

**SUIVIS ET COMPLÉMENTS DE LA RÉVISION
DES SERVICES DE FOURNITURE, TRANSPORT
ET ÉQUILIBRAGE**

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	4
1 PRÉAVIS D'ENTRÉE ET DE SORTIE AU SERVICE DE TRANSPORT ET OMA	4
1.1 Positions des intervenants	6
1.1.1 L'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG)	6
1.1.2 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)	7
1.2 Entrée au service de transport	8
1.2.1 Règles actuelles	8
1.2.2 Règles proposées.....	9
1.3 Sortie du service de transport	10
1.3.1 Préavis de sortie	11
1.3.2 Règles de cession	12
1.4 OMA	14
1.4.1 Règles actuelles	15
1.4.2 Règles proposées.....	18
1.5 Simulations	21
1.6 Traitements comparables	23
1.7 Modifications aux <i>Conditions de service et tarif</i>	24
1.8 Conclusion	27
2 COÛTS DE FOURNITURE À TRANSFÉRER À L'ÉQUILIBRAGE ..	27
2.1 Méthode de calcul actuelle	28
2.2 Amélioration possible au transfert des coûts saisonniers inclus dans le coût de la molécule	29
2.3 Méthode de calcul des coûts saisonniers de fourniture proposée	29
3 COÛTS ÉCHOUÉS.....	31
3.1 Traitement des coûts échoués au service d'équilibrage	32
3.2 Allocation des coûts échoués	32
4 PÉRIODE DE CALCUL DES PARAMÈTRES	34
5 PRIX MINIMUM ET MAXIMUM.....	39
6 SEUIL D'ACCESSIBILITÉ AU PRIX INDIVIDUALISÉ.....	42
7 ÉVALUATION DE LA POINTE POUR LES CLIENTS EN LECTURE MENSUELLE.....	43

8	MÉCANIQUE DE TARIFICATION DES LIVRAISONS NON UNIFORMES	46
8.1	Clients qui livrent la fourniture en franchise	47
8.2	Clients qui livrent la fourniture au point de référence hors Québec	53
8.3	Tarifification des écarts de livraison par rapport à livraison théorique uniforme	56
8.3.1	Frais d'ajustement pour les clients en achat direct utilisant le service de transport du distributeur	57
8.4	Clients engagés auprès du distributeur dans une entente de fourniture à prix fixe	59
8.5	Modifications aux <i>Conditions de service et Tarif</i>	61
9	SUPPLÉMENT POUR SERVICE DE POINTE	62
	CONCLUSION	66
	ANNEXE 1 : Étude de sensibilité prix	
	ANNEXE 2 : Tarifs d'équilibrage actuels et proposés pour différents profils de livraison	

INTRODUCTION

1 Dans les preuves Gaz Métro-5, Document 1 portant sur les services de fourniture, de transport
2 et d'équilibrage et Gaz Métro-5, Document 2 portant sur le service interruptible, Société en
3 commandite Gaz Métro (« Gaz Métro ») a proposé des modifications en lien avec la
4 fonctionnalisation et la tarification des coûts d'approvisionnement de la franchise. En plus des
5 travaux présentés dans ces pièces, Gaz Métro a profité de l'exercice global effectué pour revoir
6 d'autres éléments propres aux services de fourniture, transport et équilibrage.

7 La présente pièce expose l'ensemble des analyses supplémentaires réalisées dans le cadre de
8 la Phase 2.

9 Les sujets analysés dans cette preuve comprennent les suivis et les compléments suivants :

- 10 - Préavis d'entrée et de sortie au service de transport et OMA (section 1);
- 11 - Coûts de fourniture à transférer à l'équilibrage (section 2);
- 12 - Traitement des coûts échoués (section 3);
- 13 - Période de calcul des paramètres (section 4);
- 14 - Bornes minimale et maximale du taux d'équilibrage (section 5);
- 15 - Seuils d'accessibilité au calcul personnalisé (section 6);
- 16 - Évaluation de la pointe pour la clientèle en lecture mensuelle (section 7);
- 17 - Mécanique de tarification des livraisons non uniformes (section 8);
- 18 - Supplément pour service de pointe (section 9).

1 PRÉAVIS D'ENTRÉE ET DE SORTIE AU SERVICE DE TRANSPORT ET OMA

19 Au printemps 2013, plusieurs grands clients avaient exprimé le souhait de réintégrer le service
20 de transport de Gaz Métro. À ce moment, l'article 13.1.4.1¹ des *Conditions de service et Tarif*
21 portant sur les préavis d'entrée prévoyait que les clients devaient en informer Gaz Métro par écrit
22 au moins 60 jours à l'avance. Or, le retour des clients pouvait obliger Gaz Métro à acheter
23 davantage d'outils de transport et donc avoir un effet sur les coûts. De ce fait, l'article avait été

¹ Aujourd'hui 12.1.4.1

1 modifié afin que l'échéance du préavis soit au 1^{er} mars pour une application au plus tôt le
2 1^{er} novembre suivant². Cette échéance permettait à Gaz Métro de tenir compte des migrations
3 des clients dans le plan d'approvisionnement et donc de mettre en place un tarif de transport
4 reflétant mieux les coûts.

5 Dans le cadre de la Cause tarifaire 2015, un changement supplémentaire à l'article était proposé
6 afin de permettre à un client de revenir au service de transport, même lorsque la date du 1^{er} mars
7 n'était pas respectée, s'il était possible pour Gaz Métro de l'accepter³. L'objectif était de pouvoir
8 accepter le retour d'un client dans le cas où cela s'avérait avantageux pour le reste de la clientèle,
9 mais également de permettre à Gaz Métro d'assumer son rôle de fournisseur de dernier recours.
10 Selon le distributeur, la règle sur les préavis d'entrée au service de transport ne devait pas
11 constituer un obstacle au respect de l'obligation qu'a Gaz Métro de fournir et de livrer le gaz
12 naturel à toute personne qui le demande dans le territoire desservi par son réseau de distribution.

13 Lors de la Cause tarifaire 2015, Gaz Métro proposait également des changements aux préavis
14 de sortie du service de transport afin de s'adapter aux nouvelles règles de TCPL (avis de
15 renouvellement de deux ans avant l'échéance des contrats, terme de contrat de 15 ans pour les
16 nouveaux contrats de transport entre Parkway et la franchise et terme de 5 ans pour l'ensemble
17 des contrats détenus sur ce tronçon à partir de la date de la mise en œuvre des nouvelles
18 capacités). L'article 13.1.4.2⁴ était alors modifié afin de demander un préavis de 60 jours pour
19 tous les clients qui désiraient quitter le service de transport du distributeur avec cession de
20 capacité et de suspendre la clause permettant au client de se retirer du service du distributeur
21 sans cession de capacité. Il était de plus proposé que la capacité de transport cédée soit celle
22 correspondant aux outils M12 (Dawn-Parkway) et SH (Prakway-GMIT EDA/NDA) ayant la durée
23 résiduelle le plus près possible de la durée résiduelle moyenne totale des contrats disponibles à
24 la cession⁵.

25 Dans sa décision D-2015-181, la Régie de l'énergie (la « Régie ») approuvait les modifications
26 aux *Conditions de service et Tarif* sur les préavis d'entrée et de sortie du service de transport du
27 distributeur. Elle demandait toutefois à Gaz Métro de revoir la notion de rentabilité entourant les

² R-3837-2013, B-0256, Gaz Métro-2, Document 4, section 6.1.

³ R-3879-2014, B-0421, Gaz Métro-16, Document 1, section 2.

⁴ Aujourd'hui 12.1.4.2

⁵ R-3879-2014, B-0421, Gaz Métro-16, Document 1, section 2.

1 conditions d'entrée et de sortie et de mettre en place un groupe de travail avec les intervenants
2 afin de discuter d'améliorations potentielles aux modalités en place.

3 « [73] **En ce qui a trait aux conditions d'entrée et de sortie du service de transport du**
4 **Distributeur, la Régie demande à Gaz Métro de fournir, lors du prochain dossier tarifaire,**
5 **une analyse portant sur l'application concrète de la notion de rentabilité globale, soit pour**
6 **les services de fourniture, transport, équilibrage et distribution, sur la durée de vie du**
7 **contrat de transport, basée sur des critères de rentabilité, objectifs et leur application, tel**
8 **que demandé par la FCEI. Cette rentabilité devrait être conciliée avec l'obligation de**
9 **desservir de Gaz Métro.**

10 [74] La Régie comprend, par ailleurs, les préoccupations exprimées par l'ACIG quant aux
11 modifications aux conditions de service de transport du Distributeur, qui empêchent les clients de
12 se prévaloir des conditions de marché favorables.

13 [75] **La Régie demande à Gaz Métro de mettre en place un groupe de travail avec les**
14 **représentants de toutes les catégories de ses clients afin d'évaluer les modalités relatives**
15 **aux préavis d'entrée et de sortie du service de transport du Distributeur, tenant compte de**
16 **l'environnement actuel. Un rapport faisant état des améliorations potentielles devra être**
17 **déposé dans le prochain dossier tarifaire. »**

18 Cette rencontre a eu lieu le 26 février dernier, durant laquelle Gaz Métro a présenté les nouvelles
19 règles proposées dans cette pièce.

1.1 POSITIONS DES INTERVENANTS

20 Dans la demande R-3879-2014, certains intervenants se sont prononcés au sujet des
21 changements proposés par Gaz Métro aux préavis d'entrée et de sortie du service de transport.
22 Leurs positions sont présentées dans les sections suivantes.

1.1.1 L'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG)

23 Dans sa preuve⁶, l'ACIG se dit en accord avec la proposition de Gaz Métro concernant le
24 préavis d'entrée.

25 Elle considère toutefois, en ce qui a trait au préavis de sortie, que la cession obligatoire
26 de capacité est contraire au marché déréglementé et donc qu'elle empêche les clients de
27 se prévaloir des conditions favorables du marché.

28 L'ACIG exprime ses préoccupations aux pages 21 et 22 de la pièce ACIG-0050-3879 :

⁶ ACIG-0050-3879, page 20.

1 « [13] L'ACIG ne peut souscrire à cette modification qu'elle considère discriminatoire et qui
2 est contraire aux principes d'un marché déréglementé en ce qu'elle empêche les clients
3 de se prévaloir des conditions favorables de marché leur permettant de maintenir leur
4 compétitivité. »

5 « L'ACIG valorise l'accès au marché secondaire qui procure de la flexibilité opérationnelle
6 aux clients. En suspendant le droit aux clients de se prévaloir du marché secondaire,
7 Gaz Métro contrevient à l'esprit d'un marché ouvert.

8 L'ACIG s'oppose en conséquence à la modification proposée à la section 2.3.2. »

1.1.2 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)

9 Pour sa part, concernant le préavis d'entrée, la FCEI se dit préoccupée par la flexibilité
10 qu'a Gaz Métro d'accepter ou non le retour de clients ne respectant pas l'échéance du
11 1^{er} mars et l'impact qu'un manque de transport peut avoir sur l'ensemble de la clientèle :

12 « Dans le présent contexte où Gaz Métro n'est pas en mesure de garantir des
13 approvisionnements suffisants pour répondre à la demande en 2016, la possibilité de
14 fournir le service de transport ne peut être garantie et présente un niveau d'incertitude
15 exceptionnellement élevé.

16 La FCEI considère qu'il est imprudent de la part de Gaz Métro et contraire à l'intérêt public
17 de permettre ces migrations et transferts alors que celles-ci mettent à risque la sécurité
18 d'approvisionnement de l'ensemble de la clientèle et que les Conditions de service et tarifs
19 donnent à Gaz Métro les outils nécessaires pour les refuser. »⁷

20 La FCEI ajoute également que la notion de rentabilité déjà présente dans le cas des
21 préavis de sortie devrait être ajoutée aux préavis d'entrée et recommande que cette notion
22 soit définie de façon plus précise :

23 « [La FCEI recommande d']

- 24 • Intégrer la notion de rentabilité dans la clause 13.1.4.1 de manière à protéger les
25 clients au service de transport du distributeur contre les arbitrages de marchés des
26 autres clients.
- 27 • S'assurer que la notion de rentabilité trouve une application concrète dans la
28 pratique par l'imposition de frais de migration ou autre solution évitant le transfert
29 de coût vers la clientèle du service de transport du distributeur. »

30 Dans le cas du préavis de sortie, la FCEI ne s'oppose pas à la règle proposée par
31 Gaz Métro.

⁷ Preuve FCEI-0032-3879.

1.2 ENTRÉE AU SERVICE DE TRANSPORT

1 Afin de répondre aux préoccupations exprimées par les intervenants concernés, Gaz Métro
2 propose de revoir les règles de préavis d'entrée du service de transport de façon à trouver un
3 compromis entre la protection de la clientèle actuelle et la possibilité d'offrir de la flexibilité aux
4 clients.

1.2.1 Règles actuelles

5 Le préavis d'entrée actuel prévu aux *Conditions de service et Tarif* est le suivant :

« 12.1.4.1 Préavis d'entrée

7 *Le client qui désire se prévaloir du service de transport du distributeur au plus tôt le 1^{er}*
8 *novembre doit en informer ce dernier par écrit avant le 1^{er} mars précédent. Nonobstant le*
9 *respect ou non par le client du préavis exigé au présent article, le client ne pourrait se*
10 *prévaloir du service de transport du distributeur que s'il était possible pour le distributeur*
11 *de le lui fournir. »*

12 Ainsi, si un client désire se prévaloir du service de transport de Gaz Métro, au plus tôt le
13 1^{er} novembre et qu'il en informe le distributeur :

- 14 - Avant le 1^{er} mars : Gaz métro accepte le client.
- 15 - Après le 1^{er} mars : Gaz Métro accepte s'il est possible de lui fournir le transport.

16 De plus, avec les conditions présentement en vigueur, le retour d'un client au service de
17 transport du distributeur se fait en fonction de la capacité de Gaz Métro à lui fournir du
18 transport. La notion de rentabilité n'est pas présente dans cet article.

19 Gaz Métro estime que la notion de rentabilité n'est pas un élément qu'il serait souhaitable
20 d'ajouter aux conditions. Lorsqu'un client passe d'un service à l'autre, l'impact que cela
21 peut avoir sur les coûts peut être plus ou moins important, tant à la hausse qu'à la baisse.
22 Il devient donc complexe, voire impossible, d'isoler l'impact directement causé par le
23 mouvement d'un client en particulier. De plus, les outils d'approvisionnement sont
24 contractés de manière globale, la structure d'approvisionnement étant conçue pour
25 répondre à la demande dans son ensemble.

26 Gaz Métro souhaite établir une règle claire et simple à appliquer en tout temps qui inciterait
27 les clients à aviser le distributeur avant le 1^{er} mars et non une règle qui aurait pour objectif
28 de couvrir les coûts échoués qui pourraient être générés par certaines migrations.

1.2.2 Règles proposées

1 Gaz Métro propose l'imposition de frais de retard pour les clients qui feraient leur demande
2 de retour au service de transport après la date du 1^{er} mars.

3 Les frais en question n'auraient pas pour objectif de couvrir l'ensemble des coûts
4 attribuables au fait que le client aurait annoncé son retour après la date d'échéance. Ces
5 coûts ne peuvent d'ailleurs pas être isolés précisément par client et ne sont pas
6 nécessairement plus élevés que pour un client qui respecterait la date du 1^{er} mars. Les
7 frais de retard ne seraient donc pas évalués à partir des coûts générés par le client en
8 raison de son retour au service de transport, mais seraient établis à un niveau
9 suffisamment élevé pour inciter les clients à faire leur demande avant le 1^{er} mars.

10 Comme il a été mentionné précédemment, le respect de la date du 1^{er} mars est
11 avantageux pour Gaz Métro puisqu'il permet au distributeur d'inclure les migrations dans
12 le tarif de transport pour l'année à venir. De cette façon, le tarif calculé au moment de la
13 cause tarifaire représente mieux les coûts de transport prévus.

14 Les frais représenteraient une hausse de 20 % du prix de transport en vigueur, applicables
15 sur les 12 mois suivants. Ainsi, un client qui souhaiterait revenir au service de transport
16 du distributeur, mais qui en ferait la demande après le 1^{er} mars, serait assujéti au prix de
17 transport ajusté suivant :

18
$$\text{Prix de transport ajusté} = \text{Prix T} \times (1 + 20 \%)$$

19 où Prix T = Prix du transport du service du distributeur (article 12.1.2 des
20 CST).

21 L'ajustement du prix serait applicable sur les 12 mois suivants le retour du client au service
22 de transport. Il serait également applicable, peu importe que le retour du client au service
23 de transport du distributeur soit avantageux ou non pour la clientèle existante. La notion
24 de rentabilité n'aurait donc pas à être ajoutée à l'article.

25 Dans tous les cas, le retour du client demeurerait conditionnel à la disponibilité de la
26 capacité additionnelle requise.

1 Afin de déterminer la prime du prix de transport ajusté, Gaz Métro s'est tournée vers une
2 étude marketing sur la sensibilité au prix des clients qui avait été menée par la firme
3 Extract en 2013⁸. De cette étude est ressortie la confirmation que chez les clients
4 « Grandes entreprises », donc les clients qui sont les plus susceptibles de migrer d'un
5 service à l'autre, une variation de la facture totale de plus de 5 % les faisait passer d'une
6 zone d'inconfort à une zone d'irritation. Or, une hausse de 20 % du tarif de transport
7 représente environ une hausse de la facture totale de 5 % pour cette catégorie de clients.

8 Les résultats de cette analyse montrent qu'en appliquant un ajustement à la hausse de
9 20 % du prix de transport sur une période de 12 mois, les frais de retard seront
10 suffisamment élevés pour inciter les clients à respecter l'échéance du préavis. Les clients
11 qui jugeraient ce prix trop élevé et qui auraient dépassé la date d'échéance pourraient
12 attendre l'année suivante avant de revenir au service de transport du distributeur.

13 Gaz Métro avait également tenté d'évaluer les frais de retard à partir de l'écart entre son
14 tarif de transport et le prix sur le marché secondaire, le retour d'un client pouvant entraîner
15 l'achat de capacité de transport sur ce marché. Par contre, comme ce prix est très volatil,
16 notamment en fonction de la période observée, il était difficile de déterminer une prime
17 d'ajustement cohérente. Cette approche n'a donc pas été retenue.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver l'imposition des frais de retard correspondant à 20 % du prix de transport en vigueur aux *Conditions de service et Tarif* lorsque l'échéance au 1^{er} mars du préavis d'entrée au service de transport n'est pas respectée.

1.3 SORTIE DU SERVICE DE TRANSPORT

18 Toujours dans le but de répondre aux préoccupations exprimées par les intervenants concernés
19 et de façon à trouver un compromis entre la protection de la clientèle actuelle et la possibilité
20 d'offrir de la flexibilité aux clients, Gaz Métro propose de revoir les règles actuelles entourant la
21 sortie du service de transport, principalement au niveau de la cession des capacités.

⁸ L'annexe 1 présente les résultats de cette étude.

1.3.1 Préavis de sortie

1 L'article actuel concernant les préavis de sortie est le suivant :

2 « **12.1.4.2 Préavis de sortie**

3 *Sous réserve de l'article 12.2.1, le client qui ne désire plus se prévaloir du service de*
4 *transport du distributeur pour fournir le service lui-même doit en informer ce dernier par*
5 *écrit au moins 60 jours à l'avance.*

6 *Nonobstant le respect ou non par le client du préavis exigé au présent article, ce dernier*
7 *ne pourrait se retirer du service de transport du distributeur que s'il était rentable et*
8 *opérationnellement possible pour le distributeur de l'accepter. »*

9 Présentement, le client qui ne désire plus se prévaloir du service de transport du
10 distributeur pour fournir le service lui-même doit en informer ce dernier par écrit au moins
11 60 jours à l'avance. Le client pourrait ne pas pouvoir se retirer du service de transport s'il
12 n'était pas rentable ou opérationnellement possible pour le distributeur de l'accepter.

13 Dans le cas où le distributeur ne se retrouverait pas avec un excédent de transport relié
14 au départ du client de son service de transport, le client pourrait toutefois fournir
15 directement son service de transport, sans se voir céder les capacités de transport
16 détenues par le distributeur.

17 Gaz Métro propose de maintenir le préavis d'au moins 60 jours avant la prise d'effet de la
18 cession de transport, ainsi que la suspension de la clause permettant au client de se retirer
19 du service de transport du distributeur sans cession de capacité. Les raisons expliquant
20 la mise en place de ces règles ont été détaillées lors de la Cause tarifaire 2015⁹ et sont
21 encore pertinentes.

22 Gaz Métro propose toutefois que soit enlevée la notion de rentabilité à l'article. Les coûts
23 échoués reliés à un client qui quitte le service de transport du distributeur sont difficiles à
24 quantifier, pour les mêmes raisons qui ont été énoncées dans la section sur les préavis
25 d'entrée. Le fait de ne plus référer à la rentabilité ne devrait toutefois pas entraîner
26 davantage de risque pour la clientèle au service de transport du distributeur. Il importe
27 alors de mettre en place des règles permettant de réduire les impacts possibles de la
28 migration d'un client. Ces règles seront présentées à la section 1.4.

⁹ R-3879-2014, B-0421, Gaz Métro-16, Document 1, section 2.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver le retrait de la notion de rentabilité dans les règles de sortie du service de transport du distributeur.

1.3.2 Règles de cession

1 Le client qui désire se retirer du service de transport du distributeur se verra céder de
2 façon permanente, à compter du 1^{er} novembre 2016, la capacité de transport détenue,
3 pour son utilisation. La capacité cédée provient des contrats M12 (Dawn-Parkway) et SH
4 (Parkway-EDA), ayant une durée résiduelle le plus près possible de la durée résiduelle
5 moyenne de l'ensemble de ces contrats. Au 1^{er} novembre 2016, la durée moyenne des
6 contrats SH Parkway-EDA sera de 13,6 ans et la cession serait alors faite à partir de
7 contrats de 15 ans.

8 Gaz Métro propose que les règles de cession soient modifiées de façon à réduire à **5 ans**
9 la durée pendant laquelle les capacités de transport seraient cédées. Une réduction de la
10 durée de la cession offrirait plus de flexibilité aux clients. Comme la cession serait plus
11 courte, Gaz Métro privilégierait toutefois de céder des contrats en fonction de leur prix
12 plutôt que de leur durée. Ainsi, la capacité cédée proviendrait probablement d'un contrat
13 SH (Dawn-EDA), plus dispendieux que les contrats M12 (Dawn-Parkway) et SH (Parkway-
14 EDA). Cependant, en plus du prix, Gaz Métro devrait évaluer ce qui est optimal de céder
15 en fonction de son portefeuille d'outils d'approvisionnement au moment de faire une
16 cession.

17 Les capacités cédées pourraient provenir de contrats d'une durée totale différente de
18 5 ans. Si un contrat plus long était cédé, la partie qui excède aux 5 ans serait par la suite
19 réassignée de façon permanente à Gaz Métro. Une combinaison de contrat de durées
20 inférieures pourrait également être cédée.

21 Comme première option, Gaz Métro prioriserait une cession *permanente* de la capacité.
22 Par contre, pour qu'une cession permanente puisse être faite, il serait possible qu'une
23 garantie financière soit demandée par TCPL en fonction de la cote de crédit du client.
24 Dans le cas où le client ne serait pas en mesure d'assurer une telle garantie financière, la
25 deuxième option s'appliquerait, soit une cession *temporaire*. Bien qu'une cession
26 temporaire ferait en sorte que Gaz Métro serait responsable à l'égard de TCPL en cas de

1 non-paiement du client, le distributeur s'assurerait de mettre au contrat des clauses claires
2 lui permettant d'être tenu indemne par le client en pareilles circonstances.

