

QUÉBEC
R-3295-94
R-3298-94

RÉGIE DU GAZ NATUREL

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ
MÉTROPOLITAIN (SCGM)

Requérante

Régie de l'énergie
DOSSIER R-3879-2014
DÉPOSÉE EN AUDIENCE Ph.2
Date 04/11/2014
Pièces n° non cotée

ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ (ACIG)

ASSOCIATION CANADIENNE
INDÉPENDANTE DE MARKETING DE
GAZ (CIGMA)

ENTREPRISE DE MARKETING WESTERN
GAZ LIMITÉE (W.G.M.L.)

RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES
SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-
CENTRE (RRSSMC)

Intervenantes

DÉCISION D-94-52

19 octobre 1994

OBJET: Demandes particulières visant un programme permanent de flexibilité tarifaire imputable aux tarifs de la période témoin 1994-1995, un programme de flexibilité tarifaire bi-énergie d'une période de 2 ans et une autorisation spécifique de rabais à un client.

Jean Giroux
Bernard Langevin
Jean-Paul Théorêt

Régisseurs

1. REQUÊTE

La requérante demande spécifiquement à la Régie d'approuver de façon permanente le principe et la formule du programme de flexibilité tarifaire et d'approuver un budget de 16,5 millions à cet effet pour la période du 1^{er} octobre 1994 au 30 septembre 1994.

Le programme de flexibilité tarifaire est un programme de rabais normé, pour une période d'un an, sur les taux de transport et de distribution qui s'adresse à certains clients vulnérables. Ce programme pourrait permettre à la Société en commandite Gaz Métropolitain de réagir rapidement, ponctuellement et temporairement à une situation concurrentielle défavorable qui compromettrait des ventes à court terme.

Elle demande également à la Régie d'approuver un programme de rabais tarifaire d'une durée de 2 ans applicable à la bi-énergie dont le budget est évalué à 3,2 millions.

De plus, le distributeur a demandé par requête particulière du 5 août 1994 l'autorisation d'accorder un rabais de 1,1236 ¢/m³ pour une période de 2 mois à un client dont l'identité devra être conservée confidentielle.

2. PREUVE, POSITION ET PLAIDOIRIES DES PARTIES

2.1 Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM)

2.1.1 Programme permanent de flexibilité tarifaire

Suite à la décision partielle D-94-27 sur le sujet cité en rubrique, les témoins de la requérante ont déclaré que les besoins totaux de rabais tarifaires, à la lumière des hypothèses révisées de la situation concurrentielle, sont estimés pour la prochaine année à 16,5 millions de dollars, dont 6,1 millions pour les tarifs continus (1, 3 et 4) et 10,4 millions pour le tarif interruptible (5).

La requérante propose que les rabais tarifaires soient financés distinctement selon qu'il s'agit de rabais destinés aux clients continus ou interruptibles, de la façon suivante:

- la première tranche de 6,1 millions de dollars, destinée entièrement aux clients en service continu, serait compensée par une augmentation équivalente des taux de transport et de distribution des tarifs 1, 3 et 4. L'augmentation tarifaire ne serait requise que la première année d'implantation;
- la seconde tranche de 10,4 millions de dollars, c'est-à-dire le montant de la flexibilité requise pour les clients du tarif interruptible serait en partie (pour 1,3 million de dollars) financé par une augmentation de 2% de l'ensemble du tarif interruptible dès le 1^{er} octobre 1994, le solde (9,1 millions de dollars) étant imputé à un compte de frais reportés à être récupéré ultérieurement de l'ensemble des clients interruptibles à un moment où la situation concurrentielle serait plus favorable.

SCGM propose de fixer au compte de frais reportés (incluant la rémunération du compte) un plafond absolu correspondant à 25% des revenus TD annuels projetés en service interruptible, soit approximativement 15 millions de dollars.

Selon la requérante, si le compte est déficitaire de plus de 15 millions, ce sont les autres tarifs qui devraient contribuer. Si le compte est excédentaire de plus de 15 millions, il pourrait y avoir une contribution du Tarif 5 vers les autres tarifs.

Par ailleurs, que le compte de frais reportés soit déficitaire ou excédentaire, les sommes accumulées dans ce compte devraient être amorties sur une période maximum de 5 ans à compter de la cinquième année suivant leur inclusion dans le compte. Aucune somme ne pourrait donc y être maintenue sur une période excédant 10 ans.

