UC tient toutefois à insister sur le fait que cet accord reste conditionnel à ce que la diminution du budget de 300 000\$ à 250 000\$ ne se fasse pas au détriment de l'aide allouée directement au MFR mais affecte uniquement les frais de qualification ou d'administration du programme.

UC demande que le suivi de ce projet pilote explique clairement quelles sommes auront été effectivement versées pour la qualification des MFR versus aux MFR à titre d'aide et quelles sommes seront nécessaires pour l'administration et la qualification, si le programme se continue.

8. CASEP

UC recommande à la Régie d'envisager une diminution progressive des sommes consenties au CASEP qui tendrait vers une élimination totale du compte ou, dans le cas où la Régie décidait de maintenir comme tel le CASEP, une évaluation formelle du programme afin d'identifier la proportion d'opportunistes parmi les participants.

Le tout respectueusement soumis, à Montréal, ce 31 mars 2014



Me Hélène Sicard, procureur
pour Union des consommateurs

⁴³ NS 25 mars pages 228-229.