3 Gaz Métro s'assurerait également, par le biais de ses *Conditions de service et tarif*, de
4 conserver le droit de premier refus sur la capacité cédée à un client qui voudrait s'en
5 départir définitivement. Cette mesure est actuellement en place et permet au distributeur
6 de s'assurer qu'il peut avoir accès à toute capacité régulière non utilisée par les clients.

7 La quantité de capacité cédée au client serait évaluée à partir de la consommation
8 moyenne annuelle du client afin de refléter ce que Gaz Métro contracte en transport pour
9 ce client. La consommation annuelle utilisée pour la cession de l'année t serait le
10 maximum entre : A réelle année t-1, A prévue année t-1 et A prévue année t, multiplié
11 par 365.

12 La règle de cession proposée permettrait ainsi aux clients qui désirent sortir du service de
13 transport du distributeur d'avoir plus de latitude puisque la cession serait de 5 ans et serait
14 permise en tout temps, s'il était possible pour Gaz Métro de l'accepter. Les clients auraient
15 donc la possibilité de profiter d'opportunités du marché, respectant ainsi le principe du
16 dégroupement.

17 Encore une fois, malgré cette plus grande flexibilité offerte aux clients, Gaz Métro souhaite
18 également mettre en place des règles visant à limiter le va-et-vient possible de clients
19 entre le service de transport du distributeur et leur propre service. Cette limitation pourrait
20 prendre la forme d'OMA plus strictes. Les modifications proposées aux OMA de transport
21 sont abordées à la section 1.4 du présent document.

22 Ainsi, dans la mesure où les règles d'entrée au service de transport du distributeur seraient
23 resserrées, de même que celles entourant les OMA, Gaz Métro estime qu'une diminution
24 de la durée de cession est raisonnable.

25 À noter que ces règles de préavis ne pourraient être mises en place avant la Cause
26 tarifaire 2018. En effet, jusqu'au 31 octobre 2017, Gaz Métro doit conserver des capacités
27 de transport FTLH entre Empress et son territoire, en excédent du niveau de
28 85 000 GJ/jour prévu à la suite de l'entente négociée entre TCPL et les distributeurs de
29 l'Est (Enbridge, Union Gas et Gaz Métro), ci-après « Entente ». Cela crée temporairement

1 une pression à la hausse sur le tarif de transport de Gaz Métro par rapport au prix du
2 transport sur le marché primaire. En changeant les règles de préavis dès maintenant, les
3 clients auraient donc un avantage à quitter le service de transport du distributeur. Les
4 règles actuelles protègent les clients de tels mouvements puisque le client migrant doit
5 alors quitter avec un contrat de 15 ans.

6 À partir du 1^{er} novembre 2017, les capacités de FTLH seront réduites au niveau minimum
7 fixé à l'Entente (85 000 GJ/jour). À ce moment, les clients qui quitteront le service de
8 transport de Gaz Métro se verront tout de même charger le coût de maintien¹⁰ de cette
9 capacité minimale, conformément à la décision de la Régie. Le prix de Gaz Métro sera
10 alors probablement comparable au prix que devra payer un client avec son propre service.
11 Les nouvelles règles de préavis de sortie pourront alors s'appliquer.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver les nouvelles règles de cession des capacités de transport et la mise en vigueur de celles-ci au plus tôt le 1^{er} novembre 2017.

1.4 OMA

12 Dans la décision D-2014-065, la Régie demandait à Gaz Métro de revoir les règles entourant les
13 OMA au service de transport. Elle s'inquiétait de l'effet sur les tarifs que pourrait avoir la fermeture
14 d'un client pour qui une quantité importante d'outils d'approvisionnement aurait été contractée.
15 Elle estimait de plus qu'une OMA dégressive annuellement ne permettait pas de protéger
16 suffisamment la clientèle.

17 Les règles entourant les OMA ont donc été revues de façon à répondre aux préoccupations de
18 la Régie et de tenir compte des changements aux préavis d'entrée et de sortie ainsi qu'aux règles
19 de cession.

¹⁰ D-2015-181, section 3.1.2.

1.4.1 Règles actuelles

1 Les OMA pour le service de transport sont présentement applicables pour tous les clients
 2 des tarifs D₃, D₄ et D₅¹¹. Pour les clients des tarifs à débit stable, l'OMA correspond à 78 %
 3 du volume annuel projeté ou du volume de la dernière année. Si les volumes diminuent
 4 d'une année à l'autre de sorte qu'ils soient toujours inférieurs à l'OMA de l'année
 5 précédente, l'OMA est réajustée à la baisse. Lorsque cette situation se produit sur toute
 6 la période d'un contrat de cinq ans, l'OMA à la cinquième année est fixée à un taux qui
 7 correspond à 29 % des volumes projetés à la première année du contrat.

Année	1	2	3	4	5
OMA	78%	78%X78%=61%	61%X78%=47%	47%X78%=37%	37%X78%=29%

8 Pour les clients du tarif interruptible, l'OMA applicable pour chaque année contractuelle
 9 est égale au volume annuel projeté, multiplié par le pourcentage d'OMA convenu. Ce
 10 dernier est choisi par le client et peut varier de 0 à 85 %.

11 Le distributeur peut alléger la facture des OMA des clients s'il a pu se libérer, en partie ou
 12 en totalité, de ses propres obligations relatives au service de transport.

13 Dans leurs formes actuelles, les OMA ne permettent pas de récupérer l'entièreté des coûts
 14 échoués et ne représentent pas une proportion importante des revenus de transport
 15 comme on peut le constater dans le tableau suivant.

¹¹ Une OMA de transport pourrait également être appliquée aux clients du tarif D₁, mais uniquement dans le cas où une OMA est convenue au service de distribution.

Tableau 1

Lien entre les OMA et les coûts échoués au service de transport

Année	OMA (M\$)	Revenus de transport (M\$)	Proportion (%)	Coûts échoués (M\$)
	(1)	(2)	(3) = (1)/(2)	(4)
2005	3,6	228,9	1,6	1,4
2006	3,6	190,5	1,9	1,0
2007	0,8	195	0,4	0,2
2008	0,5	235,9	0,2	2,9
2009	2,9	238,4	1,2	2,3
2010	2,4	266,6	0,9	6,9
2011	1,1	328	0,3	7,7
2012	1,5	319,3	0,5	1,0
2013	1,3	287,6	0,5	0,0
2014	1	303,5	0,3	0,8
2015	0,6	392,2	0,2	0,0

Sources¹² : Rapport annuel 2015, R-3951-2015.

OMA : Gaz Métro-9, Document 1, page 2, l.22. c.5.

Revenus de transport : Gaz Métro-9, Document 1, page 3, l.11, c.5.

Coûts échoués : Gaz Métro-9, Document 2, page 1, l.26,c.4 + l.27,c.4 + l.28,c.4+ l.29, c.4.

1 Le tableau ci-haut présente le lien entre les OMA et les coûts échoués. Les coûts échoués
 2 correspondent à la différence entre le coût réel du transport FTLH et les revenus résultant
 3 des transactions d'optimisation du transport FTLH réalisées au cours de l'année
 4 financière. On constate l'absence de corrélation entre les revenus d'OMA et les coûts
 5 échoués. Dans leur forme actuelle, les OMA permettent de récupérer uniquement les
 6 coûts de transport qui découlent de variations de consommation à la baisse de certains
 7 clients¹³.

8 Les coûts échoués ne sont toutefois pas seulement influencés par ce genre de variation.
 9 D'autres éléments peuvent aussi générer des coûts échoués : la variation de la
 10 température et les écarts de prévisions (voir la section 3 à ce sujet). Ainsi, présentement

¹² Seules les sources pour l'année 2015 sont présentées ici. Les sources des années précédentes correspondent aux pièces équivalentes des rapports annuels de chaque année.

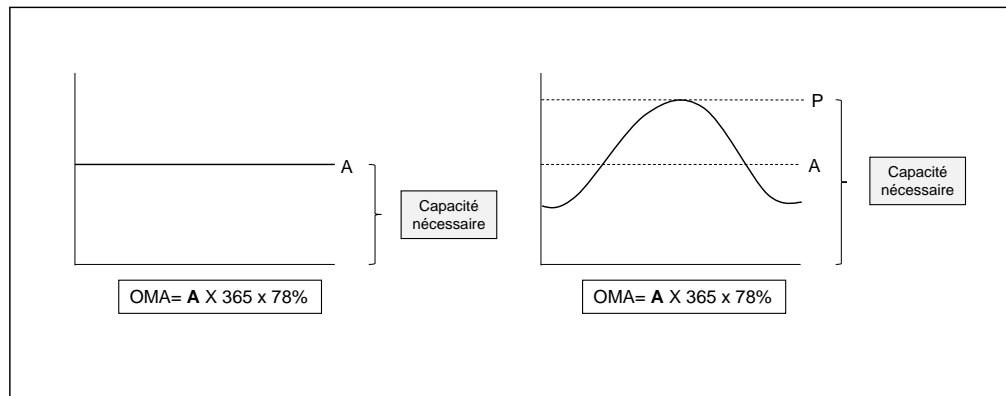
¹³ La durée du contrat du client influence la période sur laquelle la baisse de consommation est constatée.

1 les OMA ne sont pas un outil permettant de récupérer entièrement les coûts échoués qui
 2 sont associés à la baisse de consommation du client. De plus, les OMA s'appliquent, peu
 3 importe l'évolution des coûts échoués : même si au cours d'une année il n'y avait aucun
 4 coût échoué, les clients en déficit de consommation devraient payer une OMA de
 5 transport. Dans la décision D-2015-140 portant sur la plainte de Novelis, la Régie a
 6 reconnu qu'il n'est pas possible pour Gaz Métro de distinguer à la marge l'impact de la
 7 baisse de consommation d'un client :

8 « [55] Comme mentionné par Gaz Métro, la Régie est d'avis que l'OMA de transport est un
 9 outil de stabilisation des revenus qui permet de limiter les coûts échoués relatifs aux outils
 10 de transport non utilisés. De façon générale, il n'est pas possible de distinguer en fin d'année
 11 ce qui a causé la présence ou l'absence de coûts échoués liés à du transport non utilisé,
 12 tels que : aléas de la demande, effets de la température ou volumes déficitaires des clients
 13 assujettis à une OMA. Ainsi, Gaz Métro peut difficilement identifier l'impact du profil de
 14 consommation spécifique d'un client sur le coût de transport aux fins de l'établissement de
 15 l'allègement. »

16 Une autre particularité des OMA dans leur forme actuelle est qu'elles couvrent seulement
 17 le volume de transport annuel moyen (A), mais pas les outils totaux d'approvisionnement
 18 contractés pour la pointe du client (P) (si $CU < 100\%$).

Figure 1



19 Quand Gaz Métro contracte des outils d'approvisionnement, elle le fait en fonction de la
 20 demande projetée en journée de pointe de l'ensemble de la clientèle et non sur la
 21 consommation annuelle moyenne. Comme les OMA sont présentement basées sur la
 22 consommation annuelle des clients, elles ne représentent pas un moyen de récupérer les
 23 coûts engendrés en raison de la pointe de consommation.

1 De plus, Gaz Métro a une clause d'allègement qui peut venir réduire le coût des OMA.
2 Lorsque Gaz Métro effectue des ventes de transport excédentaire FTLH, le revenu unitaire
3 moyen de ces ventes, réalisées l'année financière précédente, vient réduire le coût des
4 OMA, et ce, peu importe la quantité vendue de transport excédentaire. Il s'agit ici d'un
5 proxy de la valeur de replacer les capacités pour les consommations non effectuées par
6 le client.

1.4.2 Règles proposées

7 Les OMA de transport sont des outils de stabilisation des revenus qui permettent de limiter
8 les coûts échoués relatifs aux outils de transport non utilisés. Or, il a été démontré plus tôt
9 que les OMA, dans leur forme actuelle, n'ont pas de lien direct avec les coûts échoués et
10 ne permettent pas de les récupérer dans leur totalité.

11 Avec la révision des conditions d'entrée et de sortie du service de transport, Gaz Métro
12 cherche également à mitiger les impacts des capacités de transport non utilisées issues
13 des variations des profils de consommation de la clientèle. Cela pourrait se faire à travers
14 un arrimage entre les règles entourant les préavis de sortie et les OMA de transport.

15 Les clients visés sont les clients existants pouvant migrer d'un service de transport à
16 l'autre, ou avoir des variations importantes de consommation. La règle ne cherche pas à
17 lier de potentiels clients pour lesquels Gaz Métro pourrait avoir à contracter des capacités
18 de transport. Des ententes contractuelles spécifiques devraient être mises en place pour
19 couvrir les risques d'une telle situation.

20 Plutôt que de demander des OMA à l'ensemble de la clientèle, Gaz Métro propose
21 d'imposer une OMA seulement aux très grands clients. Les besoins de ces grands clients
22 peuvent représenter une partie importante des coûts totaux d'approvisionnement, et une
23 baisse de consommation de leur part pourrait engendrer des coûts échoués importants,
24 même s'ils ne peuvent être quantifiés précisément.

1 Gaz Métro propose que l'OMA s'applique aux clients dont les besoins de pointe sont
2 supérieurs ou égaux à 300 10³m³ (cela touche actuellement 8 clients). Cette borne
3 représente près de 1% des besoins en outil de pointe¹⁴.

4 L'OMA serait fonction de la consommation maximale des clients au cours d'une année.
5 En regardant la Figure 1, cela signifie que l'OMA serait fonction du paramètre P et non
6 plus du paramètre A comme c'est le cas présentement. En effet, les outils
7 d'approvisionnement contractés sont fonction de la pointe de consommation prévue des
8 clients. Plus la pointe est élevée, plus les capacités contractées sont grandes. Lorsque les
9 besoins en pointe d'un client baissent, Gaz Métro se retrouve avec des capacités de
10 transport non utilisé, toutes autres choses étant égales par ailleurs. Il importe alors de
11 protéger la clientèle contre des fluctuations importantes des coûts d'approvisionnement.

12 De plus, comme l'OMA ne serait plus strictement liée au service de transport et
13 concernerait également le service d'équilibrage, elle s'appliquerait autant pour les clients
14 au service de transport du distributeur que ceux qui fournissent leur propre service. Elle
15 serait de plus identifiée aux *Conditions de service et Tarif* comme un élément du service
16 d'équilibrage (voir section 1.7).

OMA pour les clients au service de transport du distributeur

18 Pour les clients au service de transport du distributeur, l'OMA correspondrait au
19 montant minimal (en \$) à récupérer aux services de transport et d'équilibrage. Elle
20 serait évaluée à partir des coûts d'approvisionnement associés à la desserte de la
21 pointe réelle ou prévue du client¹⁵, en supposant un profil stable. Ce montant serait
22 multiplié par un pourcentage fixe de 75 %, correspondant à la portion des coûts
23 protégés par l'OMA.

24 L'OMA serait comparée aux revenus effectivement générés par le client en transport
25 et en équilibrage. Dans le cas où ces revenus seraient inférieurs à l'OMA, le client
26 devrait payer la différence à Gaz Métro.

¹⁴ Pointe CT2016 = 32 851 10³m³. Une pointe de 329 10³m³ représente 1 % des besoins de pointe.

¹⁵ La pointe P utilisée pour l'OMA de l'année t serait le maximum entre : P réelle année t-1 ; P prévue année t-1; P prévue année t.

1 L'OMA serait calculée de façon suivante :

2
$$OMA_t (\$) = (\text{Prix } T_t \times \text{Volume annuel pointe} \times 75 \%)$$

3 Où **Prix T_t** = prix de transport du service de Gaz Métro à l'année t ;

4 **Volume annuel de pointe** = $P \times 365$;

5 **P** = Max (Pointe réelle $t-1$; Pointe prévue $t-1$; Pointe prévue t).

6 Pour un **nouveau client**, un **ajout de charge** ou encore un **client qui reviendrait**
7 **au service de transport du distributeur** (avec P prévue $\geq 300 \text{ } 10^3\text{m}^3$), qui
8 obligerait Gaz Métro à contracter des capacités de transport supplémentaires,
9 l'OMA serait fixée sur 5 ans, sans possibilité de décroissance.

10 Pour tous les autres clients (avec P prévue $\geq 300 \text{ } 10^3\text{m}^3$), incluant les nouveaux
11 clients à partir de la 6^e année, l'OMA s'appliquerait sur l'année courante plus un an.
12 Les revenus liés à ces clients seraient donc garantis à 75 % pour deux ans.

13 **OMA pour les clients fournissant leur propre service de transport**

14 Pour les clients fournissant leur propre service de transport, le principe serait le
15 même pour déterminer l'OMA, mais de la pointe annuelle serait soustraite la
16 consommation moyenne annuelle du client prévue ou réelle, telle que déterminée
17 pour évaluer la capacité de transport à céder (voir section 1.3.2).

18 Cela reviendrait à appliquer une OMA pour le service d'équilibrage. Le fait d'utiliser
19 dans le calcul la même consommation moyenne annuelle que celle permettant de
20 déterminer la capacité cédée permettrait d'éviter toute sortie du service de transport
21 de clients qui voudraient se soustraire de ses obligations minimales annuelles.

22 L'OMA serait comparée aux revenus effectivement générés par le client au service
23 d'équilibrage seulement. Dans le cas où ces revenus seraient inférieurs à l'OMA, le
24 client devrait payer la différence à Gaz Métro.

25 La durée des OMA serait la même que pour les clients au service de transport du
26 distributeur, en fonction de la catégorie de clients.

27 L'OMA serait calculée de la façon suivante :

1 $OMA_t (\$) = (\text{Prix } T_t \times \text{Volume annuel pointe} \times 75 \%)$

2 Où **Prix T_t** = prix de transport du service de Gaz Métro à l'année t ;

3 **Volume annuel de pointe** = $(P-A) \times 365$;

4 **P** = Max (Pointe réelle $t-1$; Pointe prévue $t-1$; Pointe prévue t) ;

5 **A** = Max (Consommation moyenne réelle $t-1$; Consommation moyenne
6 prévue $t-1$; Consommation moyenne réelle t).

7 Il est à noter que les clients qui prévoiraient une augmentation de leur pointe de façon
8 temporaire pourraient se prévaloir de l'option d'optimisation tarifaire en équilibrage. Cette
9 option tarifaire, proposée dans la pièce Gaz Métro-5, Document 2, fixe la pointe reconnue
10 pendant l'hiver, ce qui pourrait éliminer ou limiter l'OMA.

11 Enfin, Gaz Métro propose d'éliminer la notion d'allègement. Le pourcentage d'OMA de
12 75 % ferait déjà en sorte que 25 % des coûts devraient être absorbés par le distributeur.
13 Les revenus associés à la vente de transport excédentaire viendront compenser en partie
14 pour les pertes reliées aux baisses de consommation de l'ensemble des clients. De plus,
15 le client pourrait demander une cession des outils de transport afin de revendre lui-même
16 la capacité de transport et réduire ses pertes dans le cas où il jugerait que la valeur
17 résiduelle se situait au-delà de 25 % du coût total.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver l'élimination des OMA de transport et le remplacement de celles-ci par des OMA au service d'équilibrage applicables à tous les clients avec un besoin de pointe supérieur ou égal à 300 10³m³.

1.5 SIMULATIONS

18 Gaz Métro a étudié l'impact des modifications aux règles de sortie et aux OMA en faisant une
19 analyse de sensibilité. L'analyse en question permet d'évaluer l'impact tarifaire potentiel de
20 différents scénarios et de déterminer comment les mesures proposées viennent réduire cet
21 impact.

22 Pour les simulations, Gaz Métro a posé comme hypothèse qu'un grand client, à la hauteur du
23 plus gros client du distributeur, prévoit une importante augmentation de sa pointe pour les

1 prochaines années, faisant ainsi en sorte que Gaz Métro doive contracter du transport primaire
2 pour le client. Les capacités sont contractées pour 15 ans, conformément aux règles de TCPL.

3 Cinq scénarios sont évalués :

- 4 • Scénario A : le client consomme comme prévu pour les 15 prochaines années ; ce
5 scénario peut également représenter une cession de 15 ans (règle actuelle de sortie) pour
6 un client qui quitterait le service de transport du distributeur.
- 7 • Scénario B : le client ne consomme pas les capacités contractées et aucune mesure n'est
8 prise pour minimiser les coûts échoués.
- 9 • Scénario C : le client ne consomme pas, mais il quitte le service de transport avec une
10 cession de 5 ans.
- 11 • Scénario D : le client ne consomme pas, mais est sujet aux nouvelles règles d'OMA.
- 12 • Scénario E : le client ne consomme pas, mais est sujet aux règles d'OMA actuellement
13 en vigueur.

14 Les scénarios présentés dans le Tableau 2 reflètent une situation extrême dans laquelle aucune
15 croissance des ventes ou de stratégie de revente ne viendrait faire en sorte de diminuer les coûts
16 échoués. Les coûts échoués maximums y sont donc présentés.

Tableau 2
Analyse de sensibilité des coûts échoués

Scénario	Capacité supplémentaire à contracter chaque année (Mm ³ \$)	Vol. annuel (Mm ³)	Revenus de Transport ¹⁶ pour 15 ans (M\$)	Pertes sur 15 ans (M\$)	Revenus d'OMA sur 5 ans ¹⁷ (M\$)	Coûts échoués (M\$)	Impact Tarifaire ¹⁸ (¢/m ³)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(7)	(8)
A	170	170	122,7	0	0	0	0
B	170	0	0	122,7	0	122,7	2,2
C	170	0	40,9	81,8	0	81,8	1,5
D	170	0	0	122,7	38,3	84,4	1,5
E	170	0	0	122,7	20,6	120,6	1,9

1 L'analyse de sensibilité présente les mesures prises indépendamment et leur impact tarifaire. En
 2 situation de coûts échoués, diverses alternatives s'offrent au distributeur afin de les minimiser.
 3 Les règles proposées par Gaz Métro font partie de ces alternatives, mais n'ont pas ce seul
 4 objectif. Avec les conditions proposées dans le présent document, Gaz Métro cherche également
 5 à établir des balises claires, simples et facilement applicables qui permettent aux clients de
 6 profiter des opportunités du marché sans toutefois inciter les migrations d'un service de transport
 7 à un autre.

1.6 TRAITEMENTS COMPARABLES

8 Gaz Métro a réalisé une revue des conditions tarifaires de distributeurs gaziers canadiens en ce
 9 qui concerne la migration au service de transport. L'information récoltée par cette veille tarifaire
 10 n'est que partielle, mais a permis à Gaz Métro de valider ses propositions vis-à-vis celles de ses
 11 pairs.

12 Union Gas applique des règles similaires aux règles proposées par Gaz Metro, où l'objectif
 13 principal est le maintien de l'équité entre les clients dans un contexte de services dégroupés¹⁹
 14 plutôt que le respect de critères de rentabilité. Plus précisément, le distributeur ontarien autorise

¹⁶ Le taux de transport utilisé est de 4,81 ¢/m³ (taux estimé au moment de la Cause Tarifaire 2016 pour l'année 2017).

¹⁷ Pour estimer l'OMA, un CU de 80 % est utilisé.

¹⁸ L'impact tarifaire est estimé avec les volumes prévus pour l'année 2017 de la Cause Tarifaire 2016.

¹⁹ <https://www.uniongas.com/~media/aboutus/policies/ServiceSwitching.pdf?la=en>

1 les migrations entre différentes combinaisons de services si le critère de capacité opérationnelle
2 est rencontré. Finalement, Union Gas conserve un pouvoir discrétionnaire sur l'acceptation des
3 migrations entre les différents services moyennant l'application de garanties financières.