Dans sa plaidoirie, le procureur de SCGM, M^e Lassonde rappelle que le principe de la flexibilité tarifaire a été reconnu par la Régie dans sa décision partielle D-94-27 et que cette flexibilité est dans l'intérêt de l'ensemble des consommateurs de gaz naturel, puisqu'elle pourrait prévenir une hausse tarifaire.

Quant à la recommandation de l'ACIG pour que les coûts de ce programme soient à la charge des sociétaires, M^e Lassonde soumet que dans le système réglementaire actuel, une telle solution n'est pas équitable. Le sociétaire ne peut faire plus qu'un rendement autorisé pour compenser ses pertes, alors que dans l'industrie non réglementée, les bonnes années compensent les mauvaises.

Pour soutenir une telle approche, il faudrait que la Régie puisse permettre à SCGM de compenser ses pertes ultérieurement ce qui est difficilement envisageable puisque les tarifs devront toujours refléter le coût de service et un rendement raisonnable sur les investissements. Dans un tel contexte, force est de constater que les chances de réaliser un rendement supérieur au rendement autorisé sont restreintes et n'offrent aucune garantie que l'entreprise pourra compenser les pertes, de mentionner M^e Lassonde.

Par ailleurs, il rappelle que SCGM propose d'accorder des rabais dans le but d'éviter de voir ses ventes diminuer et son coût de service augmenter pour l'ensemble des consommateurs.

À cet égard, M^e Lassonde soumet que la proposition de SCGM de faire assumer par l'ensemble des consommateurs, en 1994-1995, une partie des rabais requis pour préserver les ventes, n'est pas indûment discriminatoire, puisque les rabais ne seront pas accordés de façon arbitraire mais dans le cadre d'un programme, à l'intérieur de normes et sous surveillance de la Régie.

Selon le procureur de la requérante, la formule proposée pour le financement de ce programme est raisonnable puisqu'elle évitera de frustrer les clients captifs en service continu qui feraient les frais de la flexibilité tarifaire sans pouvoir jouir, comme les clients interruptibles, d'autres opportunités. Cette façon de procéder permet également de réduire au minimum les hausses tarifaires autrement supportées par l'ensemble des clients, de conclure M^c Lassonde.

2.1.2 Programme bi-énergie

La requérante soumet que l'annonce par Hydro-Québec de la réduction de 25% de ses tarifs applicable aux clients des marchés commercial, institutionnel et industriel (CII), faisant passer le taux unitaire de 3,23 ¢/Kwh à 2,42 ¢/Kwh du 1^{er} octobre 1994 au 30 septembre 1996, combinée à la réduction du nombre d'heures d'interruption qui pourrait n'atteindre que vingt-cinq heures par année, affecte la position concurrentielle du gaz naturel et l'amène à proposer une modification à son propre supplément en service de pointe.

SCGM propose en effet d'augmenter le supplément pour service de pointe applicable aux marchés commercial, institutionnel et industriel de 60 ¢/m³ à un supplément maximal de 2,50 \$/m³ et ce, en tenant compte du coefficient d'utilisation réel du gaz naturel par chacun des clients et leurs coûts relatifs. Selon la requérante, le principal avantage du nouveau supplément serait de contribuer à préserver les ventes de gaz naturel de la clientèle bi-énergie.

Cependant, compte tenu du taux unitaire très bas de 2,42 ¢/Kwh, il demeure plus avantageux pour le client, dans certains cas, d'utiliser l'électricité sur une base régulière et le gaz naturel durant les périodes de pointe même s'il doit payer un supplément à SCGM pouvant atteindre 2,50 \$/m³ lorsque le nombre d'heures d'interruption décrété par Hydro-Québec atteint le niveau de vingt-cinq heures annuellement.

À la pièce GMi-9 document 1, SCGM démontre que la seule utilisation du nouveau supplément de pointe sera insuffisante pour ne pas perdre sa clientèle bi-énergie. Elle allègue qu'à cet effet, des consommateurs n'ayant pas signé de contrats et ayant une consommation annuelle de 35 000 m³ à 150 000 m³ sont à risques puisque leurs coûts d'énergie seraient plus faibles en bi-énergie électricité de 10,4% pour les 50 000 m³/an et de 5,6% pour les 150 000 m³/an par rapport à une utilisation gaz à 100%.

