

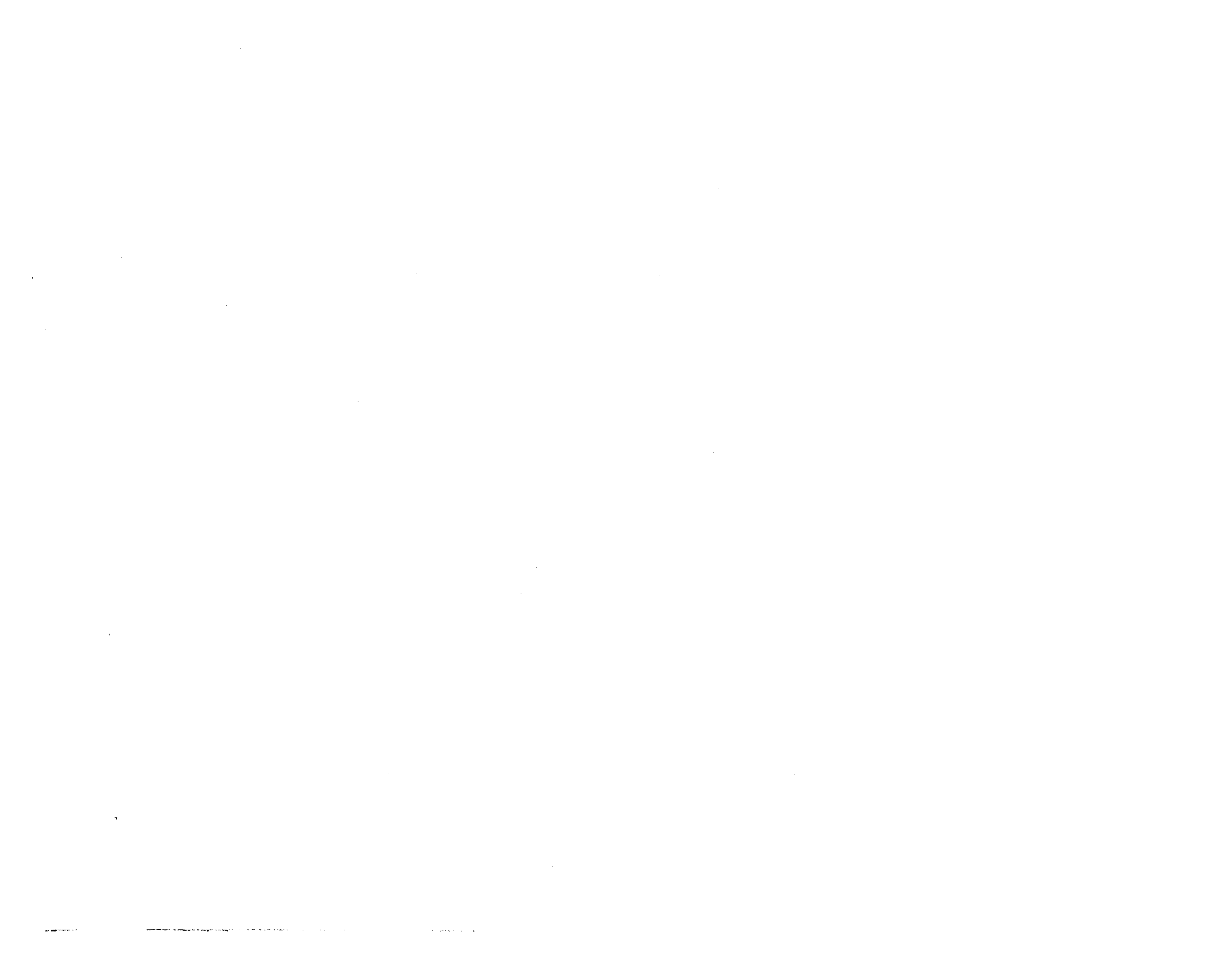
Régie de l'électricité et du gaz
Province de Québec

Requête R-3104-86

GAZ METROPOLITAIN, INC.
Requérante

Requête modifiée en date du 12
juin 1987 pour obtenir une
augmentation des taux couvrant
les besoins de la période témoin
1986-1987 en vertu des articles
25, 27 et 28 de la Loi sur la
Régie de l'électricité et du gaz
(L.R.Q., chap. R-6).
PHASE II (PERMANENTE)

Ordonnance G-470 (finale)
Emise le 14 juin 1988:



REGIE DE L'ELECTRICITE ET DU GAZ

ORDONNANCE G-470 FINALE

REQUETE R-3104-87

GAZ METROPOLITAIN, INC.,
corporation dûment constituée,
ayant son siège social dans les
cité et district de Montréal,

REQUERANTE,

L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ (ACIG)

TRANS-QUEBEC & MARITIMES (TQM)

BRENDA MARKETING INC.

NORTHRIDGE PETROLEUM MARKETING INC.

WESTERN GAS MARKETING LIMITED

MINERAUX NORANDA INC. (DIVISION CCR)

LES CABLES CANADA LTEE

MINISTERE DE LA JUSTICE CANADA
AU NOM DU DIRECTEUR DES ENQUETES
ET RECHERCHES, NOMME EN VERTU DE LA
LOI SUR LA CONCURRENCE (S.R.C., c. 23),

INTERVENANTS

REQUETE MODIFIEE EN DATE DU 12 JUIN 1987 POUR
OBTENIR UNE AUGMENTATION DES TAUX COUVRANT LES
BESOINS DE LA PERIODE TEMOIN 1986-1987 EN VERTU
DES ARTICLES 25, 27 ET 28 DE LA LOI SUR LA REGIE
DE L'ELECTRICITE ET DU GAZ (L.R.Q., chap. R-6)

PHASE II PERMANENTE

TABLE DES MATIERES

1)	<u>REQUETE</u>	6
2)	<u>PROCEDURES</u>	6
3)	<u>PREUVE ET POSITIONS DES PARTIES</u>	9
3.1)	<u>Eléments de preuve et de référence</u>	9
3.2)	<u>Décisions</u>	11
3.2.1)	Décisions sur le banc	11
3.2.2)	Décisions - Ordonnances de la Régie	11
3.3)	<u>Plaidoiries - Uniformisation des Tarifs</u>	12
3.3.1)	Procureur de GMi	12
3.3.2)	Procureur de l'IGUA	13
3.3.3)	Procureur de Brenda, Noranda, Northridge	16
3.4.1)	Procureur de GMi	20
3.4.2)	Procureur de l'IGUA	26
3.4.4)	Procureur de TCPL	33
3.4.5)	Procureur de TQM	36
3.4.6)	Réplique du procureur de GMi	38
3.4.7)	Procureur de Brenda, Northridge et Noranda	39
3.4.8)	Procureur de TQM	40
3.5.2)	Procureur d'IGUA	42
3.5.3)	Procureur de TQM	44
3.5.4)	Procureur de GMi	44
3.5.5)	Réplique du procureur de Brenda, Northridge et Noranda	47
3.5.6)	Réplique du procureur d'IGUA	47
3.6)	<u>Opinions de procureurs - Dégrèvement de la demande opérationnelle</u>	48
3.6.1)	Procureur de TQM	48
3.7)	<u>Plaidoiries finales</u>	49
3.7.1)	Procureurs de la requérante GMi	50
3.7.2)	Procureur de L'IGUA	54
3.7.3)	Procureur de Brenda, Northridge et Noranda	59
3.7.4)	Procureur de TCPL	65
3.7.5)	Procureur de TQM	67
3.7.7)	Réplique du procureur de GMi	73
3.7.8)	Réplique des procureurs Audet et Tourigny	75
4)	<u>MOTIFS DE DECISION</u>	75
4.1)	<u>Le développement d'un marché libre</u>	76
4.1.1)	Exposé de la problématique	76
4.1.1.1)	Le cartel des producteurs gaziers	76
4.1.1.2)	Accès aux services de transmission du gaz vs. contrôle de la capacité	83
4.1.2)	La proposition des courtiers	85
4.1.2.1)	L'abolition des CMP au Québec	86
4.1.2.2)	La reconnaissance du statut de courtier	87

4.1.3)	La proposition de la requérante	88
4.1.3.1)	Jusqu'au 1er novembre 1988	88
4.1.3.2)	Après le 1er novembre 1988	88
4.1.4)	L'intervention de la Régie	97
4.2)	<u>Le rôle des Courtiers en gaz au Québec</u>	101
4.2.1)	Le regroupement des consommations de plusieurs points de vente	102
4.2.2)	L'effet du regroupement de plusieurs clients au niveau de la transmission du gaz	103
4.2.2.1)	Les tarifs de livraison en service continu	107
4.2.2.1.1)	Réduction basée sur le volume souscrit par le biais d'un tarif à trois composantes "X", "Y", "Z"	109
4.2.2.1.2)	Réduction basée sur le volume souscrit en appliquant la prime fixe de TCPL	110
4.2.2.1.3)	Réduction basée sur le volume retiré et sur la seconde interprétation de l'article 2.7	110
4.2.2.1.4)	Réduction basée sur le volume retiré et sur la prime fixe de TCPL à un coefficient de 100%	111
4.2.2.2)	Le tarif de livraison interruptible	113
4.2.3)	Conclusion	115
4.3)	<u>Les contrats d'approvisionnement du distributeur</u>	115
4.3.1)	La sécurité des approvisionnements gaziers	116
4.3.1.1)	Contrats à long terme vs prix adéquats.	117
4.3.1.2)	Les obligations du distributeur	119
4.3.2)	Une structure contractuelle souhaitable	121
4.3.2.1)	Flexibilité des volumes	122
4.3.2.2)	Obligation "prendre ou payer"	123
4.3.2.3)	Conclusion	124
4.4)	<u>L'éclatement des tarifs</u>	125
4.4.1)	Deux tarifs séparés pour le transport et la distribution	125
4.4.2)	Un taux distinct pour le stockage souterrain	133
4.4.3)	Un taux distinct pour la gestion des demandes (load balancing)	138
4.4.4)	Un tarif distinct pour la gestion des pointes (peak shaving)	139
4.4.5)	Un taux distinct pour les frais de vente et publicité	139
4.4.6)	L'interfinancement	140
4.4.7)	Continuité du Service de livraison	142
4.4.8)	Conclusion	144
4.5)	<u>L'uniformisation des tarifs</u>	145
4.5.1)	Les antécédents des tarifs Ouest et Est	145
4.5.2)	Fusion des tarifs Ouest et Est en un tarif Sud	151
4.5.3)	La majoration du tarif Nord	152

4.5.3.1)	Coûts de transmission plus faibles .	152
4.5.3)	L'Interfinancement entre les classes tarifaires	157
4.5.4)	L'interfinancement élevé de la classe résidentielle	160
4.5.5)	La répartition de la charge d'interfinancement	160
4.5.6)	L'interfinancement du tarif interruptible .	161
4.5.7)	Conclusion	162
4.6)	<u>Les fourchettes de prix</u>	163
4.6.1)	Dans un marché déréglementé	163
4.6.2)	Détermination des revenus projetés	164
4.7)	Ajustement mensuel du coût du gaz	167
5)	<u>DECISION</u>	177

1) REQUETE

La Régie a reçu le 11 juillet 1986 une requête datée du même jour, modifiée le 27 octobre 1986, le 28 octobre 1986, le 18 décembre 1986, le 27 janvier 1987 et de nouveau le 12 juin 1987 dont les conclusions, objet de la Phase II de cette requête, se lisent comme suit:

" *POUR CES MOTIFS, PLAISE A LA REGIE:*

APPROUVER l'uniformisation de la grille tarifaire entre les différentes zones des territoires exclusifs de la requérante;

APPROUVER la simplification proposée par la requérante pour la grille tarifaire, y compris les bornes de référence pour la fourchette de prix du service interruptible-vente, compte tenu de la nature particulière de ce service et la non-ventilation coût du gaz/coût de la distribution dans le cas du petit résidentiel;

APPROUVER le mécanisme d'ajustement mensuel du coût du gaz tel que décrit à la procédure no 330-02-03-010;

REVISER cette partie de l'Ordonnance G-441 décrivant la méthode du suivi des programmes commerciaux et PERMETTRE à la requérante d'utiliser la méthode décrite au témoignage pré-déposé du témoin Kayal dans l'intervalle;

AUTORISER la requérante à imposer un supplément de recouvrement de 2% appliqué mensuellement sur le montant des arrérages;

REFUSER toute compensation aux intervenants."

2) PROCEDURES

La Régie a rendu sur le banc, le 20 janvier 1987 et confirmé dans son Ordonnance G-465, une décision permettant à la requérante de procéder en deux phases distinctes dans la présente cause.

La Phase I autorisait la requérante à récupérer un revenu global de 942 946 000 \$ dans l'exercice 86-87, selon les décisions rendues par les Ordonnances G-464 et G-465 datées du 2 mars 1987 et du 15 juin 1987 respectivement.

La présente ordonnance a trait à la Phase II de la requête en tarification, la Régie ayant déjà émis une ordonnance

provisoire G-462, en date du 26 novembre 1986, permettant la récupération provisoire d'un montant additionnel de 11 000 000 \$.

La présente ordonnance, émise partiellement et en versions préliminaires les 17 novembre et 18 décembre 1987 clôt finalement la Phase II de l'instance tarifaire 1986-87, au cours de laquelle des principes et des pratiques ont été passés en revue dans le contexte de l'étude d'implantation de la dérèglementation.

La Régie a accepté d'entendre les interventions de Northridge Petroleum Marketing Inc., de Brenda Marketing Inc., de Minéraux Noranda Inc., du Ministère de la Justice du Canada (Loi sur la concurrence) et de Western Gas Marketing Limited dans la présente Phase II.

Sont intervenus:

au nom de l'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG), Me Georges Audet et Me Jacques Shore de l'étude Heenan, Blaikie, avocats et firent témoigner:

- Dr. Winfried Fruehauf, Management Consultant;
- Ted Bjerkelund, Executive Director; et
- Guy Rivière, Vice-président à l'Ingénierie chez Tembec;

au nom de Trans-Québec et Maritimes, Me Pierre Paquet de l'étude Pouliot, Mercure, Lebel, Desrochers, Legault, Dancosse, avocats, assisté de:

- Robert Heider, Président
- Phi Dang, chef de service, Etudes économique et transport,

à l'emploi de TQM;

au nom de Western Gas Marketing Limited, Me Louis A. Leclerc de l'étude Lavery, O'Brien, avocats;

aux noms de Northridge Petroleum Marketing Inc., de Brenda Marketing Inc., de Minéraux Noranda Inc.- Division CCR et de Les Câbles Canada Ltée, Me Pierre Tourigny et Me Deana Silverstone de l'étude Langlois, Trudeau et Tourigny, avocats et firent témoigner:

- D. Wayne Minion, Chairman of Northridge Petroleum Marketing Inc.;
- Me M.L. Himmelspach, avocat à l'emploi de Northridge Petroleum Marketing Inc.;

- Richard Dean Smith, Director and Vice President, Marketing and Contracts;
- Richard Krol, Manager, Gas Suppliers and Transportation;
à l'emploi de Brenda Marketing Inc.;
- P. Gravel, directeur marketing, Brenda Marketing Inc.;
- Frank Balyta, Surveillant de l'approvisionnement;
- Stephen Heddle, Manager, Administrative Services;
- Yvon Renshaw, Directeur des achats;
à l'emploi de Minéraux Noranda Inc. - Division CCR;

au nom du Ministère de la Justice du Canada, Me David Lucas représentant le Directeur des enquêtes et recherches nommé en vertu de la Loi sur la concurrence.

La requérante était représentée par Me Louise Martin, c.r. et Me Jocelyne Drouin Knoppers de l'étude Clarkson, Tétrault, avocats, et firent témoigner:

- Yvon Millette, Directeur, Affaires de Réglementation;
 - Denis Marcoux, Directeur, Budgets;
 - Michel Kayal, Vice-président, Commercialisation;
 - Michel Gourdeau, Vice-président principal, Approvisionnements énergétiques et Développement industriel;
 - Lyne Mercier, Chef de service, Tarification;
 - Donald Hotte, Vice-président, Réglementation - à partir du 10 août 1987;
 - Jacques Caussignac, Vice-président principal, Développement de marché;
 - Gérald H. Backeland, Conseiller sénior, Approvisionnements Gaziers;
 - Robert Noël, Vice-président, Approvisionnements Gaziers;
- tous à l'emploi de la requérante.

Les audiences publiques ont été tenues au siège social de la Régie aux dates suivantes: 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17 juillet, 26 et 27 août, 1er, 2, 3, 8, 9, 10, 11, 21, 22, 23, 24 septembre, 6, 7, 15, 20, 21, 28, 29 octobre, 2, 17, 18, 19, 24 novembre, 14 15 décembre 1987, 13 janvier, 10, 11, 16, 17, 23 et 24 février, 1er, 2, 3, 22, 28, 30, 31 mars 1988, 12 avril et 12 mai 1988.

Au cours des audiences la requérante a déposé des pièces et des témoignages à l'appui de sa requête modifiée.

La Régie était assistée de son conseiller juridique, Me Pierre Thérout, avocat, ainsi que de monsieur Raymond Cazes, agent de recherche et de planification socio-économique.

3) PREUVE ET POSITIONS DES PARTIES

Les transcriptions de la présente cause totalisent 10 550 pages en 83 volumes.

L'insuffisance de personnel ne permet pas à la Régie de suivre sa pratique normale de résumer dans cette troisième section de l'ordonnance, la preuve qui a été présentée devant elle.

Compte tenu de cette contrainte, la Régie fournit au lecteur les références aux éléments de preuve pertinents aux motifs de décision présentés à la section 4 ainsi que le résumé des plaidoiries dans la version finale de cette ordonnance.

La présente phase II comporte deux sujets principaux qui ont fait l'objet de représentations comportant plus de 55 jours d'audiences, plus de 10 000 pages de notes sténographiques, plusieurs réunions techniques et un nombre imposant de pièces et de mémoires déposés par les parties au dossier.

Les deux sujets majeurs de cette phase II sont:

- la détermination de la structure d'un Règlement Tarifaire uniformisé sur la base de l'année témoin 12 mois terminés au 30 septembre 1987; et
- la dérèglementation du prix de la marchandise gaz avec l'incitatif du développement d'un marché libre.

3.1) Eléments de preuve et de références

Les principaux éléments de preuve et de références relatifs aux objectifs cités plus haut sont résumés sommairement ci-dessous par sujet:

- Coût de service et interfinancement:
Pièces principales: GMi 20, 30, 31, 39 et 40
Notes sténographiques: Volumes 28, 29, 38, 39, 40
41 et 42
- Sondage, témoignage et commentaires auprès de la clientèle sur le mode de facturation:
Pièces principales: GMi 32 et 33
Notes sténographiques: Volumes 28 et 29
- Règlement Tarifaire comprenant les points suivants de discussion:
Eclatement des tarifs, uniformisation, seuil d'accès, regroupement, service de livraison, équilibre des charges, obligation de desservir, pénalité et obligations du consommateur, etc.

- Pièces principales: GMi 21, 22, 31, 34, 39, 44, 45 et
particulièrement GMi 47 et 48
Noranda 1, 2
ACIG 4 (Tembec)
- Notes sténographiques: Volumes 28, 29, 31, 37, 38,
39, 40, 43, 45, 46, 47, 48,
49, 50, 51, 52, 55, 56, 58,
59, 60, 61, 64, 65, 68, 69,
74, 80 et 81
- Programmes commerciaux notamment la rentabilité à
posteriori des programmes, la base de tarification et
le programme PRCR:
Pièces principales: GMi 39 et 41
Notes sténographiques: Volumes 36, 41, 42, 44, 45,
56, 60, 65 et 68
 - Trop perçu, remboursement, manque à gagner et effet
fiscal:
Pièces principales: GMi 35, 37 et 52
Notes sténographiques: Volumes 28, 29, 30, 38, 61 et
80
 - La dérèglementation dont les points relatifs à ce
sujet sont:
les approvisionnements et le coût de la marchandise,
le "Top Gas", la capacité opérationnelle et le
dégrèvement de la demande opérationnelle sur le
réseau de TCPL, les escomptes et la gestion des
escomptes, la diversité opérationnelle, l'exclusivité
des ventes, le gaz de compression, les fournisseurs
et le rôle du courtier, la composition du marché
"Core et non core" pour les fins d'approvisionnement
et le mode d'ajustement pour le coût du gaz.
Pièces principales: GMi 34, 35, 38, 42, 43, 46, 49,
50, 51, 53, 54 et 56
ACIG 3 - Brenda 1 et 2
Northridge 1
Notes sténographiques: Volumes 28, 30, 31, 35, 36,
43, 44, 45, 46, 47, 49, 50,
52, 53, 54, 55, 56, 57, 58,
61, 64, 65, 66, 67, 69, 70,
71, 72, 73, 74, 75, 76, 77,
78, 79 et 80
 - Noranda - Requête 3140 versée dans 3104 et vice versa
Pièces principales: GMi 55
Noranda 4 et Brenda 1 à 14
Notes sténographiques: Volumes 74, 75, 78
 - Frais de cause
Pièces principales: ACIG 1, 2 et 3

3.2) Décisions

3.2.1) Décisions sur le banc

Durant le cours des audiences sur la phase II, la Régie a rendu sur le banc des décisions et des orientations concernant les deux sujets majeurs ou suite à une demande particulière formulée par une des parties au dossier.

Les décisions ou orientations portent sur les éléments suivants:

- La composition du banc - le 7 juillet 1987, volume 28, page 2466.
- L'extension du programme de rétention par l'amélioration de l'efficacité (PRAE) - le 17 juillet 1987, volume 36, page 3882.
- L'interrogation de la requérante sur l'inclusion dans la base de tarification des programmes commerciaux
Orientation et préoccupation de la Régie sur le sujet - le 8 septembre 1987, volume 42, pages 4735 et suivantes.
- Les principaux éléments de décisions à l'intérieur de la phase II et d'une Ordonnance finale G-470 - le 11 février 1988, volume 66, pages 8078 et suivantes.
- Les frais de cause - le 3 mars 1988, volume 72, page 9242 et suivantes.
- La problématique des escomptes (CMP) - le 19 avril 1988, volume 81, page 10245.

3.2.2) Décisions - Ordonnances de la Régie

La Régie a rendu par Ordonnance certaines décisions qui ont modifié le Règlement Tarifaire de base de chacune des zones de tarification, apporté certains ajustements aux taux et prix et édicté certaines règles et orientations dans le contexte de la déréglementation et de l'ouverture au marché libre. Ces ordonnances sont:

- G-450 Ordonnance de base
- G-458 Ordonnance provisoire
- G-462 Ordonnance provisoire
- G-464 et G-465 Ordonnances Phase I
- G-470 Version préliminaire d'une décision partielle

3.3) Plaidoiries - Uniformisation des Tarifs

Le 21 septembre 1987, les procureurs de la requérante et des intervenantes ont présenté leur plaidoirie sur l'uniformisation des tarifs des zones desservies par la requérante.

3.3.1) Procureur de GMi

Me Martin résume sa plaidoirie à deux thèmes particuliers:

- L'interfinancement entre les zones;
- L'intérêt général plutôt que particulier.

pour démontrer que l'interfinancement entre les zones est à un niveau acceptable qui permet un Règlement Tarifaire unique et que la requérante rencontre les exigences de la Régie stipulées à l'Ordonnance G-422. Le procureur reprend l'examen de l'interfinancement montré aux pièces GMi 40 d.d. 1, 2, 4, et 5 déposées durant les audiences et explicitées par le témoin Marcoux.

Selon le procureur, ces pièces démontrent que l'interfinancement de la Zone Est par la Zone Ouest est nul, à toutes fins pratiques avant l'impact de l'inclusion des infrastructures et des nouvelles politiques de capitalisation, que les volumes progressent mieux dans la Zone Est que dans la Zone Ouest et que l'impôt a été un élément majeur d'économie pour les abonnés de la Zone Ouest. Sur cet aspect de l'interfinancement entre les deux zones principales, le procureur ajoute:

"En d'autres termes, ce qui est clair, c'est qu'au niveau des dépenses d'exploitation, l'interfinancement par l'Ouest est un écran de fumée, c'est l'inverse qui se produit... L'interfinancement, donc, au niveau de l'Est par l'Ouest, étant nul, il a permis dans la dernière année, il a permis d'absorber le coût de l'inclusion des infrastructures lourdes reportées

et de quand même montrer une baisse par rapport au niveau d'interfinancement considéré dans la G-422."

(T.S., p. 5373)

"L'uniformisation c'est à toutes fins pratiques de vouloir faire passer l'intérêt général avant l'intérêt particulier."

(T.S., p. 5376)

Ainsi, s'exprime Me Martin pour souligner à la Régie que la requérante adopte une attitude consistante dans ce dossier d'uniformisation des tarifs puisque la même situation s'est présentée devant l'ONE pour les tarifs de transport inter-provincial de la Zone Est et à ce moment la requérante a mis en preuve:

"... la perspective des ventes à moyen terme, le potentiel se retrouve dans la Zone de l'Est. Si en maintenant des tarifs zonés des ventes sont perdues dans la Zone de l'Est, c'est l'ensemble des usagers qui en souffrira."

(T.S., p. 5377)

Selon Me Martin, la Zone Nord présente un cas spécial où il faut considérer certaines situations particulières. Entre autres:

- De maintenir l'allègement au niveau du prix de transport (T.C.P.L.) pour la Zone Nord;
- D'attribuer une partie de l'interfinancement requis pour les coûts de distribution.

En résumé, le procureur réfère la Régie au témoignage de monsieur Kayal où ce dernier énumère la série d'avantages qui découlent de l'uniformisation, et de conclure en disant:

"En deux mots, l'uniformisation peut et doit être faite; elle peut être faite parce qu'elle respecte les conditions que la Régie avait posées avant de procéder à l'uniformisation, et elle doit être faite parce qu'elle est maintenant à l'avantage de l'ensemble des usagers."

(T.S., p. 5380)

3.3.2) Procureur de l'IGUA

Selon Me Audet, le seul avantage qu'il retient du témoignage de monsieur Kayal, sur l'uniformisation

des tarifs, c'est celui de faciliter la vente du gaz naturel dans la Zone Est et que, dans cette optique, c'est "charrier" un peu loin que de vouloir traduire le désir de la requérante comme un "élan" pour sauvegarder l'équité sociale.

Selon sa perception des faits et comme pour justifier son avant-propos, le procureur présente son exposé en suivant sensiblement le même cheminement que le procureur de la requérante, à l'exception qu'il insistera sur deux éléments qu'il juge importants:

- la réalité des faits depuis la demande de fusion; et
- de tirer des conclusions sur l'uniformisation des tarifs sans examiner les prémisses.