4 De son côté Enbridge Gas²⁰ permet la migration à son service de transport (*bundled rate*) ou la
5 migration au service de transport du client (*unbundled rate*) si la capacité opérationnelle du
6 réseau et de l'entreposage le permet. De plus, si le client demande de migrer sans le préavis
7 demandé, Enbridge applique des conditions additionnelles²¹ (règlement des OMA et règlement
8 du solde entre livraisons et la consommation du client) afin de s'assurer du maintien de l'équité
9 entre les clients.

10 Fortis BC n'offre pas de service de transport dégroupé comparable à celui de Gaz Métro pour
11 l'instant et son offre de services dégroupés ne vise que les achats directs²².

12 En conclusion, Gaz Métro constate premièrement que les distributeurs canadiens faisant l'objet
13 de la veille tarifaire déterminent plutôt l'acceptabilité d'une demande de migration en fonction du
14 critère de contrainte de réseau. Deuxièmement, des mesures additionnelles sont en place pour
15 inciter la clientèle à signaler son intention de migrer avec un délai permettant de minimiser les
16 impacts sur le reste de la clientèle. Il est néanmoins important de souligner que le contexte
17 réglementaire et les conditions de marché propre à chaque province limitent la comparabilité des
18 conditions tarifaires des différents distributeurs gaziers canadiens à l'égard des conditions
19 tarifaires relatives à la migration au service de transport.

1.7 MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF

20 Des changements devraient être apportés aux *Conditions de service et Tarif* afin de tenir compte
21 des modifications proposées aux règles d'entrée et de sortie ainsi qu'aux OMA.

22 Pour représenter les changements aux préavis d'entrée du service de transport, l'article
23 12.1.4.1 serait modifié de la façon suivante :

²⁰ <https://www.enbridgegas.com/businesses/accounts-billing/gas-rates/large-volume-rates/rate-125.aspx>

<https://www.enbridgegas.com/businesses/accounts-billing/gas-rates/large-volume-rates/rate-300.aspx>

²¹ Understanding Unbundled Rates and Services : <https://www.enbridgegas.com/businesses/accounts-billing/contracts/unbundled-contracts-forms.aspx>

²² <https://www.fortisbc.com/NaturalGas/Business/ChoosingANaturalGasSupplier/TransportationServiceOption/TransportationAgreement/Pages/default.aspx>

1 **12.1.4.1 Préavis d'entrée**

2 Le client qui désire se prévaloir du service de transport du distributeur au plus tôt le 1^{er} novembre
3 doit en informer ce dernier par écrit avant le 1^{er} mars précédent. En deçà du préavis demandé, le
4 client devra payer pour les douze mois suivants son retour au service de transport une majoration
5 de 20 % du prix de l'article 12.1.2.1. Nonobstant le respect ou non par le client du préavis exigé au
6 ~~présent article~~ ce qui précède, le client ne pourrait se prévaloir du service de transport du
7 distributeur que s'il était possible pour le distributeur de le lui fournir.

8 Pour représenter les changements aux préavis de sortie du service de transport, l'article 12.1.4.2
9 serait modifié de la façon suivante :

10 **12.1.4.2 Préavis de sortie**

11 Sous réserve de l'article 12.2.1, le client qui ne désire plus se prévaloir du service de transport du
12 distributeur pour fournir le service lui-même doit en informer ce dernier par écrit au moins 60 jours
13 à l'avance.

14 Nonobstant le respect ou non par le client du préavis exigé au présent article, ce dernier ne pourrait
15 se retirer du service de transport du distributeur que s'il était ~~rentable et opérationnellement~~
16 possible pour le distributeur de l'accepter.

17 Les articles 12.2.3.1.1, 12.2.3.1.2 et 12.2.3.2 de la section « Service fourni par le client » du
18 service de transport devraient également être modifiés afin de refléter les modifications
19 proposées.

20 **12.2.3.1.1 Durée du contrat de transport cédé**

21 La capacité de transport cédée au client provient d'un des contrats de :

22 ~~1° « Service garanti courte distance entre Parkway et le territoire de Gaz Métro » du distributeur,~~
23 ~~détenus auprès de TransCanada PipeLines Limited ou de Union Gas Limited. La durée de la~~
24 ~~cession de capacité de transport est de 5 ans, ayant une durée résiduelle la plus près possible~~
25 ~~de la durée résiduelle moyenne de l'ensemble des contrats du distributeur.~~

26 ~~2° « M12 entre Dawn et Parkway » du distributeur, détenu auprès de Union Gas Limited, ayant~~
27 ~~une durée résiduelle la plus près de celle cédée entre Parkway et le territoire de Gaz Métro~~
28 ~~défini à l'alinéa 1.~~

29 **12.2.3.1.2 Calcul de la capacité cédée**

30 La capacité cédée au client correspond à la totalité de ses besoins annuels. La capacité cédée
31 pour répondre à la totalité des besoins annuels du client est établie à partir du volume annuel ~~moyen~~
32 ~~des deux années précédant la cession ou, le cas échéant pour un nouveau client, à partir du~~
33 ~~volume annuel projeté, réel ou prévu, divisé par 365 jours. Le volume annuel est normalisé pour~~
34 ~~la température pour les clients des tarifs de distribution D₁ et D₃.~~

35 **12.2.3.2 Préavis d'entrée**

36 Le client qui désire fournir son service de transport doit en informer le distributeur par écrit au moins
37 60 jours à l'avance.

1 Nonobstant le respect ou non par le client du préavis exigé au présent article, ce dernier ne pourrait
2 fournir son propre service de transport que s'il était ~~rentable et opérationnellement~~ possible pour le
3 distributeur de l'accepter.

4 Les OMA seraient déplacées de la section sur le transport à la section sur l'équilibrage. Ainsi,
5 l'article 12.1.3 serait supprimé du service de transport et articles suivants seraient ajoutés au
6 service d'équilibrage :

7 **13.1.5 OBLIGATION MINIMALE ANNUELLE (OMA)**

8 Pour tout client avec une demande de capacité de pointe plus grande ou égale à 300 000 m³, la
9 somme des montants facturés en transport et en équilibrage doit être au moins égale à l'OMA
10 applicable pour la même période.

11 La demande de capacité de pointe est déterminée de la façon suivante :

12 Pour les clients au service de transport du distributeur, il s'agit de la plus élevée entre la pointe
13 quotidienne réelle de l'année précédente, la pointe quotidienne prévue de l'année précédente
14 ou la pointe prévue de la prochaine année.

15 Pour les clients qui fournissent leur service de transport, il s'agit de la plus élevée entre la
16 pointe quotidienne réelle de l'année précédente, la pointe quotidienne prévue de l'année
17 précédente ou la pointe prévue de la prochaine année à laquelle est soustraite la moyenne
18 quotidienne réelle ou prévue.

19 **13.1.5.1 Établissement de l'OMA**

20 Pour un nouveau client, un ajout de charge ou un client qui revient au service de transport du
21 distributeur, pour lequel Gaz Métro a dû contracter des capacités de transport supplémentaires,
22 l'OMA est fixée pour cinq ans et est égale à la demande de capacité de pointe, multipliée par 365
23 et par 75 %.

24 Pour tout autre client, l'OMA est égale à la demande de capacité de pointe, multipliée par 365 et
25 par 75 %.

26 **13.1.5.2 Facturation du ~~volumerevenu~~ déficitaire**

27 Si, à la fin d'une année contractuelle, le client ~~a retiré un volume~~s'est vu facturer en transport et en
28 équilibrage un montant inférieur à son OMA, le montant déficitaire lui sera facturé.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver les modifications apportées aux articles 12.1.4.1, 12.1.4.2, 12.2.3.1.1, 12.2.3.1.2 et 12.2.3.2, la suppression de l'article 12.1.3 et l'ajout des articles 13.1.5, 13.1.5.1 et 13.1.5.2 des *Conditions de service et Tarif*.

1.8 CONCLUSION

1 Gaz Métro propose de revoir les préavis d'entrée et de sortie du service de transport ainsi que
2 les règles entourant les OMA. Cette solution globale doit être considérée dans son ensemble afin
3 de s'assurer que les objectifs de Gaz Métro soient rencontrés, soit de protéger l'ensemble de la
4 clientèle contre les impacts des migrations d'un service à l'autre et de permettre une flexibilité
5 aux clients désirant profiter des opportunités que le marché pourrait offrir. En effet, les règles
6 proposées lors de la sortie du service de transport permettent aux clients qui désirent quitter le
7 service du distributeur d'avoir plus de latitude puisque la cession serait de 5 ans plutôt que 15,
8 comme c'est le cas pour la règle actuelle. Toutefois, cette latitude pourrait faire en sorte que
9 Gaz Métro se départisse dans certains cas des capacités de plus courte durée et que, dans les
10 conditions actuelles, elle perde de la flexibilité quant à la gestion des capacités advenant une
11 baisse de la demande. En modifiant les règles entourant les OMA, Gaz Métro s'assure
12 d'amoinrir les risques de coûts échoués qui viendraient affecter les tarifs de la clientèle du
13 distributeur.

14 Gaz Métro estime également qu'il est souhaitable de se détacher de la notion de rentabilité dans
15 les *Conditions de service et Tarif* et de plutôt chercher à établir des règles claires et simples à
16 appliquer en tout temps. Les nouvelles règles proposées entourant les préavis d'entrée et de
17 sortie ainsi que les OMA permettent d'atteindre ce but.

2 COÛTS DE FOURNITURE À TRANSFÉRER À L'ÉQUILIBRAGE

18 Dans la décision D-2015-177, la Régie a approuvé la méthode de fonctionnalisation du coût des
19 achats de fourniture lorsque les achats sont effectués ailleurs qu'au lieu de référence. Cette
20 méthode de fonctionnalisation intégrait par ailleurs la méthode de calcul des coûts d'équilibrage
21 inclus dans la fourniture.

22 Gaz Métro a tout de même effectué une nouvelle analyse de la façon dont les coûts à transférer
23 de la fourniture vers l'équilibrage sont calculés.

2.1 MÉTHODE DE CALCUL ACTUELLE

1 La méthode de fonctionnalisation des coûts reliés à l'achat de fourniture approuvée inclut une
 2 portion relative aux coûts saisonniers inclus dans le coût de fourniture. À l'annexe 6 de la pièce
 3 Gaz Métro-5, Document 1, Gaz Métro fait l'analyse de la méthode actuelle et conclut que la
 4 fonctionnalisation peut être calculée à partir des taux moyens, ce qui permet de calculer le coût
 5 de fourniture sans saisonnalité distinctement du coût relié aux achats ailleurs qu'au point de
 6 référence. Le Tableau 3 reprend le tableau présenté à la section 1.3 de l'annexe 6.

Tableau 3

COÛT DE FOURNITURE SANS SAISONNALITÉ		
1	Prix réel des achats totaux \$ / Gj	4,367
2	Prix uniforme des achats totaux \$ / Gj	4,250
3	Écart \$ / Gj (L1 - L2)	0,116
4	Volume d'achat totaux Gj	80 801 291
5	Portion Fourniture (L2 * L4) \$	343 438 623
6	Portion Équilibrage (L3 * L4) \$	9 392 311
RÉPARTITION DE LA PRIME D'ACHAT À DAWN		
7	Prix réel de la prime \$ / Gj	1,237
8	Prix uniforme de la prime \$ / Gj	0,881
9	Écart \$ / Gj (L7 - L8)	0,356
10	Volume d'achat totaux Gj	74 940 650
11	Portion Transport (L8 * L10) \$	66 038 890
12	Portion Équilibrage (L9 * L10) \$	26 700 041
RÉPARTITION DE LA PRIME D'ACHAT EN FRANCHISE		
13	Prix réel de la prime \$ / Gj	1,558
14	Prix uniforme de la prime \$ / Gj	1,552
15	Écart \$ / Gj (L7 - L8)	0,006
16	Volume d'achat totaux Gj	206 400
17	Portion Transport (L8 * L10) \$	320 290
18	Portion Équilibrage (L9 * L10) \$	1 211
FONCTIONNLIISATION DES COÛTS D'ACHATS PAR SERVICE (\$)		
19	Fourniture et Compression (L5) \$	343 438 623
20	Transport (L11 + L17) \$	66 359 181
21	Équilibrage (L6 + L12 + L18) \$	36 093 563
22	Total	445 891 367

7 Puisque la portion reliée à la répartition des primes d'achat est prise en compte dans le calcul du
 8 taux moyen de transport (avec le transfert de l'écart vers l'équilibrage), alors Gaz Métro peut
 9 reproduire les lignes 1 à 6 du Tableau 3 afin de calculer le montant à transférer de la fourniture
 10 vers l'équilibrage.

2.2 AMÉLIORATION POSSIBLE AU TRANSFERT DES COÛTS SAISONNIERS INCLUS DANS LE COÛT DE LA MOLÉCULE

1 Dans la méthode actuelle, le coût saisonnier de la molécule est calculé à partir des achats
2 effectués pendant l'année. Par contre, ces achats ne constituent pas l'ensemble des coûts
3 imputés au service de fourniture. En effet, le coût de fourniture de Gaz Métro peut également
4 comprendre des coûts reliés aux transactions suivantes :

- 5 - achats au prix du service de fourniture du distributeur (achats directs avec transfert de
6 propriété);
- 7 - rachats ou ventes reliés à tous les types de contrats;
- 8 - refacturation passée à un coût de fourniture différent du coût approuvé pour la période;
- 9 - autres ajustements reliés à la fourniture.

10 L'ensemble des achats et de ces autres transactions est toujours imputé dans les coûts de
11 fourniture et au compte d'écart de prix.

12 De plus, l'ensemble des coûts d'achats n'est pas toujours conservé dans les comptes de
13 fourniture. En cours d'année, l'écart de prix mensuel (sur le prix approuvé d'un mois par rapport
14 au prix approuvé du mois précédent) est transféré vers un autre service. Actuellement, cet écart
15 est transféré vers le service d'ajustement d'inventaire. Dans la preuve Gaz Métro-5, Document 1,
16 section 4, Gaz Métro propose de transférer l'écart vers l'équilibrage. Puisque cette portion de coût
17 n'est pas récupérée au service de fourniture, les sommes transférées devraient être exclues du
18 calcul des coûts saisonniers de la fourniture.

19 L'utilisation des coûts totaux inscrits en fourniture plutôt que seulement du coût des achats devrait
20 permettre un calcul plus précis des coûts saisonniers.

21 **Ainsi, Gaz Métro propose d'améliorer le calcul du transfert des coûts saisonniers en se**
22 **basant sur le coût de fourniture total du service de fourniture en fonction du nombre**
23 **d'unités de fourniture vendues.**

2.3 MÉTHODE DE CALCUL DES COÛTS SAISONNIERS DE FOURNITURE PROPOSÉE

24 L'ensemble des coûts de fourniture inscrits pendant l'année peut être calculé de la façon
25 suivante :

- 1 Coûts de la fourniture vendue en gaz de réseau (coûts de la marchandise vendue)
- 2 + Coûts de la variation du stock d'inventaire de gaz de réseau pendant l'année
- 3 + Coûts nets inscrits au compte d'écart de prix pendant l'année
- 4 – Coûts de l'inventaire transféré vers le tarif d'ajustement d'inventaire

5 Ce montant total représente le coût réel d'acquisition de la fourniture pour l'année. En comparant
 6 ce montant avec un coût d'achat uniforme, on peut déterminer le coût excédentaire relié à des
 7 achats saisonniers (s'il y a lieu). En retranchant le coût excédentaire saisonnier du coût réel
 8 (comptable) d'acquisition de fourniture, alors Gaz Métro peut s'assurer de tarifer un coût uniforme
 9 de fourniture.

10 Le tableau qui suit présente concrètement comment la saisonnalité incluse dans le coût d'achat
 11 au point de référence pourrait être calculée (en utilisant les données du rapport annuel 2014) :

Tableau 4

	Volumes (10³m³)	Coût (000\$)	Référence
Gaz de réseau	2 562 729	389 859	R-3916-2014, GM9Doc1, p.2, l2 c2 et l2 c5
Compression	1 906 891	14 742	R-3916-2014, GM9Doc1, p.2, l11 c2, l12 c2, l11 c5, l12 c5
Ajustement compression ¹	655 838	5 070	Vol : 2 562 729 – 1 906 891, Coût 14 742 / 1 906 891 * 655 838
Coût total de la molécule facturée		409 671	
Variation de l'écart de prix ²		1 946	Non publié auparavant, info coût du gaz 2014
Coût de la variation de l'inventaire		6 546	Non publié auparavant, info coût du gaz 2014
Transfert vers l'ajustement d'inventaire		-1 726	Non publié auparavant, info coût du gaz 2014
Coût d'acquisition comptable à tarifer		416 437	
Coût du gaz réseau au prix uniforme	2 562 729	412 722	Coût selon le prix uniforme de 4,25 \$/GJ (Tableau 3)
Coût de la saisonnalité à transférer		3 715	

¹ Le coût du gaz réseau au prix uniforme pour l'année 2014 inclut la compression pour le volume total de 2 562 729 10³m³. Il faut donc que le total des volumes vendus inclue un montant pour la compression.

² En excluant l'effet du F au É inscrit par l'ancienne méthode et en excluant les coûts des dérivatifs financiers.

12 De cette façon, le coût tarifé pour l'ensemble de la fourniture de gaz de réseau vendue est
 13 assurément au prix uniforme.

1 En fonction des décisions de la Régie, le coût de la saisonnalité à transférer vers l'équilibrage ne
2 pourrait être négatif, dans quel cas il n'y aurait aucun transfert.

3 Cette méthode de calcul a également l'avantage de pouvoir être intégrée avec les changements
4 proposés dans la pièce Gaz Métro-5, Document 1 : une section présentant les coûts de fourniture
5 et le coût de la saisonnalité à transférer est inscrite aux lignes 1 à 10 du tableau de l'annexe 1 de
6 cette pièce.

<p>Gaz Métro demande à la Régie d'approuver la nouvelle méthode de calcul améliorée pour le transfert des coûts saisonniers de la fourniture vers l'équilibrage.</p>

3 COÛTS ÉCHOUÉS

7 Comme il a été expliqué à la section 2.1.5 de la pièce Gaz Métro-5, Document 1, les coûts
8 échoués proviennent principalement de trois sources distinctes :

- 9 - Nécessité de répondre à la demande de pointe l'hiver : lorsque la demande est
10 saisonnière, cela entraîne automatiquement des coûts échoués sous la forme d'unités de
11 transport non utilisées. Selon la température (chaude ou froide) en hiver, les coûts
12 échoués seront plus ou moins élevés.
- 13 - Baisse de production : une baisse de production d'un client important pourrait générer un
14 surplus d'outils de transport.
- 15 - Écart de prévision : la prévision à plus long terme (plus de 12 mois) s'appuie sur des
16 hypothèses qui peuvent ne pas se concrétiser au fil du temps. Il est donc possible que
17 des outils acquis pour répondre au besoin prévu à long terme ne soient plus requis.

18 Dans les tarifs actuels, les coûts échoués prévus à la cause tarifaire sont tous récupérés dans le
19 tarif d'équilibrage. Au rapport annuel, l'écart entre la valeur réelle des ventes de transport et la
20 valeur prévue des ventes de transport demeure cependant au tarif de transport.

3.1 TRAITEMENT DES COÛTS ÉCHOUÉS AU SERVICE D'ÉQUILIBRAGE

1 Comme il a été mentionné dans la pièce Gaz Métro-5, Document 1, les coûts
2 d'approvisionnements couvrent l'ensemble des outils nécessaires pour répondre à la demande
3 de clientèle. La distinction entre les coûts de transport et les coûts d'équilibrage se retrouve dans
4 la façon de tarifer ces coûts d'approvisionnements à la clientèle. Les coûts de transport sont
5 tarifés en fonction d'un profil stable en prenant l'hypothèse d'une consommation dont le CU est
6 équivalent à 100 %. Les coûts d'équilibrage, de leur côté, sont alloués entre les clients en tenant
7 compte de leur profil réel de consommation. Plus le CU d'un client sera faible, plus le distributeur
8 se retrouvera avec des unités d'approvisionnement non utilisées et donc des coûts échoués (ou
9 encore le distributeur devra déboursier pour des outils de remplacement).

10 Comme le tarif du service de transport est lié à la demande moyenne (soit l'équivalent de la
11 demande annuelle), ce tarif couvre le coût de toutes les unités acheminées en franchise pour
12 consommation. Le tarif d'équilibrage couvre de son côté le coût de toutes les capacités qui ont
13 été achetées par le distributeur, mais qui n'ont pu être utilisées. Pour qu'un coût soit considéré
14 échoué, celui-ci ne peut avoir été utilisé pour approvisionner les unités consommées en franchise.
15 Conséquemment, le traitement de l'ensemble des coûts échoués doit se faire au service
16 d'équilibrage.

3.2 ALLOCATION DES COÛTS ÉCHOUÉS

17 Bien que l'ensemble des coûts échoués doive être traité au service d'équilibrage, ceux-ci ne sont
18 pas nécessairement reliés au profil de consommation de la clientèle.

19 Tout d'abord, les coûts échoués reliés au profil de consommation sont fonction de
20 l'approvisionnement total requis de la clientèle dans le plan d'approvisionnement. Ce calcul est
21 effectué *a priori* puisque le distributeur doit posséder l'ensemble des outils nécessaires pour
22 couvrir la pointe hivernale ou la consommation d'hiver extrême. Par contre, il est possible que le
23 distributeur se retrouve avec des surplus après avoir constaté un hiver moins froid. Dans ce cas,
24 afin de diminuer ses coûts échoués, le distributeur pourrait vendre des outils au cours ou après
25 la fin de l'hiver. Ces coûts sont directement liés au profil de consommation de la clientèle.

26 Le distributeur peut également encourir des coûts échoués qui ne sont pas reliés au profil de
27 consommation. Cette situation peut survenir lorsque le distributeur ne peut ajuster annuellement

1 ses capacités de transport auprès du transporteur. Avec l'augmentation des échéances de contrat
2 de transport de TCPL, Gaz Métro aura moins de flexibilité au niveau de la gestion de ses
3 capacités de transport. En outre, les préavis de renouvellement des contrats de transport sont
4 maintenant de 2 ans avant la fin d'un contrat, alors que le prolongement minimal d'un contrat qui
5 peut être exigé de TCPL est de 5 ans et l'engagement pour des nouveaux contrats est de 15 ans.
6 La mise en service de nouvelles capacités est également passée à 3 ans. La planification reliée
7 à la gestion des contrats doit donc se baser sur les prévisions de consommation à long terme
8 établies sur l'horizon de quatre ans du plan d'approvisionnement. Or, les prévisions de
9 consommation reposent sur un scénario probable (dit « de base ») qui inclut les consommations
10 de nouveaux clients et des ajouts de charge. À plus long terme, les consommations réelles ont
11 tendance à s'éloigner du scénario de base : certains nouveaux branchements ne se concrétisent
12 pas, de nouveaux clients imprévus s'ajoutent, etc. Cet écart est inévitable et ne peut être attribué
13 à un client particulier ou encore à un type de profil de consommation.

14 Gaz Métro propose donc de traiter les coûts échoués de deux façons :

- 15 - Les coûts des outils excédentaires, en ayant constaté en partie ou en totalité l'effet de
16 l'hiver, doivent être alloués en fonction du profil de consommation de la clientèle.
- 17 - Les coûts des outils excédentaires au besoin pour répondre à la demande d'hiver, soit le
18 coût des ventes prévues d'outils couvrant l'ensemble de la période d'hiver, doivent être
19 alloués à l'ensemble de la clientèle en fonction du volume consommé.