Pour 1995, la perte de ces clients représenterait une baisse de volume de 1,9 Bcf et une perte de 8,5 millions des revenus transport et distribution, selon SCGM.

Le coût associé à l'octroi de ces rabais au cours de la première année d'application serait de 1,35 million \$ et viserait les 847 clients bi-énergie gaz, libres de toutes attaches contractuelles avec SCGM qui consomment moins de 250 10³m³ par année.

Pour 1996, SCGM a identifié 1 051 clients pour des volumes à risque de 2,41 Bcf et des revenus TD de 10,8 millions \$. La valeur des rabais octroyés passerait de 1,35 million \$ en 1995 à 1,7 million \$ en 1996. Ces scénarios de coût de rabais sont basés, selon SCGM, sur le prix de la

matière première gaz établi à 2,20 \$/GJ.

Dans la pièce GMi-18 document 4.19 (R-3298-94), SCGM informe la Régie que, dans le cas d'un scénario du prix du gaz à 1,90 \$/GJ la valeur des rabais requis serait de 0,71 million \$ en 1995 et de 0,87 million \$ en 1996. Elle propose que les coûts de ces rabais soient accumulés dans un compte de frais reportés qui serait annulé par une augmentation équivalente des taux TD l'année subséquente.

Pour couvrir le volet bi-énergie, SCGM suggère de modifier le texte proposé dans le cadre du programme de la flexibilité tarifaire (GMi-9 document 1, page 5, cause R-3295-94) pour retirer la référence à la durée maximale de 12 mois. Ainsi, le texte se lirait comme suit:

«Le distributeur et le client peuvent convenir dans les limites du programme de flexibilité tarifaire disponible sur demande, si la situation concurrentielle le requiert, d'un pourcentage de réduction applicable à ces taux unitaires.»

2.1.3 Autorisation spécifique de rabais à un client

La requérante soumet que l'autorisation spécifique de rabais demandée dans sa requête du 5 août 1994 sera applicable au tarif de transport et distribution en service interruptible (Tarif 5.8) et, qu'elle a utilisé la formule du programme permanent de flexibilité tarifaire partiellement autorisée dans la décision D-94-27.

2.2 Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG)

Le témoin de l'ACIG, monsieur Peter Milne, reconnaît que la position concurrentielle du gaz naturel s'est détériorée depuis le milieu de l'année 1993.

Toutefois, soumet le témoin, même si tous les distributeurs du Canada se trouvent confrontés à cette situation, seule SCGM croit qu'il est nécessaire de compromettre l'intégrité de ses tarifs et d'offrir des rabais sur les taux de transport et distribution afin de prévenir qu'une partie significative de sa clientèle vulnérable consomme du mazout.

Selon lui, la solution proposée du distributeur ne va pas au coeur du problème. C'est une solution à court terme basée sur l'espoir d'une amélioration future de la position concurrentielle du gaz. Toutefois, si le contexte actuel perdure ou empire, la situation de SCGM deviendra encore plus difficile et plus précaire qu'elle ne l'est actuellement. Davantage de rabais seront requis et, partant, des augmentations de tarifs encore plus élevées devront être imposées à un bassin restreint de consommateurs, mentionne-t-il.

Les coûts en capital élevés de SCGM et l'interfinancement dont bénéficie la clientèle résidentielle résultent en des tarifs industriels de distribution du gaz naturel bien plus élevés au Québec, mentionne le témoin et, c'est pourquoi SCGM éprouve des difficultés à compétitionner contre les

produits pétroliers.

Selon lui, toute solution à long terme en vue de rétablir la compétitivité de SCGM doit s'attaquer à ses coûts de capital élevés, toutefois cela ne peut se faire qu'après une analyse en profondeur, admet-il.

Néanmoins, vu le caractère pressant des problèmes de SCGM et les conséquences potentiellement graves à la fois pour la clientèle et les sociétaires, il faut une alternative à court terme à la proposition de la requérante, affirme-t-il.

Selon monsieur Milne, les éléments-clés de cette alternative seraient les suivants:

- permettre au distributeur de négocier tout rabais qui lui semble nécessaire afin de retenir un client. Ce programme devrait démarrer immédiatement et englober la période de juin 1994 à septembre 1995. Néanmoins, le témoin soumet que seuls un ou deux paramètres de la formule de rabais proposée par SCGM peuvent être déterminés avec une certaine précision;
- le financement de tous les rabais serait à la charge des sociétaires. Il ne devrait y avoir ni compte de frais reportés ni augmentation de tarif en 1994-1995;
- les détails et le bien-fondé de chaque rabais consenti à un consommateur seraient communiqués à la Régie.