Le procureur soutient que la réalité des faits se retrouve à la page 56 de l'Ordonnance G-422, où il est dit:

*"Elle constate (la Régie) aussi que la totalité des quelque 90 millions \$ de bénéfices projetés sera appliquée à réduire les tarifs de l'ensemble des abonnés, desservis par l'entreprise regroupée et qu'aucune partie de ces bénéfices ne servira à augmenter le rendement des actionnaires sur le capital investi."
(T.S., p. 5382)*

et que la réalité à ce jour c'est:

*"... depuis ce temps-là il s'est écoulé deux (2) ans, et nous avons eu une première demande d'augmentation qui se chiffrait dans les cinquante (50) millions au total, et nous en avons une deuxième (2^e) qui se chiffre, actuellement, dans les quante-cinq (45) millions. Alors le quatre-vingt-dix (90) millions, effectivement, a été rencontré, on l'a même dépassé...
(T.S., p. 5382)*

*Selon Me Audet, il s'agit tout simplement de remplacer dans le paragraphe de l'Ordonnance G-422, cité plus haut, les mots "bénéfices" par "des coûts additionnels" et "réduire" par "augmenter", pour que les prévisions soient des plus justes.
(T.S., p. 5383)*

Le procureur présume que la Régie a reposé sa décision, en grande partie, sur la conviction que les prévisions de la requérante se réaliseraient, mais que malgré tout, elle a établi un mécanisme pour éviter certains abus.

Le procureur s'interroge sur les motifs qui pourraient aujourd'hui justifier l'uniformisation des tarifs malgré les mécanismes appropriés de l'Ordonnance G-422, pour éviter les interfinancements.

Il prétend que l'uniformisation à des conséquences dramatiques et vient cacher un problème réel et beaucoup plus profond.
(T.S., p. 5383)

Sans répondre à la question, il dit:

"Est-ce qu'effectivement Gaz Métropolitain, inc., n'a pas payé trop cher pour la Zone Est? Est-ce qu'effectivement c'était une acquisition prudemment faite ou est-ce que les actifs ont été prudemment acquis?
(T.S., p. 5385)

Mais par contre, il précise qu'il faut regarder aujourd'hui l'effet sur les tarifs et le transfert de reponsabilités qui va aller en augmentant d'année en année avec la réintégration des structures reportées et autres harmonisations comptables.

Il soumet à la Régie que avant de déterminer en Phase II les effets de l'uniformisation des tarifs il faut en Phase I examiner l'interfinancement, d'où il provient et qu'elles en sont les conséquences.
(T.S. p. 5387)

Selon le procureur, la demande d'uniformisation des tarifs dans cette Phase II permet:

"... d'enterrer un problème sérieux, à tout jamais, et d'enlever à qui que ce soit les possibilités d'examiner les problèmes qui sous-tendent cette situation."
(T.S., p. 5388)

Concernant la pièce Gmi 40 sur laquelle reposent les prétentions de la requérante et qui montre un interfinancement de la Zone Est vers la Zone Ouest, le procureur dit:

"... c'est un exercice purement théorique sur la comparaison des dépenses dans les deux (2) zones qui n'a, à mon avis, absolument aucune ressemblance avec la réalité."

(T.S., p. 5389)

Selon le procureur le témoin Kayal, représentant de la requérante, a clairement confirmé en contre-interrogatoire que les effets au niveau de la tarification se retrouvait aux pièces GMi 34, pour la première année seulement.

(T.S., p. 5394)

Au sujet de l'impôt qui de l'avis du procureur de la requérante est un élément majeur d'économie pour les abonnés de la Zone Ouest, Me Audet précise:

"... les épargnes d'impôts qui avaient été calculées par monsieur Ethier, ont été acquiescées par la Régie et ont été passées en bénéfiques nets ou telles qu'elles, par la Régie, aux usagers de la Zone Est."

(T.S., p. 5397)

En dernier lieu, le procureur refait un bref résumé de sa plaidoirie et termine en disant:

"... il n'y a pas de motifs sérieux qui prônent à cet égard-là et nous demandons effectivement à la Régie de laisser les tarifs par Zone jusqu'au moment où la situation s'y prêtera et, à ce moment-là, la Régie pourra l'examiner à bon escient et prendre la décision qui s'impose, mais ce n'est carrément pas le temps de le faire."

(T.S., p. 5403)

3.3.3) Procureur de Brenda, Noranda, Northridge

Dès le début Me Tourigny précise qu'il a une expérience limitée sur le sujet de l'uniformisation des tarifs et que dans les circonstances il ne peut refaire l'historique de ce qui s'est passé ou projeter beaucoup sur le futur.

Il rappelle cependant que la Zone Est va obtenir plus que sa part des programmes commerciaux, des efforts de marketing et des CMP et que tous ses bénéfiques additionnels, vers la Zone Est, sont, qu'on le veuille ou non, une forme d'interfinancement.

(T.S., p. 5404)

De l'avis de Me Tourigny, la requérante ne peut pas se servir des taux qui existent aujourd'hui pour excuser la "pilule" permanente qu'elle veut faire avaler maintenant.

(T.S., p. 5406)

En ce qui concerne les pertes de la Zone Est et des bénéficiaires d'impôt qui en découlent, Me Tourigny rappelle à la Régie:

"... il ne faut pas regarder un bénéfice temporaire comme étant une justification pour une situation que l'on va rendre permanente."

(T.S., p. 5407)

Me Tourigny souligne que les intentions de rattrapage et le raisonnement punitif évoqués par la requérante pour la Zone Nord ne sont pas une raison suffisante pour punir les abonnés de cette région pour les avantages qu'ils auraient eus dans le passé. D'ailleurs, selon Me Tourigny, à la lecture du document 14 de la pièce GMi 30c de la requérante, il faut constater que le rattrapage de rendement se fait très bien.

(T.S., p. 5406)

Sur les allégations de la requérante à l'effet que la Zone Est représente un beau prospect de développement et sur l'interrogation à savoir qui devrait prendre le risque de ce développement, Me Tourigny soutient:

"Je vous soumets qu'il s'agit là d'une décision d'affaires, une décision d'actionnaires, du conseil d'administration."

(T.S., P. 5408)

Me Tourigny termine sa plaidoirie sur la réflexion suivante:

"... si ça devient évident qu'elle a des problèmes à se suffire à elle-même, pourquoi demander le même rendement dans cette Zone que dans les autres? Et, à plus forte raison, pourquoi l'accorder?"

3.3.4) Réplique du procureur de GMi

Me Martin répond à cinq points particuliers mentionnés par les procureurs des intervenants.

Aux réflexions de Me Tourigny, elle soutient que le risque d'affaires doit être considéré dans le contexte d'une entreprise réglementée où les actionnaires ne peuvent jamais faire plus que le rendement raisonnable accordé, surtout avec le mécanisme du trop perçu mis en place par la Régie.

De plus, les allocations de coût de service ont été élaborées en respectant intégralement les dispositions de l'Ordonnance G-429. C'est un guide, tout au plus. Selon Me Martin, il ne s'agit pas de punir la Zone Nord mais de la traiter de la même façon que les autres zones et les autres clients.

En ce qui concerne les propos de Me Audet sur le prix payé pour l'achat de GICQ, elle dit ce qui suit:

"... les investissements qui ont été faits dans le temps par GICQ ont tous reçu l'approbation de la Régie et que... lorsque Gaz Métropolitain s'est présentée devant la Régie...pour procéder au regroupement avec GICQ, cette question a été examinée et c'est sur la foi des représentations au niveau des économies... que la Régie a acquiescée à la demande de Gaz Métropolitain."
(T.S., p. 5411)

Sur la prétention qu'il n'y avait pas d'urgence et qu'on pouvait attendre pour procéder à l'uniformisation, le procureur dit:

"Nous croyons qu'il est plus sage et raisonnable de procéder alors que les avantages qui peuvent découler de l'uniformisation bénéficieront à l'ensemble des usagers, et qu'il serait moins sage d'attendre que la Zone Est soit en état de crise pour venir la secourir".
(T.S., p. 5412)

3.4) Plaidoiries - Principes de déréglementation

Le 14 et le 15 décembre 1987, les procureurs de la requérante et des intervenantes, parties au dossier, ont présenté leur plaidoirie sur certains sujets à l'étude en Phase II et plus spécifiquement sur certains principes de déréglementation dont Me Martin présenta la liste pour les fins du dossier.

-Liste des sujets-

"Nous comprenons que nous devons nous adresser aujourd'hui aux questions suivantes:

1. La politique d'approvisionnements gaziers de GMi pour après mil neuf cent quatre-vingt-huit (1988);
2. Le rôle des courtiers;
3. L'éclatement des tarifs, c'est-à-dire le menu des services, surtout en service de livraison, services globaux, s'ils sont offerts au service de livraison;
4. Le seuil d'accès au service de livraison et au service d'achat/revente;
5. La question de permettre ou pas les regroupements d'achat de gaz;
6. La fourchette de prix au service de livraison et en achat/revente;
7. La validité des contrats de TCPL jusqu'au premier novembre mil neuf cent quatre-vingt-huit (1988);
8. Les quatre options, soit le service de livraison/franchise, le service de livraison/frontière de l'Alberta, le service d'achat/revente/franchise, le service d'achat/revente/frontière de l'Alberta." (T.S., page 7799 et suivante)

Suite aux propos d'introduction du procureur de la requérante, le régisseur, monsieur LeClerc, demanda à chacun des avocats leur position quant au temps alloué pour se préparer et plus particulièrement leur compréhension sur ce qui est recherché par la Régie aujourd'hui.

En réponse à Me Tourigny, le président, monsieur Cloutier, souligne ce qui suit:

"...il s'agit d'une décision sur une orientation dans une cause qui n'est pas terminée et qui aura une plaidoirie finale et effectivement à l'intérieur de cette même cause..." (T.S., page 7816)

En réponse à l'interrogation du régisseur, monsieur LeClerc, Me Tourigny précise:

"...je me dois, en toute honnêteté, de répondre que, en autant qu'on me dit aujourd'hui qu'il s'agit d'une décision que... bon, version préliminaire, mais une décision qui sera partielle, c'est-à-dire qui décidera définitivement d'une partie des problèmes auxquels on doit s'adresser aujourd'hui, à ce moment-là, je ne suis pas parfaitement à mon aise."

(T.S., page 7818)

Pour tous les procureurs au dossier, le président, monsieur Cloutier, précise:

"Alors je répète: dans la présente cause il y a un certain nombre de grands principes qui doivent être tranchés pour nous permettre d'aller plus loin. On nous a demandé de plaider de façon à ce que l'on puisse sortir une décision partielle en version préliminaire, dans cette cause qui n'est pas terminée et qui se terminera à la suite d'une plaidoirie finale.

...vous aurez l'occasion de continuer à enrichir le dossier, et de plaider finalement sur l'ensemble de la cause, c'est évident."

(T.S., page 7820 et suivante)

Aux remarques du président, Me Martin ajoute:

"...nous nous sentons à l'aise dans la mesure où il s'agit effectivement d'orientation, où il s'agit, pour la Régie, de clarifier, même de trancher des questions à la lumière des faits et de la preuve aujourd'hui, et s'il s'avère que des faits nouveaux importants viennent modifier le dossier, ces faits seront mis en preuve et nous aurons l'occasion de nous réadresser à ces questions de même que de plaider..."

(T.S., page 7823)

Dans un même contexte, Me Audet, Me Leclerc, Me Paquet et Me Tourigny n'ont pas d'objection à présenter leur plaidoirie.

3.4.1) Procureur de GMi

Sur la question fondamentale des approvisionnements gaziers, Me Martin relève deux remarques de la Régie, l'une du régisseur, monsieur LeClerc, sur le quasi-monopole qui existe au niveau des achats de gaz

naturel et l'autre du président, monsieur Cloutier, selon laquelle la Régie n'a pas à emboîter le pas et reproduire les mêmes restrictions qui existent ailleurs et qui empêchent la création d'un marché libre.

(T.S., page 7827 et suivante)

Sur ces propos, Me Martin précise:

"...le but de notre plaidoirie sera d'exposer à la Régie que l'intérêt public québécois continuera d'être mieux servi par le maintien des principes et de l'attitude adoptés par la G-441..."

(T.S., page 7828)

et poursuit en présentant un exposé des faits, un exposé du droit statutaire et réglementaire, la position de l'entreprise et le rôle de la Régie.

Dans son exposé des faits Me Martin reprend les témoignages des représentants de la requérante qui prévoit la portion des volumes d'achats qui serait totalement déréglementée quant aux volumes d'achats en 1987-1988 et la portion qui serait ou ne serait pas en "marché totalement libre" après 1988, soit 60% et 40% respectivement.

Me Martin considère agressive cette stratégie d'approvisionnement, tout particulièrement pour le marché "core" (40% du total) qui bénéficierait d'une garantie d'approvisionnement pour 15 ans, à un prix concurrentiel aux autres formes d'énergie et calculé selon la formule "net back".

(T.S., page 7828 et suivantes)

Selon Me Martin, la flexibilité et la confiance accordées par la Régie dans son Ordonnance G-441 ont permis à la requérante d'augmenter ses ventes pendant les deux dernières années malgré une chute des prix des produits pétroliers.

Dans leur ensemble, les usagers au Québec ont bénéficié de la déréglementation dans une très grande proportion; après avoir tenu compte de l'effet des CMP.

(T.S., page 7832 et suivantes)

Le procureur précise qu'une compagnie réglementée, qui a des responsabilités envers ses clients, doit tenir compte des faits suivants dans la position qu'elle adopte:

- pour l'Accord de l'Ouest, il est normal que les provinces productrices et signataires de l'Accord en dictent l'interprétation;
- la vulnérabilité à la concurrence et aux fluctuations de la situation économique de la requérante compte tenu de la nature de ses ventes;
- le "net back" moins intéressant pour les producteurs compte tenu du coût de service de la requérante et surtout d'une double concurrence vigoureuse, huile et électricité au Québec;
- en gardant à l'esprit le libre-échange, le pouvoir d'achats des Etats-Unis pourrait dicter un jour les prix au Canada et faire bénéficier à ce pays d'avantages que le gouvernement canadien n'aura peut-être pas la force d'influencer.
(T.S., page 7833 et suivantes)

En terminant sur cet exposé des faits, Me Martin soutient que la requérante a toujours été à l'avant-garde en matière de déréglementation et de flexibilité auprès des fournisseurs et des producteurs et de conclure:

"... la déréglementation ce n'est pas quelque chose qu'elle subit avec résignation, mais c'est quelque chose qu'elle recherche parce qu'elle en a besoin pour sa survie. Elle a cependant l'expérience et l'expertise, et nous croyons que sa voix doit être écoutée."
(T.S., page 7835)

Dans son exposé du droit statutaire et réglementaire, le procureur fait référence aux règlements et définitions dans la Loi sur la Régie de l'électricité et du gaz ainsi qu'à l'interprétation du mot distribution pour affirmer que:

"...le droit exclusif de distribuer du gaz qui a été concédé à Gaz Métropolitain aux termes de la Loi, en est un qui comprend la vente, l'emmagasiner et le transport de gaz, et que ce droit exclusif porte aussi bien sur la vente de la marchandise gaz elle-même que sur l'aspect transport/livraison de cette marchandise."
(T.S., page 7835 et suivantes)

et que:

"...la Régie elle-même, dans son Ordonnance G-441, reconnaît à la compagnie le droit exclusif, tant sur la vente que sur la distribution: Le corollaire de droit exclusif est effectivement l'obligation de desservir. Cette obligation de desservir tire sa source de l'article trente-quatre (34) de la Loi et de la jurisprudence tant canadienne qu'américaine."
(T.S., page 7845)

Selon Me Martin, l'obligation de desservir est fonction de l'interprétation qui est accordée au droit exclusif avec les droits et les obligations qui en découlent. Elle considère que la Régie a été logique dans l'interprétation qu'elle donne aux termes "vente et distribution" en statuant (Ordonnance G-441) qu'il s'agit de deux droits distincts et qu'un consommateur peut demander le service de distribution séparément du service de vente et qu'ainsi l'obligation de desservir n'existe qu'à l'égard du consommateur qui achète le gaz naturel de Gaz Métropolitain.
(T.S., page 7850 et suivantes)

Quant à la position de l'entreprise et du rôle de la Régie, et compte tenu des obligations de la requérante, le procureur exprime le souhait que la Régie devrait réaffirmer la position adoptée dans son Ordonnance G-441, soit celle de faire confiance aux forces du marché et à l'évolution transitoire vers un marché libre, une évolution prudente.

Elle soumet que le rôle de la Régie en est un de surveillance et de contrôle, sans pour autant constituer une deuxième gérance de Gaz Métropolitain.
(T.S., page 7864)

Elle résume de la façon suivante sa perception du rôle de la Régie:

"C'est un rôle qui se veut, dans le contexte d'une... un énoncé d'orientation ou une décision préliminaire partielle de principe, qui se veut d'indication et non pas de comment les choses devraient être faites, le comment devrait être laissé à la discrétion de Gaz Métropolitain parce qu'en bout de ligne, c'est finalement Gaz Métropolitain qui a les responsabilités à assumer."
(T.S., page 7864)

En conclusion sur ce sujet d'approvisionnement gaziers, elle dit:

"Sa compétence, son expertise et les gestes qu'elle a posés dans le passé devraient convaincre la Régie que la position que GMi adopte est dans l'intérêt public québécois."
(T.S., page 7867)

Sur le deuxième sujet, concernant le rôle des courtiers, la position de la requérante se résume aux remarques suivantes de son procureur:

"Bien que la requérante détienne l'exclusivité aux termes de la loi, elle est prête à collaborer avec les courtiers de façon que la clientèle "non-core" soit complètement déréglementée dans l'intérêt public et celui de l'entreprise, pour augmenter la consommation de gaz."
(T.S., page 7868)

Selon le procureur, un éclatement des tarifs, plus grand que celui préconisé par la Régie, ne peut favoriser qu'un petit nombre de clients au détriment de la vaste majorité. Plusieurs intéressés veulent profiter de la déréglementation pour tenter d'obtenir une réduction des charges d'interfinancement par l'éclatement des tarifs.
(T.S., page 7870 et suivante)

Elle termine en disant:

"En conséquence, nous demandons à la Régie de ne pas procéder à l'éclatement des tarifs et dans le contexte d'une décision ou d'un énoncé de politique ou d'orientation, d'indiquer bien clairement qu'elle n'a pas non plus l'intention de procéder à un examen de cet éclatement dans un avenir prévisible."
(T.S., page 7872)

Quant au seuil d'accès au service de livraison et au service d'achat/revente proposé par la requérante, le procureur précise que l'établissement d'un seuil est nécessaire dans le contexte de la politique d'approvisionnement gaziers adoptée par la requérante pour le 1er novembre 1988 et reflète directement les réglementations albertaines et les négociations amorcées avec les fournisseurs de "system gas".
(T.S., page 7872 et suivantes)

En ce qui concerne le regroupement des achats de gaz, le procureur soutient ce qui suit:

"... nous croyons que les regroupements de clients ou d'abonnés qui ne sont pas des filiales l'une de l'autre, ne peuvent et ne doivent pas être permis pour les achats de gaz. La position que Gaz Métropolitain a adoptée est la suivante. Elle est prête à permettre et à transiger sur la base de regroupements d'achat lorsque les volumes d'un même client ou d'une même société et de ses filiales représentent le seuil."
(T.S., page 7878)

Selon le procureur, la position adoptée est une conséquence logique de son droit exclusif de vendre à l'intérieur de la franchise et de la nécessité absolue de pouvoir assurer le contrôle de ses opérations.

(T.S., page 7879 et suivante)

Au sujet de la fourchette de prix pour le service de livraison, le procureur soutient qu'il serait logique de maintenir la fourchette telle qu'elle existe, pour permettre le "fine tuning" dans le marché face aux autres sources d'énergie.

(T.S., page 7884)

Pour le septième sujet de plaidoirie, le procureur rappelle que la requérante a mis en preuve que les contrats avec TCPL sont en vigueur jusqu'au 1er novembre 1988 et que ces contrats n'ont pas soulevé de question quant à leur validité.

(T.S., page 7884)

Sur le dernier sujet de plaidoirie, Me Martin propose le service de livraison/franchise et le service d'achat/revente/frontière de l'Alberta. Elle soumet qu'il serait plus sage de maintenir deux services distincts plutôt que quatre et explique la nature des services et le dédoublement à éviter. Cependant, elle n'entend pas adopter de position radicale à cet égard."

(T.S., page 7888 et suivantes)

En conclusion, Me Martin réitère sa principale demande de la façon suivante:

"... nous demandons à la Régie de maintenir l'orientation et l'attitude qu'elle avait adoptée dans la G-441. Les résultats que la Régie escomptait de la déréglementation sont déjà

partiellement disponibles dans toute la partie "non core", et nous estimons pouvoir démontrer à la Régie que les avantages de la déréglementation se refléteront aussi sur le "core" de par le type de contrats que la compagnie espère pouvoir conclure avec Western Gas Marketing, qu'elle soumettra à la Régie pour approbation."
(T.S., page 7887)

3.4.2 Procureur de l'IGUA

Au début de sa plaidoirie, Me Audet réfère la Régie au texte de l'entente entre le gouvernement fédéral et les provinces productrices pour souligner que l'Accord de l'Ouest consacre le principe du marché libre pour la marchandise gaz et que selon l'entente, il n'y a pas de distinction entre les classes et les groupes d'acheteurs qui ont accès au nouveau régime. L'intention des signataires est à l'effet de favoriser un marché concurrentiel tout en respectant la réglementation des secteurs du transport et de la distribution: (TS p. 7890 et suivante). Selon le procureur, il faut que tous les vendeurs et acheteurs aient accès au réseau de transmission sans discrimination pour que cet objectif se réalise et que les transporteurs et distributeurs perçoivent des revenus justes et raisonnables pour l'utilisation, l'entretien et le rendement sur leur réseau, dans un contexte de réglementation qui distingue la fonction marchand de celle de transporteur et distributeur (TS p. 7891 et suivante).

Il est d'avis que le nouveau régime, axé sur la concurrence, exige des compromis de la part du distributeur et des usagers et, dans cet optique, l'IGUA perçoit quatre ajustements majeurs:

- la division de la fonction vente de la fonction distribution et que chacune de ces fonctions supportent ses coûts;
- une concurrence libre, pleine et entière en considérant tous les intervenants sur le marché du gaz sur un pied d'égalité;
- le choix par les utilisateurs d'un menu de service moyennant un juste prix;
- l'obligation du distributeur de desservir l'abonné en fonction de son rôle de transporteur

public ayant un monopole. (TS p. 7892 et suivantes)

Suite à cet avant-propos accompagné de commentaires et de références, le procureur aborde chacun des sujets prévus pour les fins de sa plaidoirie.

Sur la question d'approvisionnement gaziers, le procureur considère que cette activité doit relever d'une entité différente du distributeur et que les approvisionnements sont une fonction directe de l'offre et de la demande. (TS p. 7897 et suivantes). A cette considération il ajoute:

"Il est donc essentiel que les frais de vente et de marketing ne soient pas à la charge du système de distribution, mais relèvent d'un organisme séparé qui exercera cette fonction en concurrence avec les autres vendeurs de gaz et dont les coûts doivent être supportés ultimement par la marge de profit sur l'achat et la revente de la marchandise." (TS p. 7899)

Le procureur soumet à la Régie que dans un libre marché, il doit y avoir des motifs très sérieux pour nécessiter des engagements d'approvisionnement à long terme, et que la sécurité d'approvisionnement est un faux problème, surtout lorsque la disponibilité de la marchandise n'est pas en péril. (TS p. 7901)

Il termine en soutenant que l'obligation de desservir est fonction de l'exclusivité et du monopole d'un transporteur public qui ne peut refuser d'acheminer le gaz à l'abonné à moins d'empêchements majeurs, et à la condition que le gaz soit disponible. Il faut distinguer la fourniture du gaz et la distribution (TS p. 7901 et suivantes).

Au sujet du rôle des courtiers, le procureur est d'avis qu'il est dans l'intérêt de tous de permettre au courtier de vendre du gaz dans la province de Québec, pour atteindre l'objectif de pluralité de vendeurs. Du point de vue légal, il soumet que présentement il n'y a aucune exigence à l'effet que le distributeur doit être propriétaire du gaz qu'il transporte et que rien ne semble empêcher le courtier d'agir comme mandataire pour un ou plusieurs clients. (TS p. 7902 et suivantes)

Quant à l'éclatement des tarifs, Me Audet précise:

"Il est impératif que dorénavant les tarifs de livraison distinguent clairement chacune des composantes du coût du gaz, de la transmission et de la distribution." (TS p. 7905)

Me Audet réitère que le seuil d'accès dans un marché déréglementé est en fonction directe avec l'offre et la demande sans distinction entre les classes d'usagers qui pourraient avoir accès aux achats directs. (TS p. 7909)

Au sujet du regroupement des achats de gaz, le procureur soumet que seule la capacité physique du réseau pourrait limiter les regroupements. La loi n'empêche pas le regroupement d'usagers, l'empêchement n'existe que dans le Règlement Tarifaire. (TS p. 7909 et suivantes)

Au sujet de la fourchette des prix, Me Audet précise:

"...il nous apparaît impératif que les tarifs de distribution en service de livraison ou en service d'achat/revente bénéficient de taux comparables aux tarifs en service continu." (TS p. 7912)

Selon Me Audet, en acceptant le principe de la déréglementation des prix de la marchandise, il faut s'assurer que tous les intervenants, vendeurs de gaz, soient sur un même pied d'égalité. Le procureur ne peut concevoir une bande négociable en service continu alors que l'utilisateur qui choisit un autre service doit se retrouver à la médiane de cette bande négociable. (TS p. 7913)

Selon le procureur, la Régie doit s'assurer que le prix du transport n'est pas utilisé pour venir concurrencer les autres vendeurs de gaz et que la requérante ne fasse concurrence que sur le prix de la marchandise et termine sur ce sujet en disant que:

"...nous croyons que les tarifs de distribution peuvent être offerts à des prix différents basés sur des critères objectifs connus et disponibles pour tous." (TS p. 7916)

Relativement aux options de services disponibles, le procureur souscrit à toutes les options qui offriraient des avantages aux usagers, sans pour autant surcharger le système d'options qui ne méritent pas leur place. (TS p. 7917 et suivante)

En conclusion, Me Audet réitère et demande à la Régie de séparer la fonction vente de celle de la distribution et de s'assurer qu'il n'y a pas de discrimination pour l'abonné quant à l'usage des services. (TS p. 7918)

3.4.3) Procureur de Brenda, Noranda, Northridge

Me Tourigny présente sa plaidoirie selon l'ordre des sujets identifiés et soumet ses observations de principe tenant compte de l'assurance donnée par la Régie que la preuve n'était pas close.