20 Le prix d'équilibrage proposé à la pièce Gaz Métro-5, Document 1, pour chaque m³ de volume
21 retiré, est le suivant :

$$22 \quad \text{Prix } \acute{E}_i = \left[\left(\frac{1}{CU_i} - 1 \right) \times \text{Taux moyen de pointe} \right] + \text{Taux moyen autres coûts.}$$

23 Ainsi, les coûts échoués devant être alloués en fonction du profil de consommation seraient
24 considérés dans la première partie de l'équation : les *coûts de pointe*. Les coûts échoués
25 associés à l'ensemble de la clientèle seraient considérés dans la seconde partie de l'équation :
26 les *autres coûts*.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver le traitement des coûts échoués au service d'équilibrage et l'allocation de ces coûts, selon leur nature, en fonction du profil de consommation de la clientèle ou en fonction du volume consommé.

4 PÉRIODE DE CALCUL DES PARAMÈTRES

1 La tarification des coûts d'équilibrage liés au profil saisonnier proposée à la section 7.3 de la pièce
2 Gaz Métro-5, Document 1 requiert l'utilisation du CU. Le CU est défini comme suit :

3
$$CU = \frac{\text{Moyenne annuelle}}{\text{Pointe hivernale}} = \frac{A}{P}$$

4 La définition de « moyenne annuelle » est simplement la consommation annuelle divisée par
5 365 jours. Cependant, la notion de « pointe hivernale » n'a pas été définie jusqu'à maintenant.

6 Actuellement, le paramètre de pointe du prix personnalisé d'équilibrage, où la « pointe hivernale »
7 est définie aux *Conditions de service et Tarif* comme la consommation quotidienne maximale
8 entre le 1^{er} novembre et le 31 mars. Cette période est la même que celle utilisée pour :

- 9 i) calculer le paramètre H « moyenne d'hiver » du prix personnalisé d'équilibrage
10 actuel;
11 ii) définir le moment où les clients des tarifs D₃ et D₄ paient des retraits interdits
12 lorsque l'écrêtement excède 150 % du volume souscrit.

13 Dans la mesure où c'est la pointe de la franchise qui influence la plus grande part des coûts
14 d'équilibrage, la période d'observation de la pointe hivernale doit minimiser, voire éliminer le
15 risque d'exclure la journée de pointe de la franchise. En effet, il s'agit de la journée où la
16 probabilité que les clients connaissent leur pointe chauffage est la plus grande. Ce risque
17 augmente lorsqu'on réduit la fenêtre d'observation de la pointe.

18 En contrepartie, la période d'observation de la pointe hivernale doit minimiser le risque de capter
19 une pointe individuelle qui n'est pas corrélée avec la pointe de la franchise. Une pointe individuelle
20 faiblement ou nullement corrélée avec la pointe de la franchise aura peu d'incidence sur les coûts
21 d'équilibrage (ou aucune incidence si cette pointe arrive l'été). Ce risque augmente avec l'étendue
22 de la période d'observation.

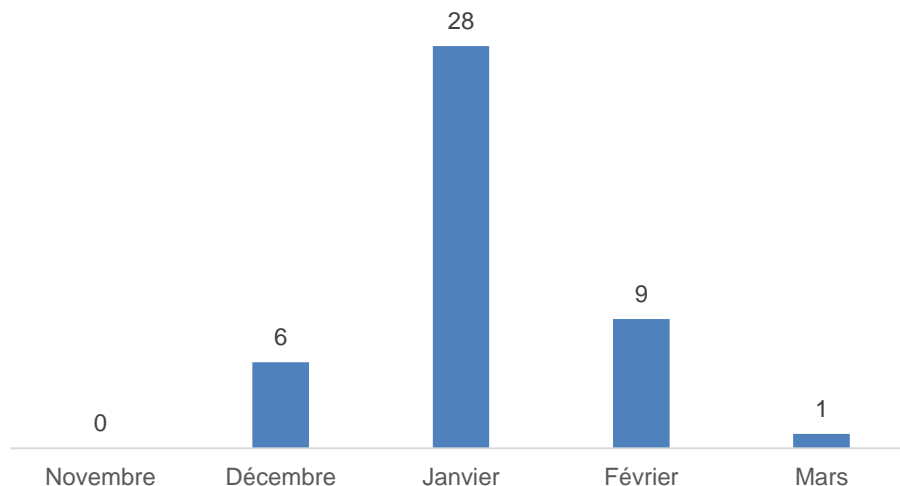
1 En répondant à ces deux objectifs, la période d'observation de la pointe renforcera le signal des
2 prix qui vise à aplanir le profil de consommation saisonnier des clients.

3 Minimiser les chances d'exclure la pointe de la franchise

4 Gaz Métro a procédé à une analyse des températures quotidiennes réchauffées depuis 1971,
5 afin d'obtenir la répartition de l'occurrence de la température la plus froide dans les cinq mois
6 inclus dans la période d'observation de la pointe actuelle : novembre, décembre, janvier, février
7 et mars. Gaz Métro fait l'hypothèse réaliste que c'est lors de la journée la plus froide qu'on
8 observe la plus forte demande.²³

Graphique 1

Mois où la pointe a été observée depuis 1971



9 Depuis les 44 dernières années, la pointe a été observée 28 fois en janvier, neuf fois en février,
10 six fois en décembre et une fois en mars. La température de la pointe de mars était de -20,1°C.
11 La journée la plus froide de l'année n'a jamais été observée en novembre. La température la plus
12 froide observée en novembre au cours des 44 dernières années est de -13°C, alors que la
13 température de pointe d'hiver la plus chaude pour la même période est de -14°C. La probabilité

²³ Voir Graphiques 47 à 51, Annexe 4 de la pièce Gaz Métro-5, Document 1.

1 que la pointe observée soit de -13°C degrés est inférieure à 1 % (en supposant une distribution
2 normale²⁴).

3 À la lumière de ces observations, l'exclusion du mois de mars de la période d'observation pourrait
4 être considérée. En effet, l'information obtenue lors de la journée la plus froide de décembre à
5 février lorsque la pointe survient en mars permet de bien capter le profil chauffage. Par exemple,
6 lorsque la pointe de $-20,1^{\circ}\text{C}$ a été observée en mars, la température la plus froide de décembre
7 à février était de $-19,6^{\circ}\text{C}$. Avec une température de $-19,6^{\circ}\text{C}$, le profil chauffage des clients capté
8 est probablement très semblable au profil chauffage capté avec une température de $-20,1^{\circ}\text{C}$.
9 Dans cet exemple, l'écart généré par l'exclusion du mois de mars est marginal. Puis, comme la
10 pointe n'a été observée en mars qu'à une seule occurrence dans les 44 dernières années, cet
11 écart marginal ne devrait être observé que rarement.

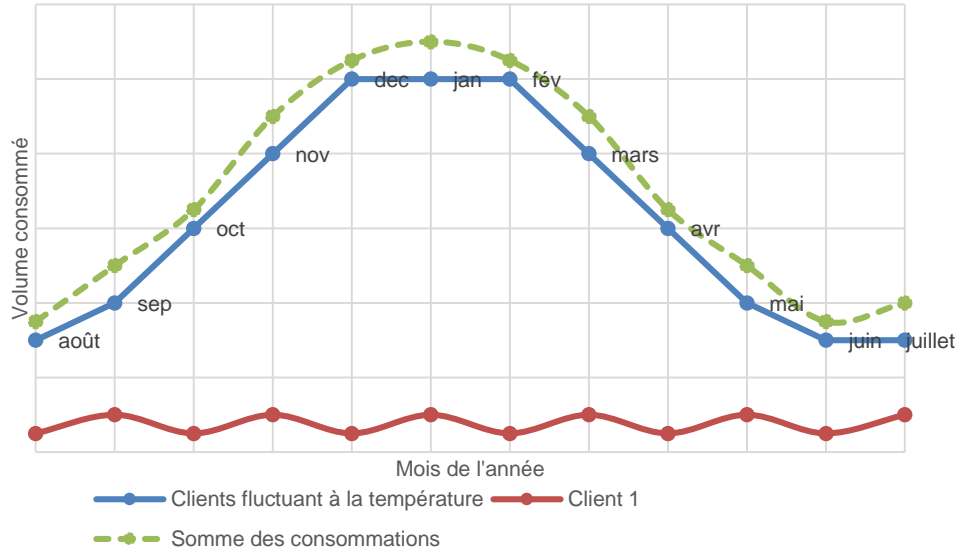
12 Minimiser le risque de capter des pointes individuelles non corrélées avec la pointe de la franchise

13 Bien que la température soit la variable explicative à l'origine du profil de consommation global
14 de la clientèle de Gaz Métro, le profil de consommation spécifique des clients n'est pas
15 nécessairement expliqué par celle-ci. Le Graphique 2 et le Graphique 3 illustrent un
16 environnement théorique à deux types de client : les clients principalement affectés par la
17 température (*Clients fluctuant à la température*) et les clients qui ne sont pas affectés par la
18 température (Client 1 et Client 2). À des fins de simplification, la consommation des clients de
19 type chauffage est plus élevée et égale dans les mois de décembre à février parce que la
20 température la plus froide est historiquement survenue 98 % des fois pendant ces mois et
21 qu'identifier un mois comme étant le plus froid n'est pas nécessaire pour la démonstration.

22 Le Graphique 2 illustre que le Client 1 contribue à la pointe de la franchise, définie comme le
23 maximum de la consommation globale qui est observée en janvier. Il doit donc payer une part
24 des coûts d'équilibrage associés à la pointe.

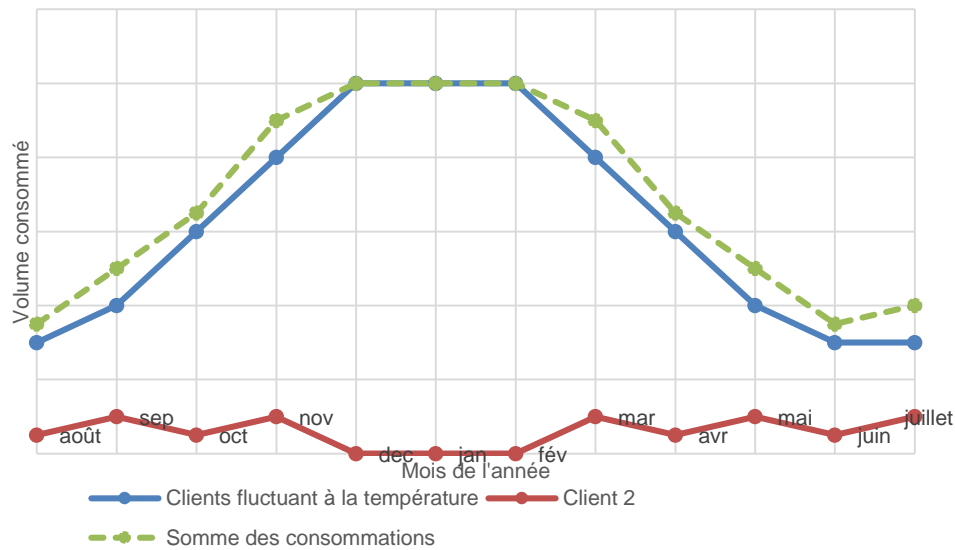
²⁴ Un test de Jacques-Bera a été effectué pour tester l'hypothèse de normalité de la température de pointe; on ne peut rejeter l'hypothèse de normalité.

Graphique 2



- 1 Le Graphique 3 illustre que le Client 2 ne contribue pas à la pointe observée en décembre, janvier
- 2 et février parce que le client ne consomme pas pendant ces mois. Il consomme cependant en
- 3 novembre et mars, mais ces consommations n'ont aucun impact sur les coûts d'équilibrage pour
- 4 desservir la pointe.

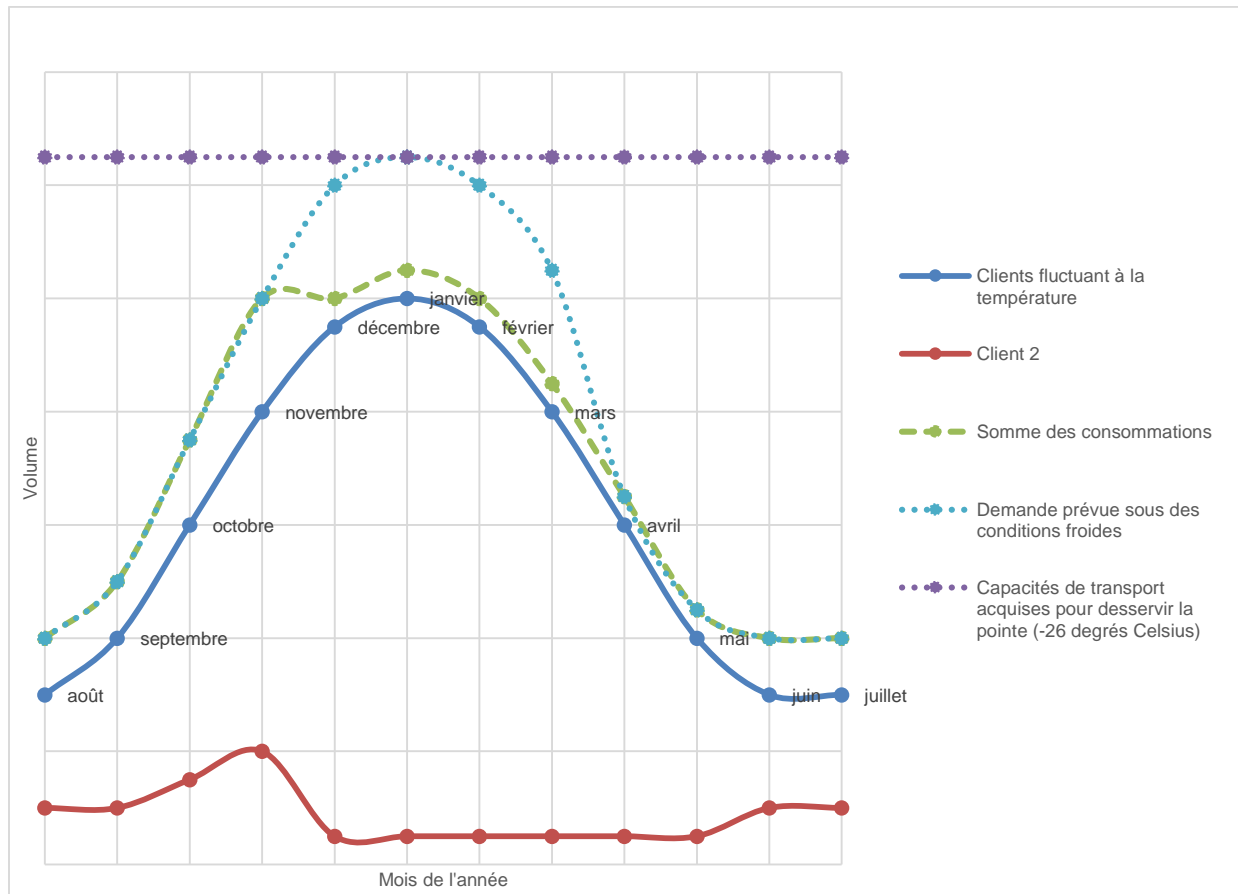
Graphique 3



1 Gaz Métro a procédé à une analyse de la consommation d'un échantillon de sa clientèle et
 2 constate que certains clients connaissent systématiquement leur pointe hivernale au mois de
 3 novembre.

4 À la lumière de l'analyse des températures historiques, Gaz Métro constate que les clients qui
 5 connaissent systématiquement leur pointe dans les mois pivots (novembre et mars) se voient
 6 allouer des coûts d'équilibrage associés à un profil saisonnier alors qu'ils ne génèrent aucun coût
 7 pendant la journée de pointe du distributeur. Le Graphique 4 illustre ce constat, toujours dans un
 8 contexte théorique.

Graphique 4



9 Le Client 2 n'étant pas affecté par la température, connaît tout de même une pointe hivernale en
 10 novembre selon les conditions actuelles, mais n'a aucun impact sur les coûts, qui sont encourus
 11 par la demande de la clientèle prévue dans un hiver froid.

1 Les observations sur la température et sur le profil de consommation de certains clients nous
2 amènent donc à proposer une modification de la période d'observation de la pointe. En effet, en
3 excluant les mois de novembre et de mars :

- 4 - on réduit l'inclusion de pointes indépendantes de la température et n'ayant aucune
5 incidence sur les coûts de desservir la pointe de la franchise;
- 6 - on ne réduit pas l'information qui sert à estimer le profil chauffage du client comme les
7 journées les plus froides sont toujours observées entre décembre et février (sauf
8 exception).

9 Gaz Métro propose donc de redéfinir la période d'observation de la pointe pour qu'elle débute au
10 premier jour de décembre et se termine au dernier jour de février.

11 L'article 13.1.3.1 des *Conditions de service et Tarif* serait donc modifié afin d'indiquer :

12 « *P = consommation journalière maximale du 1^{er} novembre* ~~novembre~~ *décembre 2014 au 31 mars* ~~mars~~ *28 février 2015 ».*

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver la nouvelle définition de la période d'observation de la pointe, soit du premier jour de décembre au dernier jour de février, et la modification de l'article 13.1.3.1 des *Conditions de service et Tarif*.

5 PRIX MINIMUM ET MAXIMUM

13 Lors du dossier R-3529-2004, Gaz Métro suggérait de limiter les taux d'équilibrage de la clientèle.
14 Ces limites visaient à éviter certains cas extrêmes qui mènent à des taux d'équilibrage
15 déraisonnables :

16 « *Par exemple, un client en combinaison tarifaire D₄/D₅ qui ne fait que de l'écrêtement de pointe*
17 *au service interruptible pourrait, dans une année donnée, consommer un très faible volume au D₅*
18 *mais avoir une livraison de fourniture (VJC) attribuée à ce tarif. Une fois l'hiver passé, les VJCs*
19 *seraient révisés à la baisse pour éviter un déséquilibre volumétrique. Un tel scénario pourrait*
20 *générer un prix d'équilibrage pouvant aller jusqu'à 10 \$/m³ en crédit, alors que le taux moyen pour*
21 *l'ensemble des tarifs, selon le budget 2004, se situe à 0,01525 \$/m³. Si le client, l'année qui suit,*
22 *ne consomme pas davantage et livre de la même façon, le prix peut être adéquat. Toutefois, si le*
23 *client se met à consommer, alors on accordera un crédit important pour un service d'équilibrage*
24 *totalemment différent et mettra à risque la génération des revenus. À noter que la situation peut être*
25 *inverse, quoique moins probable.*

1 *Pour éviter ces cas extrêmes, nous proposons de fixer un prix minimum et maximum pour*
2 *le service d'équilibrage.* »²⁵ (notre emphase)

3 Cette proposition a été acceptée par la Régie dans la décision D-2004-194 (p.20).

4 Ensuite, lors de la proposition d'abolition du tarif D_M, Gaz Métro proposait d'ajuster le calcul des
5 prix minimum et maximum d'équilibrage. La proposition finale de Gaz Métro se retrouve au
6 dossier R-3809-2012 :

7 « Pour éviter l'accroissement des crédits octroyés et la volatilité du prix d'équilibrage dans l'attente
8 de compléter les travaux de sa vision tarifaire^[citation omise], Gaz Métro propose le maintien du prix
9 minimal d'équilibrage à -1,561 ¢/m³, tel qu'approuvé par la décision D-2011-194.

10 *Bien que le prix maximal avant modification soit établi selon un profil de consommation de 20 %*
11 *de CU, Gaz Métro constate que celui-ci est substantiellement plus élevé que les prix maximaux*
12 *historiques du tarif d'équilibrage qui se situaient entre 6,311 ¢/m³ (taux au 1er décembre 2010) et*
13 *8,284 ¢/m³ (taux au 1er décembre 2008). Par ailleurs, des travaux portant sur le service*
14 *d'équilibrage sont en cours et des propositions seront présentées dans la vision tarifaire dont le*
15 *dépôt est prévu à la Cause tarifaire 2014. Par conséquent, Gaz Métro propose de maintenir le prix*
16 *maximal d'équilibrage à 7,638 ¢/m³, tel qu'approuvé par la décision D-2011-194.* »²⁶

17 La Régie a approuvé cette proposition dans la décision D-2013-115.

18 La nouvelle formule proposée à la section 7.3 de la pièce Gaz Métro-5, Document 1, basée sur
19 le CU élimine les problématiques identifiées dans les dossiers précédents. En effet, la formule
20 proposée possède des limites naturelles qui sont basées sur les coûts à répartir en fonction de
21 la clientèle.

22 Examinons la formule de plus près pour déterminer ces limites naturelles :

23
$$(1/\text{CU} - 1) * \text{Taux moyen de pointe.}$$

24 À un extrême, un client pourrait ne consommer du gaz naturel qu'une seule journée dans l'année
25 (pendant l'hiver). Dans ce cas, le CU du client serait de 0,274 % (soit 1/365). La résolution de la
26 formule peut ainsi être déterminée :

27
$$(365 - 1) \times \text{Taux moyen de pointe} \text{ ou } 364 \times \text{Taux moyen de pointe.}$$

²⁵ R-3529-2004, SCGM-11, document 2, p. 22

²⁶ R-3809-2012, Gaz Métro - 15, Document 2, p. 6

- 1 Le **taux maximum** pour un client est donc équivalent à 364 fois le taux de la pointe.
- 2 À l'autre extrême, un client peut ne rien consommer pendant la période d'hiver, ce qui donne un
3 CU qui tend vers l'infini. La résolution de la formule s'effectue cette fois de cette façon :
- 4 $(0 - 1) \times \text{Taux moyen de pointe}$ ou $-1 \times \text{Taux moyen de pointe}$.
- 5 Le **taux minimum** pour un client est donc équivalent à -1 fois le taux de la pointe.
- 6 Dans la Cause tarifaire 2015, le coût de la pointe est d'environ 1,8 ¢/m³ (voir section 8.3 de la
7 pièce Gaz Métro-5, Document 1). En utilisant la formule proposée, voici les prix d'équilibrage en
8 fonction du CU de la clientèle :

Tableau 5

CU (%)	Prix (¢/m ³)
10000000	-1,794
500	-1,435
100	0,000
80	0,449
60	1,196
40	2,691
20	7,176
10	16,146
5	34,086
0,27	662,650

- 9 Il est possible de constater que le crédit maximal de la clientèle se retrouve à -1,8 ¢/m³ alors que
10 le coût maximal est quant à lui de 662,7 ¢/m³. À noter toutefois qu'il n'y a pas de client
11 actuellement avec un CU inférieur à 5 %.
- 12 En fonction de la formule d'équilibrage proposée, il n'est donc plus nécessaire de fixer des bornes
13 au tarif d'équilibrage. Gaz Métro propose donc d'abolir les prix minimum et maximum
14 d'équilibrage. La dernière phrase de l'article 13.1.2.2 des *Conditions de service et Tarif* :
- 15 « Le prix moyen ne peut toutefois pas être inférieur à -1,561 ¢/m³ ni supérieur à 7,638 ¢/m³. »
- 16 serait donc retirée.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver l'abolition des prix minimum et maximum au service d'équilibrage et la modification de l'article 13.1.2.2 des *Conditions de service et Tarif*.

6 SEUIL D'ACCESSIBILITÉ AU PRIX INDIVIDUALISÉ

- 1 Dans la dernière cause tarifaire, le seuil d'accessibilité au prix individualisé pour l'équilibrage était
2 de 75 000 m³ par année. Ce seuil a été déterminé lors de la Cause tarifaire 2011 (R-3720-2010,
3 Gaz Métro-12, Document 3) et mis en application au 1^{er} octobre 2012.
- 4 Gaz Métro ne propose pas de changer le seuil dans cette phase de la refonte tarifaire, mais plutôt
5 de le réévaluer dans la cadre de la phase 4, concernant la révision des structures tarifaire du
6 service de distribution. Ceci permettra d'établir un seuil qui tiendra compte de la nouvelle structure
7 qui sera proposée et de la nouvelle segmentation de la clientèle.
- 8 Ainsi, dans l'intérim de la réévaluation du seuil dans le cadre des travaux de la phase 4, la
9 clientèle dont la consommation annuelle est inférieure à 75 000 m³ sera assujettie à un taux
10 moyen à l'équilibrage. Ce taux moyen sera déterminé à partir d'un CU calculé en fonction du profil
11 cumulatif de tous les clients avec une consommation annuelle inférieure à 75 000 m³.
- 12 Pour la clientèle dont la consommation est supérieure ou égale à 75 000 m³, le CU sera calculé
13 sur une base individuelle.