Selon monsieur Milne, à court terme, cette approche viole les principes reconnus de tarification en tolérant la discrimination. Cependant, en tant que solution à court terme, la discrimination implicite dans les rabais réduira la baisse des ventes au Québec. À long terme, les consommateurs et les sociétaires en tireront des bénéfices.

Dans sa plaidoirie, le procureur de l'ACIG, M^e Guy Sarault, rappelle les propos qu'il a tenus lors des audiences du 23 juin dernier sur le programme de flexibilité tarifaire demandé par SCGM.

Suite à la mise à jour des besoins financiers prévus par SCGM pour ce programme, M^e Sarault rappelle que les besoins de ce programme ont chuté de moitié en l'espace de quelques mois, seulement en raison de l'évolution de la position concurrentielle du gaz naturel par rapport au mazout.

À son avis, ceci en dit long sur la volatilité des prix relatifs du gaz et du pétrole et sur la difficulté, voire même le danger d'établir une enveloppe budgétaire fixe pour un programme tout aussi exceptionnel.

Il souligne à cet égard que si la Régie avait accueilli la requête de SCGM, telle que proposée en avril 1994, des augmentations tarifaires supplémentaires de l'ordre de 18,3 millions \$ auraient été imposées à l'ensemble de la clientèle alors même que les prévisions d'aujourd'hui nous démontrent que ce budget aurait été nettement excessif par rapport aux besoins véritables du programme.

Compte tenu de la volatilité de la situation concurrentielle et, si le passé est garant de l'avenir, il devrait être évident que le nouveau budget proposé par SCGM est purement prévisionnel et aléatoire et que, par voie de conséquence, les augmentations tarifaires supplémentaires de 7,6 millions \$ proposées pour 1994-1995 le sont tout autant, déclare M^e Sarault.

Selon lui, il ne faut pas perdre de vue également que l'imposition immédiate d'augmentations totalisant 7,6 millions \$ pour financer le programme de flexibilité tarifaire aura pour effet d'exacerber davantage la discrimination entre les clients dits «captifs» et ceux qui auront droit à des rabais en vertu du programme. En effet, non seulement les clients dits captifs n'auront pas droit au traitement de faveur offert aux autres, mais ils se verront imposer dès le 1^{er} octobre des augmentations non négligeables pour financer ces rabais, mentionne-t-il.

De l'avis du procureur de l'ACIG, c'est essentiellement par l'imposition à l'actionnaire de la totalité ou, à tout le moins, d'une partie du fardeau financier du programme de flexibilité qu'on pourra s'assurer que celui-ci sera utilisé à son strict minimum, seulement lorsque nécessaire, et que, par ailleurs, aucune surcharge additionnelle ne sera imposée à l'ensemble des usagers qui paient déjà des tarifs très élevés.

À cet égard, compte tenu que les chiffres réels des rabais requis ne seront connus qu'après le vécu de l'année-témoin 1994-1995, l'ACIG n'a pas d'objection à ce que tous les rabais, sans exception, soient comptabilisés dans un compte de frais reportés dont le mode de disposition et le partage entre les actionnaires et les abonnés pourront être décidés par la Régie lors de l'audience de fermeture de livres pour l'année 1994-1995, de conclure M^e Sarault.

2.3 Association canadienne indépendante de marketing de gaz (CIGMA)

Selon cette intervenante, la preuve de SCGM dénote ou bien un manque de compréhension globale du problème, ou que le distributeur:

- adopte une vue très simpliste de l'environnement concurrentiel entre le gaz naturel et les combustibles alternatifs dans la province de Québec, particulièrement en ce qui concerne le mazout résiduel;
- a failli à la tâche d'investiguer, de façon appropriée, soit le nombre de clients, soit les volumes de gaz naturel qui risquent réellement d'être perdus au mazout résiduel;
- a failli à la tâche d'investiguer, de façon appropriée, l'effet que les rabais sur le taux de transport et distribution auraient sur le marché québécois; et
- a calculé de manière incorrecte l'étendue de la compétition et le quantum des rabais tarifaires nécessaires afin de répondre à cet environnement, même si on devait conclure que ces rabais étaient la réponse appropriée.