Au sujet des approvisionnements gaziers, le procureur s'oppose aux politiques proposées par la requérante qui, selon lui, imposeront au marché captif un prix soumis aux politiques de prix d'un monopole plus cher que le prix d'un marché ouvert, soulignant entre autres que les contrats à long terme auprès des fournisseurs réguliers ne feront que priver le marché captif des avantages de la déréglementation, étant d'avis que les fournisseurs réguliers n'accepteraient jamais des prix inférieurs à ceux du marché. (TS p. 7926 et suivante)

Le procureur s'interroge en vertu de quel droit et de quelle compétence spéciale Gaz Métropolitain peut désigner les fournisseurs autorisés à vendre au Québec. Il considère la position adoptée par la requérante de discriminatoire et d'abusives et qu'elle limite les autres fournisseurs et courtiers au seul service d'achat/revente/client. Cette attitude a pour effet de retarder et d'empêcher la création d'un véritable marché libre au Québec, au détriment de l'ensemble des consommateurs québécois. (TS p. 7928 et suivante)

Me Tourigny préconise, tout comme Me Audet, une nette séparation de l'activité vente et de l'activité distribution. Il ne peut imaginer que l'activité vente des distributeurs puisse être rémunérée à même les tarifs de distribution alors que les autres revendeurs font payer leurs frais par la voie des prix de la marchandise gaz. (TS p. 7930)

Etant donné l'intérêt évident que la requérante a à voir progresser les ventes de gaz au Québec et que les coûts d'expertises, de programmes commerciaux et autres sont payés par l'ensemble des usagers pour la mise en marché, Me Tourigny recommande que tous ces services soient référés à tous les revendeurs qui verront eux à se faire concurrence. Chaque demande

de gaz nouveau adressée au distributeur devrait être mise aux enchères auprès de tous les courtiers présents dans le marché. (TS p. 7930 et suivantes)

Quant au rôle des courtiers ou revendeurs, le procureur souligne qu'ils assument un rôle capital dans l'implantation et le fonctionnement d'un marché déréglementé, qu'ils sont les catalyseurs d'un marché ouvert, d'un marché concurrentiel. Il soutient que compte tenu de la concurrence, ils devront innover en trouvant de nouvelles méthodes de maximiser l'utilisation des systèmes de transport et de distribution pour maintenir leur marge concurrentielle, avec le résultat d'une utilisation plus efficace des réseaux et un meilleur prix au consommateur. (TS p. 7932 et suivantes)

Selon Me Tourigny, l'éclatement des tarifs signifie une allocation des coûts pour chacun des services offerts et la détermination de taux qui reflètent cette allocation. (TS p. 7935)

et il ajoute:

"Le distributeur sera ainsi assuré de récupérer tous ses coûts et de récupérer son rendement autorisé. Théoriquement, le distributeur serait complètement indifférent quant à la source d'approvisionnement et offrirait ses services sans aucune discrimination.... L'utilisateur n'aurait ainsi qu'à défrayer les coûts des services qu'il utilise." (TS p. 7935)

"... effectivement, l'éclatement des tarifs est le gage d'un système efficace et économique et portant de la stabilité de l'industrie gazière." (TS p. 7936)

Quant au seuil d'accès au service de livraison et au service d'achat/revente, le procureur soutient qu'il est arbitraire et superflu, puisque les frais d'administration et la complexité de l'industrie elle-même créent des barrières naturelles qui déterminent le seuil à partir duquel il devient rentable pour le consommateur de rechercher un service de vente ou d'achat direct. Le procureur de conclure:

"Il n'existe aucune justification dans une province consommatrice à la restriction proposée en achat direct." (TS p. 7925)

En ce qui concerne le regroupement de volume d'achats, le procureur fait le commentaire suivant:

"Les regroupements de clientèle industrielle, commerciale ou résidentielle améliorent la qualité de la concurrence dans un marché libre et il faudrait les encourager." (TS p. 7939)

Quant à la fourchette de prix au service de livraison et en achat/revente, le procureur en fait un commentaire plus général et adopte la position suivante:

"L'existence donc, de ces fourchettes de prix, qu'on laisse à la discrétion de Gaz Métro, ne peuvent que compromettre l'implantation d'un marché libre au détriment des consommateurs québécois." (TS p. 7942 et suivante)

Les raisons invoquées pour justifier cette position d'éliminer les fourchettes de prix sont:

- les fourchettes de prix permettent au distributeur d'accorder des rabais discrétionnaires et de favoriser une concurrence déloyale;
- la concurrence entre les vendeurs de gaz pourrait elle-même déterminer une combinaison de prix;
- la Régie devrait être la seule à accorder des rabais additionnels à la combinaison de prix pour un client vital à une région ou à tout le réseau;
- le manque à gagner, résultant de l'application des taux minima des fourchettes par le distributeur, est absorbé par l'ensemble de la clientèle. (TS p. 7939 et suivantes)

Quant à la validité du contrat de Trans Canada, le procureur précise qu'il n'est pas un expert en droit albertain mais il souligne ce qui suit:

"... la pratique présente d'éviter la concurrence entre les fournisseurs réguliers est néfaste au consommateur québécois, et ces pratiques visent uniquement, quant à nous, à maintenir les prix à un niveau qui est présentement irréaliste et, en cela, vont probablement à l'encontre des lois sur la concurrence." (TS p. 7952)

Il soumet à la Régie que l'entente des prix, assortie de rabais (CMP) est discriminatoire, explique pourquoi et identifie les effets de cette pratique pour les consommateurs. (TS p. 7952 et suivante)

Au sujet des options d'achats directs, Me Tourigny souligne l'importance des options pour l'utilisateur et commente les trois options suivantes:

- Achat/Revente à la frontière de l'Alberta
- Achat/Revente à l'entrée de la franchise
- Service de livraison

Les commentaires du procureur sur l'option achat/revente à la frontière de l'Alberta portent tout particulièrement sur les points suivants et concernent l'attitude de la requérante et les effets de son comportement:

- la méthode pour déterminer la quantité journalière contractuelle;
- la concordance des dates des contrats d'achat/revente et de revente;
- le carburant;
- la conversion des contrats STT relatifs à l'achat/revente en service T long terme et pour 15 ans.

Selon le procureur, l'attitude de la requérante a pour effet d'exaspérer la clientèle et d'influencer à la hausse le prix de la marchandise. (TS p. 7943 et suivantes)

Quant à la deuxième option d'achat/revente à l'entrée de la franchise, il soutient que cette option, comparativement à la précédente, ne réduit pas la flexibilité de Gaz Métro dans ses opérations. De plus il s'interroge sur l'attitude de la requérante et dit:

"Les services requis dans ce genre d'achat/revente étant les mêmes que ceux à la frontière de l'Alberta, pourquoi alors vouloir empêcher ce genre d'entente?" (TS p. 7947)

En ce qui concerne l'option service de livraison, le procureur soumet que cette option devrait permettre à

un usager ou revendeur de contracter pour des services de distribution selon des coûts réels et des tarifs éclatés. Les coûts réels permettent au distributeur de recouvrer ces coûts et les tarifs éclatés donnent le choix à l'utilisateur entre plusieurs services qu'il paye à l'usage. (TS p. 7947 et suivantes)

Dans ce même contexte d'options de services, il soumet à la Régie ses réflexions sur l'obligation d'un retour automatique de la capacité utilisée sur le réseau de TCPL, à la requérante, à la fin du contrat de service de livraison et résume sa pensée en ses termes:

"... y consentir est une chose, le garantir en est une autre" (TS p. 7949)

Par la même occasion il signale à la Régie les effets et l'odieux de "l'operating demand" demandé par la requérante, particulièrement pour les clients en service interruptible. (TS p. 7949 et suivante)

En guise de commentaires généraux sur les sujets d'exclusivité de la franchise, des problèmes d'approvisionnements gaziers et de capacité de transport, de refus de prendre la responsabilité de fournir à ceux qui reviendraient au "system gas" il résume ses commentaires de la façon suivante:

- *"... étant méfiant de nature, je me demande si la confusion ne serait pas voulue et si, en fait, on ne serait pas en train de rechercher la monopolisation de la capacité de transport et peut-être pour le jour où la déréglementation complète serait un fait acquis?" (TS p. 7956)*

En conclusion il rappelle à la Régie que la lettre à TCPL, en mai 1987, servira de base réelle aux nouvelles ententes, c'est-à-dire:

- *"... un "core" prisonnier du monopole finançant, par voie de segmentation discriminatoire le "dumping" du gaz, les producteurs de Trans Canada et, ... se seront les petits clients qui finiront par payer la note pour permettre à ces gens de concurrencer sur des marchés à grand débit." (TS p. 7957)*

3.4.4) Procureur de TCPL

Me Leclerc rappelle à la Régie que l'intervention de TCPL est le résultat de certains commentaires et allégués des intervenants Brenda et Northridge en ce qui a trait aux CMP et à la politique d'approvisionnement. Il s'adresse quand même à la plupart des points soulevés par la Régie.

La politique d'approvisionnement de Gaz Métropolitain rencontre à son avis les objectifs de réglementation énoncés dans l'accord du 31 octobre 1985 et assure un approvisionnement à long terme à des prix compétitifs pour une partie du marché québécois qui n'a ni les moyens, ni l'expertise requise pour s'approvisionner directement auprès des producteurs. (TS p. 7969 et suivante)

Le procureur réfère la Régie aux articles 13 et 14 de l'entente pour conclure:

"Il n'y a aucune disposition de cette entente qui suggère, directement ou indirectement, que les contrats qui étaient en place devaient être mis de côté." (TS p. 7972)

Il souligne que l'Office National de l'Energie a confirmé ce fait dans son refus à Manitoba Gas and Oil Corporation de substituer les contrats existants par un nouveau contrat. (TS p. 7972)

Selon le procureur, la réticence de l'Alberta à accorder des permis d'exportation et à favoriser les déplacements de contrats pour des marchés déjà approvisionnés par des contrats n'est pas arbitraire, compte tenu des conséquences désastreuses pour l'ensemble de l'industrie et des obligations du système en place. (TS p. 7973)

Il est d'accord avec les propos du procureur de la requérante qui souligne que la situation géographique de Gaz Métro milite en faveur d'une prudence au niveau de la sécurité d'approvisionnement dû aux faits que les ventes québécoises sont moins alléchantes pour le producteur en raison du "net back" et plus vulnérables aux changements dans le marché Nord-américain. (TS p. 7973 et suivante)

Dans ce contexte, il s'interroge sur le comportement d'un vendeur "spot" lorsque les conditions de marché changeront et souligne qu'un engagement à long terme ne laisse aucun choix au vendeur. (TS p. 7974)

Le procureur rappelle à la Régie qu'on s'est refusé à faire une preuve sur les prix offerts par la concurrence et seulement avancé des chiffres gratuitement. Les témoins de Me Tourigny, messieurs Messier et Smith ont admis la grande différence de prix entre un contrat à long terme et un contrat à court terme. (TS p. 7975)

Le procureur ne s'objecte pas en principe à la présence des courtiers compte tenu de la négociation directe producteurs/clients qui existe maintenant et qui peut avoir lieu par le biais d'un courtier, cependant il soumet à la Régie que la Loi actuelle sur la Régie de l'électricité et du gaz accorde une certaine exclusivité sur la vente et la distribution à la requérante et que, dans les circonstances, il ne faut pas élargir le rôle du courtier au point d'usurper le rôle du distributeur. (TS p. 7976 et suivante)

Quant à l'éclatement des tarifs, Me Leclerc suggère à la Régie ce qui suit:

"... l'éclatement des tarifs, si jamais vous en arriviez à une décision de l'envisager devrait, à notre avis, faire l'objet d'une audience spécifique pour examiner toutes les conséquences." (TS p. 7978)

Le seul commentaire formulé par le procureur, quant au seuil d'accès au service de livraison, est celui qu'il y a lieu de définir le paramètre entre le marché "core" et "non core" si la Régie accepte la notion de deux marchés. Le procureur juge approprié le seuil proposé par la requérante. Il ajoute qu'il ne faut pas contourner la notion du seuil au niveau du "core" en permettant le regroupement. (TS p. 7979)

Le procureur s'en remet aux décisions de la Régie aux sujets de la fourchette de prix et des quatre options de service. (TS p. 7979 et suivante)

Me Leclerc termine sa plaidoirie sur la validité des contrats signés et conclus entre Trans Canada Pipelines et Gaz Métropolitain et soumet que:

"... compte tenu du fait que je n'ai pas entendu d'arguments, aucune suggestion vous donnant le droit ou le pouvoir de les mettre de côté, ce matin, et donc j'en conclus que ces contrats ne

constituent pas un problème jusqu'en mil neuf cent quatre-vingt-huit (1988)." (TS p. 7982)

3.4.5) Procureur de TQM

Me Paquet informe la Régie que l'encadrement de sa plaidoirie portera principalement sur les principes réglementaires que son client aimerait voir mis de l'avant dans la présente période de déréglementation, dans le contexte de la présente demande et des sujets à traiter à la demande de la Régie.

Il énonce l'accord de principe de son client de la façon suivante:

"... la déréglementation est maintenant acquise et que l'on se doit d'apprendre à vivre avec cette réalité." (TS p. 7958)

Il souligne à la Régie qu'une augmentation nette des volumes de vente est de toute évidence à l'avantage de son client. (TS p. 7959)

Avant d'aborder les sujets spécifiques déterminés par la Régie, le procureur lui demande d'apporter une attention particulière à l'article 4 (principes) de l'Accord de l'Ouest qui se lit comme suit:

"Les signataires de l'entente ont l'intention de favoriser un marché concurrentiel ... qui respecte toutefois le caractère réglementé des secteurs du transport et de distribution de l'industrie du gaz." (TS p. 7959)

Sur cet article 4 de l'entente les commentaires du procureur sont:

"D'après nous, ce n'est qu'en recherchant un équilibre entre ces deux (2) composantes du système marché libre et préservation de l'intégrité des réseaux de distribution et de transmission que l'on parviendra à protéger l'intérêt de tous les usagers." (TS p. 7960)

Concernant le sujet d'approvisionnements gaziers, le procureur est d'accord avec les principaux objectifs de la requérante et la proposition de préserver une sécurité d'approvisionnement à long terme pour le "core market" dans une proportion de 40%.
(TS p. 7961)

Selon le procureur, le principal motif pour approuver la position adoptée par la requérante consiste dans le fait qu'un système de marché libre, laissé à lui-même, peut entraîner une intervention additionnelle réglementaire. (TS p. 7961)

A ce sujet, il réfère la Régie aux témoignages du témoin de Me Tourigny, monsieur Minion, qui prévoit l'intervention du gouvernement canadien dans certains scénarios où l'intérêt public l'oblige à procéder à une répartition de la marchandise gaz.

Selon Me Paquet, la Régie doit tenter de prévoir ces différents scénarios qui occasionnent des soubresauts et minimiser les besoins d'ajustements. Le procureur est d'avis que la proposition de la requérante, d'établir des objectifs d'approvisionnements à long terme (15 ans) accouplés d'une formule de prix, est justifiable pour les motifs suivants:

"... offre une stabilité et la préservation des intérêts des abonnés du "core market" sans avoir, nécessairement, à revenir de façon périodique devant la Régie pour des ajustements qui peuvent être prévus longtemps d'avance." (TS p. 7962 et suivantes)

En terminant sur ce sujet, il rappelle à la Régie que la présence d'ententes à long terme a permis aux différents réseaux de se développer. Les contrats à long terme permettent aussi d'obtenir des prix concurrentiels favorables, tant pour les réseaux que pour les consommateurs en général et que c'est un objectif économiquement justifiable. (TS p. 7965 et suivante)

Quant au rôle des courtiers, le procureur soumet qu'il est souhaitable que la Régie permette à des courtiers d'agir comme fournisseurs de services pour favoriser l'augmentation de volumes vendus, en autant qu'il existe pour le courtier, comme il existe présentement pour Gaz Métro, la responsabilité d'intérêt public à fournir la marchandise gaz et que la Régie contrôle la capacité des intéressés à satisfaire cette obligation. (TS p. 7966 et suivante)

Le procureur n'a pas formulé de commentaire sur le sujet de l'éclatement des tarifs, mais concernant les seuils d'accès il préconise certains regroupements pour favoriser les ventes de gaz, tout en préservant le "core market". (TS p. 7967)

Il termine sa plaidoirie en référant la Régie à la décision MH-1-87 de l'O.N.E. ou l'APMC a fait valoir que les ententes de fourniture de gaz existantes puissent se continuer selon les termes des contrats et que dans l'entente du 31 octobre 1985, les paragraphes sont inclus pour donner une direction, une orientation aux intéressés pour déterminer le prix du gaz après la déréglementation du prix de la marchandise. C'est la position de son client.
(TS p. 7968)

3.4.6) Réplique du procureur de GMi

En réplique, Me Martin soumet que la Régie doit interpréter la loi telle qu'elle existe et non pas sur un projet de loi qui doit être déposé. Elle ajoute que la prétention de ses confrères, Me Tourigny et Me Audet, de séparer la fonction distribution du gaz de la fonction vente de gaz, est une absurdité selon la loi actuelle. En soulignant sur les mots pour du gaz, elle réfère la Régie à l'article 29 de cette loi qui dit:

"Aucun consommateur n'est tenu de payer, pour du gaz, un prix ou des taux plus élevés que ceux fixés par la Régie." (TS p. 7986 et suivantes)

Le procureur rappelle à la Régie qu'il ne faut pas se limiter par contre seulement à des questions d'interprétation juridiques, il faut regarder la réalité. Cette réalité se résume à la sécurisation des investissements, et pour protéger ses investissements le distributeur doit vendre.

Pour illustrer cette réalité, le procureur mentionne les points suivants:

- Signature de contrats en demandant le plus long terme possible.
- Maximiser l'utilisation des réseaux.
- Assurer les mesures de contrôle sur les activités de distributeur.
- Savoir quoi construire et quand.
- Eviter la perte de clients - *"il ne faut pas que le client débarque"*.

- Chercher de nouveaux clients.
- Vendre le concept gaz.
- Maintenir des liens constants avec les clients.
- Assurer un service adéquat.
- Conseiller le client.

Elle conclut en ces termes:

"Il demeurera donc toujours à la fois distributeur et représentant auprès du client; la fonction distribution ne peut pas être séparée de la fonction vente..." (TS p. 7988 et suivantes)

Le procureur expose à la Régie les conséquences d'une décision séparant la fonction vente et la fonction distribution, plus spécifiquement au niveau des investissements, dans le contexte d'un revendeur qui trouverait plus intéressant de vendre son gaz aux Etats-Unis, à un moment donné, Gaz Métropolitain n'ayant pas de contrôle sur ce revendeur. (TS p. 7993 et suivante)

Dans un même ordre d'idée, elle croit que la Régie a le devoir de protéger les intérêts de la communauté des usagers et de continuer de faire confiance au distributeur. Le procureur insiste sur le fait que le distributeur de gaz n'a pas un monopole pur et n'est pas intégré verticalement comparativement aux compagnies d'électricité, d'huile et de téléphone. Elle expose qu'en bout de ligne il y a le distributeur de gaz qui doit tenter de compétitionner le mieux possible contre les autres formes d'énergie et de protéger l'intérêt de 175 000 clients. (TS p. 7994 et suivantes)

En terminant sa réplique Me Martin utilise l'expression des vases communicants pour affirmer que les avantages accordés à certains grands clients, selon les recommandations des revendeurs, seraient nécessairement défrayés par les petits clients et que dans ce contexte, la Régie a la responsabilité de s'assurer que l'ensemble des usagers soit protégé.

Avec la permission de la Régie, Me Tourigny rappelle l'article 25 de la Loi sur la Régie de l'électricité et du gaz dans les termes suivants:

"qui défend au distributeur de charger des prix qui sont, pour le gaz qu'il vend ou distribue, un prix ou des taux, et la fin de l'article dit: ... que ces prix ou taux ne devant, en aucun cas, excéder ceux autorisés ou décrétés par la Régie."
(TS p. 8003)

3.4.8) Procureur de TQM

Avec la permission du tribunal, Me Paquet transmet le voeu de sa cliente à la Régie . Il avait avancé dans sa plaidoirie que la Régie devait s'assurer de la compatibilité des intérêts courtiers/clients. Dans ce contexte, le désir de sa cliente est à l'effet que les courtiers qui offrent une série de services aux consommateurs québécois soient reconnus de la façon suivante:

"On aimerait que les gens fassent application auprès de la Régie et qu'il y ait effectivement des licences d'octroyées suivant certains critères qui demeureraient à être élaborés."
(TS p. 8004 et suivante)

3.5) Plaidoiries - Frais de représentation

Le 24 février 1988, Me Tourigny présente à la Régie une demande de remboursement des frais de représentation pour ses clients dans la présente cause, en précisant qu'il désire une indication sur les intentions de la Régie, à cet effet.

Me Martin demande de présenter une plaidoirie pour exposer la position de sa cliente et suggère la date du 3 mars 1988 pour être entendu.

Compte tenu de l'importance du sujet, la Régie accepte d'entendre tous les procureurs qui voudront bien présenter une plaidoirie, à la date suggérée.

3.5.1) Procureur de Brenda, Noranda, Northridge.

Au début de sa plaidoirie, Me Tourigny souligne à la Régie qu'il constate qu'Elle doit s'en remettre à la requérante, aux intervenants et aux experts de ces parties pour étudier à fond tous les aspects du dossier sous étude, n'ayant pas les budgets lui permettant d'engager des experts et subissant une très grande restriction quant au nombre de régisseurs et du personnel de la Régie. (TS p. 9189)

Il rappelle que la présente requête a débordé le cadre normal d'une Phase II, dû au contexte de la déréglementation et des problèmes connexes pour le Québec et ailleurs.

Il est d'avis que la contribution de ses clients n'a pas été négligeable et exprime de la façon suivante la valeur de cette participation:

"Dans la mesure où la déréglementation et les situations nouvelles qu'elle crée sont d'intérêt général, dans la mesure aussi où la déréglementation doit se faire au bénéfice de tous ici au Québec, et dans la mesure où notre intervention a été utile et parfois même, j'oserais dire, nécessaire à la compréhension et à l'étalage des divers problèmes et situations créés par la déréglementation, nous croyons que dans cette mesure la Régie se doit d'accorder des frais à nos clients." (TS p. 9190 et suivante)

Il conclut sur cet exposé des motifs de sa demande en rappelant à la Régie que ces frais de représentation viennent diminuer directement la marge à l'intérieur de laquelle ses clients doivent opérer et trouver leur profit.

Il soumet à la Régie qu'il est évident que l'intervention de ses clients a bénéficié à la Régie et à l'ensemble des usagers du Québec et qu'il serait injuste et inique que seul ses clients supportent les frais de leur intervention. (TS p. 9192)

Il est d'avis que si des frais n'étaient pas accordés par la Régie, celle-ci ne devrait pas s'attendre, à l'avenir, à des contributions considérables d'autres intéressés, d'autres intervenants.

3.5.2) Procureur d'IGUA

Me Audet rappelle qu'il a déjà fait des représentations à cet égard dans une autre cause et pour lesquelles la Régie a rendu une décision. (Ord. G-468)

Dans la présente cause, Monsieur Bjerkelund a témoigné sur le sujet, au nom de l'IGUA, et déposé certains exhibits qui démontrent la procédure suivie par l'Office de l'Ontario. (TS p. 9193)

Me Audet souscrit entièrement au propos de Me Tourigny et souligne l'effort important de Me Tourigny et de ses témoins pour transmettre à la Régie leur connaissance et leur expertise dans un domaine où le consommateur ne pouvait démystifier certains problèmes qui concernent l'acheminement du gaz naturel jusqu'ici. (TS p. 9193 et suivante)

Selon Me Audet, le processus réglementaire que nous suivons démontre que, même si une partie représente des intérêts particuliers, le tribunal peut utiliser toute l'information reçue pour mieux jauger la preuve soumise et rendre la décision la plus équitable possible.

Me Audet fait référence à l'article 49 de la Loi sur la Régie qui dit:

"La Régie adjuge, à sa discrétion, sur les dépenses et les frais relatifs aux matières de son ressort." (TS p. 9195)

Au sujet de cet article de loi Me Audet ajoute:

"L'article est large, l'article permet, sans aucune hésitation, à la Régie d'adjuger, à sa discrétion, des dépenses de frais." (TS p. 9195)

Me Audet souligne que le processus qui se déroule devant la Régie n'en est pas un selon le système d'adversaire que l'on retrouve traditionnellement devant les tribunaux judiciaires.

Malgré des intérêts divergents des procureurs et des témoins il faut traiter de toutes les matières qui concernent le coût de service en général, les dépenses, la base de tarification, etc.

Me Audet précise que dans ce contexte-là, si on veut donner un sens à la législation, on doit conclure que

la Régie a le pouvoir d'adjuger, à sa discrétion, pour toutes les parties présentes, des dépenses et des frais relatifs à l'enquête. A cette dernière remarque, il ajoute:

"... le fait que Gaz Métropolitain est réglementé c'est un fait et ça existe, mais le fait qu'elle soit réglementée est une décision qu'on peut considérer législative, qui est au-dessus de Gaz Métro et des intervenants, ... le processus devrait être orienté de façon à encourager le plus possible la présentation de tous les intérêts divergents, soit ceux de l'actionnaire, d'une part, soit ceux des consommateurs ou même ceux d'autres intervenants tels les producteurs ou agents revendeurs qui ont un mot à dire dans le processus." (TS p. 9195 et suivantes)

Selon le procureur le système présentement est inéquitable et mal équilibré et à titre d'exemple il cite le témoignage fort sophistiqué et coûteux du témoin de la requérante, monsieur Sherwin, qui vient témoigner sur le taux de rendement et qui représente l'actionnaire. Le coût de ce témoignage est entièrement absorbé par les consommateurs par le biais du coût de service. Cet exemple démontre qu'il y a un besoin de contre-partie aux témoignages déposés par les requérantes. (TS p. 9199 et suivante)

Le procureur considère que la Régie n'a malheureusement pas les budgets qui lui permettent d'exercer une mesure de contrôle sur les témoignages déposés par la compagnie d'utilités publiques. Au cours des années les intervenants ont tenté de le faire, principalement sur le taux de rendement, mais à cause de problème budgétaire, ils ont dû cesser leur témoignage sur le sujet.

A ces propos il ajoute:

"... aujourd'hui je ne pense plus qu'il y ait vraiment un équilibre de forces qui se présente devant la Régie" (TS p. 9200)

"Je n'essaie pas de plaider pauvreté, ... mais dans l'équilibre du processus il n'y a pas de doute que d'une part il y a une partie qui représente un intérêt qui a la possibilité de récupérer ses frais plus facilement qu'un autre qui, malheureusement, n'a pas nécessairement cette possibilité-là." (TS p. 9202)

Pour appuyer son argumentation, il s'interroge sur le traitement à accorder au témoignage qu'il qualifie d'excellent de monsieur Sherwin qui vient défendre les intérêts de l'actionnaire, comparativement à celui très utile de monsieur Minion qui vient aider à démystifier la problématique de la déréglementation. Pour qui le consommateur devrait-il payer? (TS p. 9202)

En terminant, il rappelle à la Régie que le procureur de Gazifère de Hull, dans la cause R-3103-86, Ordonnance G-468, a considéré la demande de l'ACIG recevable et, quant à lui, ses prétentions sont à l'effet que:

"... ça serait sûrement très apprécié si la possibilité était accordée aux intervenants qui veulent participer activement, de se faire supporter pour qu'il y ait plus d'équité et d'équilibre dans le système." (TS p. 9205)

3.5.3) Procureur de TQM

Me Paquet s'en remet, quant au principe, à la discrétion de la Régie et n'a pas de représentation particulière à faire au sujet des frais. (TS p. 9205 et suivante)

3.5.4) Procureur de GMi

Comme avant propos Me Martin rappelle que ces remarques en plaidoirie sont la plupart du temps dans l'optique d'éclairer la Régie, autant que possible, pour qu'elle puisse prendre une décision en toute connaissance de cause. Si elle fait référence à des limites à la juridiction de la Régie c'est pour qu'elle puisse apprécier l'ensemble de la question. (TS p. 9206)

Elle admet que l'article 49 de la Loi sur la Régie donne des pouvoirs d'adjudger à sa discrétion sur les frais et les dépens mais seulement sur les dépenses et les frais relatifs aux matières de son ressort. (TS p. 9207)

Me Martin prétend que les matières qui sont du ressort de la Régie se retrouvent aux articles 28, 34 et 41 de sa Loi et que, dans ce contexte réglementaire et du processus normal de la présente

Phase II, la Régie doit évaluer sa discrétion relativement à l'octroi de frais et de dépens dans les limites de sa juridiction. Selon le procureur le débat sur la déréglementation de même que sur les conditions de vente et de distribution du gaz ne sont peut-être pas clairement du ressort de la Régie, notamment en matière d'approvisionnement gaziers. (TS p. 9207 et suivante)

Le procureur est d'avis que la Régie devrait refuser des frais aux intervenants pour les motifs suivants: (TS p.9209 et suivantes)

- les redevances payées à la Régie sont incluses au coût de service;
- la nature des intérêts des intervenants;
- les ressources financières disponibles aux intervenants.