Gaz Métro demande à la Régie de prendre acte du fait que le seuil d'accessibilité au prix d'équilibrage individualisé sera réévalué dans la phase 4 du présent dossier, concernant la révision du service de distribution.

7 ÉVALUATION DE LA POINTE POUR LES CLIENTS EN LECTURE MENSUELLE

1 Dans le dossier R-3443-2000²⁷, Gaz Métro proposait d'introduire au tarif d'équilibrage un
2 multiplicateur permettant d'évaluer la consommation journalière de pointe des clients en lecture
3 mensuelle.

4 La méthode proposée par Gaz Métro et approuvée par la Régie (D-2001-078) pour déterminer
5 ce multiplicateur était de comparer la consommation journalière de pointe telle qu'obtenue dans
6 la réalité, avec ou sans compteur à enregistrement journalier, à la consommation journalière de
7 pointe extrapolée à 44 DJ (en base 18°C) dans l'étude d'allocation du coût de service. Une
8 régression était ensuite effectuée afin de déterminer la relation entre le CU et le ratio entre la
9 consommation de pointe à 44 DJ et la consommation de pointe « lue »²⁸. La formule suivante
10 avait résulté de l'analyse :

11
$$\text{multiplicateur} = 2,1 - (1,1 \times A \div C)$$
, le résultat minimal étant 1 ;

12 où C= Maximum de la consommation journalière moyenne de chacun des mois de novembre
13 à mars.

14 Dans la mesure où Gaz Métro propose de maintenir un taux personnalisé pour les clients dont la
15 consommation est supérieure à 75 000 m³ (voir section 6), le besoin du multiplicateur est toujours
16 présent.

17 Gaz Métro a procédé à certaines analyses afin de vérifier la validité du multiplicateur. Pour ce
18 faire, la pointe quotidienne des clients en lecture mensuelle a été évaluée d'une façon différente.

²⁷ R-3443-2000, SCGM-2, Document 1, section 5.2.1.

²⁸ Voir R-3443-2000, SCGM-7, Document 2.

1 **Nouveau calcul du multiplicateur**

2 La méthode proposée consiste à évaluer un nouveau multiplicateur à l'aide d'une consommation
3 de pointe calculée en estimant, à l'aide d'une régression, la relation entre la consommation et la
4 température de chacun des clients en lecture mensuelle de 75 000 m³ et plus, en se basant sur
5 la température et la consommation de l'année 2014 pour le mois de janvier.

6 D'après l'analyse fonctionnelle des données, on constate qu'il y a un changement de pente
7 lorsque le CU dépasse 0,45. Deux régressions sont alors testées, une pour les ratios de moins
8 0,45 et une pour les ratios de 0,45 et plus.

9 Le multiplicateur est ensuite évalué à l'aide des formules suivantes :

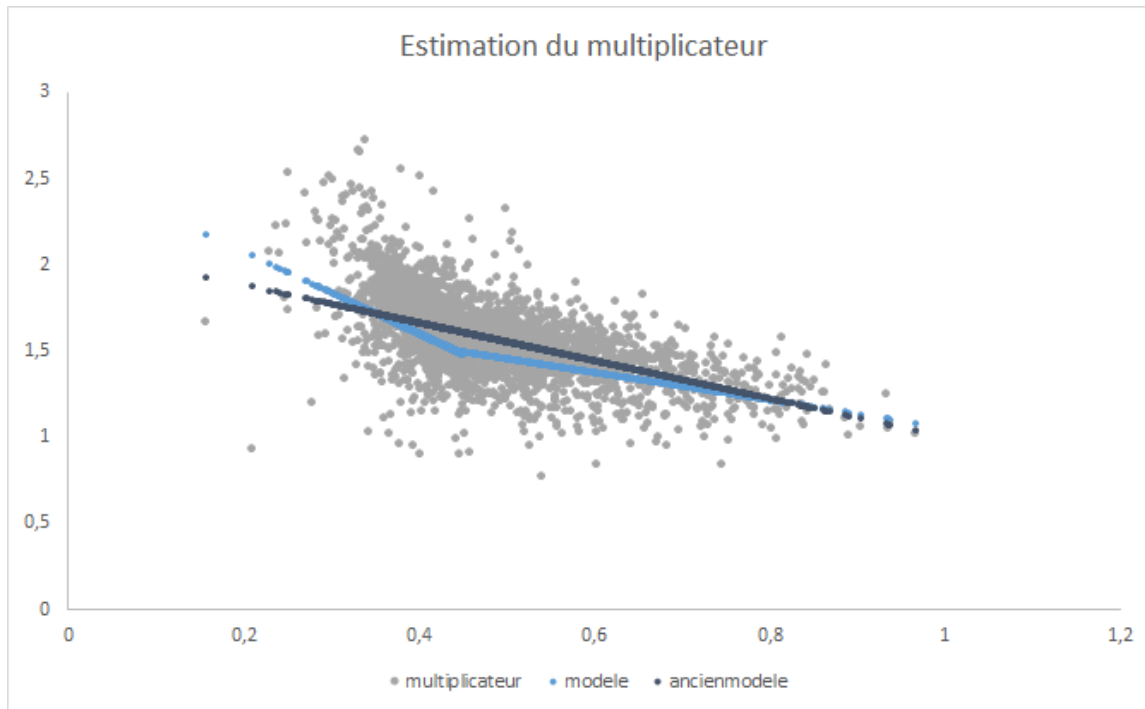
10 Multiplicateur pour $A/C < 0,45 = \text{MAX}(1; 2,3 - (2,0 \times A \div C))$, le résultat minimal étant 1 ;

11 Multiplicateur pour $A/C \geq 0,45 = \text{MAX}(1; 1,7 - (0,7 \times A \div C))$, le résultat minimal étant 1 ;

12 où C est la consommation maximum du client.

13 Les données utilisées sont celles de l'ensemble des clients du tarif D₁ qui ont une consommation
14 annuelle de plus de 75 000 m³ pour lesquels les paramètres de la régression de la consommation
15 en fonction de la température sont positifs et significatifs. Seuls les clients qui connaissent leur
16 pointe en janvier sont utilisés puisque le multiplicateur est estimé avec les conditions de ce mois
17 donné. Il en résulte un échantillon de plus de 3 800 observations, soit plus de la moitié des clients
18 de plus de 75 000m³.

Graphique 5



1 Quand on compare les deux méthodes, on constate qu'il y a peu de différence malgré le
 2 changement de méthodologie. L'écart moyen entre les deux est de 5 %. Cela est dû entre autres
 3 au fait que la température utilisée dans les deux méthodes est différente. Dans la méthode
 4 actuelle, les consommations de pointe sont estimées à 44 DJ (pointe en base 18 utilisée
 5 auparavant dans l'étude d'allocation des coûts) alors que dans la méthode proposée elles sont
 6 estimées à une température de 37,2 DJ (pointe de janvier de la franchise en base 13, pour l'année
 7 financière 2014).

8 Dans la méthode proposée, Gaz Métro observe qu'il y a une différence de pente à partir d'un CU
 9 de 0,45. Donc, que le multiplicateur des clients chauffage varie de façon plus importante que celui
 10 des clients avec un profil stable. Plus un client est stable, moins la température fera varier sa
 11 pointe, donc moins la correction doit être importante. Cette dynamique est également respectée
 12 dans la méthode actuelle, mais de façon moins importante puisque la pente pour l'ensemble des
 13 clients est la même. C'est pourquoi, dans le graphique précédent, on observe que le multiplicateur
 14 de la méthode proposée est supérieur pour les clients avec un CU très bas, mais qu'il devient
 15 inférieur à partir d'un ratio donné.

1 Gaz Métro propose d'utiliser désormais ce nouveau multiplicateur afin d'évaluer la pointe des
 2 clients en lecture mensuelle. L'article 13.1.3.1 des *Conditions de service et Tarif* serait alors
 3 modifié de la façon suivante :

4 **13.1.3.1 Paramètres pour les clients en services de distribution D_1 , D_3 et D_4**

5 (...)

6 Pour les clients aux services de distribution D_1 et D_3 à l'exception des clients en combinaison
 7 tarifaire D_3 - D_5 , la consommation journalière maximale des mois d'hiver est estimée de la façon
 8 suivante :

9
$$P = (MaxC) \times \text{multiplicateur}$$

10 où **MaxC** = Maximum de la consommation journalière moyenne de chacun des mois de
 11 ~~novembre~~décembre 2014 à ~~mars~~février 2015

12 où **multiplicateur** = Maximum ($2,12,3 - (1,12,0 \times A \div MaxC)$; 1) si $A/MaxC < 0,45$

13 Maximum ($1,7 - (0,7 \times A \div MaxC)$; 1) si $A/MaxC \geq 0,45$

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver la mise à jour de la formule du multiplicateur permettant d'évaluer la consommation journalière de pointe des clients en lecture mensuelle et les modifications à l'article 13.1.3.1 des *Conditions de service et Tarif*.

8 MÉCANIQUE DE TARIFICATION DES LIVRAISONS NON UNIFORMES

14 Actuellement, Gaz Métro prévoit que les clients qui fournissent leur propre service de fourniture
 15 livrent quotidiennement une quantité égale à 1/365^e de leur consommation annuelle prévue au
 16 point convenu; le profil de livraison prévu est uniforme. La mécanique en vigueur pour tenir
 17 compte des déviations par rapport à une livraison uniforme est la transposition et s'intègre au
 18 calcul du prix personnalisé du tarif d'équilibrage. Celle-ci a été introduite au moment du
 19 dégroupement des tarifs. La mécanique n'existait pas auparavant, même si des clients
 20 fournissaient déjà leur propre service de fourniture et devaient livrer de façon uniforme. C'est
 21 avec l'introduction d'un tarif personnalisé visant à facturer la part des coûts des outils
 22 d'approvisionnement causés par le profil de consommation des clients qu'il avait été décidé
 23 d'introduire la notion de transposition. Elle permettait à un client de se soustraire de la facturation
 24 du service d'équilibrage s'il livrait ce qu'il consommait sur une base quotidienne et de limiter les
 25 possibilités d'arbitrage si un client ne livrait rien en hiver, par exemple.

1 « Les tarifs dégroupés devront tenir compte de la possibilité qu'aura le client de s'approvisionner
2 en marchandise selon différents profils de livraison, allant de la possibilité de toujours livrer la
3 marchandise uniformément comme actuellement, à la possibilité de livrer chaque jour un volume
4 égal à sa consommation, un tel client étant appelé « deliver and burn ».

5 (R-3443-2000, SCGM-2, document 1, page 7, l.21)

6 Les règles entourant la transposition sont décrites à l'article 13.1.4 des *Conditions de service et*
7 *Tarif*.

8 La section qui suit remet en question l'application de la transposition pour tous les clients qui
9 livrent leur fourniture, indépendamment de leur choix de fournisseur de transport. Dans la
10 section 8.1, Gaz Métro met d'abord en relation la réciprocité du profil de livraison en franchise et
11 du profil de consommation : pour un client qui livre sa fourniture en franchise, une unité de moins
12 livrée en pointe a la même incidence sur les coûts qu'une unité de plus consommée en pointe.
13 La mécanique de transposition actuelle permet alors de considérer simultanément le profil de
14 livraison et le profil de consommation. Par contre, pour un client qui fournit le gaz naturel qu'il
15 retire à ses installations et qui utilise le service de transport de Gaz Métro, une unité de moins
16 livrée en pointe n'a pas la même incidence sur les coûts qu'une unité de plus consommée en
17 pointe. La transposition ne permet donc pas de considérer simultanément le profil de livraison de
18 fourniture et le profil de consommation pour la clientèle qui livre au point convenu hors Québec.
19 Cela sera analysé à la section 8.2.

8.1 CLIENTS QUI LIVRENT LA FOURNITURE EN FRANCHISE

20 Analysons d'abord le cas où les livraisons de fourniture s'effectuent sur le territoire de Gaz Métro
21 (pour des clients qui fournissent leurs services de transport et de fourniture). Pour la livraison de
22 fourniture en franchise, la transposition calque bien la causalité des coûts présentée à la section 2
23 de la pièce Gaz Métro-5, Document 1.

24 L'exemple suivant est utilisé :

- 25 - Supposons deux clients, Client 1 et Client 2, qui livrent quotidiennement leur fourniture
26 jusqu'au territoire de Gaz Métro.
- 27 - Les clients sont contraints à livrer annuellement le volume qu'ils consomment. Si le client
28 livre une quantité différente de la quantité consommée pour une journée, il doit
29 compenser pour cet écart plus tard dans l'année, ce qui entraîne l'utilisation du service
30 d'équilibrage. Il est à noter que dans les cas où la livraison annuelle diffère de la

- 1 consommation annuelle, l'article 11.2.3.3.2 des *Conditions de service et Tarif* prévoit
 2 déjà le règlement du déséquilibre volumétrique.
- 3 - Le Client 2 est responsable de s'assurer que la somme des quantités livrées soit égale
 4 à la somme des quantités consommées sur une base quotidienne. Il peut être vu comme
 5 la clientèle qui utilise les services de transport et de fourniture de Gaz Métro.
 - 6 - Pour des fins de simplification, une année composée uniquement de 12 jours est
 7 considérée.

8 Le Tableau 6 présente le prix des composantes d'approvisionnement pour cet exemple.

Tableau 6

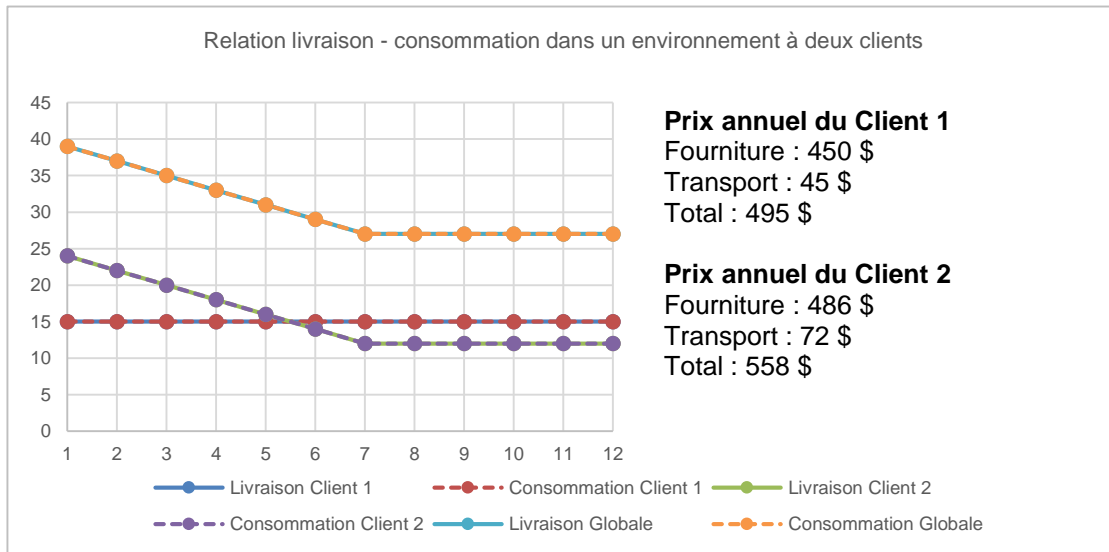
Fourniture	Jour 1 à Jour 6	Jour 7 à Jour 12
Prime variable	3,00 \$/unité	2,00 \$/unité
Transport	Jour 1 à Jour 12	
Prime fixe	3,00 \$/unité de pointe	

9 Le prix annuel du transport est égal à la quantité maximale livrée multipliée par le prix de
 10 3,00 \$/unité de pointe. Pour une livraison maximale de 15 unités, le coût est de 45 \$
 11 (3 \$/unité x 15 unités).

12 Finalement, pour chaque exemple, le prix annuel payé par chaque client est évalué. Le prix est
 13 calculé en fonction des outils acquis par le client avant le partage des coûts. Par exemple, lorsque
 14 le Client 2 achemine davantage de fourniture en franchise pour répondre à la demande
 15 quotidienne du Client 1, les coûts supplémentaires encourus ne sont pas reflétés sur les montants
 16 payés auprès des fournisseurs par le Client 1 qui sont affichés sur les graphiques.

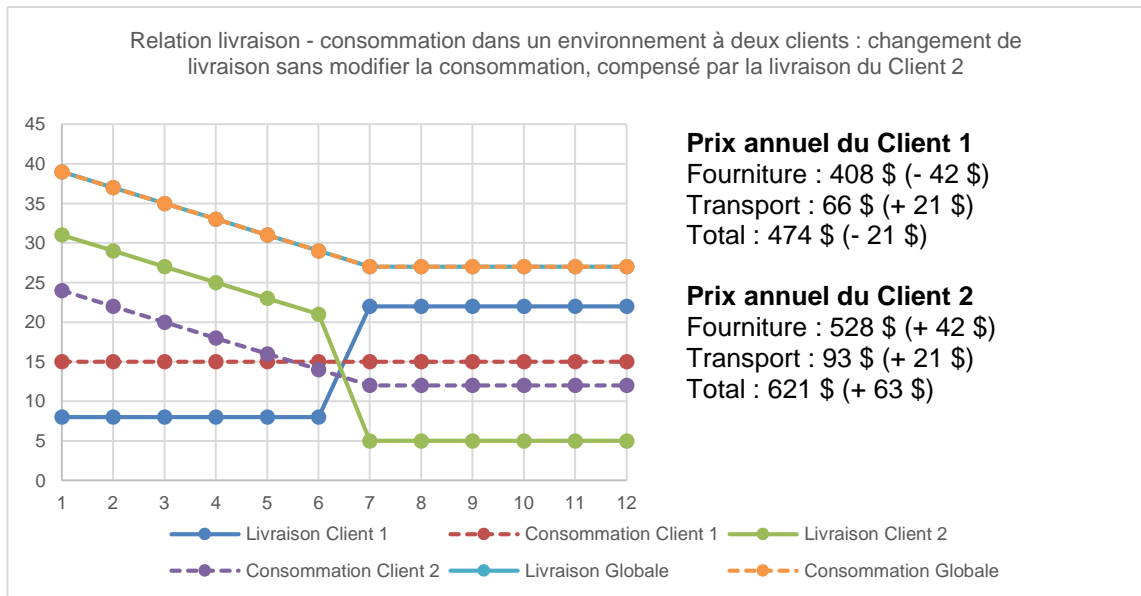
17 Le Graphique 6 présente une situation où les deux clients livrent la quantité qu'ils consomment
 18 tous les jours (les courbes se superposent dans le graphique).

Graphique 6



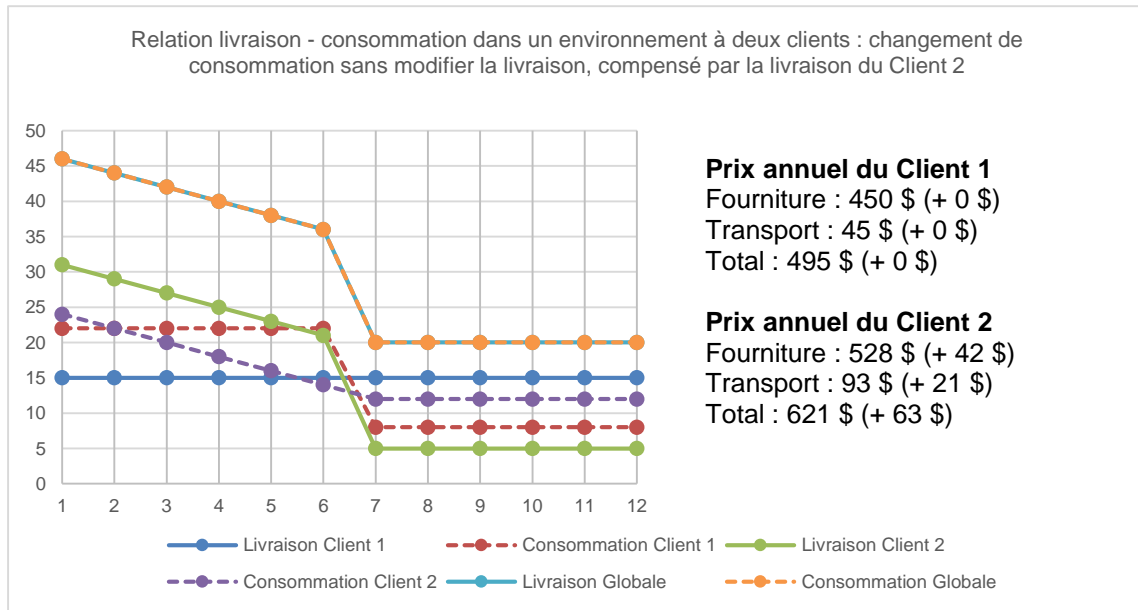
1 Le coût encouru par le Client 1 lorsqu'il dévie du profil de livraison uniforme, tout en conservant
 2 un profil de consommation uniforme est présenté au Graphique 7. Parce que le Client 1 livre sept
 3 unités déficitaires lors des six premiers jours et sept unités excédentaires lors des six derniers
 4 jours, le Client 2 ajuste ses livraisons quotidiennes de façon à ce que la livraison globale
 5 quotidienne en franchise corresponde à la consommation globale quotidienne.

Graphique 7



1 Le Client 2 ajuste également ses livraisons quotidiennes si le Client 1 modifie ses consommations
 2 en conservant un profil de livraison uniforme, tel qu'illustré au Graphique 8. Les coûts
 3 supplémentaires causés par le Client 1 par rapport au scénario de base (Graphique 6) sont donc
 4 assumés par le Client 2. Ils sont les mêmes dans le Graphique 7 et dans le Graphique 8 (63 \$).
 5 De plus, l'impact des profils non uniformes du Client 1 sur les coûts du Client 2 est le même par
 6 service (+42 \$ et +21 \$ pour la fourniture et le transport respectivement).