Par ailleurs, selon un témoin de CIGMA, monsieur Bruce Stewart, si SCGM perdait les volumes de gaz susceptibles d'être convertis au mazout no 6, les raffineries n'auraient pas la capacité de produire une quantité équivalente de mazout no 6 et, de plus, elles ne seraient probablement pas intéressées à le faire.

Quant au témoin Michael O'Reilly, il souligne que, pour l'avenir, on se retrouve en présence de deux scénarios:

- celui d'une compétition gaz/gaz et celui d'une demande accrue provenant du marché américain où il est difficile de conclure que les prix du gaz naturel vont chuter et que sa compétitivité s'améliorera;
- celui où les marchés du pétrole et du gaz naturel sont confrontés l'un et l'autre à une incertitude croissante et où l'avenir de la concurrence entre le gaz naturel et le mazout résiduel sera influencé par des facteurs propres à chaque commodité, la Régie devant être prudente face à toute méthodologie qui se base sur le maintien de rapports basés sur des données historiques.

À cet effet, CIGMA soumet qu'après révision des calculs soumis par SCGM, les rabais requis seraient de l'ordre de 2,4 millions de dollars si on tient compte du caractère saisonnier.

Par ailleurs, l'intervenante déclare que six des huit variables de la formule font appel au jugement. Nul, sinon le client auquel le rabais est donné, ne saura jamais si le rabais était raisonnable ou trop généreux.

De plus, le représentant des ventes du distributeur a un intérêt pécuniaire personnel à conserver des volumes et, avec un budget pré-autorisé plus que suffisant pour parvenir à ses fins, il sera tenté d'être quelque peu généreux, mentionne l'intervenante.

Selon CIGMA, ce serait une situation inacceptable si deux clients ayant les mêmes besoins devaient avoir des tarifs distincts à cause d'une différence dans leur savoir-faire, leur volonté de dénaturer les faits ou leur relation avec le représentant des ventes du distributeur.

CIGMA soumet qu'un processus de détermination des tarifs qui donne lieu à de telles iniquités ne doit pas être permis par un organisme de réglementation économique. Les tarifs doivent être publics, publiés et accessibles au lieu d'être négociés par SCGM indépendamment de la Régie.

Il semble que, hormis une baisse appréciable de tous les tarifs interruptibles, l'octroi de rabais discriminatoires deviendra un besoin perpétuel et l'effort requis des autres clients ne sera pas en définitive temporaire. Les clients favorisés par les rabais ne seront jamais à nouveau convertis en des utilisateurs loyaux et fidèles du gaz naturel. CIGMA se demande si tout cet exercice n'est pas autodestructeur.

De plus, CIGMA soumet que l'imputation des coûts de ces rabais, tel que proposé par SCGM, ne respecte pas le principe de causalité, est inéquitable vis-à-vis certains abonnés et pourrait même être illégal.

Enfin CIGMA soumet que SCGM devrait évaluer les actifs faisant partie de sa base de tarification, disposer des actifs non productifs ou encourager une utilisation plus efficace de tels actifs et, si nécessaire, procéder à une radiation d'actifs pour ramener sa base des coûts à un niveau plus conforme à la réalité de son marché.

Par ailleurs, le procureur de CIGMA, M^e Pierre Tourigny, rappelle la preuve que sa cliente a faite dans ce dossier avant la décision D-94-27. Il rappelle également que CIGMA était et est toujours opposée à un programme de flexibilité tarifaire permanent pour les raisons suivantes:

- la preuve de SCGM n'a pas fait la démonstration que le besoin réel de ce programme existe. Il rappelle à cet égard le témoignage de monsieur Stewart à l'effet que le marché des huiles ne pouvait répondre rapidement à une demande accrue d'huile;
- CIGMA ne croit pas que la formule suggérée puisse tenir compte de la dynamique du marché;
- la formule est inéquitable, discriminatoire et le pourcentage de rabais maximum est énorme;
- ce programme de flexibilité est une arme dangereuse dans les mains d'un distributeur qui devient carrément un concurrent de CIGMA dans le marché;
- compte tenu de la latitude de la négociation, la formule devient complètement incontrôlable par la Régie car le tarif est arrêté pour chaque client en vertu d'une négociation où les plus avisés s'en tireront mieux que les plus naïfs;
- cela constitue un changement fondamental des politiques tarifaires et crée deux classes d'abonnés, soit les anciens et les nouveaux;
- la méthode de recouvrement de ce programme soulève des craintes quant aux possibilités réelles de recouvrer les montants que l'on reporte au Tarif 5 et les effets à long terme de l'inflation de la base de tarification si année après année, on crée des comptes de frais reportés;
- la méthode proposée n'est qu'un artifice pour rendre concurrentiels des tarifs qui ne le sont plus et crée une situation où on a de moins en moins de payeurs de tarif régulier et, de plus en plus de gens qui obtiennent des rabais.

2.4 Entreprise de marketing Western gaz limitée (W.G.M.L.)

Le procureur de cette intervenante, M^e Leclerc, souligne que sa cliente reconnaît d'emblée que l'octroi à un ou plusieurs clients de rabais sur les tarifs peut, dans certaines circonstances, s'avérer dans l'intérêt de l'ensemble de la clientèle.

Selon lui, il en est ainsi à chaque fois que de tels rabais ont pour effet d'assurer le maintien sur le réseau de certains volumes de gaz qui autrement seraient perdus, pourvu que, les revenus générés

par ces volumes soient supérieurs aux rabais accordés.

Néanmoins, il est manifeste que l'octroi de rabais à certains, et non à l'ensemble des clients utilisant un service, contrevient au principe du traitement uniforme de la clientèle, de souligner M^e Leclerc. La seule façon, à son avis, de résoudre ce conflit est d'assurer que l'octroi de ce genre de rabais soit toujours considéré par la Régie comme étant une situation d'exception devant être surveillée de près afin d'atténuer le plus possible les effets néfastes pouvant en découler.

À cet égard, il soumet que l'octroi de rabais aux seuls clients dits vulnérables constitue un incitatif puissant pour les autres clients, qui sont appelés à en assumer le coût, de se placer à l'avenir dans une situation analogue afin de profiter eux aussi du rabais et de le faire payer par les autres utilisateurs. Un tel développement aurait un impact désastreux pour l'ensemble de la clientèle, en ce que le problème ayant engendré la nécessité d'octroyer le rabais, serait amplifié au cours des années subséquentes, souligne-t-il.

Selon M^e Leclerc, la Régie doit tenir compte que l'inclusion immédiate dans les tarifs, en tout ou en partie, des sommes devant être versées à titre de rabais ne fera qu'aggraver le risque que la situation décrite ci-devant ne se produise.

De plus, il soutient que l'inclusion immédiate des rabais dans les tarifs est d'autant plus difficile à justifier dans un contexte où la situation les ayant rendus nécessaires est perçue comme étant de courte durée.

Selon lui, il serait préférable dans ce contexte d'attendre que la situation soit rétablie avant de déterminer qui doit en payer le coût plutôt que d'en imposer immédiatement le fardeau à certains utilisateurs déjà bien chargés. Il serait même souhaitable, advenant que la situation concurrentielle du gaz se rétablisse suffisamment, de faire en sorte que les rabais soient supportés entièrement par ceux qui en ont bénéficié.

Par ailleurs, advenant que la situation ne se rétablisse pas suffisamment, le fardeau pourrait alors être partagé entre ceux qui ont bénéficié du rabais et les autres, ce qui serait nettement plus équitable que de les faire supporter entièrement et immédiatement par ces autres utilisateurs.

De plus, tenant compte de l'évolution de la situation au cours des deux derniers mois, il n'est certes pas déraisonnable de penser que l'enveloppe budgétaire requise pourrait fondre encore considérablement au cours des prochains mois. Alors pourquoi imposer à l'avance une charge additionnelle qui peut en fin de compte s'avérer tout à fait inutile.

En conclusion, M^e Leclerc recommande à la Régie quelque soit l'enveloppe budgétaire qui sera approuvée, que tous les rabais accordés soient comptabilisés dans un compte de report dont le solde serait traité et analysé dans le cadre d'une prochaine cause tarifaire, que la décision de la Régie soit accompagnée d'une ordonnance enjoignant à SCGM de lui soumettre un rapport complet sur tous les dossiers afin de vérifier l'application intégrale de la formule qui sera approuvée par la Régie et d'établir, par conséquent, le montant définitif devant être traité dans une prochaine cause.