En ce qui concerne les redevances payées à même son coût de service le procureur soutient qu'elles sont si importantes qu'elles devraient défrayer entièrement les dépenses de la Régie, incluant les ressources humaines et matérielles en nombre et en qualité suffisantes, le paiement des experts externes et une partie des frais des intervenants.

Sur la question des intérêts des clients que défendent les procureurs des intervenants, ceux-ci croient que la participation des intervenants n'est pas de la nature de la défense de l'intérêt public puisqu'ils défendent leurs intérêts privés.

Les frais accordés par le CRTC sont, à titre d'exemple, pour des groupements d'intérêt public qui n'ont pas les moyens et qui défendent des intérêts de nature générale.

Le procureur prétend que les intervenants ont tous et chacun des ressources financières plus que suffisantes pour défrayer leurs propres frais. Elle souligne le cas spécifique de Northridge dans les termes suivants:

"... , si elle prétend ne pas les avoir, est-ce que ce ne serait pas là la meilleure preuve de sa fragilité financière, donc du danger réel pour les clients qui voudraient faire affaire avec elle?" (TS p. 9212)

Le procureur procède à une rétrospective de la façon dont plusieurs organismes de réglementation traitent des frais de représentation et fait part à la Régie que sa recherche démontre que depuis quelques années il est constaté une nette tendance vers le paiement d'une partie des frais des intervenants, selon certains critères et certaines pratiques (TS p. 9213 et suivantes)

Il précise que la position des différents tribunaux sur cette question comporte deux grands volets:

- les principes et les critères d'éligibilités
- la manière de réclamer et d'adjuger les frais.

(TS p. 9218 et suivante)

Me Martin soutient qu'étant donné que la requérante paie des redevances qui sont versées au fond consolidé de la province, les intervenants devraient s'adresser au Conseil du Trésor pour être compensés à même lesdites redevances et que GMi s'engage à les appuyer dans leurs démarches à cet effet. (TS p. 9219)

Selon elle, la Régie pourrait aussi appuyer les intervenants pour que le gouvernement réalise que cette forme de taxation, à toutes fins pratiques, des usagers de gaz, soit utilisée pour les besoins de la Régie et des gens intéressés qui font des représentations pour que le débat devant la Régie soit plus complet. (TS p. 9220)

Me Martin demande à la Régie d'établir des critères et de fixer des mécanismes pour l'adjudication de ces frais de même qu'un plafond pour les dépenses, advenant qu'elle décide d'accorder des frais aux intervenants (TS p. 9220 et suivante)

Elle propose la liste suivante des critères à retenir:

"La qualité de la contribution de l'intervenant;

La manière de procéder, de participer en tant qu'intervenant;

Les ressources financières à la disposition de l'intervenant, et

*L'étroitesse de l'intérêt défendu par
l'intervenant." (TS p. 9221)*

Elle est d'avis qu'en aucun cas la Régie ne devrait permettre que plus de 50% des frais de l'intervenant ne soit payé par la requérante, pour ne pas alourdir le coût de service et compte tenu que des redevances sont payées. L'intervenant devrait avoir le fardeau de justifier sa réclamation. (TS p. 9222)

En conclusion, elle rappelle à la Régie l'importance des redevances qui se retrouvent dans le coût de service et demande que des pressions continuent d'être faites auprès du gouvernement pour que celles-ci soient utilisées pour défrayer les frais de représentations et pour améliorer le système. Au nom de la requérante, elle s'engage à appuyer toutes démarches entreprises auprès du gouvernement. (TS p. 9227)

3.5.5) Réplique du procureur de Brenda, Northridge et Noranda

Me Tourigny croit que la volonté politique endossée dans l'Accord de l'Ouest impose aux Régies le devoir de se poser des questions et les gens ou les interventions qui ont éclairé et aidé la Régie dans ses délibérés devraient être compensées. Le procureur d'ajouter que s'il en était autrement, la requérante devra s'assurer d'exclure elle-même tous les frais et les coûts généraux qui ne sont pas strictement du ressort de la Régie. (TS p. 9234)

Le procureur précise qu'il ne demande pas une avance de fonds mais désire connaître les intentions de la Régie à cet effet. (TS p. 9235)

3.5.6) Réplique du procureur d'IGUA

Me Audet est d'accord avec la requérante quant à l'utilisation des redevances et souligne qu'il avait spécifiquement soulevé ce point-là en Commission Parlementaire en indiquant que les redevances devraient être remises à la Régie pour qu'elle puisse opérer de façon comparable à ce qui se passe ailleurs. Entre-temps il demande à la Régie de poser les gestes pour permettre la continuité des interventions actives. (TS p. 9235 et suivantes)

Quant aux critères de remboursement il s'en remet à ceux que la Régie voudra bien déterminer.
(Ts p. 9239)

3.6) Opinions de procureurs - Dégrèvement de la demande opérationnelle

Lors des audiences du 12 avril 1988, Me Pierre Paquet, procureur de TQM, offre à la Régie de présenter son opinion sur le sujet de dégrèvement de la demande opérationnelle en réponse aux interrogations de la Régie sur le sujet.

La Régie accepte l'offre du procureur considérant qu'elle aurait intérêt à connaître les dernières interprétations qui peuvent être faites des ordonnances de l'O.N.E. sur le sujet. Dans un même ordre d'idée, elle invite tous les procureurs à présenter leurs interprétations de ces ordonnances s'il y a lieu.

3.6.1) Procureur de TQM

Au début de sa présentation, Me Paquet relève les interrogations spécifiques de la Régie et précise que les réponses à ces questions se retrouvent dans les décisions de l'O.N.E., RH5-85 et RH3-86 où il est fait mention des circonstances dans lesquelles un dégrèvement de la demande opérationnelle peut être accordé par l'Office.

A la question si l'"OD relief" demandé peut inclure des volumes interruptibles, la réponse du procureur est la suivante:

"Oui dans la mesure où un nouveau service garanti est contracté avec TCPL pour un volume de remplacement et, a contrario, on doit répondre dans la négative dans l'éventualité où le volume de remplacement est contracté par l'entremise du service interruptible de TCPL." (TS, p. 9820 et suivante)

Quant au calcul du dégrèvement, le procureur réfère la Régie aux notes sténographiques ou monsieur Backeland, témoin de la requérante, dit à la page 9722 des notes:

"Le volume de gaz assujetti à un contrat d'achat direct et de service garanti doit être considéré comme un volume de substitution aux fins de la répartition des coûts fixes si, en présumant

l'absence de cet achat direct, le distributeur pouvait approvisionner le compte par un contrat garanti sans devoir lui-même obtenir par contrat des volumes garantis additionnels pour satisfaire à la demande résultante." (TS, p. 9822)

Selon le procureur, le principe de quantité garantie contre quantité garantie existe pour éviter la duplication des frais liés à la demande et que la décision de l'Office dans RH 3-86 est à l'effet de refuser le dégrèvement lorsque la situation n'entraîne aucune duplication des frais.

Le procureur précise cependant que:

"... l'Office rappelle que dans certains cas le distributeur pouvait passer à une substitution lorsqu'un client ne faisait plus affaire avec celui-ci, en choisissant de procéder à des achats directs interruptibles, autrefois fournis à même l'approvisionnement CD." (TS, p. 9823)

En référant à certaines décisions de l'Office, le procureur ajoute que la pratique de l'Office est d'accorder un dégrèvement à condition que les besoins en interruptible soient satisfaits par un service garanti contracté sur TCPL. (TS, p. 9823 et suivantes).

En conclusion, Me Paquet soumet à la Régie que le processus est en évolution et que la réponse qu'il apporte est peut être sujet à changement, compte tenu des prochaines auditions concernant TCPL où le sujet de substitution et méthode de demande opérationnelle sera étudié. (TS, p. 9824).

Suite à la présentation du procureur de TQM, la Régie interroge les témoins Noel et Backeland de la requérante sur le sujet. (TS, p. 9828 et suivantes)

3.7) Plaidoiries finales

Le 12 mai 1988, les procureurs au dossier ont présenté leur plaidoirie finale sur les éléments qui ont fait l'objet de représentations durant la Phase II de la présente cause.

3.7.1) Procureurs de la requérante GMi

Avant de procéder à sa plaidoirie, Me Martin a déposé une requête modifiée pour que toutes les parties puissent avoir la même compréhension des conclusions de la requérante.

(T.S., p. 10259)

Le procureur présente sa plaidoirie selon les trois étapes suivantes:

- points traités dans l'Ordonnance préliminaire G-470 sans preuve nouvelle depuis;
- points non-décidés par l'Ordonnance préliminaire G-470 qui ont fait l'objet d'une preuve;
- points traités dans l'Ordonnance préliminaire G-470 avec preuve additionnelle depuis.

(T.S., p. 10261 et suivantes)

La première étape comporte les points suivants:

(T.S., pp. 10262 à 10265 inclusivement)

- la requérante accepte que le seuil d'éligibilité au service d'achat/revente et livraison soit fixé par le marché;
- la requérante fournira tous les services auxiliaires conformément aux dispositions édictées dans l'Ordonnance finale G-470 sans éclatement des activités de distribution;
- la requérante appuie fortement la position adoptée par la Régie de ne pas accorder le regroupement pour les fins de tarification et elle encourage le regroupement pour les fins d'achat sous forme d'achat/revente;
- la requérante considère que pour la question de l'uniformisation des tarifs il y a nécessité d'avoir une version finale dans l'Ordonnance Finale G-470 qui pourra faire l'objet d'une demande en révision s'il y a lieu avec l'espérance que des tarifs uniformisés seront en vigueur à compter du 1^{er} octobre 1988.

Dans la deuxième étape le procureur considère les points suivants:

(T.S., pp. 10265 à 10284)

- la requérante est d'avis que le gaz de compression est une activité de manutention et qu'en conséquence le bénéfice des économies devrait revenir à l'expéditeur sur le réseau de TCPL. Selon cette théorie, la requérante en serait le bénéficiaire pour l'ensemble des abonnés à l'exception des ventes directes en service de livraison à la franchise du distributeur ou le courtier ou le client en est l'expéditeur;
- la requérante recommande que la méthode proposée d'ajustement du coût du gaz soit retenue par la Régie puisqu'elle assure que les variations dans le coût de la marchandise seront passées directement et immédiatement aux usagers et qu'elle a l'avantage de bien isoler la marchandise de tous les autres éléments de transport et de distribution;
- la requérante demande une révision partielle et ponctuelle de l'Ordonnance G-465 pour permettre l'utilisation d'un montant de 4,8 millions de dollars des trop-perçus antérieurs, afin de compenser pour la différence entre le montant résultant des tarifs en vigueur et le montant autorisé par l'Ordonnance G-464 et confirmé par G-465, compte tenu des délais entre la Phase I et la Phase II de la présente requête en tarification. A la demande du régisseur LeClerc, le procureur donne des précisions quant à l'établissement du 4,8 millions de dollars et ajoute que si la Régie rejetait cette instance elle demande que des taux soient adoptés immédiatement pour récupérer ce montant;
- la requérante soumet à la Régie que dans tous les cas il n'y ait pas de rétroactivité dans l'application des dispositions du Règlement Tarifaire et demande la suspension de la mise en vigueur des taux de la proposition tarifaire pour éviter des problèmes de relations avec sa clientèle;
- la requérante demande à la Régie de confirmer dans la G-470 finale la décision informelle rendue sur le banc d'accepter la méthodologie du suivi des programmes commerciaux;
- la requérante demande d'approuver le programme de rétention de la clientèle résidentielle (PRCR) selon les exigences de la Régie, étant donné que

ces clients contribuent à la stabilité financière de la compagnie par une stabilité de consommation non assujettie aux fluctuations des cycles économiques.

Le procureur termine la deuxième étape de sa plaidoirie sur le sujet des remboursements des frais des intervenants et soumet à la Régie que des règles plus sévères doivent être adoptées pour les entreprises à but lucratif versus les organismes sans but lucratif.

Le procureur reconnaît qu'il est particulièrement difficile pour la Régie de trancher en fonction de ce principe, compte tenu de la qualité de l'intervention de Me Tourigny pour ses clients, mais souligne qu'il faut faire une distinction entre les intérêts particuliers et les intérêts de l'ensemble de la communauté.

La dernière étape de sa plaidoirie concerne les sujets qui ont été traités dans l'Ordonnance G-470 préliminaire avec preuves additionnelles depuis. Cette étape comprend les points suivants:
(T.S., pp. 10284 à 10335)

- la requête de Minéraux Noranda versée dans la présente cause. Selon le procureur, cette requête pourrait compromettre la flexibilité de la requérante sur le réseau de TCPL et la compromettre à long terme. Le procureur est d'avis que l'objectif poursuivi par le courtier Brenda, c'est de s'accaparer des avantages de la diversité et de devenir non seulement un revendeur de marchandises mais aussi un revendeur de services de distribution. Me Martin soumet que ces activités sont illégales selon la Loi sur la Régie et à l'appui de cette affirmation elle réfère la Régie à son argumentation du 14 décembre 1987 sur le sujet. En conclusion sur ce sujet, la requérante espère que la décision protégera les intérêts de l'ensemble des usagers;
- la requérante soumet à la Régie qu'elle ne voyait pas la nécessité d'interdire les CMP. Le procureur soutient que les producteurs ont entièrement payé les escomptes CMP et que ses escomptes ont joué un rôle dans la croissance des ventes au Québec malgré la baisse importante des prix de l'huile;

- la requérante soutient que l'Accord de l'Ouest du 1^{er} octobre 1986 se réalise mais qu'il ne faut pas confondre que l'Accord visait la déréglementation de la marchandise mais non la capacité de transport qui doit demeurer réglementée parce que monopolistique. Selon la requérante l'enjeu principal pour le courtier c'est l'appropriation de la capacité sur le réseau de TCPL pour devenir des revendeurs de capacité au Québec et en Ontario indistinctement. Les courtiers recherchent tous les privilèges, tous les droits sans l'obligation d'investir dans les tuyaux. Ils utilisent un faux prétexte en disant que les règles relatives à la distribution les empêchent de concurrencer adéquatement au niveau de la marchandise. La requérante demande à la Régie d'adopter le régime proposé par elle de façon à assurer la protection de la capacité sur le réseau de TCPL pour l'intérêt public des consommateurs québécois et de conserver le maximum de capacité et le maximum de flexibilité pour la communauté des intérêts. Il est absolument essentiel que la capacité "relinquished" abandonnée à un courtier ou à un client pour utilisation au Québec puisse être retenue par la requérante si le client ne l'utilise plus.

En conclusion, le procureur présente une rétrospective des demandes de sa client soit:

- le principe d'uniformisation des tarifs;
- les conditions de livraison et d'achat/revente proposés;
- le dépôt subséquent d'une preuve pour le remplacement des fourchettes de prix;
- la confirmation des tarifs provisoires de l'Ordonnance G-462 ajoutés à l'Ordonnance G-450 modifiée par l'Ordonnance G-458;
- l'approbation de la grille tarifaire proposée sans imposer son application quant aux taux à compter du 1^{er} octobre 1988;
- la révision ponctuelle et partielle de l'Ordonnance G-465 pour permettre la récupération d'un montant de 4,8 millions de dollars à même les trop-perçus antérieurs;

- la confirmation de la méthodologie du suivi des programmes commerciaux et des critères d'admissibilité des programmes;
- l'approbation du mécanisme d'ajustement mensuel du coût du gaz;
- le maintien du tarif FP, fourniture de pointe;
- l'autorisation d'offrir le programme PRCR; et
- la détermination de règles pour l'évaluation des montants à être accordés à titre de frais aux intervenants.

3.7.2) Procureur de L'IGUA

La plaidoirie de Me Audet a principalement porté sur la déréglementation du gaz naturel et ses effets sur la création d'un marché libre.

Au début de son argumentation, il précise que la Régie favorisait l'établissement des prix en fonction des forces du marché dans un système où les parties pouvaient transiger librement. Les intervenants reconnaissent les bénéfices que retireront les usagers du Québec en transigeant avec une multiplicité de vendeurs.

"Toutefois, c'est là que s'arrête le consensus"
(T.S., p. 10242 et suivantes)

Selon Me Audet les désaccords se situent dans l'incompréhension fondamentale des conséquences qu'entraînent la déréglementation.

Le procureur propose d'examiner à nouveau cette notion pour comprendre tous ses effets et déterminer si la position adoptée par la requérante correspond à la réalité reconnue par l'ensemble des intéressés.
(T.S., p. 10343)

La position adoptée par la requérante est à l'effet de n'accepter à toute fin pratique qu'une seule forme de transaction soit celle d'achat/revente à la frontière de l'Alberta et les conditions tarifaires adoptées par la Régie font en sorte que seule cette forme est disponible puisque les conditions en service de livraison font que l'utilisateur assume tous les risques et peut encourir des pénalités onéreuses.

Le procureur soumet que la question fondamentale est de savoir si la requérante doit avoir sur le réseau de TCPL toute la capacité réservée du Québec sous son contrôle? Cette vision semble unique à la requérante et contraire à l'opinion quasi universelle de toutes les parties impliquées dans le processus déréglementaire à l'effet que:

"...la déréglementation n'a de sens et ne peut opérer que si le transporteur et le distributeur sont relégués à leur rôle premier, c'est-à-dire d'être des transporteurs publics neutres qui doivent mettre leur capacité de transport et de distribution à la disponibilité de tous les usagers de façon non discriminatoire."
(T.S., p. 10346)

Le procureur rappelle à la Régie les commentaires du rapport de la Commission présidée par Geoffrey Edge à l'effet que l'accès est une question-clé très importante pour le fonctionnement d'un régime de tarification axé sur le marché. Le rapport définit l'accès aux services de transport selon les termes suivants:

"...tous les utilisateurs éventuels des services de collecte, de compression, de traitement, de transport, de stockage et de distribution qui sont disposés à obtenir par contrat les services demandés et qui sont capables de les payer, devraient avoir un accès non discriminatoire à ces services."
(T.S., p. 10348)

En plus du rapport de la Commission Edge sur ce sujet particulier de l'accès, le procureur cite les témoignages de messieurs Minion, Smith et Dr. Fruehauf et les orientations de la Régie ontarienne et de l'Office National de l'Energie où tous confirment:

"...l'on doit donner le libre accès à la capacité des réseaux de transmission et de distribution aux consommateurs ..., l'on doit neutraliser les transporteurs et distributeurs en mettant en place les tarifs de livraison accessibles à tous sans pénalité et de façon non discriminatoire.

De plus, ces tarifs se doivent d'être éclatés pour permettre aux utilisateurs de

choisir le ou les types de services qu'ils désirent"
(T.S., p. 10353)"

Le procureur soumet que le dossier comporte suffisamment de preuves et qu'il existe autant de précédents ailleurs pour permettre à la Régie de prendre des mesures immédiates globales pour donner le libre accès au gaz naturel autrement la déréglementation au Québec sera sérieusement mise en péril.
(T.S., p. 10356)

L'ACIG demande donc à la Régie que la version finale de l'Ordonnance G-470 contienne les modalités suivantes:

- l'établissement d'un tarif de livraison non éclaté mais sans pénalité; et
- d'ordonner à la requérante de soumettre, pour la prochaine cause tarifaire, les éléments suivants:
 - "a) *Une proposition sur l'allocation et la division des coûts relatifs à la mise en marché et la vente du gaz naturel versus le transport de la marchandise, afin que la Régie puisse ultimement décider quelle fonction doit absorber chacun de ces coûts;*
 - b) *Une soumission de tarifs éclatés, du moins pour permettre l'établissement de certains des services les plus importants tels l'entreposage, le "load balancing", le "peak shaving."*

Aux pages 10370 et suivantes des transcriptions, Me Audet exprime plus en détail la position de sa cliente.

Le procureur est d'avis qu'afin d'assurer que le tarif de livraison ne soit une utopie et place le consommateur québécois dans une position concurrentielle désavantageuse, il est impératif d'éliminer au tarif de livraison certaines contraintes telles:

- les charges additionnelles d'un tarif de livraison versus un tarif

d'achat/revente à la frontière de l'Alberta; et

- la double prime fixe à l'utilisateur qui désire consommer le gaz interruptible, à la condition que le gaz soit transporté sur le réseau de TCPL selon un contrat en service stable.

Le procureur commente longuement sur ces deux contraintes à éliminer et admet que la fragmentation de la capacité utilisée par le distributeur peut possiblement diminuer l'optimisation du réseau par le distributeur et occasionner des coûts additionnels pour les usagers qui utilisent la voie traditionnelle d'approvisionnement par le distributeur. Il considère que cet état de fait est la conséquence directe et nécessaire de la déréglementation.

Il précise que le consommateur, pour avoir accès à la marchandise, doit être capable de prendre à charge la capacité qui lui est réservée sur le réseau de transmission et d'absorber les coûts et les obligations reliés à leur portion de cette capacité, à la décharge du distributeur.
(T.S., pp. 10359 et suivantes)

Le procureur reconnaît l'erreur d'avoir pensé au début et formulé le vœu pieux que la déréglementation pouvait se faire sans aucun effet sur les usagers qui conservent l'approche traditionnelle. Cette façon de penser dénotait un manque de compréhension des notions fondamentales de la déréglementation. Le procureur comprend aujourd'hui que:

"... la déréglementation doit, par définition amener un réalignement ou une assignation des responsabilités en fonction directe des coûts engendrés par chacun pour se faire desservir."
(T.S., p. 10363)

"... la déréglementation doit amener le réalignement des responsabilités des classes d'utilisateurs pour les rapprocher des coûts réels."
(T.S., p. 10365)

Commentant sur la proposition de la requérante de demander à l'Office National de l'Energie d'instaurer un service type "Umbrella T", le procureur reconnaît que cette demande relève d'une autre juridiction et, qu'à prime abord, elle apparaît positive. Cependant, il soumet que les transporteurs publics doivent demeurer neutre et ajoute:

"... , si Gaz Métro vient à détenir la capacité de TCPL pour le bénéfice de l'ensemble des usagers du Québec, ceci la placera, encore une fois, dans une situation de monopole où elle pourra déterminer quand et comment cette capacité serait attribuée aux usagers..."
(T.S., p. 10367)

Le procureur, rapportant les paroles du témoin Minion, soumet à la Régie que le contrôle du transport de la marchandise par une personne équivaut à du "Self-dealing" qui est prohibé aux Etats-Unis.
(T.S., p. 10368)

En ce qui concerne la capacité à l'intérieur du réseau de la requérante le procureur est d'avis que la problématique semble la même que sur le réseau de TCPL.
(T.S., pp. 10368 et suivantes)

Au sujet de la possibilité pour la requérante d'acheter du gaz via une compagnie affiliée et des achats de gaz en général par la requérante pour les usagers du réseau, le procureur est d'avis qu'en vertu de son pouvoir de surveillance et de contrôle la Régie peut exiger de la requérante de procéder en soumission publique de façon que le prix du gaz acheté soit déterminé en fonction de la concurrence, sans entrave au commerce interprovincial. Le procureur cite des passages du témoignage de monsieur Minion sur le sujet et des cas de jurisprudence.
(T.S., pp. 10377 et suivantes)

En conclusion, le procureur réitère la préoccupation de l'ACIG que le consommateur québécois puisse bénéficier de tous les effets de la déréglementation en ayant accès aux mêmes services qui ont été reconnus

ailleurs. Il souligne que la preuve démontre que la seule forme de transaction que la requérante encourage c'est l'achat/revente à la frontière de l'Alberta et que, même si par le tarif il est permis à l'utilisateur de prendre charge de la capacité sur le réseau de TCPL, il est démontré qu'au point de vue pratique ce n'est pas le cas. (T.S., pp. 10384 et suivantes)

A la fin de sa présentation et en réponse aux questions du régisseur LeClerc, le procureur soumet qu'il n'a pas traité dans sa plaidoirie finale de l'uniformisation des tarifs parce qu'il a déposé une requête en révision à ce sujet et qu'il a cru comprendre que cette situation sera étudiée et débattue quand la Régie lui ordonnera de comparaître devant elle.

Quant à la demande de 4,8 millions de dollars formulée par la requérante il avoue qu'il ne s'est pas préparé sur ce point-là et que le seul commentaire intelligent qu'il puisse faire à ce stade-ci c'est que ce montant ne soit pas une possibilité de gains pour la compagnie et que si c'est un montant qui leur est dû, il leur est dû.

3.7.3) Procureur de Brenda, Northridge et Noranda

Au début de sa plaidoirie Me Tourigny fait référence à la Loi sur la Régie et soumet qu'à son avis la Régie n'a pas qu'un rôle passif à jouer, n'est pas qu'un simple spectateur. Elle peut et doit s'assurer que les consommateurs de gaz aient accès au gaz, au meilleur prix possible et que les services de distribution soient aux taux les plus bas possible. La Régie a la responsabilité finale et la juridiction sur toutes les dépenses de l'entreprise. (T.S., pp. 10395 et suivantes)

Le procureur avise la Régie que ses clients Brenda et Northridge veulent respecter l'entente de l'Ouest et croient à l'inviolabilité des contrats. (T.S., p. 10397)

Le procureur exprime l'opinion suivante en ce qui concerne la caducité des contrats:

"Il est logique aussi de penser que lorsque l'un des éléments aussi importants dans un contrat de vente que le prix, ne peut être sujet d'accords en dépit de négociations de bonne foi le contrat ne puisse continuer d'exister."
(T.S., p., 10397)

Dans ces circonstances, le procureur est d'avis que tous les volumes achetés par le distributeur pourraient faire l'objet de soumissions publiques, plus particulièrement ceux liés par contrat CD avec TCPL et le problème de "self displacement" disparaîtrait automatiquement. Entre temps, il est d'avis que les volumes qui ne sont pas sujets à un contrat à long terme devrait faire l'objet de soumissions publiques.

Le procureur soumet à la Régie que les termes et conditions devraient être approuvés et même dictés par la Régie.
(T.S., p. 10397A)

Il soumet deux cas de jurisprudence pour appuyer sa position et démontrer qu'une décision d'une régie provinciale ne devient pas ultra vires du simple fait que cette décision a une influence sur les affaires d'une entreprise réglementée à l'extérieur de la province et interprovinciales.
(T.S., pp. 10398 et suivantes)

Au prétention de la requérante à l'effet que la Régie doit avoir des égards très spéciaux pour elle, parce qu'elle a l'obligation, qu'on laisse entendre absolue, de fournir du gaz à quiconque lui en fait la demande, le procureur souligne que cette obligation n'a rien d'absolue et qu'en matière législative le principe qu'à l'impossible nul n'est tenu est consacré. A ce sujet, il cite plusieurs exemples qui font jurisprudence et ajoute:

"... l'obligation prévue à la loi québécoise se résume à celle de livrer le gaz sans discrimination et, surtout, à l'impossibilité pour le distributeur de refuser arbitrairement de donner ces services."
(T.S., pp. 10399 et suivantes)

Me Tourigny soutient qu'il ne peut comprendre que la requérante puisse avoir le pouvoir de choisir qui vendra le gaz à ses consommateurs et de favoriser leurs propres compagnies affiliées, renforçant ainsi

sa dominance et implicitement limitant l'accès des acheteurs au marché et du marché aux acheteurs.
(T.S., pp. 10402 et 10403)

Il félicite la Régie d'avoir aboli les seuils d'accès au service de livraison et d'avoir éliminé les fourchettes de prix pour les clients qui ont accès au gaz dont le prix est fixé par le marché libre et en conclusion ajoute:

"... l'accessibilité complète ne sera vraiment acquise que lorsque les clients pourront choisir leur source de gaz à la porte même de leur entreprise et non seulement à la frontière de l'Alberta."