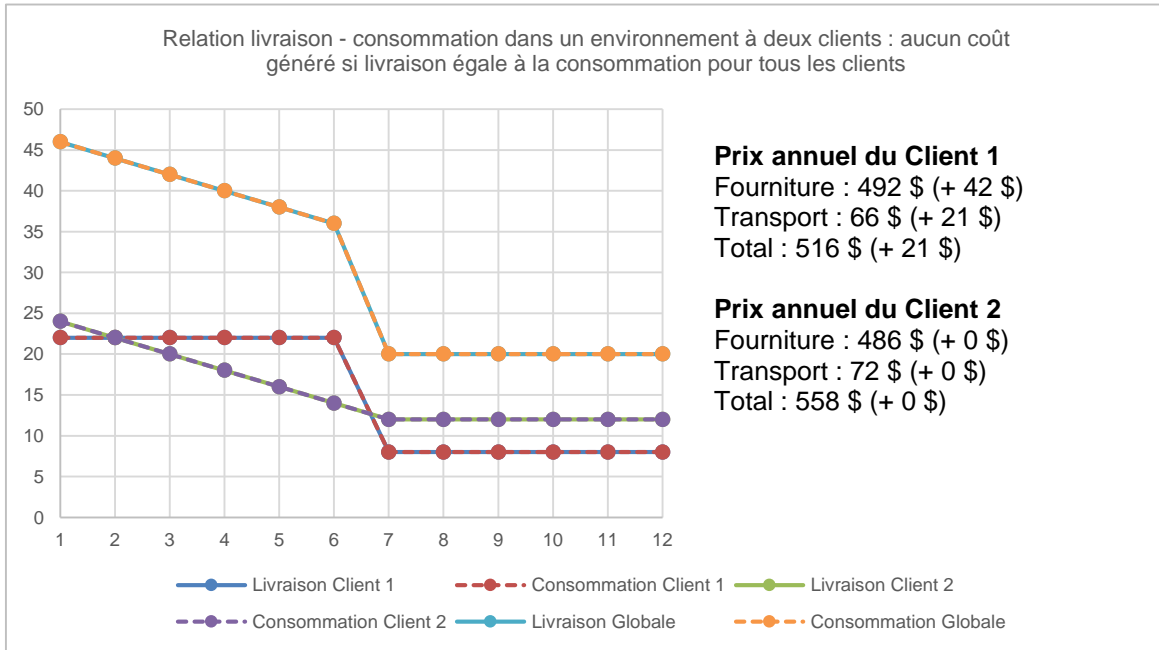
Graphique 8



7 Dans la réalité, le Client 2 représente toute la clientèle aux services de fourniture et de transport
 8 de Gaz Métro et le Client 1 est un client qui fournit ses propres services d'approvisionnement.
 9 Cet exemple théorique illustre la motivation derrière la transposition des volumes : une unité de
 10 livraison déficitaire a le même impact qu'une unité de consommation excédentaire (lorsque la
 11 livraison s'effectue en franchise) sur les coûts de la clientèle utilisant les services de transport et
 12 de fourniture de Gaz Métro. Donc, lorsque le tarif d'équilibrage a été développé pour facturer de
 13 façon personnalisée le profil de consommation d'un client, il était pertinent de tarifier le profil de
 14 livraison et le profil de consommation de façon conjointe. Ainsi, le Client 1 peut avoir un prix
 15 personnalisé d'équilibrage nul s'il livre exactement ce qu'il consomme, parce qu'il ne génère
 16 aucun coût au Client 2.

1 Dans le Graphique 9, on constate que le coût d’approvisionner la demande du Client 2 est le
 2 même, avec ou sans la présence du Client 1 lorsque celui-ci livre ce qu’il consomme. Le même
 3 raisonnement s’applique au Graphique 6.

Graphique 9



4 La tarification actuelle du service d’équilibrage au moyen du prix personnalisé pour les clients
 5 utilisant le service de fourniture de Gaz Métro, est basée sur le profil de consommation du client.
 6 Ce profil de consommation est capté au moyen des paramètres A (moyenne de consommation
 7 annuelle), H (moyenne de consommation hivernale) et P (pointe hivernale). Pour les clients avec
 8 leur service de fourniture (avec et sans transport), le prix personnalisé est basé sur le profil de
 9 consommation transposé du client. Le profil est capté au moyen des mêmes paramètres, corrigés
 10 pour le profil de livraison.

11 Dans l’exemple utilisé dans cette section, l’hiver est défini comme s’étendant sur les 5 premières
 12 journées. Selon les différents scénarios, le Client 1 a donc les paramètres suivants, avant
 13 transposition :

Tableau 7

	A	H	P
Graphique 6 (A)	15	15	15
Graphique 7 (B)	15	15	15
Graphique 8 (C)	15	22	22
Graphique 9 (D)	15	22	22

1 Étant donné ces paramètres et une tarification sans transposition, le Client 1 devrait payer le
 2 même tarif d'équilibrage, peu importe que son profil de livraison soit uniforme ou non. C'est
 3 d'ailleurs ce qu'illustrent les mêmes paramètres A, H, P pour les graphiques A et B où le Client 1
 4 a le même profil de consommation, mais un profil de livraison différent. Le Client 1 a également
 5 les mêmes paramètres pour les graphique C et D parce que le profil de consommation est le
 6 même. Il a cependant été démontré que le profil de livraison a un impact sur les coûts du Client 2 :
 7 les coûts supplémentaires encourus par le client 2 en raison des profils de livraison et de
 8 consommation du Client 1 sont les mêmes pour les graphiques A et D (0\$), d'une part, et pour
 9 les graphiques B et C (63 \$), d'autre part. Il y a donc une incidence de coût non tarifée si le profil
 10 de livraison du Client 1 n'est pas considéré dans la tarification. C'est pourquoi, pour les clients
 11 avec leur propre service de fourniture et de transport, les paramètres A, H et P sont évalués à
 12 partir des volumes de consommation des clients, modifiés en utilisant la formule suivante :

13
$$CT = C + LTU - VJC$$

14 où **CT** = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas) transposée

15 **C** = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas)

16 **LTU** = livraison théorique uniforme (somme des VJC du 1^{er} octobre 2014 au 30 septembre
 17 2015 ÷ # jours du 1^{er} octobre 2014 au 30 septembre 2015 ayant un VJC)

18 **VJC** = volume journalier contractuel

19 Les paramètres sont modifiés en utilisant la même formule pour les clients avec leur propre
 20 service de fourniture uniquement, mais qui utilisent le service de transport du distributeur.
 21 Cependant, l'incidence des coûts du profil de livraison de ces clients n'est pas nécessairement la
 22 même et doit être analysée séparément (section 8.2).

23 En appliquant cette équation à chacun des graphiques, les paramètres transposés suivants sont
 24 obtenus :

Tableau 8

	LTU	A ^T	H ^T	P ^T
Graphique 6 (A)	15	15	15	15
Graphique 7 (B)	15	15	22	22
Graphique 8 (C)	15	15	22	22
Graphique 9 (D)	15	15	15	15

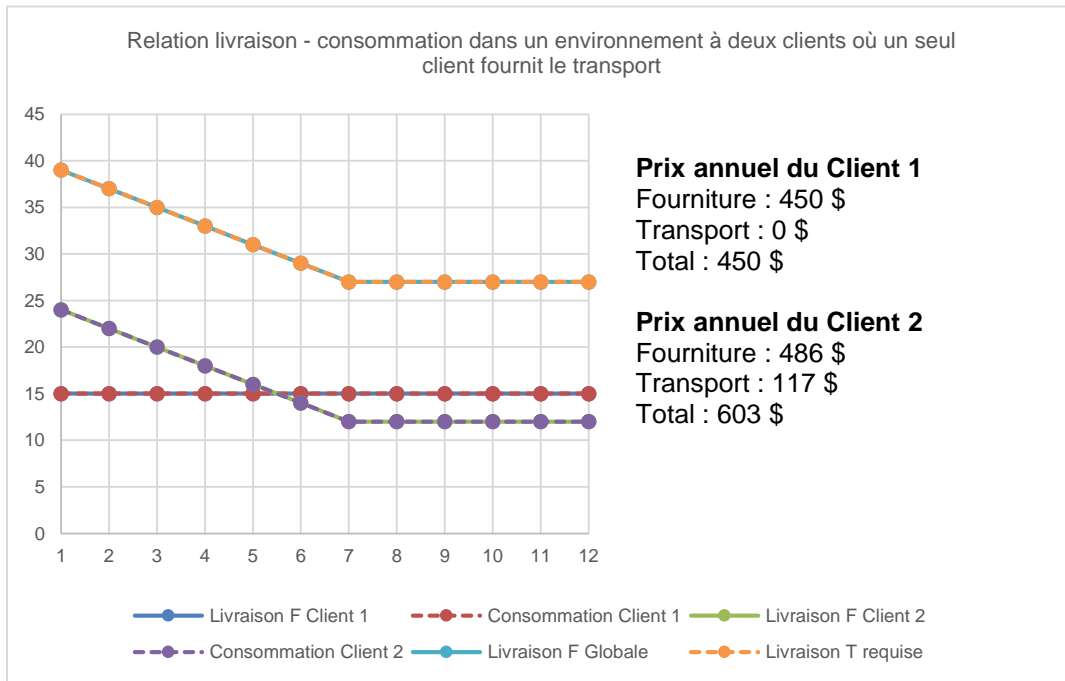
1 Le lien de causalité est donc maintenu dans la tarification puisque les comportements générant
 2 les mêmes coûts sont tarifés de la même manière. En effet, avec des paramètres identiques, le
 3 taux personnalisé sera le même.

8.2 CLIENTS QUI LIVRENT LA FOURNITURE AU POINT DE RÉFÉRENCE HORS QUÉBEC

4 Les constats tirés de l'illustration de la section précédente sur la correction du calcul des
 5 paramètres d'équilibrage ne s'appliquent pas aux clients qui livrent le gaz naturel au point de
 6 livraison convenu hors Québec (clients qui utilisent leur propre service de fourniture, mais qui font
 7 appel au service de transport de Gaz Métro). Effectivement, en reprenant le même exemple que
 8 dans la section précédente, il est possible de constater que l'effet sur les coûts d'un profil de
 9 livraison non uniforme n'est pas réciproque dans ce cas à l'effet d'un profil de consommation non
 10 uniforme. Cette différence découle du fait que Gaz Métro n'a pas à ajuster l'utilisation de ses
 11 capacités de transport dans ce cas, contrairement à la situation de la section précédente où la
 12 clientèle livrait la fourniture directement en franchise. Il en résulte que seuls des coûts associés
 13 à la saisonnalité des prix de fourniture sont générés lorsqu'un client utilisant son propre service
 14 de fourniture livre de façon non uniforme.

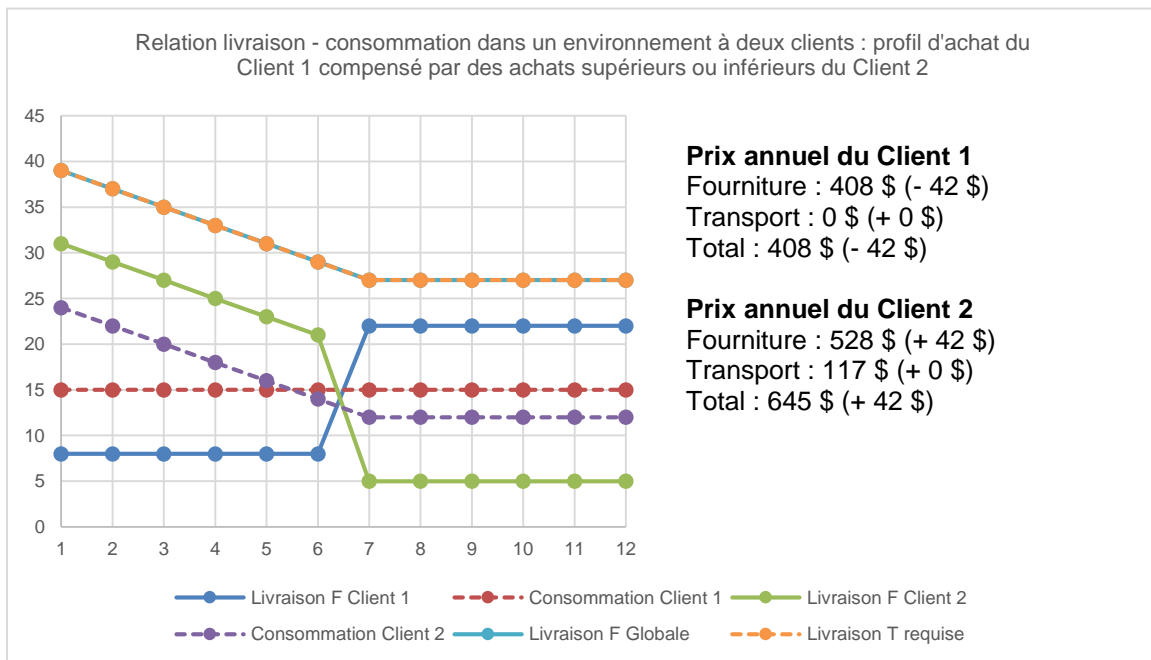
15 Dans l'exemple proposé ci-après, plutôt que ce soit chacun des clients qui assument leur propre
 16 service de transport, le Client 2 (qui représente la clientèle utilisant les services
 17 d'approvisionnement contractés par Gaz Métro) est responsable de transporter toute la fourniture
 18 jusqu'au territoire de Gaz Métro de façon à répondre à la demande quotidienne. Les mêmes prix
 19 sont utilisés dans l'exemple précédent (voir Tableau 6).

Graphique 10



- 1 Si le Client 1 ne livre pas exactement ce qu'il consomme, tel que présenté au Graphique 11, il
- 2 génère des coûts au Client 2. Ces coûts sont seulement générés dans l'acquisition de la
- 3 fourniture : le Client 2 doit acheter plus ou moins de fourniture si le Client 1 livre au point de
- 4 référence hors Québec moins ou plus que sa consommation.

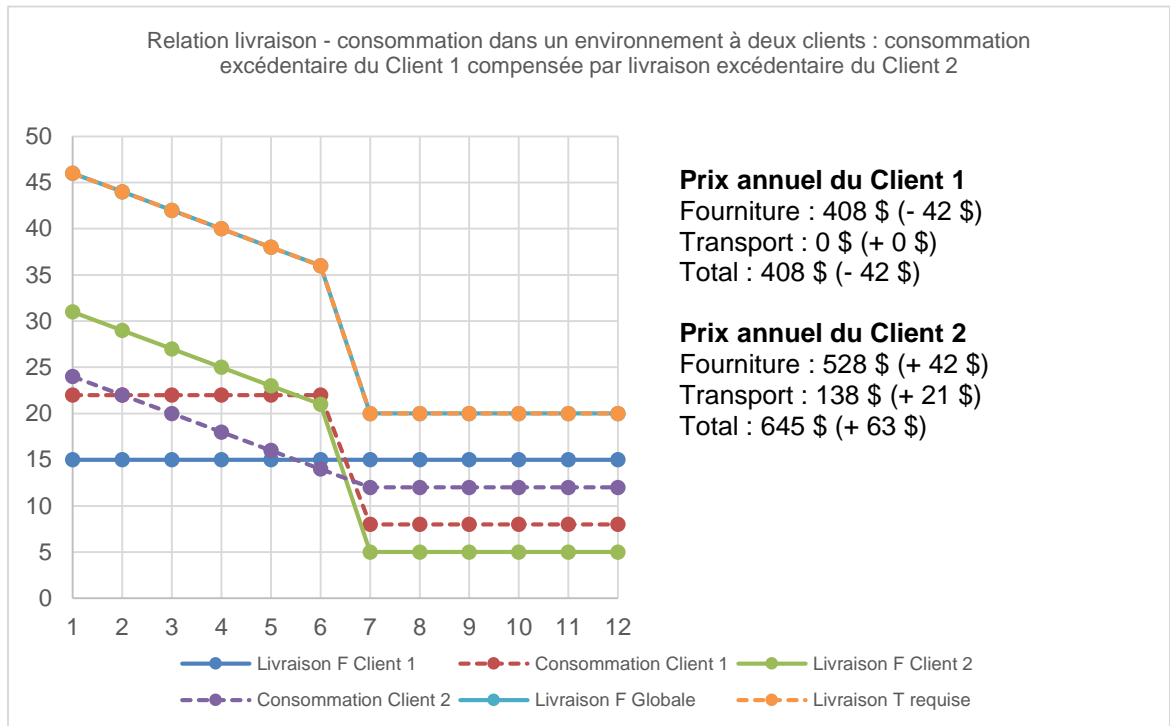
Graphique 11



1 Non seulement les coûts de transport sont inchangés, mais la réduction de coûts du Client 1 est
 2 parfaitement compensée par l'augmentation de coûts du Client 2. De plus, les coûts de transport
 3 sont inchangés parce que la variation de la livraison n'affecte pas la demande requise en
 4 franchise. Donc, lorsque la livraison au point de référence hors Québec dévie du profil uniforme,
 5 les coûts supplémentaires imputés au Client 2 ne proviennent que des prix de la fourniture.

6 Le Graphique 11 présente l'impact du profil de livraison à consommation constante.
 7 Alternativement, le Graphique 12 présente l'impact du profil de consommation à livraison
 8 constante. Le Graphique 12 illustre que lorsque la consommation d'un client qui livre sa fourniture
 9 au point de référence hors Québec dévie du profil uniforme, les coûts supplémentaires imputés
 10 au Client 2 proviennent des prix de la fourniture et des capacités additionnelles de transport. Le
 11 profil de livraison du Client 1 au point de référence hors Québec n'a donc pas un impact
 12 réciproque à son profil de consommation, contrairement au client qui livre en franchise.

Graphique 12



8.3 TARIFICATION DES ÉCARTS DE LIVRAISON PAR RAPPORT À LIVRAISON THÉORIQUE UNIFORME

1 Comme expliqué à la section 8.1, les écarts de livraison sont réciproques aux écarts de
 2 consommation pour les clients qui livrent leur fourniture en franchise. Comme la tarification de
 3 l'équilibrage proposée se base sur les paramètres A et P, l'utilisation de la pointe transposée pour
 4 ces clients est retenue. L'annexe 2 présente les impacts des tarifs actuels et proposés pour
 5 différents profils de livraison en franchise.

6 Cette approche ne peut cependant être retenue pour les clients qui livrent au point de référence
 7 hors Québec, étant donné le constat établi à la section précédente. En effet, en transposant la
 8 pointe de ces clients, ils se verraient tarifier un coût supplémentaire (positif ou négatif) pour l'effet
 9 de leur livraison sur la portion saisonnière des coûts de transport et de fourniture, alors qu'ils ne
 10 génèrent aucun coût en transport. Afin de corriger le biais existant dans la tarification de
 11 l'équilibrage des clients en achat direct qui choisissent le distributeur comme fournisseur de
 12 transport, Gaz Métro propose de remplacer la transposition par des frais d'ajustement calculés à
 13 la date anniversaire du contrat du client.

8.3.1 Frais d'ajustement pour les clients en achat direct utilisant le service de transport du distributeur

1 Les frais d'ajustement seraient estimés de la façon suivante :

$$2 \quad \text{Frais d'ajustement} = \left[\sum_{i=1}^N \text{Prix}_i \times (\text{LTU} - \text{VJC}_i) \right]$$

3 où i = jour de la période contractuelle;

4 Prix_i = prix du marché au jour i auquel Gaz Métro doit théoriquement acheter les
5 livraisons déficitaires ou théoriquement vendre les livraisons
6 excédentaires;

7 N = nombre de jours de la période contractuelle

8 VJC_i = volume journalier convenu au jour i ; et

$$9 \quad \text{LTU} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \text{VJC}_i.$$

10 Cette formule estime que lorsque le client livre une quantité supérieure (inférieure) à sa
11 livraison uniforme, Gaz Métro doit théoriquement vendre (acheter) l'excédent (le déficit)
12 au prix du marché. Si le prix est le même pour toute l'année, le coût théorique est nul.

13 La facturation de frais d'ajustement en fin d'année est une approche intéressante parce
14 qu'une mécanique semblable est déjà en place pour les déséquilibres volumétriques
15 annuels (article 11.2.3.3.2 des *Conditions de service et Tarif*). La proposition de Gaz Métro
16 prévoit de constater un impact de prix en fin d'année contractuelle et permettre également
17 le règlement ou le report de la facturation des frais d'ajustement. La facturation de frais
18 d'ajustement permettrait donc la simplification du tarif d'équilibrage pour les clients en
19 achat direct utilisant le service de transport de Gaz Métro étant donné l'élimination de la
20 transposition, en n'ajoutant que peu de complexité au service de fourniture de ces clients,
21 ceux-ci ayant déjà l'habitude de traiter avec un règlement financier à la fin de leur période
22 contractuelle. Le règlement financier et les frais d'ajustement seraient d'ailleurs évalués
23 et facturés au client au même moment.

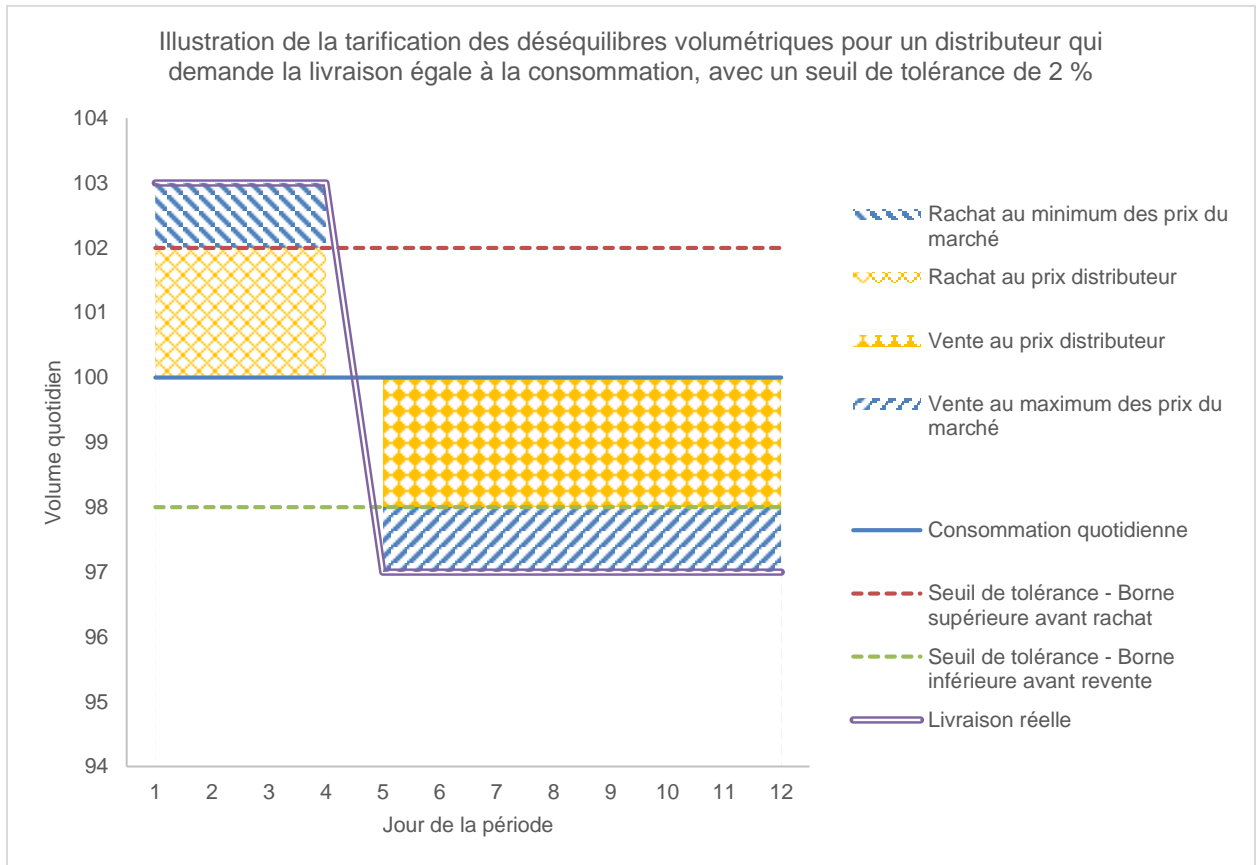
24 8.3.1.1 Application des frais d'ajustement

25 Gaz Métro propose que les clients qui ne modifient que légèrement leur livraison sur une
26 base annuelle ne se voient pas facturer des frais d'ajustement. Tout écart de prix causé

1 par un VJC compris entre 98 % et 102 % de la livraison uniforme ne serait pas facturé; le
 2 prix de rachat et de vente à l'intérieur de cet intervalle serait le prix du distributeur ou prix
 3 moyen sur la période. Au-delà du seuil de 2 %, le prix de rachat serait basé sur le prix du
 4 marché.

5 Le Graphique 13 suivant illustre que les clients paieraient des coûts de saisonnalité de
 6 fourniture seulement lorsque les écarts excèderaient la marge de manœuvre quotidienne.
 7 En effet, tous les déséquilibres inférieurs au seuil seraient facturés ou crédités au même
 8 prix, appelé ici « prix du distributeur ». Seuls les coûts d'acquisition réels lorsque les
 9 écarts de livraison dépasseraient le seuil de 2 % seraient facturés au client.