3. CONCLUSIONS DE LA RÉGIE

3.1 Programme de flexibilité tarifaire

La Régie considère qu'il est nécessaire d'accorder une certaine flexibilité tarifaire au distributeur.

En effet, la position concurrentielle du gaz naturel vis-à-vis les autres formes d'énergie subit de grandes variations depuis quelques années, et la Régie est d'opinion qu'il faut accorder au distributeur les outils nécessaires pour agir rapidement lorsque ses volumes sont menacés.

Cette flexibilité, selon la Régie, est dans l'intérêt de l'ensemble des consommateurs de gaz naturel puisqu'elle pourrait prévenir une hausse tarifaire qui, selon les pertes de volume appréhendées, pourrait s'avérer difficile à supporter pour les abonnés.

Néanmoins, la requérante n'a pas fait la preuve, à la satisfaction de la Régie, de la nécessité d'approuver de façon permanente la formule de son programme de rabais sur les tarifs de transport et de distribution. En effet, bien que la formule proposée semble être un compromis acceptable dans les circonstances actuelles, elle pourrait être modifiée s'il apparaissait nécessaire de la reconduire pour une autre année.

Par ailleurs, même si la Régie approuve une enveloppe budgétaire maximale de 16,5 millions, la très grande volatilité des prix de l'huile et du gaz naturel que nous connaissons depuis le début de 1994, démontre clairement qu'il est difficile de prévoir le montant exact de l'enveloppe budgétaire nécessaire au distributeur pour protéger ses volumes de gaz.

C'est donc là, selon l'avis de la Régie, un facteur important qui milite en faveur de reporter à la fermeture des livres 1994-1995 du distributeur, sa décision quant à l'opportunité d'imputation à l'entreprise de gaz d'une partie des coûts du programme de flexibilité tarifaire.

Par ailleurs, si la preuve était alors démontrée à la satisfaction de la Régie qu'une gestion rigoureuse de ce programme par le distributeur a permis de conserver les volumes dits vulnérables et à des coûts minimums, la Régie pourrait disposer de ces coûts et de leur répartition dans les tarifs selon la formule qui sera alors jugée appropriée.

Cette façon de procéder est, selon l'opinion de la Régie, plus équitable envers les abonnés qui auraient à subir une hausse de tarifs dès le 1^{er} octobre 1994 pour des sommes qui pourraient ne pas être versées par le distributeur si la situation concurrentielle s'améliorait.

À cet égard, la Régie demande au distributeur de prendre tous les moyens nécessaires afin de s'assurer que son personnel qui a l'autorité d'accorder des rabais aux abonnés, le fasse avec discernement et parcimonie en n'offrant que le taux de rabais minimum nécessaire pour maintenir ces abonnés au gaz naturel.

À cet effet, le distributeur devra soumettre un rapport trimestriel détaillé sur les rabais accordés par

catégories de consommateurs selon les tarifs 1, 3, 4 et 5 et l'application de la formule utilisée dans chaque cas, ainsi qu'un rapport cumulatif et complet à la fermeture des livres 1994-1995 démontrant les montants définitifs accordés en rabais par catégories de consommateurs en vertu du programme de flexibilité tarifaire approuvé.

La Régie reconnaît que permettre des rabais à certains abonnés dits vulnérables représente une certaine forme de discrimination particulièrement face aux abonnés qui par leur engagement à long terme n'y ont pas droit. Néanmoins, la Régie ne considère pas que c'est là une discrimination indue.

Au contraire, la Régie est d'avis que de ne pas permettre ces rabais risquerait d'être préjudiciable à l'ensemble des abonnés puisqu'il pourrait en résulter des augmentations tarifaires insupportables pour ceux-ci.

Par ailleurs, la Régie, dans la présente décision, ne traite pas de certaines causes qui font en sorte que la compétitivité du gaz naturel dans la franchise du distributeur semble plus difficile que celle des autres distributeurs canadiens. La Régie traitera de ce sujet dans sa décision finale de la cause tarifaire, puisque dans le présent dossier, elle traite d'une demande spécifique face à une situation ponctuelle.

3.2 Programme de rabais bi-énergie

La Régie est d'avis que le distributeur doit avoir les outils nécessaires pour protéger ses volumes de gaz naturel face à l'offensive menée par Hydro-Québec qui offre des rabais de l'ordre de 25% aux clients en bi-énergie des marchés commercial, institutionnel et industriel, et ce pour une période de 2 ans.