(T.S., pp. 10403 et 10404)

Le prochain sujet abordé par le procureur concerne la séparation des activités de ventes de celles de distribution. Le procureur soutient qu'il est presque inévitable que les compagnies affiliées reçoivent un traitement spécial tout et aussi longtemps que les activités ventes et les activités distribution ne seront pas complètement séparées. Néanmoins, les témoins de Gaz Métro reconnaissent que l'équité exigerait qu'une liste de toutes les compagnies vendeuses de gaz soit donnée aux clients et que la compagnie ne doit pas recommander un vendeur de gaz.

De l'avis du procureur, tous les coûts associés à la vente de gaz chez Gaz Métro ne devraient pas être admis dans les dépenses et tous conviennent cependant qu'il est nécessaire et souhaitable que les distributeurs fassent la promotion de l'utilisation du gaz et des diverses technologies du gaz. Le contraire amène le spectre de la discrimination contre les vendeurs de gaz qui ne font pas partie de la famille.
(T.S., pp. 10405 et suivantes)

Le procureur rappelle à la Régie les témoignages de messieurs Smith, Krohl et Gourdeau sur le jeu des achats de Metro Gas Marketing et la pleine confiance accordée par le distributeur à cette compagnie.

Le procureur soumet que cette affiliée peut créer une concurrence déloyale aux autres vendeurs de gaz qui n'ont pas accès à des ventes privilégiées au prix du cartel.

Le procureur demande que toutes les transactions entre le distributeur et ses compagnies affiliées soient scrutées par la Régie.
(T.S., pp. 10407 et suivantes)

Sur le sujet des marchés publics et des soumissions, le procureur dit:

"... la meilleure et peut-être la seule façon de s'assurer qu'aucune discrimination n'existe, est de s'assurer qu'aucune discrimination ne soit possible."

(T.S., p. 10410)

Le procureur réfère au témoignage de monsieur Minion pour affirmer que seul un panier de contrats dont les échéances sont réparties dans le temps pourra assurer aux consommateurs un accès à des prix calqués sur ceux du marché. Il encourage la Régie à faire davantage dans cette démarche en établissant les termes et les conditions applicables à ces marchés et à l'achat futur de gaz par le distributeur.
(T.S., p. 10411)

Concernant les escomptes CMP, le procureur est d'avis qu'ils doivent cesser parce qu'ils constituent une discrimination de prix de la même nature que si le distributeur décidait d'acheter du gaz à un prix pour un abonné et à un autre prix pour un autre abonné.

Le procureur soumet que l'importance des montants appelle à la plus grande vigilance de la part de la Régie et soutient que:

"Avec le plus grand des respects, je répète: le plus grand des respects nous nous permettons de soumettre que du point de vue d'un intervenant, le manque de ressources de la Régie ne peut constituer un argument péremptoire. La juridiction de la Régie doit être exercée."

(T.S., p. 10413)

En ce qui concerne l'éclatement des tarifs, Me Tourigny entend bien garder cette preuve et l'argumentation complète pour la prochaine cause. Il forme cependant le souhait que:

"... jamais nous nous retrouverons dans la position de devoir admettre que nous avons choisi de sacrifier un très grand nombre d'emplois rémunérateurs au Québec pour éviter

des augmentations de coûts de quelques dollars auprès de la masse des petits usagers."
(T.S., pp. 10415 et suivantes)

En ce qui concerne la mise sur pied de la méthode du volume opérationnel pour éviter la double charge des frais fixes de TCPL, le procureur est d'avis que l'Office National de l'Energie s'est surtout assuré de l'appariement du volume demandé à TCPL par le client au volume nécessaire fourni par le distributeur pour ce même client sans questionner si les volumes étaient consommés en service continu ou interruptible dans la franchise. Le procureur soumet que le dégrèvement a été donné au distributeur sans exception; la liste "OD reliefs" le confirme et le distributeur l'admet. Le témoin Gourdeau, de la requérante, a confirmé que le problème de cette double perception de la prime fixe n'existait plus.
(T.S., pp. 10416 et suivantes)

Le procureur s'interroge sur l'utilisation des paiements payés par les clients au distributeur au chapitre de la double perception possible de frais fixes de TCPL.

L'Ordonnance G-441 prévoyait la création de comptes spéciaux et que ces montants ne devraient pas faire partie des revenus du distributeur tant que le problème ne serait pas réglé. Il est d'avis que le problème est bel et bien réglé.
(T.S., pp. 10420 et suivantes)

Le procureur précise que le service de livraison en général ne peut poser de graves problèmes au distributeur et il explique pourquoi.
(T.S., pp. 10422 à 10426)

Le procureur est d'avis que les taux de service de livraison ne devraient jamais comprendre aucun élément des charges de TCPL et que ces coûts sur TCPL ne devraient être imposés au consommateur en achat direct que lorsqu'il est démontré que l'on a demandé le congé de volume opérationnel et que ce congé a bel et bien été refusé.
(T.S., pp. 10427 et suivantes)

Il soumet que la Régie devrait voir à ce que le distributeur cède non pas 80% de la capacité de demande opérationnelle mais momentanément la capacité entière sur TCPL relative à la demande de tout consommateur qui désire se prévaloir du service de livraison et d'ajouter:

"Après tout, n'est-ce pas l'activité propre du consommateur qui a créé la capacité et le système au complet? Et c'est, en définitive, sa capacité, c'est à lui qu'il appartient de la contrôler et non pas à un distributeur qui n'a de fonction que de lui acheminer le gaz au point de consommation."

(T.S., p. 10429)

Pour le procureur, le contrôle de la capacité de transport est en fait le contrôle du marché. Si l'on se retrouve dans la situation où une seule personne contrôle les volumes québécois, nous reverrons la mise sur pied d'un cartel de vendeurs pour faire face au cartel de l'acheteur.

(T.S., p. 10431)

En ce qui concerne les déficiences de fourniture des abonnés en achat/direct et en service de livraison, le procureur soumet qu'une pénalité de 0,2¢/m³ aurait l'effet dissuasif nécessaire pour forcer les gens à s'occuper de leurs affaires, sans oublier que le client en déficience achète le gaz au prix du cartel. Les deux éléments sont suffisants pour assurer la disponibilité du gaz.

(T.S., pp. 10435 et suivantes)

Selon le procureur, la coupure de services est justifiable que lorsque les déficiences sont pour de telles périodes de temps qu'il devienne impossible de suppléer par les moyens normaux.

Le procureur soutient qu'il appartient à la Régie d'accréditer les vendeurs de gaz et non le distributeur. A ce sujet, il réfère la Régie au témoignage de monsieur Himmelspach qui commentait l'article de contrat qui requiert des vendeurs les lettres de crédit ou autres garanties financières.

Le procureur formule le commentaire suivant:

"A notre avis, la Régie a le devoir et sans aucun doute le pouvoir de réviser ces contrats et de s'assurer que les clauses de ce genre de contrat ne dérogent pas aux politiques et aux intentions clairement énoncées par la Régie quant à l'ouverture du marché et l'accès des consommateurs québécois au gaz de l'Ouest.

La Régie doit exercer son pouvoir général de surveillance sur tous les aspects du commerce et

de la distribution du gaz dans la province de Québec..."

(T.S., pp. 10436 et suivantes)

Les commentaires du procureur sur le gaz de compression sont à l'effet que l'acheteur en achat/revente devrait avoir la même possibilité que celui qui a décidé d'avoir recours au service de livraison, de fournir son propre gaz de compression ou d'avoir le bénéfice du prix du gaz acheté et de conclure sur ce sujet.

"La comptabilité doit tenir compte de la réalité et ce n'est pas à la réalité de se transformer pour tenir compte des fictions comptables"

(T.S., p. 10441)

En conclusion, Me Tourigny souligne que ses clients sont prêts à appuyer la Régie dans sa volonté d'établir un véritable marché au Québec. Les incertitudes ne doivent pas ralentir ou empêcher le mouvement général vers la déréglementation et termine en disant:

"La Régie doit aller de l'avant, redoubler de vigilance en cette période critique de l'établissement de marché ouvert où les décisions et les agissements de chacun peuvent influencer de façon déterminante sur l'avenir du processus engagé."

(T.S., pp. 10442 et suivantes)

3.7.4) Procureur de TCPL

Me Leclerc traite en premier lieu de deux aspects de la décision préliminaire G-470:

- les contrats actuellement en place;
- l'approvisionnement au-delà du 1^{er} novembre 1988.

Le procureur est heureux de constater que pour les contrats en place la Régie a choisi de ne pas revenir sur ses décisions antérieures.

Le procureur précise qu'il n'y a pas lieu de modifier les décisions puisqu'aucune partie n'a présenté de preuve additionnelle.

(T.S., pp. 10452 et suivantes)

Pour le deuxième sujet, Me Leclerc soumet que l'examen des approvisionnements après le 1^{er} novembre 1988 résulte de l'entente de 1985 du gouvernement fédéral avec les gouvernements des provinces productrices. Une décision de la Régie qui serait contraire aux objectifs devant assurer l'application de cette entente pour le marché québécois serait illusoire et sans effet. A son avis, il est primordial de bien délimiter les objectifs visés par l'entente et d'identifier les questions qui doivent être résolues pour assurer sa mise en place.

(T.S., pp. 10455 et suivantes)

Selon le procureur, l'entente a pour but d'éliminer l'intervention gouvernementale au niveau de la mise en marché du gaz naturel, sans déréglementer les activités de transmission et de distribution, ni affecter les arrangements contractuels en place.

A l'appui de son affirmation, il réfère la Régie aux différents articles de l'entente.

(T.S., pp. 10457 et suivantes)

Le procureur soumet qu'il ne peut concevoir que quiconque puisse prétendre que l'entente avait directement ou indirectement comme objectif d'éliminer les relations contractuelles existantes.

(T.S., p. 10460)

Le procureur trace une liste sommaire des mesures adoptées pour la mise en place de l'entente mais avise que plusieurs questions demeurent en suspens. Il souligne entre autres la question du "core market" et du "top gas"

(T.S., pp. 10460 et suivantes)

Il soumet que la substitution ou "self displacement" des contrats existants est intimement reliée à la notion du "core market".

Il réfère la Régie à trois décisions de l'Office sur le sujet et souligne que cette question fera à nouveau l'objet de discussions devant l'Office avec décision finale à la fin de l'été qui vient. Il renseigne la Régie sur la position adoptée par la province de l'Alberta et plusieurs intervenants sur le sujet, à savoir que la libre négociation de contrats entre utilisateurs et producteurs ne doivent résulter dans la substitution des contrats signés avant le 1^{er} novembre 1985.

(T.S., pp. 10461 et suivantes)

Il demande à la Régie de ne pas adopter une politique définitive d'approvisionnement avant que les questions importantes n'aient été résolues de façon permanente.
(T.S., pp. 10464 et suivantes)

3.7.5) Procureur de TQM

Au début de sa plaidoirie Me Paquet souligne à la Régie que TQM exploite un réseau de transmission dont l'investissement représente plus de cinq cents millions de dollars ayant permis l'ouverture d'un nouveau marché dans L'Est de la province avec communauté d'intérêt évident avec la requérante.

Sa plaidoirie porte sur les deux thèmes principaux de la Phase II:

- la structure tarifaire; et
- la déréglementation.

En ce qui concerne la structure tarifaire, sa cliente a peu de commentaires à formuler sauf en ce qui a trait à l'uniformisation des tarifs. Le principe de l'uniformisation des tarifs devrait être réitéré et mis en application lors de la détermination des prochaines grilles tarifaires et déclare:

"... rien n'empêche la Régie de décréter, à titre de jugement déclaratoire, tout comme elle avait jugé bon de le faire lors de sa décision préliminaire, que l'uniformisation des tarifs serait un principe désormais suivi lors des prochaines causes."
(T.S., p. 10469)

Sa cliente se rallie à l'opinion du président, monsieur Cloutier qui décrète que dans l'intérêt public tous les consommateurs se devaient d'obtenir les mêmes approvisionnements aux mêmes tarifs, quelle que soit la situation géographique.
(T.S., p. 10470)

Selon le procureur, le choix d'uniformiser ou de non uniformiser les tarifs se traduit par l'accélération ou le retardement du coût moyen pour distribuer un mètre cube de gaz au Québec en accélérant ou retardant l'accroissement du volume distribué sur le

réseau de la requérante même si l'uniformisation doit entraîner un certain interfinancement en faveur de la Zone Est dans l'intérêt de tous les abonnés en atteignant la pleine utilisation des infrastructures de GMi et de TQM.

(T.S., pp. 10470 et suivantes)

De l'avis du procureur, les raisons qui ont motivé le gouvernement du Québec de soutenir un interfinancement géographique de la Zone de l'Est des tarifs de transmission de TCPL peuvent être transposés au soutien de l'uniformisation des tarifs de la requérante. Le procureur énumère trois raisons.

(T.S., pp. 10471 et suivantes)

Le procureur considère que revenir en arrière sur la G-470 quant à l'uniformisation serait nier l'intérêt public.

Quant à la déréglementation, le procureur soumet à la Régie que son mandat est le suivant:

"... consiste en la recherche d'un équilibre entre la mise de l'avant d'un marché libre et la préservation de l'intégrité des réseaux de distribution et de transport, et ce afin de protéger l'intérêt plus grand de l'ensemble des usagers."

(T.S., p. 10474)

Le procureur indique à la Régie que les intervenants Brenda et Northridge ont adopté les deux éléments de marché libre et d'intégrité des réseaux et réfère la Régie à leur déposition devant l'Office National de l'Energie. Le procureur est d'avis que la même situation prévaut dans la présente cause.

(T.S., pp. 10475 et suivantes)

Le procureur concède que la préservation de l'intégrité des réseaux dans un marché libre ne peut se faire que dans les conditions suivantes:

- la préservation d'ententes contractuelles à long terme;
- la définition appropriée d'un "core market"; et
- la redéfinition des rôles des courtiers.

Selon le procureur, la Régie doit prévoir les soubresauts éventuels et minimiser le besoin

d'ajustements qui pourraient entraîner un fardeau économique accru pour un nombre réduit d'abonnés.

Il réfère la Régie à sa plaidoirie du mois de décembre dernier et explicite la position de sa cliente sur les trois conditions énumérées ci-haut. (T.S., pp. 10476 et suivantes)

Me Paquet termine son exposé sur les différents éléments qui ont été reportés aux prochaines auditions, en particulier:

- l'éclatement des tarifs;
- la fourchette des prix; et
- l'orientation générale relative à la déréglementation.

La cliente de Me Paquet demande une étude détaillée avec audition particulière pour l'éclatement des tarifs et d'attendre que l'ONE se prononce sur plusieurs sujets non définitifs avant qu'elle-même ne se prononce.

3.7.6) Procureur du directeur des enquêtes et recherches

Au début de sa présentation, le procureur expose à la Régie l'objet de l'intervention du directeur soit se prévaloir de l'article quatre-vingt-dix-huit de la Loi sur la concurrence pour faire un exposé sur les questions relatives à la concurrence. (T.S., p. 10481)

Il définit pourquoi la Loi s'applique aux présentes audiences. Selon le directeur le développement d'un marché concurrentiel du gaz naturel dépend de deux facteurs:

- l'existence de plusieurs réseaux d'approvisionnement; et
- d'un réseau de transport et distribution librement accessible.

Le directeur espère que son intervention et son mémoire aideront la Régie. (T.S., pp. 10482 et suivantes)

Le directeur soumet que l'entente d'octobre 1985 est censée profiter à l'ensemble des canadiens. Rien dans l'entente ne laisse croire que seul un segment du marché pourrait profiter des avantages de l'entente. Le but évident de l'entente est de traiter le gaz comme un produit déréglementé sujet à la concurrence, tout en maintenant réglementer le transport du gaz.
(T.S., p. 10484)

Le directeur réfère la Régie aux différents paragraphes de l'entente pour dire que l'entente prévoit qu'il faudra modifier la réglementation des gazoducs et des sociétés de distribution du gaz pour créer les liens nécessaires entre producteurs et consommateurs, à l'intérieur d'une période de transition ordonnée. Le nouveau régime prévoit l'équité pour les consommateurs et les producteurs et la négociation libre des prix et autres conditions pour les vendeurs et acheteurs.

Il précise que l'entente prévoit que les provinces productrices apporteront des changements pour assurer l'efficacité du régime de tarification axé sur le marché.
(T.S., pp. 10485 et suivantes)

Le directeur est d'avis que:

"... l'acceptation de la proposition de définir un marché résidentiel central afin de le protéger contre la concurrence en le fermant à toute autre personne à l'exception des présents fournisseurs ne serait pas dans des meilleurs intérêts de développement d'un marché concurrentiel du gaz au Canada."
(T.S., p. 10487)

Dans un concept redéfini de l'entreprise de services publics, le directeur estime qu'en principe l'intérêt public est préservé lorsque le prix du gaz est établi sur une base commerciale dans un marché concurrentiel et qu'en raison de son caractère monopolistique les services de transport doivent demeurer réglementés. Le directeur explique le concept d'entreprise de services publics.
(T.S., pp. 10488 et suivantes)

Par contre, le directeur est d'avis que l'offre de gaz ne représente pas un monopole naturel.
(T.S., p. 10492)

Le directeur souligne qu'il est essentiel que les services de transport soient séparés des activités d'approvisionnement en gaz avec le résultat de ventiler les taux de l'activité transport de l'activité approvisionnement pour éviter l'intersubvention des ventes de gaz par l'entreprise des services de distribution.

(T.S., p. 10493)

En ce qui concerne les achats de gaz le directeur est d'avis que les transactions doivent porter sur un volume suffisant pour intéresser un producteur et pour justifier les engagements nécessaires au transport. Il ajoute qu'on peut s'attendre à des regroupements de consommateurs et que les courtiers et négociants regrouperont des demandes de gaz.

(T.S., pp. 10494 et suivantes)

Il considère que les critères d'accès au transport devraient offrir aux consommateurs de gaz le plus de choix possible. A long terme, l'équilibrage de l'offre et de la demande se traduira par des avantages qui mettront en valeur nos ressources naturelles.

(T.S., pp. 10496 et suivantes)

Après avoir expliqué l'expérience américaine et souligné le parallèle avec l'optique retenue pour la déréglementation du gaz au Canada, le directeur en vient à la conclusion suivante:

"... l'on devrait élargir le plus possible, au Québec, l'accès aux ventes directes et aux moyens de transport qui permettent d'acheminer le gaz ainsi acheté vers les réseaux de distribution-locaux, car c'est la seule méthode de concurrence possible."

(T.S., p. 10503)

Le directeur soumet que les obstacles à l'évolution d'un marché concurrentiel ont trait au contrôle monopolistique des moyens de transport par des parties qui vendent également du gaz et aux contraintes d'ordre législatif et politiques réglementaires imposées par la réglementation. Il propose certains moyens pour surmonter ces obstacles et ainsi éviter les conséquences.

(T.S., pp. 10503 et suivantes)

Le thème suivant abordé par le directeur concerne le courtier. Dans le contexte qui nous

préoccupe, la déréglementation du gaz naturel, il décrit le courtier comme étant un intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur, un négociant qui achète ou organise des approvisionnements en vue de revendre ou même un groupe d'utilisateurs qui forment une organisation dans le but d'acheter du gaz en leur nom.

Selon le directeur, la question est de savoir si les marchands ou les groupes représentants d'utilisateurs devraient avoir accès au réseau de distribution dans le but de transporter du gaz jusqu'aux consommateurs ultimes. Selon lui, ils ont obtenu l'accès au réseau de distribution car c'est le moyen le plus efficace et le plus opérant de faire le lien entre acheteurs et vendeurs de gaz et il explique pourquoi. Il ajoute cependant le point important qu'il faut tenir compte de la protection du consommateur.

A cette fin, il recommande l'établissement d'un régime nécessaire de licences pour contrôler l'intégrité financière et la compétence nécessaire des courtiers dans les domaines de production et de transport pour assurer l'approvisionnement à l'utilisateur du gaz.

Dans la mesure où la Régie se préoccupe de la sécurité des approvisionnements en gaz, il suggère que toute vérification soit faite en Alberta et porte sur la production de cette province.

Selon le directeur l'intérêt public est aussi concerné par les courtiers et négociants qui achètent une quantité importante des services de transport et des services connexes pour servir leurs propres clients. Cependant, il estime que l'inquiétude n'est pas fondée lorsque les prix des services de transport des distributeurs sont établis en fonction des coûts pour assurer ces services.

Le directeur est d'avis que le courtier ou négociant doit récupérer de ses clients les coûts engagés dans l'achat de service de transport et si il tente de majorer ses profits à même les coûts de transport, il perdra sa part du marché dans un contexte concurrentiel.
(T.S., pp.10506 à 10512)

En ce qui concerne des tarifs éclatés ou ventilés le directeur est favorable à l'éclatement des tarifs. En plus de la ventilation des coûts d'approvisionnement, de transmission et de distribution des coûts globaux du gaz, le directeur est d'avis que l'éclatement pourrait comprendre le stockage, l'équilibrage des charges et le transport afin de permettre aux clients de négocier des contrats pour les seuls services qu'ils ont besoin sans éliminer cependant la possibilité pour certains clients de profiter de service de distribution à tarifs globaux. Il précise que les services disponibles, les critères de service et les taux devraient être indiqués dans un tarif publié. (T.S., pp. 10512 à 10516)

Le directeur est d'avis qu'il ne faut pas donner l'occasion aux distributeurs ou aux négociants de gaz d'exercer un contrôle sur le transport et entraver ainsi le développement d'un marché concurrentiel pour la vente du gaz. (T.S., p. 10517)

Le sujet suivant abordé concerne les frais liés à la demande sur le réseau de TCPL. Le directeur souligne que plusieurs problèmes ont été réglés par l'ONE et que celui-ci a avisé, dans sa décision RH-3-86 qu'il était prêt à étudier chaque requête dans laquelle on demande d'être soustrait à l'application du régime DO.

L'avis du directeur est à l'effet que:

"... en autant que l'ONE n'accorde aucune dispense, tous les utilisateurs du système devraient partager les coûts associés aux frais liés à la demande qui n'ont pas été absorbés."
(T.S., p. 10519)

A la fin de son mémoire, le directeur soumet un résumé des principes qui devraient servir à l'élaboration des nouveaux taux par les entreprises de services publics.
(T.S., pp. 10533 et suivantes)

3.7.7) Réplique du procureur de GMi

Au début de sa réplique, Me Martin rappelle à la Régie que pour le cas de Tapis Peerless, dont Me

Tourigny a fait référence, la requérante est dans la situation délicate où la demande de dégrèvement pourrait empêcher la compagnie de desservir quelque autre client que Tapis Peerless.
(T.S., p. 10537)

Me Martin soumet à la Régie que dans le cas particulier de Gaz Métropolitain, inc., l'éclatement des tarifs soulève la question d'interfinancement. Elle semble surprise que le directeur des enquêtes et recherches passe sous silence la décision du CRTC suite à la demande du CNCP et ou le principal motif de refus concernait la charge d'interfinancement.
(T.S., pp. 10538 et suivantes)

En réponse à ceux qui prônent que le contrôle de la capacité du réseau de TCPL par le distributeur entraînerait de la discrimination, le procureur réfère la Régie à la preuve que des clients importants ont exprimé à la requérante leur désir de ne pas voir le contrôle passé dans les mains qui ne seraient pas neutres. Ils préfèrent que le contrôle soit dans les mains du distributeur. L'importance pour le distributeur de maintenir la neutralité s'est d'assurer un service complet à l'ensemble des usagers et que la capacité demeure pour le Québec à long terme.

Selon Me Martin le contrôle de la capacité sur TCPL favorise la possibilité de diversion et soulève la question de sécurité de la capacité d'acheminer le gaz vers le Québec, si la diversion est permise surtout entre l'Ontario et le Québec.

Elle pose la question suivante:

"qu'est-ce qui garantit au Québec, aux consommateurs québécois actuels et aux consommateurs éventuels au Québec, ... comment est-ce que le Québec qui est en bout de ligne pourra faire face à ses obligations s'il n'a pas la capacité de transmission sur TCPL?"

Le procureur soumet à la Régie que la Loi et le projet de loi sur la Régie du gaz naturel conserve le régime de l'exclusivité de la distribution à un distributeur pour protéger l'ensemble des usagers québécois en permettant au distributeur d'avoir le monopole mais en lui imposant les obligations et les contraintes qui vont avec ce monopole. Dans ce contexte, il croit que la solution est celle de l'"Umbrella T" préconisé par la requérante. Cette

solution assure que la capacité utilisée sur le réseau de TCPL, selon la demande des consommateurs québécois, demeurera au Québec, tout en permettant, par un contrôle, que cette capacité soit utilisée par un courtier ou autre pour une période de temps.
(T.S., p. 10544)

3.7.8) Réplique des procureurs Audet et Tourigny

Au propos du procureur de la requérante que des clients importants auraient manifesté leurs insatisfactions et leurs craintes, Me Audet souligne que les membres de l'ACIG réitère avec insistance l'importance pour eux de la déréglementation et des bénéfices qui y sont afférents et d'ajouter:

"Et je ne pensais pas, dans le contexte d'une audience comme celle-là, qu'il était nécessaire de faire la queue leu leu avec des témoins qui ne s'y connaissent pas, sauf qu'ils savent ce qu'ils veulent et savent ce dont ils ont besoin."
(T.S., p. 10547 et suivantes)

Il soumet à la Régie que c'est du pur ouï-dire si l'on s'en tient au propos de Me Martin et qu'il n'y a pas eu de preuve à cet effet-là. Selon le procureur, son confrère ne semble pas avoir compris que la capacité n'est pas une fonction de distribution; elle est un droit qui appartient à un usager.
(T.S., p. 10548)

Me Tourigny formule deux remarques à la Régie pour dire que le courtier n'a pas de base tarifaire pour lui permettre d'absorber les coûts et les moyens de dire je paye de la capacité sans l'utiliser.

4) MOTIFS DE DECISION

La présente phase II de la cause R-3104 est hybride car elle vise deux objectifs:

- décréter des tarifs sur la base de l'année témoin 1986-1987;
- et poursuivre l'adaptation, amorcée par les Ordonnances G-441 et G-450, de la réglementation applicable à Gaz Métropolitain, inc. après le 1er novembre 1988, suite à la déréglementation des prix du gaz.

Les problématiques soulevées par ces deux objectifs étant étroitement reliées, la Régie a choisi de les regrouper par nature dans les sections qui suivent, plutôt que par période d'application.