Graphique 13



10 Cette façon de traiter la saisonnalité de la fourniture permet une certaine flexibilité au
 11 client quant à la variation du profil de livraison en cours d'année, tout en mitigeant les
 12 impacts sur la clientèle. La marge de manœuvre est basée sur les dispositions de l'article

1 11.2.3.3.1 des *Conditions de service et Tarif* concernant les déséquilibres volumétriques
2 quotidiens. Dans cet article, Gaz Métro prévoit ne facturer aucun prix de marché pour les
3 déséquilibres volumétriques quotidiens inférieur à 2 %.

4 Concernant les prix utilisés, Gaz Métro utiliserait un prix du marché disponible au moment
5 du calcul des frais d'ajustement. Il serait toutefois cohérent d'appliquer la même logique
6 utilisée pour régler les déséquilibres volumétriques du service de fourniture, soit de
7 protéger la clientèle par rapport aux coûts d'acquisition de fourniture sur le marché. Le
8 règlement financier considérerait donc le prix le plus haut entre le prix du marché et le prix
9 du gaz de réseau (ou prix uniforme) lorsque Gaz Métro doit acheter davantage de
10 fourniture pour compenser un déficit de livraison, et considérerait le prix le plus bas entre
11 le prix du marché et le prix du gaz de réseau (ou prix uniforme) lorsque Gaz Métro doit
12 vendre de la fourniture pour compenser un excédent de livraison.

13 Finalement, dans le cas de regroupement de clients, le calcul des frais d'ajustement serait
14 basé sur la somme quotidienne des VJC de chaque client du regroupement; la LTU serait
15 calculée à partir de ces VJC. Les frais d'ajustement seraient ensuite répartis parmi les
16 clients au prorata des volumes retirés au cours de la période contractuelle ou au prorata
17 des VJC si ceux-ci ont été fournis par les clients.

18 L'annexe 2 présente les impacts tarifaires actuels et proposés pour différents profils de
19 livraison au point de référence hors Québec.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver le remplacement de la transposition des volumes à l'équilibrage, dans le cas des clients qui fournissent au distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leur installation et qui utilise le service de transport de Gaz Métro, par des frais d'ajustement et l'application d'une marge de manœuvre de 2 %.

8.4 CLIENTS ENGAGÉS AUPRÈS DU DISTRIBUTEUR DANS UNE ENTENTE DE FOURNITURE À PRIX FIXE

20 L'article 13.1.4 des *Conditions de service et Tarif* exige que les clients qui sont assujettis au calcul
21 du prix personnalisé du tarif d'équilibrage et qui sont engagés auprès du distributeur dans une
22 entente de fourniture à prix fixe approvisionnée par un fournisseur spécifique voient leur prix

1 d'équilibrage calculé à partir de paramètres transposés. Or, tel qu'illustré aux sections
2 précédentes, le coût encouru par le profil de livraison à un point de référence hors Québec n'est
3 pas réciproque au profil de consommation. La livraison de fourniture pour les clients engagés
4 dans une entente à prix fixe se fait au point de référence hors Québec.

5 De plus, contrairement aux clients qui fournissent le gaz naturel qu'ils retirent à leurs installations,
6 les clients engagés dans une entente de fourniture à prix fixe ne sont pas regroupés au sens de
7 l'article 10.4 des *Conditions de service et Tarif*. L'application de frais d'ajustement est donc
8 beaucoup plus compliquée. D'abord, les clients étant regroupés au sein du même contrat de
9 fourniture le sont uniquement parce qu'ils ont un fournisseur en commun. Il faut donc calculer des
10 frais d'ajustement distincts pour chacun des clients parce que les clients ne sont pas
11 nécessairement solidaires; sinon, un client créant des coûts pourrait ne rien payer parce qu'un
12 client au sein du même regroupement générerait des économies. Puis, comme la nomination ou
13 livraison quotidienne du contrat résulte d'une prévision globale de la consommation sur une base
14 annuelle des clients regroupés, le VJC individuel d'un client peut être affecté par les modifications
15 apportées par un autre client faisant partie du regroupement. Un client avec une consommation
16 stable et prévisible, pour qui le VJC aurait été parfaitement stable s'il avait eu son propre
17 fournisseur, se voit donc potentiellement imputer des coûts parce qu'il est regroupé à d'autres
18 clients.

19 Entre le 1^{er} octobre 2014 et le 30 septembre 2015, environ 14 % des clients engagés dans une
20 entente de fourniture à prix fixe avaient une consommation annuelle supérieure à 75 000 m³; la
21 moyenne de clients par regroupement pour ces clients était d'environ huit. Cela signifie que non
22 seulement la facturation de frais d'ajustement pour les clients engagés dans une entente à prix
23 fixe n'affecterait que peu de clients, mais également que les frais d'ajustement individuels seraient
24 affectés par sept autres clients en moyenne.

25 Pour les raisons exprimées, Gaz Métro propose de ne plus transposer les volumes des clients
26 engagés dans une entente de fourniture à prix fixe et de n'appliquer aucuns frais d'ajustement.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver le retrait de la transposition des volumes à l'équilibrage, dans le cas des clients qui sont engagés auprès du distributeur dans une entente de fourniture à prix fixe avec un fournisseur spécifique.

8.5 MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF

1 Le Tableau 9 résume la façon dont seraient prises en compte les livraisons des clients au service
2 d'équilibrage.

Tableau 9

	Tarification actuelle	Tarification proposée
Clients en achat direct avec le transport de Gaz Métro	Transposition (13.1.4)	Aucune transposition et application de frais d'ajustement pour livraison non uniforme
Clients en achat direct avec leur propre service de transport	Transposition (13.1.4)	Transposition (13.1.4)
Clients engagés auprès du distributeur dans une entente de fourniture à prix fixe	Transposition (13.1.4)	Aucune transposition

3 L'article 13.1.4 des *Conditions de service et Tarif* portant sur la transposition des volumes devrait
4 donc être modifié afin de tenir compte du fait que les volumes des clients en achat direct qui
5 utilisent le service de transport de Gaz Métro ne seraient plus transposés.

6 **13.1.4 Transposition des volumes - Traitement des livraisons**

7 **13.1.4.1 Frais d'ajustement pour livraison non uniforme**

8 *Pour les clients assujettis au prix de l'équilibrage de l'article 13.1.2.2, qui fournissent au distributeur*
9 *le gaz naturel ou le « gaz d'appoint saisonnier » et qui achètent du distributeur le transport servant*
10 *à acheminer jusqu'au territoire du distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leurs installations, des*
11 *frais d'ajustement sont facturés à la fin de la période du contrat de fourniture. Le client peut choisir*
12 *entre les deux modalités de facturation suivantes : ou qui sont engagés auprès du distributeur dans*
13 *une entente de fourniture à prix fixe approvisionnée par un fournisseur spécifique, le prix de*
14 *l'équilibrage doit être calculé à partir d'un profil de consommation transposée établi comme suit,*
15 *sous réserve de l'article 19.2.3 :*

16 1° *report, sur les 12 mois de la période contractuelle suivante, des frais d'ajustement; ou*

17 2° *règlement financier des frais d'ajustement en fin de période contractuelle; un client qui*
18 *modifie en cours d'année du contrat de fourniture les services qu'il achète du distributeur*
19 *doit toujours régler financièrement les frais d'ajustement en fin de période contractuelle.*

20 *Le choix doit être signifié par écrit au distributeur avant le début du contrat de fourniture. À défaut*
21 *de signifier ce choix dans le délai imparti, les frais d'ajustement seront réglés financièrement à la*
22 *fin de la période contractuelle.*

23 *La valeur des frais d'ajustement est égale à l'impact de prix générés par les écarts quotidiens*
24 *entre le VJC et la LTU basée sur la période de calcul des frais d'ajustement débutant à la date*
25 *d'anniversaire du contrat de fourniture et se terminant à la date d'anniversaire du contrat l'année*
26 *suivante. La LTU est établie de la façon suivante :*

1 LTU = livraison théorique uniforme de la période de calcul (somme des VJC de la période
2 de la période de calcul ÷ # jours de la période de calcul);

3 L'excédent de VJC par rapport à LTU est acheté par le distributeur, et le déficit de VJC par rapport
4 à la LTU est vendu au client, au prix suivant :

5 1° de 0 % à 2 % de la LTU, au prix moyen de fourniture de gaz naturel du distributeur au
6 cours de la période de calcul;

7 2° au-delà de 2 % de la LTU, au moindre, dans le cas d'un excédent, ou au plus élevé,
8 dans le cas d'un déficit :

9 a) du prix moyen de fourniture de gaz naturel du distributeur au cours de la
10 période de calcul, et

11 b) du prix du marché au moment où l'écart s'est produit.

12 **13.1.4.1 Regroupement de clients au service de fourniture**

13 Les frais d'ajustement de l'ensemble des clients d'un regroupement, le cas échéant, sont
14 calculés séparément pour chacun des clients regroupés si les VJC individuels ont été
15 fournis par le regroupement ou, à défaut, sont répartis entre chacun des clients regroupés
16 au prorata de leur volume respectif retiré au cours de la période contractuelle. Les frais
17 d'ajustement sont ensuite facturés individuellement aux clients.

18 **13.1.4.2 Transposition des volumes**

19 Pour les clients qui fournissent au distributeur le transport servant à acheminer jusqu'au territoire
20 du distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leurs installations, le prix d'équilibrage défini à l'article
21 13.1.2.2 doit être calculé à partir d'un profil de consommation transposée établi comme suit, sous
22 réserve de l'article 18.2.3 :

23 **CT = C + LTU – VJC**

24 où **CT** = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas) transposée

25 **C** = consommation (mensuelle ou quotidienne, selon le cas)

26 **LTU** = livraison théorique uniforme de la période (somme des VJC du 1^{er} octobre 2014
27 au 30 septembre 2015 ÷ # jours du 1^{er} octobre 2014 au 30 septembre 2015);

28 **VJC** = volume journalier contractuel (incluant le « gaz d'appoint saisonnier », le cas
29 échéant)

30 Les LTU et VJC sont calculés sur une base mensuelle pour les clients sans lecture quotidienne.

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver la modification de l'article 13.1.4 des Conditions de service et Tarif.

9 SUPPLÉMENT POUR SERVICE DE POINTE

31 Dans les Conditions de service et tarif actuels, l'article 15.2.4 du service de distribution aborde la
32 notion de supplément pour service de pointe.

1 Le supplément pour service de pointe avait été introduit afin de tenir compte de l'effet causé sur
2 les coûts par les profils de consommation extrême en hiver des clients biénergie. Au moment du
3 dégroupement, Gaz Métro mentionnait que le tarif d'équilibrage tiendrait compte du mauvais CU
4 des clients n'utilisant le gaz naturel qu'en pointe puisque ce tarif s'ajustait au profil de
5 consommation des clients. Le supplément pouvait donc être réduit afin de ne conserver que la
6 portion « distribution » des coûts encourus pour desservir les clients ayant des installations
7 pouvant utiliser une autre forme d'énergie que le gaz en période de pointe²⁹.

8 Dans le dossier de l'allocation des coûts de distribution (R-3867-2013, Phase 1), Gaz Métro
9 affirme que les coûts des conduites de distribution sont directement reliés à la capacité requise
10 par les clients. Le facteur proposé pour allouer les coûts entre les clients est par ailleurs la
11 capacité (CA) pour tous les clients.

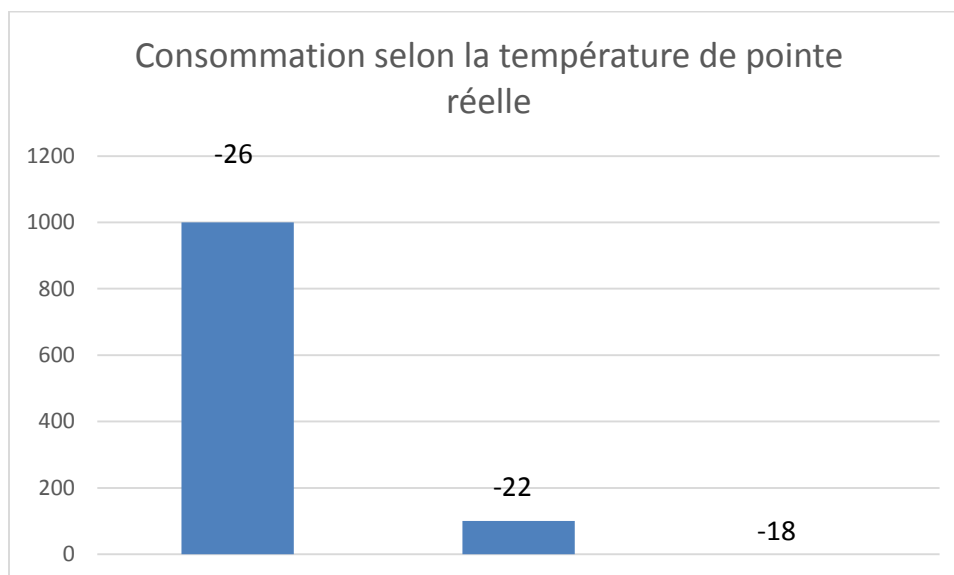
12 Puisque tous les clients ont des coûts alloués en fonction de leur capacité requise à température
13 de pointe hivernale, l'allocation considère toujours leur besoin de pointe. Pour les clients à grand
14 débit, c'est le débit horaire contractuel qui est utilisé. La phase 4 du présent dossier portera sur
15 la révision de la structure tarifaire du service de distribution. Gaz Métro entend proposer à ce
16 moment des modifications permettant de tenir compte, dans le tarif de distribution, de la capacité
17 requise par chaque client. Ainsi, en distribution, les clients qui utiliseront le gaz naturel en service
18 de pointe se verront allouer et tarifier les coûts appropriés. Il ne sera alors plus requis d'avoir un
19 supplément pour service de pointe en distribution.

20 Par contre, en équilibrage, l'allocation ne se fait pas directement en fonction de la capacité
21 requise. L'allocation des coûts dépend des paramètres de consommation de l'année précédente
22 pour établir un prix variable seulement. Ceci peut avoir comme résultat de ne pas allouer
23 correctement les coûts de clients qui utilisent le gaz naturel seulement en pointe.

24 Pour illustrer cette situation, voici les consommations d'un client qui ne consomme qu'en fonction
25 de la pointe :

²⁹ R-3443-2000, SCGM-2, Document 3, Section 4.

Graphique 14



1 Donc, lorsque la pointe est de -26°C, alors le client consomme 1 000 unités. Par contre, si la
2 pointe est plutôt de -22 °C, alors sa consommation n'est que de 100 unités. Enfin, lorsque la
3 pointe est de -18 °C ou plus chaud, le client ne consomme rien.

4 Au niveau des besoins d'approvisionnement, ce client nécessite tout de même l'achat de
5 1 000 unités de transport chaque année. Par contre, lorsque la pointe atteint au maximum -18 °C,
6 comme sa consommation est de zéro, alors la pointe du client en fonction de ses paramètres
7 réels est de zéro. Ce client se retrouve donc avec un profil équivalant à 100 % de CU. En plus,
8 pour cette année-là, le client se retrouve à ne rien payer puisqu'il ne consomme pas de volume
9 même si son prix d'équilibrage de l'année est très élevé.

10 Alors que les mesures pour le service de pointe ne seront plus nécessaires en distribution, des
11 mesures doivent être implantées en équilibrage. Par contre, l'article 15.2.4 en tant que tel ne
12 permet pas de régulariser la situation au service d'équilibrage puisqu'il s'agit d'un taux basé sur
13 la consommation. Dans le cas de figure présenté, n'importe quel tarif basé sur la consommation
14 ne permet pas de récupérer les coûts lorsque la température est plus clémente.

15 Par conséquent, la clientèle qui consomme uniquement en pointe et dont le CU est très faible doit
16 avoir un tarif d'équilibrage qui n'est pas basé sur la consommation annuelle. Ce type de clientèle
17 devrait donc payer un coût fixe d'équilibrage qui ne dépend pas du nombre d'unités consommées.

1 Pour la clientèle présentant un profil avec un CU inférieur à 5%, Gaz Métro propose donc d'utiliser
2 le CU présumé du client afin de calculer un prix fixe mensuel pour cette clientèle, lorsque requis.
3 À ce jour, Gaz Métro ne possède cependant pas de clients avec un tel profil.

4 Ainsi la clientèle avec un CU de moins de 5% se verrait facturer un prix d'équilibrage établi à
5 l'aide de la nouvelle formule de prix d'équilibrage :

$$6 \quad \text{Prix } \acute{E}_i = \left[\left(\frac{1}{CU_i} - 1 \right) \times \text{Taux moyen de pointe} \right] + \text{Taux moyen autres coûts}$$

7 Cependant, la valeur CU_i serait établie à partir de volumes de consommation présumés plutôt
8 que réels. De plus, alors que le prix \acute{E}_i est tarifé en fonction du volume consommé pour la clientèle
9 régulière, la clientèle avec un CU de moins de 5% aurait un prix \acute{E}_i tarifé en fonction du volume
10 annuel présumé.

11 L'article 13.1.3.3 des *Conditions de service et Tarif* serait donc ajouté aux *Conditions de service*
12 *et Tarif* afin de tenir compte de cet élément. L'article 13.1.2.3 serait également modifié afin que
13 le prix moyen d'équilibrage ne s'applique pas dans le cas où le CU serait inférieur à 5 %.

14 **13.1.3.3 Paramètres pour les clients dont le CU prévu est inférieur à 5 %**

15 Nonobstant l'article 13.1.2.3, dans le cas des clients dont le CU prévu est inférieur à 5 %, le
16 distributeur peut exiger que les paramètres du calcul d'équilibrage soient calculés à partir des
17 volumes de consommation projetés. Dans ce cas, le coût d'équilibrage sera également facturé à
18 partir des volumes de consommation projetés.

19 **13.1.2.3 Prix moyen**

20 Sous réserve de l'article 13.1.3.3, l'article 13.1.2.2 ne s'applique pas lorsque le volume retiré entre
21 le 1^{er} octobre 2014 et le 30 septembre 2015 à un service continu ou interrompible est nul ou ne
22 représente pas 12 mois consécutifs de consommation. (...)

Gaz Métro demande à la Régie d'approuver l'utilisation d'un CU présumé afin de tarifer les clients dont le CU prévu est inférieur à 5 % et l'application de ce prix aux volumes présumés des clients.

Gaz Métro demande également à la Régie d'approuver l'ajout de l'article 13.1.3.3 et la modification de l'article 13.1.2.3 des *Conditions de service et Tarif*.

CONCLUSION

- 1 Gaz Métro a revu l'ensemble des éléments concernant les services de fourniture, de transport et
2 d'équilibrage. Elle demande à la Régie :
- 3 – d'approuver l'imposition des frais de retard correspondant à 20 % du prix de transport en
4 vigueur aux *Conditions de service et Tarif* lorsque l'échéance au 1^{er} mars du préavis
5 d'entrée au service de transport n'est pas respectée;
 - 6 – d'approuver le retrait de la notion de rentabilité dans les règles de sortie du service de
7 transport du distributeur;
 - 8 – d'approuver les nouvelles règles de cession des capacités de transport et la mise en
9 vigueur de celles-ci au plus tôt le 1^{er} novembre 2017;
 - 10 – d'approuver l'élimination des OMA de transport et le remplacement de celles-ci par des
11 OMA au service d'équilibrage applicables à tous les clients avec un besoin de pointe
12 supérieur ou égal à 300 10³m³;
 - 13 – d'approuver la nouvelle méthode de calcul améliorée pour le transfert des coûts
14 saisonniers de la fourniture vers l'équilibrage;
 - 15 – d'approuver le traitement des coûts échoués au service d'équilibrage et l'allocation de ces
16 coûts, selon leur nature, en fonction du profil de consommation de la clientèle ou en
17 fonction du volume consommé;
 - 18 – d'approuver la nouvelle définition de la période d'observation de la pointe, soit du premier
19 jour de décembre au dernier jour de février;

- 1 – d'approuver l'abolition des prix minimum et maximum au service d'équilibrage;
- 2 – de prendre acte du fait que le seuil d'accessibilité au prix d'équilibrage individualisé sera
3 réévalué dans la phase 4 du présent dossier, concernant la révision du service de
4 distribution;
- 5 – d'approuver la mise à jour de la formule du multiplicateur permettant d'évaluer la
6 consommation journalière de pointe des clients en lecture mensuelle;
- 7 – d'approuver le remplacement de la transposition des volumes à l'équilibrage, dans le cas
8 des clients qui fournissent au distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leur installation et
9 qui utilisent le service de transport de Gaz Métro, par des frais d'ajustement et la mise en
10 place d'une marge de manœuvre de 2 %; et le retrait de la transposition des volumes à
11 l'équilibrage, dans le cas des clients qui sont engagés auprès du distributeur dans une
12 entente de fourniture à prix fixe avec un fournisseur spécifique;
- 13 – d'approuver l'utilisation d'un CU présumé afin de tarifer les clients dont le CU prévu est
14 inférieur à 5 % et l'application de ce prix aux volumes présumés des clients;
- 15 – d'approuver les modifications apportées aux articles 12.1.4.1, 12.1.4.2, 12.2.3.1.1,
16 12.2.3.1.2, 12.2.3.2, 13.1.2.2, 13.1.2.3, 13.1.3.1 et 13.1.4, la suppression de l'article
17 12.1.3 et l'ajout des articles 13.1.3.3, 13.1.5, 13.1.5.1 et 13.1.5.2 des *Conditions de*
18 *service et Tarif*.

ANNEXE 1 : ÉTUDE DE SENSIBILITÉ PRIX

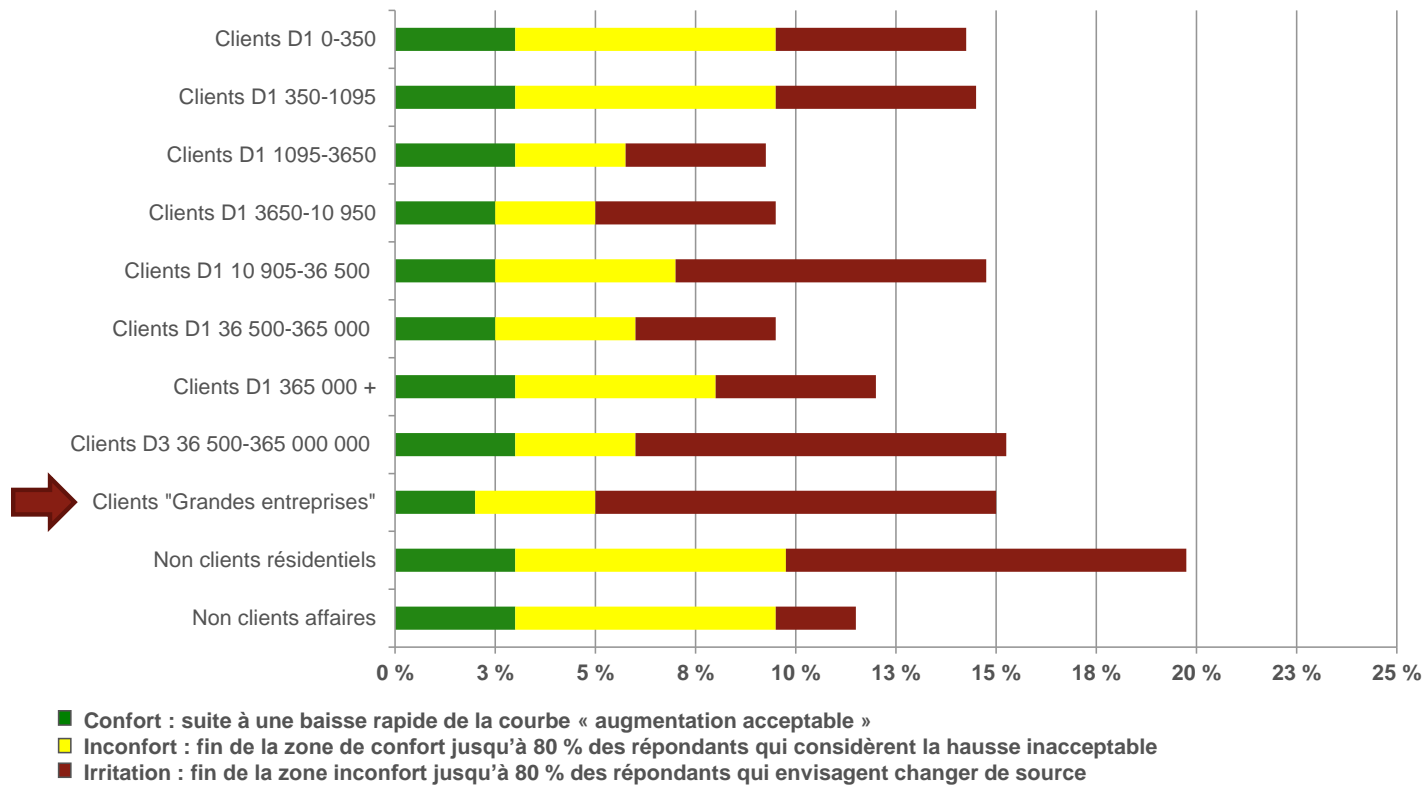
SENSIBILITÉ PRIX

Résumé

Mise à jour du modèle développé en 2008 pour l'étude « sensibilité prix ».

