

C A N A D A
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL
N^o : R-3990-2016

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

FÉDÉRATION CANADIENNE DE
L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE

Intervenante

et

GAZIFÈRE INC.

Demandeur

**PLAN D'ARGUMENTATION DE L'INTERVENANTE FÉDÉRATION CANADIENNE
DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE**

DOSSIER R-3990-2016

I. INTRODUCTION

1. Le présent dossier porte sur la Demande relative à l'évaluation du mécanisme incitatif de Gazifère en vue de son renouvellement à compter du 1^{er} janvier 2019.
2. Le 16 décembre 2016, Gazifère déposait sa preuve en chef.
3. Le 14 mars 2017, Gazifère déposait ses réponses aux demandes de renseignements.
4. Le 28 mars 2017, la FCEI déposait sa preuve.
5. Le 21 avril 2017, la FCEI déposait sa réponse à la demande de renseignements de Gazifère.
6. Le 5 mai 2017, Gazifère déposait son argumentation écrite.
7. La FCEI a pris connaissance de l'argumentation de Gazifère. Elle répond ci-après à certains éléments ciblés de cette argumentation.

II. CADRE D'ÉVALUATION DU MÉCANISME

8. Aux paragraphes 24 à 27 de son argumentation, Gazifère propose une interprétation de la position de la FCEI selon laquelle la mise en place d'un mécanisme incitatif ne vise que la réalisation de gain d'efficacité et que la part des excédents de rendement auxquels pourrait avoir droit l'entreprise ne pourrait être liée à d'autres facteurs, tels que des écarts de volume.
9. La FCEI soumet respectueusement que cette interprétation ne reflète par sa position. Selon la FCEI, la mise en place d'un mécanisme incitatif vise la recherche d'efficacité et un partage équitable de celle-ci. Cette efficacité peut notamment provenir d'un contrôle des coûts ou d'une croissance des revenus.
10. Il va de soi que dans le cadre de l'application d'un mécanisme incitatif, divers facteurs hors du contrôle de l'entreprise peuvent affecter les coûts et les revenus et par conséquent, les excédents de rendements soumis au partage. La FCEI estime que, lorsqu'il est possible de le faire, l'exclusion de ces éléments de la formule permet de favoriser l'atteinte de l'objectif d'équité visé par le mécanisme.
11. Il existe une distinction importante entre la croissance des volumes résultant des actions de Gazifère et les écarts de prévision des ventes. Selon la FCEI, il est justifié de favoriser les premiers, mais pas les seconds. En effet, les efforts de Gazifère pour augmenter ses ventes sont entièrement reflétés dans les résultats réels.
12. De plus, les ventes réelles sont davantage cohérentes avec les coûts réels. Par exemple lorsque les ajouts réels de clients diffèrent des ajouts prévus.

III. IMPACT DES AJOUTS DE CLIENTS

13. Aux paragraphes 74 à 93 de son argumentation, Gazifère remet en question la validité de l'analyse de la FCEI quant à l'impact des ajouts de clients sur l'excédent de rendement dégagé par Gazifère lors du deuxième terme de son mécanisme. Gazifère avance à cet effet deux arguments.
14. La FCEI commente ci-après les arguments soulevés par Gazifère.
15. Tout d'abord, Gazifère mentionne que l'analyse de la FCEI ne prend pas en compte les différents types de clients qui sont considérés dans le plan de développement.¹
16. La FCEI ne conteste pas que son analyse ne fait pas la distinction entre les types de clients. Cela dit, elle estime que cet élément n'affecte que marginalement son analyse compte tenu de la forte prépondérance des clients résidentiels dans le plan de développement.
17. Ensuite, Gazifère affirme que les plans de développement de Gazifère incluent deux types de coûts, soit ceux associés à l'ajout de clients et ceux associés aux projets de renforcement de réseau.²

¹ B-0027, Argumentation de Gazifère inc., paragraphe 84.

18. Elle soutient que la FCEI n'a pas tenu compte de cette distinction ce qui selon elle invalide l'analyse de la FCEI.
19. De plus, Gazifère affirme qu'il n'y a pas de lien direct sur une base annuelle entre les ajouts de clients et ces coûts de renforcement.
20. La FCEI soutient avec égard que, dans la mesure où les renforcements sont liés aux ajouts de clients (ce qui doit être le cas puisqu'ils sont inclus à l'analyse de rentabilité), il est raisonnable de supposer que des ajouts de clients plus importants induiraient une croissance des coûts de renforcement proportionnellement plus importante.
21. Il se peut effectivement que des variations annuelles des investissements en renforcement de réseau affectent les résultats obtenus par la FCEI. Toutefois, la FCEI soutient que les résultats présentés dans sa preuve reflètent un impact moyen sur plusieurs années.³ Ainsi, l'effet des variations annuelles devrait en être substantiellement amoindri.
22. De plus, la stabilité du revenu requis par client en développement de réseau⁴ suggère que les coûts de renforcement représentent une faible proportion des coûts moyens d'ajout de client et n'entraînent pas de variations annuelles marquées.
23. La FCEI estime donc que les résultats de son analyse sont valides et devraient être pris en compte par la Régie.

CONCLUSION

24. En ce qui concerne les autres éléments abordés dans le cadre de l'argumentation de Gazifère et qui ne sont pas discutés dans la présente argumentation, la FCEI s'en remet à la preuve de son analyste.
25. Ceci conclut l'exposé des éléments sur lesquels la FCEI souhaitait attirer l'attention de la Régie.

Montréal, 10 mai 2017

(s) Fasken Martineau DuMoulin

FASKEN MARTINEAU DuMOULIN LLP
Procureur de l'intervenante, la Fédération
canadienne de l'entreprise indépendante

² B-0027, Argumentation de Gazifère inc., paragraphe 86.

³ C-FCEI-0007, p. 7

⁴ C-FCEI-0009, Annexe, variable e. Le revenu requis de distribution moyen par client est de 567\$ en 2006, 556\$ en 2007, 518\$ en 2008, 552\$ en 2009, 557\$ en 2010, 541\$ en 2011, 565\$ en 2012, 547\$ en 2013, 538\$ en 2014 et 618\$ en 2015,