Plus spécifiquement en ce qui concerne la déréglementation, les orientations dont la Régie fait état s'appliquent aux tarifs décrétés par la présente mais surtout aux modalités de l'approvisionnement gazier de la requérante après le 1er novembre 1988, date à laquelle ses contrats seraient échus selon le témoin Gourdeau.

4.1) Le développement d'un marché libre

4.1.1) Exposé de la problématique

4.1.1.1) Le cartel des producteurs gaziers

La Régie constate que "l'Accord de l'Ouest" du 31 octobre 1985 a eu des effets positifs pour les grands consommateurs industriels qui ont vu leurs coûts d'énergie décroître de façon substantielle et qu'il a permis aux producteurs de gaz de conserver leur part du marché de l'énergie malgré les prix déprimés du pétrole en 1986.

Elle observe cependant que les bénéfices de cet accord ont été beaucoup plus faibles pour les petits et moyens abonnés dont l'approvisionnement est assuré par les contrats que la requérante a négociés avec Western Gas Marketing, Pan Alberta, Soquip et Metro Gas Marketing.

Questionné par la Régie, le témoin Gourdeau a expliqué que les producteurs liés à WGM recevaient tous le même prix pour le gaz qu'ils vendent à WGM et que les volumes de gaz achetés journalièrement par WGM étaient répartis entre ces producteurs au pro-rata de leurs contrats.

La Régie observe que cette pratique ne permet pas à un producteur de ce groupe qui souhaiterait augmenter sa quote part du gaz fourni à WGM de le faire en réduisant son prix comme le ferait tout vendeur dans un marché libre.

Le témoin Gourdeau a précisé que cette pratique avait été adoptée par Pan Alberta et par Soquip vis-à-vis de leurs producteurs.

Le témoins Gourdeau a également précisé que les volumes journaliers vendus à GMi par WGM, Pan Alberta et Soquip étaient aussi répartis entre ces trois fournisseurs au pro-rata de leurs contrats respectifs.

La Régie doit constater que la première répartition préétablie des volumes de gaz achetés par GMi entre WGM, Pan Alberta et Soquip et la seconde répartition préétablie des volumes attribués à chacun de ces courtiers entre les 650 producteurs liés à WGM, les 200 producteurs liés à Pan Alberta et les 50 producteurs liés à Soquip, enlèvent à chacun de ces producteurs de gaz toute motivation d'ajuster son prix pour augmenter le volume de ses ventes.

La Régie reconnaît que cette structure contractuelle pouvait être équitable à l'époque où TCPL exerçait un monopsonne de fait sur les achats de gaz en Alberta et où le prix du gaz était réglementé.

La Régie convient aussi que cette structure a pu être souhaitable tant qu'une solution provisoire n'avait pas été trouvée au problème de la répartition des charges financières de "Top Gas" mais elle est d'avis que le maintien de cette structure constitue maintenant l'obstacle majeur à la mise en place du marché libre souhaité par l'Accord de l'Ouest.

La Régie s'est exprimée comme suit au sujet de cette structure, dans l'Ordonnance G-464 du 20 février 1987:

"La Régie voit d'un mauvais oeil que ces négociations, indépendantes les unes des autres, aient résulté en un coût de gaz identique de 2,59804 \$/GJ dans chaque cas représentant la même réduction de 20¢/GJ sur le prix administré antérieur.

La Régie constate cependant que le fournisseur TCPL conserve le contrôle de la grande majorité des volumes destinés au Québec et qu'il jouit d'une position de "chef de file" en ce qui concerne les prix. La Régie opine, que tant que cette situation persistera, les objectifs de la dérèglementation du coût de la marchandise gaz ne seront que partiellement atteints car

les forces du marché ne pourront pas s'exercer pleinement.

La Régie souligne qu'elle suivra l'évolution des négociations à venir relativement aux approvisionnements de gaz pour les abonnés à moyen et petit débit afin d'assurer leur approvisionnement continu au meilleur prix (voir les Sections 4.7.2 et 4.7.3 de l'Ordonnance G-450). Il incombera à la requérante de faire la preuve que le coût moyen du gaz destiné à la très grande majorité de ses abonnés est le plus faible possible." (fin de la citation)

Cette année, le prix à la frontière de l'Alberta stipulé aux contrats des trois distributeurs de l'Ontario a fait l'objet d'une renégociation avec TCPL, exigée par l'Ontario Energy Board.

A la connaissance de la Régie, cette renégociation n'a pas modifié le prix contractuel de 2.59804 \$/GJ. Au lieu de cela, cette renégociation a conduit à un escompte spécial du type CMP applicable à certains volumes mis en entreposage souterrain l'été dernier par les distributeurs de l'Ontario.

Les contrats de GMi avec ses trois fournisseurs fermes, WGM, Pan Alberta et Soquip et son fournisseur interruptible Metro Gas Marketing n'ayant pas été renégociés par la requérante, leur prix contractuel reste inchangé sans aucune concession pour l'exercice 1987-1988.

La Régie trouve difficile de percevoir ce prix comme étant la résultante de l'action libre de l'offre et de la demande car,

- des négociations véritablement indépendantes avec des fournisseurs différents pour des quantités différentes d'un produit ne conduisent généralement pas au même prix identique dans un marché vraiment libre,
- car le prix contractuel convenu entre GMi, WGM, Pan Alberta et Soquip est largement supérieur aux prix auxquels des producteurs indépendants se disent disposés à vendre du gaz pour les mêmes périodes contractuelles. (par producteurs indépendants on entend ceux qui n'ont pas de contrat avec WGM, Pan

Alberta ou Soquip ainsi que ceux qui, tout en ayant consacré certaines réserves à ces trois revendeurs de gaz, ont d'autres réserves de gaz qu'ils souhaitent vendre indépendamment de leurs accords avec ceux-ci)

- car selon les informations de la Régie, le prix moyen, déduction faite des CMP, du gaz vendu par les producteurs liés à WGM, Pan Alberta et Soquip est très sensiblement supérieur au prix moyen que peuvent obtenir des producteurs indépendants définis ci-dessus.
- et enfin car, quelles que soient les origines historiques de la structure contractuelle décrite ci-dessus, il est difficile de ne pas faire le parallèle entre la répartition des ventes de gaz sans concurrence entre les membres d'un groupe de producteurs de gaz et la répartition des ventes de pétrole brut entre les membres d'un cartel comme l'OPEP.

Sans faire le procès des intentions des producteurs membres de ces trois groupes ni mettre en cause la légalité de cette structure, la Régie doit constater que la structure contractuelle qui les relie présentement élimine toute concurrence entre eux et de ce fait, les réunit dans ce que l'on peut légitimement appeler un "cartel" selon la définition du Petit Larousse Illustré 1984; "entente entre producteurs d'une même branche d'industrie pour limiter la concurrence".

Selon la Régie, le palliatif des rabais CMP consentis par ces groupes aux consommateurs à grand débit de producteurs ne change pas le fait de l'absence de concurrence entre les producteurs membres de ces trois groupes. (WGM, Pan Alberta et Soquip)

En conséquence, la Régie est d'avis que cette structure est incompatible avec l'objectif d'un marché libre pour le gaz naturel au Canada.

Il résulte de cette structure qu'en 1986-1987, le prix du gaz vendu aux abonnés captifs du secteur résidentiel a été 47 % plus élevé que le prix moyen consenti aux consommateurs industriels par la voie des CMP. Le tableau suivant, tiré de la

pièce Gmi 43, d.3 indique que cet écart atteindrait 73% en 1987-1988!

TABLEAU 4.1.1) -1 - APPROVISIONNEMENTS GAZIERS

DESCRIPTION	VENTES			ACHATS/REVENTES LIVRAISON		TOTAL
	CARTEL	AUTRES	SOUS-TOTAL	SOUS-TOTAL	SOUS-TOTAL	
12 Mois au 86 09 30						
1. Volume 10 ⁶ m ³	4 180	293	4 473	484	35	4 992
2. % des vol. livrés	83,7	5,9	89,6	9,7	0,7	100,0
3. Prix contractuel \$/GJ	2,481	2,338	2,472	2,48	N/D	N/D
4. Prix Net \$/GJ	1,43	1,38	1,425	N/D	N/D	N/D
5. Ecart \$/GJ	1,051	0,958	1,047	N/D	N/D	N/D
6. % (5/4)	73,5	69,4	73,5	-	-	-
7. % (5/3)	42,4	41,0	42,4	-	-	-
12 Mois au 87 09 30						
1. Volume 10 ⁶ m ³	4 127	229	4 356	468	44	4 868
2. % des vol. livrés	84,8	4,7	89,5	9,6	0,9	100,0
3. Prix contractuel \$/GJ	2,48	2,405	2,476	2,46	N/D	N/D
4. Prix Net \$/GJ	1,715	1,378	1,688	N/D	N/D	N/D
5. Ecart \$/GJ	0,765	1,027	0,788	N/D	N/D	N/D
6. % (5/4)	44,6	74,5	46,7	-	-	-
7. % (5/3)	30,8	42,7	31,8	-	-	-
12 Mois au 86 09 30						
1. Volume 10 ⁶ m ³	4 993	141	5 134	1	-	5 135
2. % des vol. livrés	97,3	2,7	100,0	-	-	100,0
3. Prix contractuel \$/GJ	2,786	2,422	2,776	2,789	-	2,776
4. Prix Net \$/GJ	2,308	2,422	2,303	-	-	-
5. Ecart \$/GJ	0,478	-	0,473	-	-	-
6. % (5/4)	20,7	-	20,5%	-	-	-
7. % (5/3)	17,2	-	17,0	-	-	-

Le fait que l'Accord de l'Ouest conduise à des niveaux de prix différents pour diverses catégories d'abonnés n'étonne pas la Régie qui concluait les motifs de décision de l'Ordonnance G-441 comme suit:

"Enfin la Régie doit signaler que la généralisation des ventes directes aux consommateurs à grand débit risque de conduire à une ségrégation des approvisionnements, préjudiciable aux petits abonnés et qu'un écart important pourrait s'établir entre le prix de la marchandise gaz (excluant le coût de la transmission et de la distribution) destinée au secteur industriel et le prix de cette même marchandise lorsqu'elle est destinée aux petits consommateurs car ceux-ci n'ont pas un accès facile au marché libre du gaz.

Elle observe cependant que la discrimination entre les petits et les grands consommateurs de gaz naturel qui pourrait résulter d'une telle ségrégation existe déjà dans le cas des prix d'autres marchandises, et surtout qu'elle serait alors le résultat de l'action des forces du marché et non pas de la discrétion de l'entreprise de gaz réglementée soumise au contrôle et à la surveillance de la Régie." (fin de la citation)

X C'est l'importance des écarts constatés au tableau 4.1.1)-1 ci-dessus qui heurte la Régie, l'oblige à constater une situation de cartel et la porte à reconsidérer sa position de s'abstenir de toute intervention directe ou indirecte relative au prix de la marchandise gaz.

La Régie n'accorde pas grand poids à l'argument, mis de l'avant par d'aucuns, que l'écart entre les prix exigés du secteur résidentiel et les prix moyens payés par les grands consommateurs industriels, représente le coût de "garder des inventaires de gaz dans le sol" pour le secteur résidentiel dont la sécurité d'approvisionnement nécessite des contrats à long terme à un prix plus élevé.

- En effet, les réserves de gaz d'un gisement ne pouvant être extraites du sol que sur une période de quelques dizaines d'années il est inexact de soutenir que leur existence engendre un coût financier. Tout au plus peut-on dire que la vente de ces réserves à un rythme inférieur à la pleine capacité de production entraîne un manque à gagner par rapport aux meilleures expectatives des producteurs.

La mévente des réserves mises en commun par les producteurs liés contractuellement à Western Gas Marketing n'étant pas attribuable à un secteur de marché plus qu'à un autre, le prétexte "du coût de maintenir des réserves" ne peut pas justifier de faire supporter le manque à gagner résultant de cette mévente, systématiquement par le secteur résidentiel dont les retraits sont particulièrement stables d'année en année plutôt que par le secteur industriel dont les retraits sont sensibles aux fluctuations de l'activité économique.

- Par ailleurs, la Régie observe que si un contrat à long terme offre au consommateur l'avantage, présentement intangible, d'une plus grande sécurité d'approvisionnement, il offre au producteur l'avantage bien tangible de lui permettre de financer le développement de ses gisements grâce à des emprunts bancaires conditionnellement remboursables à même les revenus du gaz produit.

Les avantages de contrats à long terme étant partagés entre les producteurs et les consommateurs, la Régie estime que leur "coût", s'il en est, ne peut être attribué uniquement aux consommateurs et surtout pas principalement aux consommateurs captifs dont les retraits stables soutiennent les engagements à long terme requis par les banques.

- Enfin, le prix de ces contrats à long terme étant renégociables annuellement, on ne peut pas attribuer l'écart substantiel entre les prix exigés par le cartel pour des fournitures à long terme et ceux consentis à court terme par les producteurs indépendants, au risque que prendraient les producteurs du cartel de vendre leur gaz dans dix ans à un prix inférieur à celui qu'ils pourraient obtenir à ce moment là s'ils n'étaient pas liés par contrat.

L'offre excédant la demande dans le marché actuel et prévisible à moyen terme, la Régie considère tout à fait excessif l'écart de l'ordre de 1.05 \$/GJ entre les prix que les producteurs du cartel exigent du secteur résidentiel et ceux qu'ils consentent au secteur Industriel par le biais des CMP pour rencontrer la concurrence des producteurs indépendants.

On doit donc conclure à l'existence de deux marchés, un marché principal étroitement contrôlé par le cartel et un marché libre encore marginal où s'exprime l'offre des producteurs indépendants.

Les informations obtenues par la Régie de plusieurs sources dont certaines confidentielles, indiquent que l'écart entre le prix moyen global obtenu par les producteurs de WGM (compte tenu des CMP) et le prix moyen global obtenu par les producteurs indépendants se situeraient entre 0,65 et 0,75 \$/GJ.

Selon la Régie, cet écart substantiel démontre la présence de ces deux marchés et donc de l'échec partiel des objectifs recherchés par l'Accord de l'Ouest conclu il y a déjà deux ans.

4.1.1.2) Accès aux services de transmission du gaz vs. contrôle de la capacité

La Régie voit d'un bon oeil l'introduction du contrat de transport à court terme et les dispositions relatives à la demande opérationnelle qui ont ouvert l'accès aux services de transmission pour permettre des ventes directes entre des producteurs individuels et des consommateurs individuels sans leur imposer une double facturation des frais fixes de transmission.

La Régie constate que la pratique antérieure de TCPL de ne contracter ses services de transport que pour de longues périodes (15 ans) favorisait le financement du développement de son réseau de transmission. Le contrôle de la capacité de transmission par TCPL et le rattachement de la fourniture du gaz à ces contrats à long terme favorisait les producteurs du cartel qui y trouvaient l'avantage de sécuriser leurs débouchés, ce qui facilitait le financement du développement de leurs gisements.

Or, il advient que la réalité du marché au niveau de la consommation (la concurrence des autres formes d'énergie) sont telles que les consommateurs n'acceptent de contracter leurs approvisionnements gaziers que pour de courtes périodes.

Il en résulte que le distributeur doit prendre des engagements à long terme en amont (achat du

gaz et du service de transport) et se contenter d'engagements à court terme en aval (ventes de gaz).

La Régie voit d'un bon oeil l'introduction des contrats de transmission à court terme qui assurent aux courtiers les services de transmission qu'ils requièrent pour effectuer leur commerce et qui incidemment allègent le risque de l'interface entre des engagements à long et à court terme précédemment dévolu aux seuls distributeurs.

Elle observe cependant que maintenant que se relâche le contrôle du cartel sur la capacité de transmission, les courtiers réclament non seulement l'accès à des services de transmission pour le gaz qu'ils vendent à leurs clients mais aussi le contrôle de la capacité requise pour fournir ces services.

Etant donné toutefois que le réseau actuel de TCPL a été financé sur la foi des engagements à long terme dont le risque a été supporté entièrement par les distributeurs, la Régie estime raisonnable que ceux-ci conservent une priorité sur la capacité des contrats à court terme conclus entre TCPL et des tiers (dont les courtiers) lorsque de tels contrats remplacent une partie des engagements à long terme antérieurs d'un distributeur.

La Régie demande donc à la requérante de faire des représentations auprès des autorités compétentes pour obtenir un droit de premier refus sur les capacités de transmission dont elle a facilité le financement par ses engagements à long terme antérieurs.

Par ailleurs, la Régie observe que le morcellement des contrats de transmission CD en plusieurs contrats STT présente certains inconvénients présentement.

Dans le cas d'une vente directe à l'entrée de la franchise du distributeur et d'un service de livraison sur le réseau de celui-ci à un consommateur dont le coefficient d'utilisation n'est que de 80%, les frais fixes du distributeur sont réduits sur la base des volumes journaliers moyens (80% du volume souscrit en service de livraison) et non pas sur la base du volume

souscrit par ce consommateur. Le distributeur conserve toutefois l'obligation de fournir 100% du volume souscrit pendant le jour de pointe de son réseau.

La fourniture des 20% manquants entraîne des coûts additionnels qui doivent être inclus dans les tarifs du distributeur.

Le consommateur qui jouit de ce service ne paie alors qu'une partie de ces coûts additionnels (dans la proportion de son volume souscrit à la pointe non-coïncidente du réseau du distributeur). Il s'en suit que la majeure partie de ces coûts additionnels est supportée par les autres abonnés.

Pour ce motif, la Régie favorise un service de livraison à partir de la frontière de l'Alberta à même les contrats de transmission du distributeur.

Les dispositions actuelles qui ont pour effet de réserver l'exclusivité des contrats CD du distributeur au gaz des producteurs du cartel ne permettent pas présentement la présentation de ce service.

La Régie demande donc à la requérante de faire des représentations auprès des autorités compétentes afin de séparer complètement tous ses contrats de transmission, des engagements qu'elle pourrait prendre avec les producteurs du cartel ou tout autre producteur relativement à l'achat de la marchandise gaz.

4.1.2) La proposition des courtiers

Les intervenants Northridge et Brenda ont soutenu que le prix contractuel relativement élevé exigé par WGM sur la totalité de ses ventes aux distributeurs peut lui permettre, par le truchement des CMP, de vendre du gaz à certains clients industriels à un prix nul ou tout au moins à des prix plus faibles que le coût marginal de production du gaz.

Ils réclament l'abolition des CMP qui conduisent selon eux, à une concurrence déloyale financée par "l'effet de levier" que permet le prix contractuel élevé du cartel.

Par ailleurs, ils réclament l'attribution par les provinces consommatrices d'un statut particulier qui permettrait aux courtiers de vendre du gaz à la porte des consommateurs.

4.1.2.1) L'abolition des CMP au Québec

Les intervenants Northridge et Brenda demandent à la Régie de ne plus permettre à la requérante d'administrer les CMP offerts par les producteurs de WGM.

La Régie observe que "l'effet de levier" que permet le niveau élevé du prix contractuel unique exigé par le cartel confère aux membres de ce cartel un avantage inégal vis-à-vis des producteurs indépendants et leurs courtiers. Elle est d'avis toutefois que l'abolition des CMP n'est qu'un expédient et non un véritable pas vers un marché libre lequel dépend, selon elle, d'une structure contractuelle qui permettrait à chaque producteur de gaz d'ajuster son prix de vente selon son propre besoin de revenus à court, moyen et long termes et sa propre perception du niveau de la demande dans le marché.

En effet, malgré l'abolition des CMP, WGM pourrait transmettre ces rabais directement par chèque aux consommateurs de gaz dont elle veut retenir le marché sans que personne ne puisse s'y opposer. WGM pourrait aussi utiliser la voie des ventes directes à l'entrée de la franchise de GMI pour retenir ces clients sans pour autant exposer les volumes achetés par GMI pour ses abonnés captifs à la concurrence des producteurs indépendants. Dans ce cas, il en résulterait une réduction de la capacité de transmission réservée à GMI et le morcellement de la gestion de la transmission du gaz de l'Alberta au Québec, ce qui produirait les inefficacités identifiées au chapitre 4.4;

La Régie convient aussi que l'abolition des CMP provoquerait la renégociation des ententes contractuelles des quelques 80 clients de GMI qui jouissent de ces rabais présentement.

Malgré ces inconvénients, la Régie estime qu'il y a lieu de mettre fin à cette pratique car elle facilite le maintien de l'emprise du cartel sur le marché gazier au Québec.

X En conséquence, la Régie interdit à la requérante de gérer la transmission des CMP après le 1er novembre 1988 et lui ordonne de facturer rigoureusement le même prix mensuel moyen à tous les consommateurs du gaz qu'elle achètera du cartel pour eux en qualité de leur mandataire après cette date.

4.1.2.2) La reconnaissance du statut de courtier

X La Régie convient que le statut de courtier et surtout le droit de diversion demandé par ceux-ci pourrait les aider à faire une concurrence plus vive au cartel, grâce aux économies de la diversité des pointes de demande des clients choisis par ces courtiers.

✓ Elle observe cependant que des économies dont pourraient bénéficier certains clients choisis, se feraient aux dépens des autres abonnés de la requérante comme elle l'expose dans la section 4.4 des présentes.

Y Elle observe aussi que la reconnaissance d'un statut particulier à certains courtiers et non pas à certains autres:

- nécessiterait la mise en place de critères d'admissibilité à ce statut, de procédures d'évaluation et d'un personnel administratif dont le coût ne correspondrait pas, selon elle, aux bénéfices pour l'intérêt public d'une telle pratique;
- chargerait la Régie d'une responsabilité morale vis-à-vis du comportement des courtiers agréés;
- et tendrait à créer une "corporation" de courtiers privilégiés avec tous les inconvénients que l'octroi de privilèges comporte sans que l'intérêt public ne soit avantagé de quelque façon.

X Pour ces motifs, la Régie considère que la reconnaissance d'un statut de courtier en gaz au Québec est un expédient dont les inconvénients à moyen et à long terme seraient plus importants que son effet sur l'ouverture du marché.

4.1.3) La proposition de la requérante

4.1.3.1) Jusqu'au 1er novembre 1988

X

La requérante propose de maintenir le statu quo en 1987-1988. Pour les motifs évoqués à la section 4.1.1, la Régie juge que le statu quo, en ce qui concerne les contrats d'approvisionnements de GMi, n'est pas compatible avec un marché libre mais elle estime qu'il y a lieu de reconnaître ces contrats (qui, selon GMi, viennent à échéance le 31 octobre 1988) dans la mesure qu'ils peuvent être considérés comme une étape de transition qui accorde aux parties le temps requis de s'adapter à la réalité que l'établissement d'un marché libre nécessite des arrangements contractuels tout à fait différents qui permettent une réelle concurrence entre tous les agents économiques présents dans un tel marché.

X

La Régie signale aux parties qu'un entêtement à maintenir le cartel après le 1^{er} novembre 1988 plutôt que de renégocier volontairement des arrangements adéquats, créerait une problématique qui selon elle, inviterait à un retour à la réglementation du prix du gaz.

4.1.3.2) Après le 1er novembre 1988

Le 21 octobre 1987 la requérante a déposé comme pièce GMi43 d.4 une lettre datée du 13 mai 1987, adressée à WGM qui résume le régime proposé par la requérante pour la période subséquente au 1er novembre 1988. Cette première proposition de GMi s'articule autour des principaux éléments suivants:

- Remplacement des contrats de fourniture journalière (FJF) en vigueur entre GMi et TCPL en de nouveaux contrats distincts de même durée;
 - . à conclure avec WGM pour l'approvisionnement des volumes la marchandise gaz stipulés aux contrats de GMi en vigueur au 1er novembre 1986
 - . et à conclure avec TCPL pour réserver la capacité de transmission de gaz de

l'Alberta au Québec réservée par GMi au
1er novembre 1986.

- Définition d'un marché de base ou d'un marché protégé ("core-market") comprenant tous les abonnés qui consomment moins que 50 000 GJ par année, ce seuil étant censé représenter le volume en deça duquel un abonné individuel n'aurait pas la capacité ou l'intérêt d'assurer ses approvisionnements en s'adressant directement au marché libre en Alberta.
- Détermination du prix négocié de la marchandise gaz achetée de WGM selon une formule convenue contractuellement qui tiendrait compte:
 - . des prix des autres formes d'énergie dans la franchise de GMi;
 - . des rabais CMP requis pour maintenir et développer le volume des ventes.
 - . et de la concurrence du gaz offerte par les producteurs indépendants et les courtiers dans le marché non protégé (soit dans le marché libre des abonnés qui consomment plus de 50 000 GJ/an).

Ces prix seraient établis à un niveau permettant de recueillir les sommes requises pour établir deux "fonds de guerre" l'un réservé au marché protégé et l'autre au marché non protégé ou libre.

X Maintien du mécanisme des rabais CMP administré par GMi pour le compte de WGM:

- . Les rabais CMP financés par le "fonds de guerre" réservé au marché protégé ne seraient offerts que pour rencontrer la concurrence des autres formes d'énergie dans ce marché.
- . Les rabais CMP financés par le "fonds de guerre" réservé au marché non-protégé seraient disponibles pour rencontrer toute concurrence, y compris celle de gaz offert par les producteurs indépendants et les courtiers.

- Redéfinition des obligations de WGM d'assurer à GMI la disponibilité des volumes contractuels:
 - . WGM consacrerait des réserves spécifiques à l'exécution de son obligation de fournir les volumes contractuels requis par le marché protégé.
 - . WGM fournirait une garantie (non définie) de l'approvisionnement sans défaillance des volumes requis par le marché non protégé mais elle serait libérée de cette garantie pour les volumes qu'un abonné de ce marché choisirait d'acheter d'un producteur indépendant ou d'un courtier.
- Redéfinition des obligations de GMI d'acheter les volumes contractuels de WGM:
 - . GMI s'engagerait à acheter de WGM les volumes demandés par le marché protégé compte tenu des prix qui y seraient offerts (estimés à environ 75 BCF/années).
 - . GMI n'aurait aucune obligation d'acheter de WGM plutôt que d'un autre fournisseur, les volumes de gaz requis pour satisfaire la demande de marché non protégé (estimé à environ 100 BCF/année). Par contre, GMI accorderait à WGM la priorité de fourniture de ces volumes.
- Définition d'un partage du marché:
 - . GMI partagerait la demande contractuelle ferme du marché protégé entre WGM, Pan Alberta et Soquip au prorata de leurs contrats respectifs en vigueur le 1er novembre 1986.

Au cours des audiences du 28 octobre 1987 le témoin Gourdeau a modifié cette proposition en précisant que selon le développement des négociations avec WGM, le marché non-protégé serait complètement ouvert à la concurrence et qu'en conséquence:

- le "fonds de guerre" et les CMP destinés à ce marché seraient éliminés;

- WGM n'offrirait plus à GMi aucune garantie d'approvisionnement pour ce marché;
- GMi ne privilégierait plus la vente de gaz du cartel dans ce marché;
- * et surtout, GMi n'aurait plus aucune obligation d'assurer l'approvisionnement des consommateurs classés dans ce marché non-protégé.

La requérante demande à la Régie d'approuver cette proposition modifiée en faisant valoir qu'elle:

- . garantirait la sécurité de l'approvisionnement à long terme du marché protégé à des prix qui resteraient compétitifs pendant toute la durée d'un contrat de 15 ans..
- . et ouvrirait largement l'accès au marché libre à la concurrence du gaz offert par les producteurs indépendants et les courtiers.