Clients « grandes entreprises » : inconfort à partir d'une hausse de 2,5 %-3 %.
 Courbes détaillées présentées à la page suivante.

Sensibilité prix – Comparaison des groupes



1

2

Source : Extract Recherche Marketing, 2013.

ANNEXE 2 : TARIFS D'ÉQUILIBRAGE ACTUELS ET PROPOSÉS POUR DIFFÉRENTS PROFILS DE LIVRAISON

1 L'annexe 2 présente une simulation tarifaire au service d'équilibrage avec les tarifs actuels et
2 proposés pour un profil de livraison non uniforme. Les Tableau 1, Tableau 2, Tableau 3 et Tableau
3 4 présentent un exemple de calcul de la facture totale du service d'équilibrage.

4 Les prix utilisés pour le calcul des factures sont les suivants :

- 5 1. Prix mensuels de la fourniture (colonne 4) : coût moyen des achats au service de
6 fourniture d'octobre 2013 à septembre 2014, rapportés dans la pièce Gaz Métro – 16,
7 Document 5 du dossier R-2014-3879 (B-0597), page 1, ligne 27, servant à calculer le
8 transfert de coût du service de fourniture au service d'équilibrage. Ces prix sont utilisés
9 pour calculer les frais d'ajustement pour livraison non uniforme.
- 10 2. Prix d'espace et de pointe du service d'équilibrage : prix du service d'équilibrage en
11 vigueur du 1^{er} janvier au 31 décembre 2015. Ces prix sont utilisés afin de calculer la
12 facture totale du service d'équilibrage avec la tarification actuelle.
- 13 3. Taux d'équilibrage – fonction du CU : prix unitaire multiplié par $\left(\frac{1}{CU} - 1\right)$ tel que présenté
14 dans la pièce Gaz Métro – 5, Document 1, Section 7.3. Le résultat est ensuite multiplié
15 par le volume annuel pour obtenir la facture d'équilibrage associée au profil de
16 consommation.
- 17 4. Taux d'équilibrage – fonction du volume : prix unitaire présenté à la pièce Gaz Métro – 5,
18 Document 1, Section 7.3. Le résultat est multiplié par le volume annuel pour obtenir la
19 facture d'équilibrage non associée au profil de consommation.

20 De plus, aux fins du calcul de la facture d'équilibrage avec les propositions de tarification du profil
21 de livraison, le multiplicateur proposé à la section 7 du présent document est utilisé pour estimer
22 la pointe des clients à lecture mensuelle.

23 Finalement, pour les clients qui fournissent au distributeur le gaz naturel qu'ils retirent à leur
24 installation, mais qui achètent le service de transport du distributeur, la facture totale du service
25 d'équilibrage est présentée en appliquant les propositions de la section 8 du présent document,
26 et rapportée en taux au volume retiré. Gaz Métro met cependant en garde le lecteur quant à

1 l'interprétation d'un taux unitaire au volume retiré, puisque les frais d'ajustement du profil de
2 livraison non uniforme ne sont pas fonction du volume.

3 Dans les Tableau 1, Tableau 2 et Tableau 3, l'impact tarifaire d'un profil de livraison non uniforme
4 est présenté sur 11 profils de consommation différents, incluant un profil de consommation calqué
5 sur le profil de livraison (*deliver and burn*), ainsi qu'un profil de consommation uniforme. Le
6 Tableau 1 présente l'impact tarifaire avec les tarifs en vigueur. Le Tableau 2 présente l'impact
7 tarifaire pour tout client qui livre sa fourniture jusqu'au territoire de Gaz Métro avec les tarifs
8 proposés. Le Tableau 3 présente l'impact tarifaire pour tout client qui livre au point convenu hors
9 Québec avec les tarifs proposés.

10 Le Tableau 4 présente l'impact tarifaire pour différents profils de livraison, pour tout client avec
11 un profil de consommation uniforme qui livre au point convenu hors Québec, avec les tarifs
12 proposés. Le Tableau 4 présente 8 profils de livraison différents.

Demande portant sur l'allocation des coûts et la structure tarifaire de Gaz Métro, R-3867-2013

Tableau 1 : Tarification actuelle du service d'équilibrage pour tout client qui fournit au distributeur le gaz naturel qu'il retire à ses installations

						Différents profils de consommation											
			Prix du marché (\$/m³)	Livraison uniforme	Livraison non-uniforme	Chauffage										Deliver & Burn	Uniforme
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	
Juillet	m³	31	0,1689	53 082	86 563	0	0	0	19 602	19 602	19 602	83 902	49 101	96 024	86 563	53 082	
Août	m³	31	0,1459	53 082	86 563	0	0	0	19 602	19 602	19 602	77 739	49 101	88 970	86 563	53 082	
Septembre	m³	30	0,1492	51 370	83 695	0	0	0	19 045	19 045	19 045	70 367	47 517	11 923	83 695	51 370	
Octobre	m³	31	0,1062	53 082	61 069	0	0	41 250	45 095	45 095	45 095	44 077	52 195	28 232	61 069	53 082	
Novembre	m³	30	0,1254	51 370	35 420	0	124 172	75 000	67 320	67 320	92 927	29 819	53 142	42 146	35 420	51 370	
Décembre	m³	31	0,1302	53 082	17 194	49 267	128 311	106 250	88 970	96 024	80 616	17 128	57 070	55 700	17 194	53 082	
Janvier	m³	31	0,1519	53 082	10 140	508 787	128 311	130 625	96 024	88 970	69 636	96 024	58 898	60 116	10 140	53 082	
Février	m³	28	0,1789	47 945	10 698	66 946	115 895	103 125	85 192	85 192	80 443	16 641	52 084	53 334	10 698	47 945	
Mars	m³	31	0,2308	53 082	25 631	0	128 311	93 750	80 533	80 533	94 417	16 641	56 132	50 418	25 631	53 082	
Avril	m³	30	0,1940	51 370	52 295	0	0	50 000	50 445	50 445	50 445	39 402	51 267	31 581	52 295	51 370	
Mai	m³	31	0,1801	53 082	72 037	0	0	25 000	34 127	34 127	34 127	58 822	50 976	21 365	72 037	53 082	
Juin	m³	30	0,1727	51 370	83 695	0	0	0	19 045	19 045	19 045	74 438	47 517	85 191	83 695	51 370	
			0,1610	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	
Selon livraison uniforme																	
(1)	A				m³/jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	
(2)	H				m³/jour	4 139	4 139	3 369	2 768	2 768	2 768	1 167	1 837	1 733	656	1 712	
(3)	P	novembre à mars			m³/jour	16 412	4 139	4 214	3 098	3 098	3 098	3 098	1 900	1 939	1 181	1 712	
(4)	P multiplié (multiplicateur actuel)				m³/jour	32 583	6 809	6 965	4 621	4 621	4 621	4 621	2 106	2 189	1 181	1 712	
(5)	CU	novembre à mars				5%	25%	25%	37%	37%	37%	37%	81%	78%	145%	100%	
(6)	(P - H)					28 444	2 669	3 596	1 853	1 853	1 853	3 454	270	456	524	0	
(7)	(H - A)					2 427	2 427	1 657	1 056	1 056	1 056	-545	124	21	-1 056	0	
(8)	Prix pointe (D-2014-213)					293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	
(9)	Prix espace (D-2014-213)					1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	
(10)	Prix d'équilibrage				\$	122 436	46 789	37 151	22 391	22 391	22 391	1 388	2 786	1 672	-15 414	0	
(11)	Taux unitaire				c/m³	19,590	7,486	5,944	3,583	3,583	3,583	0,222	0,446	0,268	-2,466	0,000	
Selon livraison non uniforme																	
(12)	A				m³/jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	
(13)	H transposé				m³/jour	5 195	5 195	4 425	3 825	3 825	3 825	2 223	2 893	2 789	1 712	2 768	
(14)	P transposé	novembre à mars			m³/jour	17 798	5 524	5 599	4 483	4 373	4 203	4 483	3 285	3 324	1 712	3 098	
(15)	P multiplié (multiplicateur actuel)				m³/jour	35 492	9 717	9 874	7 530	7 299	6 943	7 530	5 015	5 098	1 712	4 621	
(16)	CU	novembre à mars				5%	18%	17%	23%	23%	25%	23%	34%	34%	100%	37%	
(17)	(P - H)					30 296	4 522	5 449	3 706	3 475	3 119	5 307	2 123	2 308	0	1 853	
(18)	(H - A)					3 483	3 483	2 713	2 112	2 112	2 112	511	1 180	1 077	0	1 056	
(19)	Prix pointe (D-2014-213)					293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	293,5	
(20)	Prix espace (D-2014-213)					1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	1605,2	
(21)	Prix d'équilibrage				\$	144 827	69 180	59 542	44 783	44 105	43 060	23 779	25 178	24 064	0	22 391	
(22)	Taux unitaire				c/m³	23,172	11,069	9,527	7,165	7,057	6,890	3,805	4,028	3,850	0,000	3,583	

Tableau 2 : Tarification proposée au service d'équilibrage pour tout client qui fournit au distributeur le gaz naturel et le transport servant à acheminer jusqu'au territoire du distributeur le gaz naturel qu'il retire à ses installations

(1)	(2)	(3)	Prix du marché (\$/m ³) (4)	Livraison uniforme (5)	Livraison non-uniforme (6)	Différents profils de consommation											
						Chauffage										Deliver & Burn (16)	Uniforme (17)
						(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)			
Juillet	m ³	31	0,1689	53 082	86 563	0	0	0	19 602	19 602	19 602	83 902	49 101	96 024	86 563	53 082	
Août	m ³	31	0,1459	53 082	86 563	0	0	0	19 602	19 602	19 602	77 739	49 101	88 970	86 563	53 082	
Septembre	m ³	30	0,1492	51 370	83 695	0	0	0	19 045	19 045	19 045	70 367	47 517	11 923	83 695	51 370	
Octobre	m ³	31	0,1062	53 082	61 069	0	0	41 250	45 095	45 095	45 095	44 077	52 195	28 232	61 069	53 082	
Novembre	m ³	30	0,1254	51 370	35 420	0	124 172	75 000	67 320	67 320	92 927	29 819	53 142	42 146	35 420	51 370	
Décembre	m ³	31	0,1302	53 082	17 194	49 267	128 311	106 250	88 970	96 024	80 616	17 128	57 070	55 700	17 194	53 082	
Janvier	m ³	31	0,1519	53 082	10 140	508 787	128 311	130 625	96 024	88 970	69 636	96 024	58 898	60 116	10 140	53 082	
Février	m ³	28	0,1789	47 945	10 698	66 946	115 895	103 125	85 192	85 192	80 443	16 641	52 084	53 334	10 698	47 945	
Mars	m ³	31	0,2308	53 082	25 631	0	128 311	93 750	80 533	80 533	94 417	16 641	56 132	50 418	25 631	53 082	
Avril	m ³	30	0,1940	51 370	52 295	0	0	50 000	50 445	50 445	50 445	39 402	51 267	31 581	52 295	51 370	
Mai	m ³	31	0,1801	53 082	72 037	0	0	25 000	34 127	34 127	34 127	58 822	50 976	21 365	72 037	53 082	
Juin	m ³	30	0,1727	51 370	83 695	0	0	0	19 045	19 045	19 045	74 438	47 517	85 191	83 695	51 370	
			0,1610	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	
Selon livraison uniforme																	
(1)	A				m ³ /jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	
(2)	P	décembre à février			m ³ /jour	16 412	4 139	4 214	3 098	3 098	2 873	3 098	1 900	1 939	555	1 712	
(3)	CU	mensuel				10%	41%	41%	55%	55%	60%	55%	90%	88%	309%	100%	
(4)	P multiplié (multiplicateur proposé)				m ³ /jour	37 776	6 479	6 670	4 361	4 361	3 945	4 361	2 145	2 218	555	1 798	
(5)	CU	décembre à février				5%	26%	26%	39%	39%	43%	39%	80%	77%	309%	95%	
(6)	Taux d'équilibrage - fonction du CU				¢	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	
(7)	Taux d'équilibrage - unitaire				¢/m ³	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	
(8)	Prix d'équilibrage				\$	236 193	31 256	32 502	17 382	17 382	14 662	17 382	2 875	3 351	-7 539	602	
(9)	Taux unitaire				¢/m ³	37,791	5,001	5,200	2,781	2,781	2,346	2,781	0,460	0,536	-1,206	0,096	
Selon livraison non uniforme																	
(10)	A				m ³ /jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	
(11)	CU (mensuel)					10%	41%	41%	55%	55%	60%	55%	90%	88%	309%	100%	
(12)	P multiplié (multiplicateur proposé)				m ³ /jour	37 776	6 479	6 670	4 361	4 361	3 945	4 361	2 145	2 218	555	1 798	
(13)	P transposé				m ³ /jour	39 162	7 865	8 055	5 746	5 613	5 275	5 746	3 530	3 603	1 712	3 183	
(14)	CU transposé	décembre à février				4%	22%	21%	30%	31%	32%	30%	49%	48%	100%	54%	
(15)	Taux d'équilibrage - fonction du CU				¢	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	
(16)	Taux d'équilibrage - unitaire				¢/m ³	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	
(17)	Prix d'équilibrage				\$	245 264	40 327	41 573	26 453	25 586	23 372	26 453	11 945	12 421	41	9 673	
(18)	Taux unitaire				¢/m ³	39,242	6,452	6,652	4,232	4,094	3,740	4,232	1,911	1,987	0,007	1,548	

Tableau 3 : Tarification proposée au service d'équilibrage pour tout client qui fournit au distributeur le gaz naturel, mais désire acheter du distributeur le transport servant à acheminer jusqu'au territoire du distributeur le gaz naturel qu'il retire à ses installations – variation du profil de consommation à profil de livraison constant

							Différents profils de consommation												
(1)	(2)	jours (3)	Prix du marché (\$/m³) (4)	Livraison uniforme (5)	Livraison uniforme - 2% (5')	Livraison uniforme + 2% (5'')	Livraison non-uniforme (6)	Chauffage										Deliver & Burn (16)	Uniforme (17)
								(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)			
Juillet	m³	31	0,1689	53 082	52 021	54 144	86 563	0	0	0	19 602	19 602	19 602	83 902	49 101	96 024	86 563	53 082	
Août	m³	31	0,1459	53 082	52 021	54 144	86 563	0	0	0	19 602	19 602	19 602	77 739	49 101	88 970	86 563	53 082	
Septembre	m³	30	0,1492	51 370	50 342	52 397	83 695	0	0	0	19 045	19 045	19 045	70 367	47 517	11 923	83 695	51 370	
Octobre	m³	31	0,1062	53 082	52 021	54 144	61 069	0	0	41 250	45 095	45 095	45 095	44 077	52 195	28 232	61 069	53 082	
Novembre	m³	30	0,1254	51 370	50 342	52 397	35 420	0	124 172	75 000	67 320	67 320	92 927	29 819	53 142	42 146	35 420	51 370	
Décembre	m³	31	0,1302	53 082	52 021	54 144	17 194	49 267	128 311	106 250	88 970	96 024	80 616	17 128	57 070	55 700	17 194	53 082	
Janvier	m³	31	0,1519	53 082	52 021	54 144	10 140	508 787	128 311	130 625	96 024	88 970	69 636	96 024	58 898	60 116	10 140	53 082	
Février	m³	28	0,1789	47 945	46 986	48 904	10 698	66 946	115 895	103 125	85 192	85 192	80 443	16 641	52 084	53 334	10 698	47 945	
Mars	m³	31	0,2308	53 082	52 021	54 144	25 631	0	128 311	93 750	80 533	80 533	94 417	16 641	56 132	50 418	25 631	53 082	
Avril	m³	30	0,1940	51 370	50 342	52 397	52 295	0	0	50 000	50 445	50 445	50 445	39 402	51 267	31 581	52 295	51 370	
Mai	m³	31	0,1801	53 082	52 021	54 144	72 037	0	0	25 000	34 127	34 127	34 127	58 822	50 976	21 365	72 037	53 082	
Juin	m³	30	0,1727	51 370	50 342	52 397	83 695	0	0	0	19 045	19 045	19 045	74 438	47 517	85 191	83 695	51 370	
			0,1610	625 000		625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000
Selon livraison uniforme																			
(1)	A						m³/jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712
(2)	P		décembre à février mensuel				m³/jour	16 412	4 139	4 214	3 098	3 098	2 873	3 098	1 900	1 939	555	1 712	1 712
(3)	CU							10%	41%	41%	55%	55%	60%	55%	90%	88%	309%	100%	100%
(4)	P multiplié (multiplicateur proposé)						m³/jour	37 776	6 479	6 670	4 361	4 361	3 945	4 361	2 145	2 218	555	1 798	1 798
(5)	CU		décembre à février					5%	26%	26%	39%	39%	43%	39%	80%	77%	309%	95%	95%
(6)	Taux d'équilibrage - fonction du CU						¢	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794
(7)	Taux d'équilibrage - unitaire						¢/m³	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007
(8)	Prix d'équilibrage - consommation						\$	236 193	31 256	32 502	17 382	17 382	14 662	17 382	2 875	3 351	-7 539	602	602
(9)	Frais d'ajustement pour livraison non-uniforme						\$	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(10)	Coût d'équilibrage total						\$	236 193	31 256	32 502	17 382	17 382	14 662	17 382	2 875	3 351	-7 539	602	602
(11)	Taux unitaire**						¢/m³	37,791	5,001	5,200	2,781	2,781	2,346	2,781	0,460	0,536	-1,206	0,096	0,096
Selon livraison non uniforme																			
(12)	A						m³/jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712
(13)	P		décembre à février mensuel				m³/jour	16 412	4 139	4 214	3 098	3 098	2 873	3 098	1 900	1 939	555	1 712	1 712
(14)	CU							10%	41%	41%	55%	55%	60%	55%	90%	88%	309%	100%	100%
(15)	P multiplié (multiplicateur proposé)						m³/jour	37 776	6 479	6 670	4 361	4 361	3 945	4 361	2 145	2 218	555	1 798	1 798
(16)	CU		décembre à février					5%	26%	26%	39%	39%	43%	39%	80%	77%	309%	95%	95%
(17)	Taux d'équilibrage - fonction du CU						¢	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794
(18)	Taux d'équilibrage - unitaire						¢/m³	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007
(19)	Prix d'équilibrage - consommation						\$	236 193	31 256	32 502	17 382	17 382	14 662	17 382	2 875	3 351	-7 539	602	602
(20)	Frais d'ajustement pour livraison non-uniforme						\$	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728	3 728
(21)	Coût d'équilibrage total						\$	239 921	34 984	36 230	21 110	21 110	18 390	21 110	6 602	7 078	-3 812	4 330	4 330
(22)	Taux unitaire						¢/m³	38,387	5,597	5,797	3,378	3,378	2,942	3,378	1,056	1,133	-0,610	0,693	0,693

Demande portant sur l'allocation des coûts et la structure tarifaire de Gaz Métro, R-3867-2013

Tableau 4 : Tarification proposée au service d'équilibrage pour tout client qui fournit au distributeur le gaz naturel, mais désire acheter du distributeur le transport servant à acheminer jusqu'au territoire du distributeur le gaz naturel qu'il retire à ses installations – variation du profil de livraison à profil de consommation constant

								Différents profils de livraison							
		jours	Prix du marché (\$/m ³)	Livraison uniforme	Livraison uniforme - 2%	Livraison uniforme + 2%	Consommation uniforme	1	2	3	4	5	6	7	Uniforme
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(5) [*]	(5) ^{**}	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
Juillet	m ³	31	0,1689	53 082	52 021	54 144	53 082	79 623	106 164	51 370	23 116	46 642	43 605	113 014	53 082
Août	m ³	31	0,1459	53 082	52 021	54 144	53 082	79 623	106 164	53 082	26 541	46 642	43 605	13 271	53 082
Septembre	m ³	30	0,1492	51 370	50 342	52 397	51 370	77 055	102 740	51 370	25 685	46 642	43 605	12 842	51 370
Octobre	m ³	31	0,1062	53 082	52 021	54 144	53 082	79 623	106 164	53 082	26 541	46 642	43 605	13 271	53 082
Novembre	m ³	30	0,1254	51 370	50 342	52 397	51 370	77 055	12 842	47 945	23 973	46 642	43 605	11 986	51 370
Décembre	m ³	31	0,1302	53 082	52 021	54 144	53 082	79 623	13 271	53 082	26 541	55 970	58 140	13 271	53 082
Janvier	m ³	31	0,1519	53 082	52 021	54 144	53 082	26 541	13 271	53 082	79 623	55 970	58 140	13 271	53 082
Février	m ³	28	0,1789	47 945	46 986	48 904	47 945	23 973	11 986	51 370	77 055	55 970	58 140	12 842	47 945
Mars	m ³	31	0,2308	53 082	52 021	54 144	53 082	26 541	13 271	53 082	79 623	55 970	58 140	106 164	53 082
Avril	m ³	30	0,1940	51 370	50 342	52 397	51 370	25 685	12 842	51 370	77 055	55 970	58 140	102 740	51 370
Mai	m ³	31	0,1801	53 082	52 021	54 144	53 082	26 541	13 271	53 082	79 623	55 970	58 140	106 164	53 082
Juin	m ³	30	0,1727	51 370	50 342	52 397	51 370	23 116	113 014	53 082	79 623	55 970	58 140	106 164	51 370
			0,1610	625 000			625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000	625 000
Selon livraison non uniforme															
(1)	A						m ³ /jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712
(2)	P	décembre à février					m ³ /jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712
(3)	CU	mensuel						100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
(4)	P multiplié						m ³ /jour	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712	1 712
(5)	CU	décembre à février						100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
(6)	Taux d'équilibrage - fonction du CU						¢	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794	1,794
(7)	Taux d'équilibrage - unitaire						¢/m ³	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007
(8)	Prix d'équilibrage - consommation						\$	41	41	41	41	41	41	41	41
(9)	Frais d'ajustement pour livraison non-uniforme						\$	7 543	9 538	5	459	115	226	609	0
(10)	Coût d'équilibrage total						\$	7 585	9 579	46	501	156	267	650	41
(11)	Taux unitaire						¢/m ³	1,214	1,533	0,007	0,080	0,025	0,043	0,104	0,007