Heureusement, il semble que la baisse récente du prix du gaz naturel va permettre au distributeur de faire face à cette compétition à des coûts moins élevés que prévus.

À cet égard, la Régie approuve le supplément pouvant atteindre jusqu'à 2,50 \$/m³ pour les périodes de pointe et approuve l'octroi des rabais nécessaires à couvrir le différentiel de coût entre l'utilisation du gaz naturel à 100% et l'utilisation du gaz naturel en mode bi-énergie pour une période de 25 heures.

Ces rabais pourront couvrir une période de 2 ans à compter du 1^{er} octobre 1994, soit la période des rabais offerts par Hydro-Québec.

La Régie accepte que les rabais consentis soient imputés dans un compte de frais reportés dont elle disposera à la fermeture des livres de 1994-1995 et 1995-1996.

Le distributeur devra soumettre un rapport complet à chacune des causes de fermetures des livres mentionnées ci-haut démontrant les rabais accordés par catégories de consommateurs au Tarif 1.

Quant au texte des tarifs, la Régie est d'avis que la requérante doit maintenir le texte des articles 3.4,

3.6 et 3.8 respectivement des tarifs 1, 3, 4 et 5 (rabais tarifaires) qu'elle a soumis dans sa version du 25 août 1994 à la pièce GMi-19 document 3.

Pour couvrir le volet bi-énergie, la Régie demande à la requérante de lui soumettre un texte qui sera intégré à l'article 3.3 du Tarif 1 et qui reflétera le programme de rabais approuvé ainsi que la période couverte par ledit programme.

3.3 Autorisation spécifique de rabais à un client

La Régie est satisfaite de la preuve documentaire et testimoniale à l'appui de cette demande du distributeur.

Comme demandé par le distributeur (allégué 10 de la requête) le nom du client divulgué confidentiellement à la Régie par la lettre de transmission de ladite requête et dont aucune partie n'a eu copie, selon le procureur du distributeur, sera conservé confidentiel au greffe de la Régie et selon le calendrier de conservation que le distributeur devra préciser.

4. DÉCISION

Les conclusions précédemment exprimées font partie intégrante de la présente décision.

POUR CES MOTIFS, LA RÉGIE DU GAZ NATUREL:

APPROUVE le principe de flexibilité tarifaire;

AUTORISE l'utilisation de la formule et des critères d'éligibilité prévus dans le programme de flexibilité tarifaire en vue de rabais sur les tarifs de transport et distribution pour une période d'un an à compter du 1^{er} octobre 1994;

LIMITE les rabais qui pourront être consentis sur les tarifs de transport et distribution à 85% des tarifs en vigueur pour l'année 1994-1995;

AUTORISE, si nécessaire, une enveloppe budgétaire maximale de 16,5 millions pour une période d'un an à compter du 1^{er} octobre 1994, pour l'octroi de rabais aux clients jugés vulnérables;

ORDONNE au distributeur de comptabiliser dans un compte de frais reportés les montants des rabais accordés dans le cadre de ce programme;

ORDONNE au distributeur de lui soumettre un rapport trimestriel, tel que formulé dans ses conclusions;

ORDONNE au distributeur de lui soumettre un rapport cumulatif et complet à la fermeture des livres 1994-1995, tel que formulé dans ses conclusions;

AUTORISE le programme de rabais pour la clientèle en bi-énergie tel que formulé dans ses conclusions;

APPROUVE le supplément pour le service de pointe tel que proposé;

MODIFIE le texte des tarifs pour couvrir le volet bi-énergie, tel que formulé dans ses conclusions;

ORDONNE au distributeur de comptabiliser dans un compte de frais reportés les montants des rabais accordés dans le cadre du programme de rabais bi-énergie;

ORDONNE au distributeur de lui soumettre un rapport détaillé d'utilisation de ce programme aux fermetures des livres de 1994-1995 et 1995-1996, tel que formulé dans ses conclusions;

AUTORISE le rabais spécifique au client visé, tel que formulé dans ses conclusions;

FRAIS À SUIVRE.

Montréal, le 19 octobre 1994

Jean Giroux

Bernard Langevin

Jean-Paul Théorêt
Régisseurs