L'adoption de cette stratégie par la Régie impliquerait:

- * . qu'elle reconnaisse le seuil d'une consommation de 50 000 GJ/année proposé pour définir la frontière entre le marché protégé et le marché libre.
- * . et qu'elle interdise indirectement aux abonnés consommant moins que 50 000 GJ/année de se regrouper pour transiger l'achat de leurs approvisionnements gaziers directement des producteurs et des courtiers.

La Régie reconnaît que cette proposition répond à certaines contraintes découlant de la présente structure contractuelle et réglementaire dont notamment:

- . la nécessité d'assurer l'approvisionnement des clients captifs du distributeur.
- . la nécessité d'identifier un prix "officiel" pour le gaz acheté par le distributeur à titre de mandataire de ses abonnés captifs.
- . la nécessité dans ce contexte, de permettre des rabais sur ce prix "officiel" pour rencontrer la concurrence ponctuelle des autres formes

d'énergie auprès de certains abonnés du marché captif.

X La Régie reconnaît que si la formule d'établissement du prix contractuel pour le marché protégé est bien structurée et bien appliquée, cette proposition pourrait satisfaire l'objectif primordial du distributeur de maintenir et accroître ses ventes dans le marché en lui assurant des prix qui rencontrent la concurrence des autres formes d'énergie dans ledit marché.

Elle estime toutefois qu'il s'agit là d'un objectif minimal et que l'intérêt des consommateurs, dont la requérante est la mandataire, est d'obtenir le meilleur prix et non pas seulement le prix requis pour éviter de les perdre.

X La Régie juge, pour ce motif, que le marché "protégé" doit aussi être ouvert à la concurrence des producteurs entre eux.

La Régie constate en effet que cette proposition figerait l'évolution de l'industrie gazière vers un marché plus libre dans son état actuel et maintiendrait le cartel de fait dont jouissent encore les fournisseurs traditionnels de la requérante.

La Régie convient qu'il y a lieu de mettre en place un environnement pour les plus petits abonnés qui sont effectivement captifs à plus ou moins long terme, différent de celui qui convient aux grands abonnés industriels qui peuvent passer d'une forme d'énergie à une autre à quelques heures d'avis.

Selon la Régie, la distinction à faire entre le concept du "core market" et celui du "non-core market" est évidente aux deux extrémités de la gamme des consommateurs de gaz, mais elle estime qu'il serait se leurrer que de chercher à définir une frontière arbitraire permettant de traiter équitablement les abonnés relégués à l'un ou à l'autre marché car, si élégants que soient ces concepts, ils n'ont plus, selon elle, aucune signification dès que l'on s'écarte des deux catégories extrêmes précitées.

En effet, la Régie éprouve une certaine difficulté à admettre qu'un abonné dont la consommation annuelle atteindrait 51 000 GJ par année soit arbitrairement traité d'une façon substantiellement différente qu'un autre qui ne consommerait que 49 000 GJ par année.

Moins de 50 000 GJ/an

- la fourniture du gaz au marché protégé est réservée exclusivement au cartel
- le prix effectif du gaz acheté par l'abonné est le prix du cartel moins le rabais que celui-ci voudra bien consentir
- le distributeur est responsable de la sécurité de l'approvisionnement des clients classés dans le marché protégé

Plus de 50 000 GJ/an

- tous les producteurs et courtiers peuvent se faire concurrence dans le marché non protégé
- le prix du gaz est négocié librement par les consommateurs et les vendeurs de gaz
- le distributeur n'aurait plus aucune responsabilité d'assurer la sécurité de l'approvisionnement des clients classés dans le marché non protégé

La Régie estime préférable que la frontière ou plutôt la zone neutre entre le marché protégé et le marché libre soit définie cas par cas par les forces du marché et par l'initiative des acteurs qui s'y animent plutôt que par une disposition réglementaire ou contractuelle.

En effet, la Régie est d'avis que la transition entre la situation antérieure où la sécurité des approvisionnements de tous les abonnés était assurée par l'obligation réglementaire des distributeurs à cet égard, vers une situation où les consommateurs qui choisissent d'acheter eux-mêmes leur gaz pour obtenir un meilleur prix n'auraient plus cette protection ou n'auraient qu'une protection réduite, devrait s'effectuer au rythme des décisions de ces derniers comme elle l'expose à la section 4.3 des présentes.

Cette orientation implique que l'accès au marché libre du gaz soit ouvert à tous les consommateurs qui souhaitent s'y engager.

Pour ces motifs, la Régie écarte toute définition arbitraire d'une frontière entre une portion du marché qui serait réservée en chasse gardée pour les producteurs du cartel et une autre portion du marché à laquelle les producteurs indépendants et les courtiers auraient un accès libre.

Elle estime en effet que chaque consommateur doit avoir l'option de peser les avantages et les inconvénients d'acheter son gaz d'un courtier ou d'un producteur et de décider à la lumière de ses intérêts, s'il choisit de faire partie du marché protégé ou du marché non-protégé.

La Régie reconnaît toutefois le bien fondé de distinguer:

- un marché protégé à l'égard duquel l'obligation du distributeur d'assurer l'approvisionnement gazier doit être maintenu;
- et un marché non protégé constitué des consommateurs qui auront choisi d'être approvisionnés par un tiers soit par la voie d'un achat direct ou par celle d'un arrangement d'achat-revente.

La Régie reconnaît aussi que le distributeur ne peut être tenu de contracter des approvisionnements pour les consommateurs qui auront choisi d'acheter leur gaz d'un tiers. Elle considère toutefois que la distribution du gaz est un service public et que l'obligation du détenteur d'une franchise de distribution de desservir tous les abonnés dans sa franchise ne doit pas être éliminée complètement dans le cas de marché non-protégé.

La résolution de cette contradiction est difficile présentement car les contrats d'approvisionnement du distributeur sont à long terme et stipulent des débits fixes auxquels seront vraisemblablement associées des obligations de prendre ou payer après le 1er novembre 1988.

Cette difficulté serait toutefois éliminée si le distributeur réussit à contracter ses approvisionnements gaziers selon les modalités proposées à la section 4.3 qui offrent suffisamment de flexibilité pour que le distributeur soit en mesure de rencontrer l'obligation de desservir tous les consommateurs du secteur non-protégé pourvu qu'il ait un avis suffisant pour modifier ses contrats en conséquence avant le 1er novembre de chaque année.

La requérante n'ayant pas cette flexibilité dans l'immédiat, la Régie doit donc pour le moment modifier l'article 1.2 des Dispositions Générales du Règlement Tarifaire pour dégager le distributeur de l'obligation de desservir les abonnés qui auront

choisi de s'approvisionner par un achat direct ou par un arrangement d'achat-revente.

La Régie précise toutefois que le distributeur doit reconnaître la nature de service public de son entreprise et qu'il lui incombe de restructurer ses contrats d'approvisionnement de façon à avoir la flexibilité de remplir adéquatement ce rôle, même à l'égard du marché non protégé.

La Régie estime que les deux principes suivants devraient s'appliquer après le 1er novembre 1988 et estime que la requérante devrait se préparer en conséquence pour la période:

- a) L'entreprise d'utilité publique de distribution de gaz doit en principe être en mesure d'assurer l'approvisionnement gazier de tous les consommateurs situés dans sa franchise, qu'il s'agisse des abonnés qui achètent leur gaz de cette entreprise, d'abonnés qui, ayant choisi d'acheter leur gaz d'un tiers, souhaiteraient être approvisionnés de nouveau par cette entreprise, ou de nouveaux consommateurs de gaz qui ont besoin d'un approvisionnement sur.
- b) tel qu'exprimé dans l'Ordonnance G-441, le distributeur étant le mandataire des abonnés qui lui achètent du gaz il doit en principe leur offrir les mêmes conditions d'approvisionnement sans discrimination.

En présence de ventes directes et d'arrangements d'achat-revente, ces orientations souhaitables se heurtent à trois obstacles réels:

- la rigidité de la structure actuelle des contrats d'approvisionnement de GMi à volume fixe et à long terme;
- l'absence de retour automatique au distributeur de la capacité de transmission utilisée par un abonné en vente directe qui souhaiterait de nouveau acheter son gaz du distributeur;
- les coûts additionnels qui pourraient être encourus par le distributeur pour obtenir à très brève échéance le gaz requis pour desservir un abonné précédemment en vente directe ou en achat-revente qui souhaiterait maintenant acheter son gaz du distributeur.

La Régie est d'avis que la formule d'un panier de contrats d'approvisionnement de différentes durées et comportant des volumes flexibles, permettrait au distributeur de s'assurer de la disponibilité du gaz requis pour satisfaire tous les consommateurs qui en font la demande, pourvu que celui-ci soit avisé de cette demande avec un délai suffisant avant le 1er novembre de chaque année.

En ce qui concerne la capacité de transmission requise pour desservir un abonné en vente directe à l'entrée de la franchise qui souhaiterait revenir au système, la Régie estime que cet obstacle peut être surmonté par une disposition inscrite au Règlement Tarifaire à l'effet que pour avoir accès au service de livraison à l'entrée de la franchise du distributeur, un abonné doit s'engager à offrir au distributeur de lui céder la capacité de transmission qu'il utiliserait pour acheminer son gaz jusqu'à la franchise advenant qu'il souhaite être de nouveau approvisionné par le distributeur.

La Régie estime que l'ajustement de la structure des contrats et la clause de réversion de la capacité énoncées ci-dessus, permettraient au distributeur de remplir son obligation de desservir sans discrimination de prix, tous les consommateurs de sa franchise qui souhaitent l'être conformément au principe a) ci-dessus sous réserve d'un avis de trois mois avant le 1er novembre de chaque année.

Advenant donc qu'un consommateur en vente directe ou en achat-revente à la franchise du distributeur demande d'être desservi par exemple au mois de mai, la Régie estime que le distributeur devra le desservir à compter du 1er novembre de cette même année et que dans l'intérim il devra faire tous les efforts requis pour obtenir le gaz demandé par un tel consommateur.

Dans les circonstances exceptionnelles de cet intérim, la Régie estime qu'il y a lieu de faire exception au principe b) énoncé ci-devant en permettant au distributeur de transmettre au consommateur intéressé les coûts supplémentaires qu'il pourrait encourir pour obtenir le gaz nécessaire pour le desservir jusqu'au prochain 1er novembre (date contractuelle des approvisionnements).

4.1.4) L'intervention de la Régie

La Régie réitère l'engagement exprimé dans l'Ordonnance G-441 en faveur de la déréglementation des prix de la marchandise gaz, mais elle constate l'exiguité de la marge de manoeuvre dont elle dispose face à la problématique exposée ci-devant.

La Régie pourrait ne reconnaître comme dépense admissible de l'entreprise de la requérante qu'un coût du gaz qu'elle jugerait représenter le prix de marché équitable qu'un acheteur prudent n'excéderait pas.

C'est ce qu'elle aurait à envisager de faire si Metro Gas Marketing ou Soquip convenait avec GMi, qui leur est apparentée, d'un prix supérieur au prix de WGM ou si Western Gas Marketing convenait avec GMi d'un prix supérieur à celui offert à un autre distributeur au Canada.

Exception faite de telles situations extrêmes, la Régie estime souhaitable d'éviter cette intervention car cette voie serait en contradiction avec son orientation de non-intervention dans la liberté des parties de convenir des prix du gaz et car elle pourrait mettre en jeu la viabilité de la requérante.

Cela étant dit, la Régie juge qu'elle ne peut se décharger de sa responsabilité envers l'intérêt public et plus particulièrement envers l'intérêt des abonnés de la requérante sur laquelle elle exerce le mandat de surveillance et de contrôle.

La Régie estime qu'elle doit exercer la fonction de contrôle que lui confère l'article 27 de la Loi de l'Electricité et du Gaz en ordonnant à la requérante:

a) à compter de la date des présentes

- d'intensifier ses efforts à développer le véhicule achat-revente à la frontière de l'Alberta
- de collaborer dans toute la mesure du possible avec les producteurs indépendants et les courtiers désireux d'augmenter leurs ventes à la clientèle située au Québec par la voie de ventes directes à de tels clients à la frontière de l'Alberta

- et de favoriser et même de susciter dans la mesure du possible le regroupement de ses abonnés aux fins de transactions d'achat-revente ou d'achats directs à la frontière de l'Alberta sans tenir compte d'aucun seuil volumétrique d'accès à ces services.

b) à compter du 1er novembre 1988

- de structurer les contrats d'approvisionnement du gaz qu'elle achète comme mandataire de ses abonnés de telle sorte:
 - . que le prix de cette marchandise gaz soit redéterminée au moins une fois l'an;
 - . que chaque année une proportion du volume de chaque contrat, au moins égale au ratio de 1 divisé par la durée du contrat, soit exposée à la concurrence du marché libre par voie d'enchères ou autrement.

La Régie fonde le choix de ces interventions sur sa perception qu'elles sont susceptibles d'accroître le volume de gaz transigé librement entre des consommateurs et des producteurs sans passer par la structure contractuelle traditionnelle dont elle a noté les effets à la section 4.1.1 ci-dessus.

Selon la Régie ces réorientations des opérations de la requérante peuvent contribuer à la réalisation d'une transition ordonnée vers un marché libre en favorisant l'atteinte des trois conditions nécessaires au développement d'un tel marché qu'elle a évoqué dans l'Ordonnance G-450:

- *"que le marché mette en présence plusieurs acheteurs et plusieurs vendeurs,*
- *que ces acheteurs et ces vendeurs puissent transiger librement selon leurs intérêts respectifs, sans aucune entrave extérieure,*
- *et enfin, ces deux premières conditions étant réunies, il faut selon elle, que le volume des transactions effectuées dans ce marché représente une proportion significative de l'ensemble des transactions faites sur cette marchandise." (G-450 p. 190)*

La première condition est évidente.

En ce qui concerne la seconde condition, la Régie estime qu'il est dans l'intérêt public présentement et à l'avenir, que la requérante puisse se dégager des entraves qui l'empêchent de transiger librement, comme mandataire de ses clients captifs, l'achat des volumes de gaz que des producteurs indépendants seraient disposés à lui vendre à des prix inférieurs à ceux exigés par WGM, Pan Alberta ou Soquip.

En ce qui concerne la troisième condition, la Régie estime que si la requérante ne réussit pas à négocier d'elle-même sa libération de ces entraves en ce qui concerne ses approvisionnements de base, alors il serait dans l'intérêt public que la Régie intervienne pour favoriser l'accroissement des volumes transigés librement entre des consommateurs situés au Québec et des producteurs indépendants, sous réserve que ces transactions n'aient pas d'incidence négative sur la gestion optimale de la capacité de transmission requise pour acheminer le gaz de l'Alberta au Québec ou sur la sécurité de l'approvisionnement du gaz requis par les consommateurs situés au Québec.

Advenant donc que ces dispositions précitées, les décisions d'autres organismes de réglementation ou même l'accord des parties impliquées d'effectuer volontairement une transition ordonnée vers un marché libre, ne modifient pas substantiellement la structure contractuelle décrite à la section 4.1.1, et que les distortions de prix constatées ci-devant se maintiennent, alors la Régie se verra dans l'obligation d'intervenir plus directement par tous les moyens que l'étendue de sa juridiction lui permettra de le faire.

La Régie réitère l'opinion exprimée aux pages 190 et suivantes de l'Ordonnance G-441 à l'effet qu'un distributeur n'est pas un marchand de gaz mais plutôt un intermédiaire et que les transactions qu'il engage sur la marchandise gaz sont accessoires à l'exploitation de son réseau même lorsqu'elles ont lieu à l'extérieur de sa franchise.

Le distributeur effectue ces transactions non pas pour son compte mais en vertu d'un mandat qui lui est accordé de façon tacite ou explicite par quelqu'un d'autre. En fait, une entreprise d'utilité publique est rémunérée sur ses investissements et non pas sur ces transactions.

La Régie estime qu'à moins de servir deux maîtres, un tel mandat doit être celui d'acheter le gaz demandé par les consommateurs pour le compte de ceux-ci ou bien de vendre le gaz offert par des producteurs pour le compte de ces derniers.

La Régie considère que le détenteur d'une franchise octroyée par le gouvernement du Québec ne peut pas être le mandataire de quiconque autre que les consommateurs de gaz dans l'intérêt desquels les pouvoirs publics lui ont octroyé le droit exclusif d'exploiter un réseau de distribution unique.

La Régie observe qu'en s'interdisant d'acheter du gaz ailleurs que chez les membres du cartel (pour approvisionner les consommateurs qui n'auraient pas opté pour un achat direct ou un achat-revente) le distributeur s'interdit de remplir pleinement son devoir de mandataire:

"de défendre les intérêts de ses abonnés en faisant tous les efforts requis pour acheter le gaz qui leur est destiné dans les meilleures conditions dont notamment celle du prix." (G-441 p. 191)

La Régie est d'avis qu'en prenant un tel engagement le distributeur deviendrait dans les faits l'agent de vente du cartel auquel il concéderait l'exclusivité de fourniture. Cet engagement substituerait le mandat de vendre le gaz du cartel à celui d'acheter le gaz requis par les consommateurs du Québec dont l'intérêt serait mieux servi par une saine concurrence entre les producteurs.

En conséquence, la Régie considère que tout accord contractuel qui consacrerait l'exclusivité de la fourniture du gaz acheté pour GMi pour le compte de ses abonnés ordinaires à quelque groupe de producteurs pour quelque terme que ce soit serait contraire au mandat du distributeur relativement aux achats de gaz qu'il effectue pour le compte de ses abonnés.

La Régie reconnaît que le contexte réglementaire actuel relatif à la transmission du gaz ne permet pas au distributeur de remplir adéquatement son rôle de mandataire des consommateurs captifs et elle estime son devoir de signaler aux autorités compétentes qu'à son avis:

- il serait souhaitable que la période de transition vers un marché libre prenne fin au 1er novembre 1988
- qu'il serait souhaitable d'éliminer à compter de cette date toute disposition qui réserverait directement ou indirectement aux producteurs membres du cartel un avantage dont ne jouiraient pas les producteurs qui ne font pas partie de ce groupe
- et enfin qu'il serait souhaitable que la problématique des charges financières afférentes aux ententes dites "Top Gas" soit abordée autrement que par le maintien du cartel après le 1er novembre 1988.

4.2) Le rôle des Courtiers en gaz au Québec

Depuis l'Ordonnance G-441, tout consommateur qui est propriétaire de gaz naturel a le droit de convenir avec la requérante d'un contrat spécifique pour faire livrer au moins 32 000 m³/jour de cette marchandise jusqu'à un endroit spécifique où il le consomme. Plusieurs tels contrats sont requis lorsque le gaz est livré à plusieurs endroits distincts.

Depuis cette ordonnance, ces consommateurs de gaz peuvent acheter leurs approvisionnements gaziers du vendeur de leur choix, pourvu que le transfert de la propriété du gaz s'effectue à l'extérieur de la franchise de la requérante.

La présente ordonnance élimine le seuil de 32 000 m³/jour requis pour avoir accès au service de livraison dans la franchise du distributeur. Il n'y a donc plus aucune entrave réglementaire à la liberté d'un vendeur de gaz de vendre cette marchandise à un acheteur situé au Québec et à la liberté d'un tel acheteur de le faire livrer à l'endroit où il le consomme.

Dans le contexte actuel de la déréglementation du marché du gaz, les courtiers-revendeurs Brenda Mines et Northridge réclament cependant la possibilité de convenir avec la requérante de contrats non-spécifiques leur permettant de faire livrer du gaz à plusieurs endroits pour approvisionner un ou plusieurs clients.

Selon la perception de la Régie, cette demande a trait non pas à la déréglementation de la vente et de l'achat du gaz, mais plutôt aux modalités d'exploitation d'un

réseau en situation de monopole qui, de ce fait, doit être réglementé dans l'intérêt public.

Il ressort des audiences que le motif sous-jacent à la demande des courtiers de détenir des contrats de livraison non-spécifiques, réside dans l'économie qui résulte du regroupement des consommations des clients qu'ils souhaitent desservir.

4.2.1) Le regroupement des consommations de plusieurs points de vente

Le règlement tarifaire présentement en vigueur au Québec est structuré de telle sorte que le choix du tarif applicable est déterminé en fonction des volumes et des conditions des retraits à chaque point de consommation, car il existe une relation directe entre le coût de livrer du gaz à un endroit donné et les caractéristiques des retraits de gaz à cet endroit.

Le regroupement, aux fins de la tarification, des volumes retirés par un même abonné en plusieurs endroits n'est pas admissible, car un tel regroupement des consommations serait contraire au principe que le prix exigé pour un service donné doit tendre, dans la mesure du possible, à se rapprocher du coût de ce service. (Voir à ce sujet les pages 8 à 11 de l'Ordonnance G-341 du 27 juin 1983 et les pages 24 à 26 de l'Ordonnance G-350 du 2 septembre 1983).

Il est assez évident en effet que le coût de livrer 1 000 000 mètres cubes de gaz par année à une seule entreprise est plus faible que le coût de livrer le même volume de gaz à 300 résidences ayant chacune son compteur de gaz, son branchement et son compte dans les livres du distributeur.

En conséquence, il est équitable que les prix unitaires moyens facturés pour la livraison de 1 000 000 m³ à un même endroit soient plus faibles que ceux facturés à chacun des 300 abonnés résidentiels précités. C'est pour ce motif que le regroupement de plusieurs abonnés ou de plusieurs points de vente n'est pas autorisé.

Il est donc également évident que si la Régie permettait à un courtier de détenir des contrats de livraison, il faudrait que celui-ci détienne un contrat distinct pour chaque point de livraison

qu'il souhaite desservir afin de respecter, dans la mesure du possible, le principe de l'appariement du prix facturé au coût du service rendu.

4.2.2) L'effet du regroupement de plusieurs clients au niveau de la transmission du gaz

Présentement, rien n'empêche un courtier de se réserver contractuellement une capacité de transport depuis l'Alberta au Québec dans le gazoduc de TCPL et de vendre son gaz à plusieurs clients à l'entrée de la franchise de GMi.

Tel courtier aurait alors intérêt à maximiser l'utilisation de la capacité de transport pour laquelle il paye des frais fixes, en regroupant:

- des clients, choisis parce qu'ils consomment la même quantité de gaz chaque jour (coefficient d'utilisation de 100%);
- des clients, choisis parce que leurs consommations maximales ne se produisent pas en même temps, ce qui permet de les desservir avec une capacité de transport plus faible que la somme de leur demandes maximales individuelles;
- et en vendant du gaz interruptible lorsque la capacité de transport qu'il s'est réservée n'est pas pleinement utilisée.

Il résulterait d'un tel regroupement de clients une économie par rapport à la somme facturée par TCPL pour transporter le gaz de chaque client individuellement.

Cette économie peut être illustrée par l'exemple des sommes facturées, selon les tarifs de TCPL, à un client hypothétique "A" qui requerrait une unité de gaz par mois pendant seulement 4 mois en hiver et à un client hypothétique "B" qui requerrait une unité de gaz pendant seulement 6 mois en été.

Si le tarif pour réserver une unité de capacité de transport pendant un an est de 1,00\$, on observe que la somme totale facturée par TCPL serait de 2,00\$ si ces clients contractaient leur transport individuellement avec TCPL mais que cette somme ne serait que de 1,00\$ si ces deux abonnés pouvaient être desservis par le même contrat.

On observe aussi que le coût unitaire moyen du transport de ce gaz serait de 3,00\$ par unité pour le client "A" et de 2,00\$ par unité pour le client "B" pris isolément, alors qu'il ne serait que de 1,20\$ par unité s'ils étaient regroupés sous un même contrat.

La Régie pourrait se poser la question, à savoir si le courtier répercuterait le tarif de TCPL de 1,00\$ par année à chacun de ces deux clients, se réservant ainsi pour lui-même l'économie identifiée ci-dessus ou s'il la transmettrait intégralement à ceux-ci, mais elle est d'avis que cette question n'est pas de sa juridiction tant qu'elle n'a pas d'incidence sur les tarifs qu'elle autorise au Québec.

A cet égard, il est utile de signaler que les tarifs du distributeur GMi, autorisés par la Régie, tiennent compte de l'économie résultant du regroupement des besoins individuels de capacité de transmission de tous les abonnés de ce distributeur. C'est dire que cette économie est transmise intégralement aux abonnés. (Voir la section 4.4)

La Régie observe que le regroupement par des courtiers d'une partie des consommateurs situés dans la franchise du distributeur, aux fins de la gestion de la transmission du gaz qu'ils consomment, aurait pour effet de réduire les économies de la diversité présentement disponibles à l'ensemble des consommateurs situés dans cette franchise.

L'exemple simplifié suivant indique par quel mécanisme s'opérerait cette perte d'efficacité.

Prenons l'hypothèse d'un réseau de distribution desservant quatre abonnés ayant chacun une demande maximale de 8 unités survenant à des moments différents et les consommations moyennes différentes montrées aux colonnes 1, 2, 3 et 4 du tableau 4.2.2)-1 suivant:

TABLEAU 4.2.2)-1
DIVERSITE DES POINTES DE DEMANDE

	1	2	3	4	5	6	7
Mois	Cas 1 (séparés)				Cas 2	Cas 3	
	A	B	C	D	1 Groupe A+B+C+D	A+B	2 groupes C+D
Octobre	7	6	5	4	22	13	9
Novembre	8	6	5	4	23	14	9
Décembre	7	8	5	4	24	15	9
Janvier	7	6	8	4	25	13	12
Février	7	6	5	8	26	13	13
Mars	7	6	5	4	22	13	9
Avril	7	6	5	4	22	13	9
Mai	7	6	5	4	22	13	9
Juin	7	6	5	4	22	13	9
Juillet	7	6	5	4	22	13	9
Août	7	6	5	4	22	13	9
Septembre	7	6	5	4	22	13	9
Volume total	85	74	63	52	274	159	115
Débit moyen	7.08	6.17	5.25	4.33	22.83	13.25	9.58
Capacité requise	8	8	8	8	26	15	13
C.U.	88.5	77.1	65.6	54.2	87.8	88.3	73.7
Volume total					274	274	274
Débit moyen					22.83	22.83	22.83
Capacité requise					32	26	28
C.U.					71.3%	87.1%	81.5%

On observe dans le cas 1 que si ces quatre consommateurs faisaient eux-mêmes transporter leur gaz par TCPL, chacun devrait réserver individuellement une capacité de transmission de 8 unités pour satisfaire sa demande maximale, soit un total de 32 unités de capacité pour les quatre.

Si par contre la transmission de leur gaz est gérée en commun par le distributeur, on observe à la colonne 5 que la capacité totale requise pour les desservir ne serait que de 26 unités, soit 6 unités de moins, ou une économie de 18.75%, dont tous bénéficieraient.

Advenant maintenant que les consommateurs A et B décident de quitter le système et de faire gérer la transmission de leur gaz par un courtier, celui-ci devra réserver 15 unités pour satisfaire les pointes de ses deux clients A et B en décembre et le distributeur devra réserver 13 unités pour desservir en février les clients C et D, qui sont restés dans le système.

La capacité totale réservée pour desservir ces quatre abonnés se voit ainsi augmenter de 26 à 28 unités et le coût des deux unités additionnelles devra être réparti entre eux.

S'il advenait maintenant que le courtier qui n'a aucune obligation de desservir quelque consommateur que ce soit dans la franchise du distributeur, profitait de cette situation pour ne desservir que des clients dont les pointes sont suffisamment complémentaires pour lui permettre d'atteindre un coefficient d'utilisation de 100%, alors:

- on observerait une augmentation du coût global de la capacité totale que le distributeur et le courtier devraient réserver et payer;
- mais, en conséquence de cet écrémage, le coût additionnel serait payé uniquement par les abonnés que le distributeur est tenu de desservir.

Pour ce motif, la Régie estime qu'il ne serait pas dans l'intérêt de la communauté des consommateurs de gaz d'encourager l'intervention des courtiers dans la gestion de la transmission du gaz depuis l'Alberta jusqu'à la franchise de la requérante.

4.2.2.1) Les tarifs de livraison en service continu

La Régie constate une ambiguïté de l'interprétation de l'article 2.7 suivant du tarif de livraison en continu décrite par l'Ordonnance G-450 du 11 juillet 1986.

" Réduction de la facture

Lorsque le gaz est confié à la Compagnie à un poste de réception dans sa franchise et que la Compagnie n'assume que la responsabilité de livrer le gaz à l'abonné à l'intérieur de sa franchise à l'exclusion du transport du gaz jusqu'à celle-ci, la facture mensuelle, établie selon les articles 2.1 et 3 ci-devant est réduite d'un crédit égal au produit de la multiplication des volumes de gaz livrés aux installations de l'abonné par la somme:

- *du coût unitaire variable relatif à la transmission du gaz depuis la frontière de l'Alberta jusqu'au poste de réception dans la franchise de la Compagnie pendant le mois pertinent à ladite facture.*
- *du coût unitaire fixe relatif à la capacité souscrite par la Compagnie pour la transmission du gaz depuis la frontière de l'Alberta jusqu'au poste de réception dans sa franchise pendant le mois pertinent à ladite facture."*

Cet article ne précise pas si le coût unitaire fixe sujet à être crédité est celui des frais fixes de TCPL à un coefficient d'utilisation de 100% ou celui de ces frais fixes au coefficient d'utilisation du réseau.

Il appert que la requérante a utilisé les taux des frais fixes de TCPL à un coefficient d'utilisation de 100%, ce que le manque de précision du texte de cet article lui permettait de faire légitimement si on suit le texte de cet article à la lettre.

Or, l'article 2.8 ci-dessous qui fait référence à l'article 2.7 et un passage des motifs de décision relatif à l'article 2.8 reproduit ci-dessous indiquent plutôt qu'il y a lieu d'interpréter le "coût unitaire fixe" dont il est

question à l'article 2.7 comme étant les frais fixes de TCPL au coefficient du réseau.

"Frais fixes de transmission.

Advenant que dans le cas évoqué à l'article 2.7 ci-devant, la compagnie soit tenue de payer au transporteur les frais fixes de la capacité de transmission relative à des volumes de gaz précédemment vendus par la Compagnie et déplacés par le service de livraison, la facture établie selon les articles 2.1 et 3 ci-devant sera majorée d'une somme égale au produit de la multiplication du volume souscrit par l'abonné au Tarif de Livraison par le nombre de jours dans le mois et par le coût unitaire des frais fixes de transmission au coefficient d'utilisation projeté du réseau tel qu'identifié à l'article 2.7 ci-devant."

"L'Ordonnance G-441 stipule que dans ces cas l'abonné est tenu de payer ces frais fixes au distributeur quitte à en recevoir le remboursement advenant que ce dernier soit lui-même remboursé par le transporteur TCPL.

Le montant unitaire de ces frais fixes compris dans les tarifs étant fonction du coefficient d'utilisation du réseau, les taux relatifs à cette majoration remboursable, indiqués au tableau porté à la section 4.10.3.3) sont également établis en fonction du coefficient d'utilisation du réseau."

La Régie doit maintenant trancher cette ambiguïté pour la période subséquente au 1er octobre 1987.

Selon la seconde interprétation soit celle des frais fixes au coefficient d'utilisation du réseau:

- Il aurait été avantageux pour un abonné d'assumer la transmission du gaz lui-même si son coefficient d'utilisation était supérieur au coefficient d'utilisation du réseau, car la réduction unitaire moyenne de sa facture aurait alors été supérieure au coût unitaire moyen que TCPL lui aurait facturé.
- A l'inverse, un consommateur propriétaire de gaz, dont le coefficient d'utilisation était

inférieur à celui du réseau, aurait plutôt eu intérêt à confier son gaz au distributeur à la frontière de l'Alberta car la réduction unitaire moyenne de sa facture aurait été inférieure au coût unitaire moyen que TCPL lui aurait facturé.

A la lumière de l'examen, effectué à la section 4.4 ci-après, de la demande des intervenants IGUA, Brenda et Northridge de séparer la composante "B" des tarifs (coût du transport et de la distribution) en deux parties distinctes, la Régie perçoit maintenant quatre façons d'établir cette réduction.

- Clarifier l'article 2.7 selon la seconde interprétation, en fonction du volume retiré et des frais fixes au coefficient du réseau;
- Clarifier l'article 2.7 avec le volume retiré en basant la réduction de la facture de l'abonné sur les frais fixes de transmission à un coefficient de 100%.
- Réduire la facture de l'abonné d'un montant égal à son volume souscrit plutôt qu'au volume retiré, multiplié par les frais fixes de transmission à un coefficient de 100%.
- Ou, accéder à la demande des intervenants précités et établir des tarifs à trois composantes:

X	-	Prix du gaz
Y	-	Coût de la transmission
Z	-	Coût de la distribution

4.2.2.1.1) Réduction basée sur le volume souscrit par le biais d'un tarif à trois composantes "X", "Y", "Z".

Malgré la précision mathématique de cette option, la Régie écarte cette option car elle conclut à la section 4.4 que les abonnés n'ont aucun avantage à retirer d'une modification tarifaire qui obligerait le distributeur à montrer séparément le montant facturé aux abonnés pour recouvrer les coûts de la transmission du gaz de l'Alberta à la franchise de la requérante.

4.2.2.1.2) Réduction basée sur le volume
souscrit en appliquant la prime fixe
de TCPL

La Régie expose à la section 4.4 qu'une réduction de la facture de l'abonné qui fait lui-même transporter son gaz par TCPL, établie de façon à compenser exactement la somme que TCPL lui facturerait quelque soit son coefficient d'utilisation, serait trop élevée car dans ce cas, l'abonné bénéficierait indirectement des économies de la diversité des demandes dans le système de GMi, sans y avoir contribué.

4.2.2.1.3) Réduction basée sur le volume retiré
et sur la seconde interprétation de
l'article 2.7.

La Régie observe que la réduction de la facture d'un abonné qui assume lui-même la transmission de son gaz, en fonction du volume retiré ne lui retournerait pas toute l'économie réalisée par le distributeur:

- lorsque la demande opérationnelle contractée par GMi avec TCPL est réduite d'un volume égal au volume souscrit par un tel abonné;
- lorsque le coefficient d'utilisation d'un tel abonné est inférieur au coefficient d'utilisation des contrats de GMi;
- si la réduction unitaire de sa facture est égale aux frais fixes de transmission au coefficient d'utilisation desdits contrats.

La Régie observe toutefois, dans le contexte de cette interprétation, que si tous les consommateurs, dont le coefficient d'utilisation est supérieur au coefficient de l'utilisation par GMi des contrats de transmission de gaz qu'elle doit maintenir pour satisfaire les besoins de ses abonnés, choisissaient d'assumer eux-mêmes la transmission de leur gaz de l'Alberta au Québec, alors, force est de constater:

- que le coefficient de l'utilisation que le distributeur peut faire de la capacité de transmission qu'il a contracté avec TCPL chuterait,
- que le coût unitaire moyen du transport du gaz consommé par les autres abonnés augmenterait,
- et que l'intérêt économique de se dissocier de la communauté des abonnés au niveau de la transmission, s'accroîtrait pour un nombre croissant d'abonnés à haut coefficient d'utilisation.

La Régie écarte donc la seconde interprétation de l'article 2.7 car elle considère que cette éventualité est un inconvénient sérieux qui pourrait provoquer une augmentation significative du coût moyen de la transmission du gaz des autres abonnés.

4.2.2.1.4) Réduction basée sur le volume retiré et sur la prime fixe de TCPL à un coefficient de 100%

Ayant écarté l'option d'un tarif à trois composantes et considéré les avantages et inconvénients des deux autres options décrites ci-dessus, la Régie conclut qu'il y a lieu de clarifier l'article 2.7 des tarifs de livraison en service continu pour qu'il se lise comme suit:

"Lorsque le gaz est confié à la Compagnie à un poste de réception dans sa franchise et que la Compagnie n'assume que la responsabilité de livrer le gaz à l'abonné à l'intérieur de sa franchise à l'exclusion du transport du gaz jusqu'à celle-ci, la facture mensuelle établie selon les articles 2.1 et 3 ci-devant est réduite d'un crédit égal au produit de la multiplication des volumes de gaz livrés aux installations de l'abonné par la somme:

- *du coût unitaire variable relatif à la transmission du gaz depuis la frontière de l'Alberta jusqu'au poste*

de réception dans la franchise de la Compagnie pendant le mois pertinent à ladite facture.

- *du coût unitaire fixe relatif à la capacité souscrite par la Compagnie pour la transmission du gaz depuis la frontière de l'Alberta jusqu'au poste de réception dans sa franchise à un coefficient d'utilisation de 100%".*

La Régie est consciente que cette disposition réduit l'intérêt des ventes directes à l'entrée de la franchise de la requérante pour les consommateurs de gaz dont le coefficient d'utilisation est inférieur à 100% mais elle considère que l'intérêt de l'ensemble des consommateurs pour lesquels GMi gère la transmission du gaz de l'Alberta jusqu'à sa franchise, doit primer sur l'intérêt des consommateurs qui préféreraient confier leur gaz à l'entrée de la franchise du distributeur plutôt qu'à la frontière de l'Alberta.

La Régie est également consciente que la présente réglementation de l'Office National de l'Energie interdisant à un expéditeur de gaz de faire transporter du gaz dans le gazoduc de TCPL s'il n'en est pas le propriétaire, empêche la requérante de recevoir du gaz appartenant à un de ses abonnés à la frontière de l'Alberta et d'en gérer la transmission jusqu'à sa franchise, autrement que par le biais d'un arrangement d'achat-revente et qu'en conséquence le tarif de livraison décrit par la présente ordonnance:

- est présentement applicable seulement à l'entrée de la franchise de la requérante;
- et n'est avantageux que pour des consommateurs dont le coefficient d'utilisation est très voisin de 100%.

Malgré ces limitations, la Régie estime qu'il y a lieu quant à sa juridiction, de maintenir l'accès à un service de livraison à partir de l'Alberta car cette option a le potentiel de permettre des transactions directes entre un

producteur individuel qui veut vendre du gaz en concurrence avec d'autres vendeurs et un consommateur individuel qui veut acheter du gaz en concurrence avec d'autres acheteurs, sans aucun intermédiaire qui pourrait fausser le jeu de l'offre et de la demande, soit dans la région de production du gaz ou dans la région où il est consommé.

4.2.2.2) Le tarif de livraison interruptible

Poursuivons maintenant l'analyse de cette problématique en prenant l'exemple hypothétique d'un courtier qui, disposant d'un contrat de fourniture journalière ferme avec TCPL, se spécialiserait dans la vente de gaz interruptible.

Si les frais variables de TCPL étaient de $1\phi/m^3$, si la prime fixe était de $3\phi/m^3$ de capacité réservée par jour, et si ce courtier exploitait son contrat à un coefficient d'utilisation de 100%, le coût unitaire moyen de faire transporter du gaz de l'Alberta jusqu'à la franchise de GMi serait de $4\phi/m^3$.

Les dispositions des Ordonnances G-441 et G-450 régissant l'application du tarif de livraison interruptible prévoient la défalcation des frais variables mais pas des frais fixes de transmission. (Voir à ce sujet les pages 224 à 237 de l'Ordonnance G-450.

Or, il advient que l'étude de coût de service déposé dans la présente cause indique que la classe tarifaire interruptible reçoit un interfinancement de l'ordre de $0,5\phi/m^3$ payé par les autres abonnés et que cet interfinancement totalise environ 5 millions de dollars par année dans la franchise de GMi.

(Il convient ici de préciser que cette étude de coût de service attribuée à la classe interruptible des frais fixes de transmission qui correspondent à un coefficient d'utilisation de 100% comme le stipule l'Ordonnance G-429.)

Un interfinancement de $0,5\phi/m^3$ veut dire que les coûts engendrés par la transmission depuis l'Alberta jusqu'au Québec et la livraison du gaz

en service interruptible dans la franchise de GMi ne sont pas entièrement recouverts par les prix unitaires moyens perçus par le distributeur pour ce service.

(Il convient ici de préciser que ces prix unitaires moyens sont rétablis annuellement au niveau des prix médians applicables au service de livraison interruptible, - voir les sections 4.4.6 et 4.6 des présentes).

Dans le passé, la Régie a admis que l'ensemble des abonnés interfinancent le tarif interruptible car les ventes interruptibles permettent de majorer le coefficient d'utilisation des contrats de transmission de la requérante.

La Régie observe que lorsqu'une partie des volumes interruptibles disponibles dans la franchise du distributeur est acheminée de l'Alberta au Québec par un tiers, ces volumes ne contribuent plus à augmenter le coefficient d'utilisation des contrats de transmission de GMi.

Dans ces circonstances, la Régie considère que l'interfinancement d'environ 0,5 ¢/m³ dont bénéficie le Tarif de Livraison en Service Interruptible devient difficile à justifier lorsque le gaz est reçu par GMi à l'entrée de sa franchise, car cette opération réduit la flexibilité dont le distributeur a besoin pour maximiser le coefficient d'utilisation de ses contrats de transmission dans l'intérêt de tous ses abonnés et ce, même si les engagements volumétriques de ces contrats peuvent être réduits d'un volume égal aux volumes interruptibles transportés par des tiers.

Malgré ce second inconvénient, la Régie est encore d'avis qu'il y a lieu de maintenir ouverte l'option d'un service de livraison interruptible avec prise en charge de gaz par GMi à la frontière de sa franchise, mais elle constate que l'option d'un service de livraison interruptible avec prise en charge du gaz par GMi à la frontière de l'Alberta est nettement plus conforme à l'intérêt de l'ensemble des abonnés du distributeur.

4.2.3) Conclusion

La Régie se déclare nettement favorable à un accroissement de l'effort des courtiers en gaz de vendre leur marchandise directement aux consommateurs situés au Québec car elle considère que la présence de plusieurs vendeurs se faisant une réelle concurrence auprès de plusieurs acheteurs est dans l'intérêt public.

Cela est évident maintenant que l'offre excède la demande et, selon la Régie, cela pourrait être également vrai si l'inverse se produisait, car il n'est pas assuré, dans ce cas, qu'un fournisseur en situation de quasi-monopole privilégierait l'intérêt des consommateurs plutôt que celui des producteurs (surtout si des compagnies affiliées à ce fournisseur détiennent des intérêts substantiels dans la production gazière).

Cela étant dit, la Régie estime que le rôle de distribuer cette marchandise au Québec doit être réservé entièrement au détenteur d'une franchise qui, faut-il le rappeler, est exclusive à une seule entreprise sur un territoire donné car les économies d'échelle et celles de l'optimisation des opérations sont plus importantes si elles ne sont pas morcelées.

En conséquence, la Régie maintient que seul un usager peut détenir un contrat de livraison de gaz, convenu avec le distributeur dans l'encadrement des Règlements Tarifaires qu'elle décrète.

Etant donné toutefois la complexité pour un consommateur moyen de toutes les démarches et opérations requises pour acheter du gaz en Alberta et le faire livrer chez lui, la Régie estime qu'il y a définitivement de la place dans le marché gazier du Québec pour les courtiers disposés à mettre leur expertise au service des consommateurs, quitte à ce que la rémunération de cette expertise soit comprise dans le prix du gaz qu'ils offrent en concurrence avec les autres formes d'énergie et en concurrence avec le gaz du cartel vendu par le distributeur.

4.3) Les contrats d'approvisionnement du distributeur

La Régie approuve vivement la proposition de la requérante de scinder ses contrats d'approvisionnement en des contrats d'achat de gaz et des contrats de transmission du gaz depuis l'Alberta au Québec.

Elle écarte toutefois la proposition de définir de façon arbitraire un marché protégé réservé aux fournisseurs traditionnels et un marché libre ouvert à la concurrence de tous les producteurs et courtiers de gaz.

Ayant constaté que la structure contractuelle actuelle établit un cartel de fait, qu'elle considère incompatible avec le concept d'un marché libre, la Régie se doit de proposer une alternative.

4.3.1) La sécurité des approvisionnements gaziers

La Régie estime utile de prendre un peu de recul pour placer la question de la sécurité des approvisionnements des consommateurs de gaz naturel dans la perspective d'un marché non-réglementé.

Personne ne semble s'inquiéter de la sécurité des approvisionnements d'une foule de biens comme le cuivre, l'aluminium, le café ou le papier journal, car l'expérience démontre qu'une majoration des prix provoque à plus ou moins brève échéance, une augmentation de la production suffisante pour satisfaire tout accroissement de la demande d'un bien vendu librement par plusieurs producteurs.

L'histoire économique indique aussi que la question de la sécurité des approvisionnements des marchandises se pose surtout, sinon toujours, lorsque la rencontre libre de l'offre et de la demande est entravée, que ce soit par la guerre, par des contraintes administratives ou réglementaires ou par un cartel.

En effet, personne ne contestera que l'inquiétude mondiale à l'égard de la sécurité des approvisionnements pétroliers qui a conduit à la création de l'Agence Internationale de l'Energie en 1974 et à l'établissement d'un stockage stratégique aux Etats-Unis, est le résultat du contrôle d'une partie importante de la production pétrolière mondiale par l'O.P.E.P.

De même, il est généralement reconnu que le maintien des prix du gaz à des niveaux artificiellement faibles par la réglementation aux Etats-Unis a conduit à un sous investissement dans ce secteur, et à des prévisions plutôt négatives sur le rôle du gaz dans le bilan énergétique de ce pays jusqu'à ce que la déréglementation des prix du gaz à la tête des

puits ne produise l'effet inverse au début des années 1980.

Selon la Régie, l'exemple américain démontre de façon éloquente que les forces du marché suffisent pour assurer la disponibilité du gaz naturel si les ressources potentielles existent dans le sol. A cet égard il convient de signaler que le potentiel gazier des bassins sédimentaires canadiens est tout à fait remarquable et que la densité des forages dans ces bassins est loin d'approcher celle des bassins américains.

4.3.1.1) Contrats à long terme vs prix adéquats.

La Régie est d'avis que le choix historique des producteurs de gaz naturel de consacrer toutes les réserves d'un gisement à l'exécution d'un contrat à long terme avec le transporteur TCPL vise plus l'objectif d'assurer la continuité de leurs revenus, comme en témoignent les dispositions "prendre ou payer" de ces contrats (voir page 11), que l'objectif d'assurer la sécurité des approvisionnements des consommateurs.

De même, la Régie est d'avis que le choix historique de TCPL d'acheter du gaz de ses producteurs et de le revendre aux distributeurs sur une base à long terme, vise aussi prioritairement l'objectif d'assurer la sécurité des revenus garantis par ces contrats afin de faciliter le financement des expansions du gazoduc plutôt que celui de la sécurité des approvisionnements des consommateurs.

Se référant à la première moitié de la décennie 1970, la Régie observe qu'à cette époque, les prévisions de la disponibilité du gaz naturel au Canada étaient plutôt négatives, même si les producteurs de gaz étaient liés à TCPL par des contrats à long terme. Il est cependant utile de se rappeler que les prix stipulés à ces contrats n'étaient pas renégociables annuellement comme maintenant, et qu'ils ont été maintenus à un faible niveau par TCPL malgré les augmentations des prix de pétrole brut survenues en 1971.

La Régie constate aussi que la réglementation du prix de gaz à 65% du prix du pétrole en 1975 ,

c'est-à-dire à un prix plus élevé que les prix antérieurs fixés contractuellement, à suscité des investissements que ces prix antérieurs ne justifiaient pas, avec le résultat que la capacité de production gazière s'est accrue au point de dissiper rapidement toute inquiétude sur la disponibilité du gaz naturel.

Cette réflexion permet à la Régie d'avancer:

- d'une part que des contrats à long terme ne suffisent pas pour assurer la sécurité des approvisionnements des consommateurs si les prix sont trop faibles
- et d'autre part, que si les prix sont adéquats, le gaz sera disponible non seulement pour satisfaire des contrats à long terme mais aussi pour satisfaire des contrats à moyen et à court terme.

C'est dire, selon la Régie, que la sécurité des approvisionnements à long terme dépend bien plus du niveau du prix que de la durée des contrats.

Selon elle, l'écart entre le risque de dépendre de 5 contrats successifs de 3 ans et celui de dépendre d'un contrat de 15 ans à prix négociable annuellement n'est pas significatif à condition que ces prix soient déterminés par l'offre et la demande dans un marché sans entrave.

Par ailleurs, la Régie trouve incongru que dans un marché libre, le distributeur soit seul à assumer l'interface entre les plans de production des gisements qui sont établis sur leur vie utile d'une vingtaine d'années et les engagements des consommateurs qui dépassent rarement trois ou quatre années.

Se référant à l'industrie pétrolière où les plans de production de brut s'échelonnent aussi sur plusieurs dizaines d'années, et où les investissements dans le transport et dans le raffinage sont aussi considérables, la Régie observe que la pratique de contrats à long terme qui sécurisait ces investissements a été abandonnée sans catastrophe pour les agents économiques qui vendent et achètent le pétrole brut essentiellement sur une base à court terme depuis quelques années.

Le parallèle semble indiquer que la clef de la sécurité des approvisionnements soit plus le niveau de prix que la durée des contrats.

Compte tenu des écarts qui pourront se développer dans le marché à l'avenir entre les prix consentis par les producteurs pour des ventes de gaz à court, moyen et long terme, la Régie est d'avis qu'il serait dans l'intérêt des abonnés que la requérante partage ses approvisionnements entre des contrats à court, moyen et long terme afin de réaliser le compromis optimal entre l'objectif de la sécurité des approvisionnements et celui d'obtenir un coût du gaz le plus faible possible pour ses clients.

4.3.1.2) Les obligations du distributeur

La requérante reconnaît sa responsabilité d'assurer la sécurité des approvisionnements de tous les consommateurs du secteur "protégé" du marché qui consomment moins de 50 000 GJ par année.

Elle propose de réserver l'approvisionnement de ce secteur protégé en exclusivité à ses fournisseurs traditionnels et elle allègue que cette stratégie:

- garantirait la sécurité de l'approvisionnement à long terme des abonnés relégués à ce secteur protégé;
- et garantirait que le prix contractuel établi pour ce nombre spécial soit toujours compétitif à ceux des autres formes d'énergie.

Le témoin Gourdeau a toutefois indiqué que Western Gas Marketing hésitait à adopter cette stratégie même si GMi lui consacrerait la fourniture exclusive environ 43% de son marché (75BCF du marché protégé d'un total de 175BCF).

Il a en outre indiqué qu'au jugement de GMi, l'exclusivité absolue du marché protégé semblait être la garantie minimum que ses fournisseurs traditionnels exigeraient en échange de l'assurance que le prix contractuel consenti à ce

marché soit établi en fonction des prix des autres formes d'énergie au Québec.

La requérante se trouve donc entre l'arbre et l'écorce:

- d'un cartel qui cherche à maintenir tous ses privilèges, avec lequel elle a intérêt à composer pour effectuer ses opérations journalières de la façon la plus harmonieuse possible;
- et de la Régie qui, dans l'intérêt public, ne peut se permettre d'adopter une forme de réglementation qui protégerait un cartel dans un marché que les dirigeants élus de notre société souhaitent libre.

La Régie est d'avis qu'il serait échanger la proie contre l'ombre que de concéder l'exclusivité de la fourniture des approvisionnements du marché protégé au cartel en échange de prix compétitifs et de contrats à long terme:

- car accorder l'exclusivité de fourniture aux fournisseurs traditionnels éliminerait, dans le contexte contractuel actuel, la concurrence de leurs producteurs entre eux, ce qui conduirait nécessairement, selon la Régie, à des prix plus élevés que ceux que générerait un marché libre, que les prix soient à la baisse ou à la hausse;
- et car la Régie a la profonde conviction que des contrats à long terme peuvent être conclus présentement à des prix moindres avec des producteurs indépendants et pourraient même l'être avec plusieurs producteurs liés contractuellement au cartel, s'ils avaient la liberté de mettre sur le marché le gaz qui pourrait être produit des réserves consacrées à WGM mais que celle-ci n'achète pas.

Enfin, pour les motifs évoqués aux pages 9 à 11 et à la section précédente 4.3.1.1, la Régie estime que les prix renégociés annuellement de contrats à long terme, offrant toute la sécurité des approvisionnements présumée de tels contrats à long terme, seront systématiquement plus avantageux pour les abonnés du marché protégé si ces contrats sont conclus avec plusieurs

producteurs indépendants plutôt qu'avec un cartel aussi bien discipliné que celui du groupe WGM.

4.3.2) Une structure contractuelle souhaitable

X La Régie est consciente que l'actuelle structure contractuelle de l'approvisionnement gazier échappe à sa juridiction.

Elle estime toutefois qu'il est possible que les parties présentement liées par cette structure décident volontairement de la modifier et de permettre la libre concurrence des producteurs du cartel entre eux, soit pour tenir compte des décisions que pourraient prendre les organismes de réglementation, ou bien suite à un réexamen de leurs propres intérêts à plus long terme.

En effet, la Régie observe que l'absence de la libre concurrence entre ces producteurs, fait échec à l'Accord de l'Ouest et conduit à un prix administré par le cartel plutôt que par un organisme de réglementation impartial.

Dans ces circonstances, elle estime qu'un tel prix administré risquerait de devenir l'objet de conflits politiques entre les provinces productrices et consommatrices et qu'il vaudrait peut-être mieux que les prix soient de nouveau réglementés par l'Office National de l'Energie dans l'intérêt de tous les canadiens malgré le manque de flexibilité et les autres graves inconvénients inhérents à tout prix réglementé.

X Bien consciente des limites de sa juridiction, la Régie se permet néanmoins d'indiquer à la requérante l'orientation qu'elle favoriserait dans l'établissement de ses contrats d'approvisionnement après le terme des contrats d'intérim présentement en vigueur jusqu'au 1er novembre 1988.

Selon la Régie, il serait souhaitable:

- que la requérante obtienne ses approvisionnements soit directement des producteurs qui se font concurrence entre eux ou bien des courtiers ou revendeurs qui achètent le gaz qu'ils revendent selon des arrangements contractuels qui permettent une concurrence entre leurs fournisseurs.

- que la requérante assure ses approvisionnements par un porte-feuille comprenant des contrats de court, moyen et long terme.
- que les prix du gaz stipulés à ces contrats soient renégociables annuellement et soumis à l'arbitrage en cas de désaccord.
- que les volumes que les parties s'engagent à vendre et à acheter par ces contrats soient flexibles pour permettre au distributeur de modifier graduellement la composition de son porte-feuille si le besoin se fait sentir.

4.3.2.1) Flexibilité des volumes

La Régie estime que la flexibilité des volumes contractuels est essentielle pour qu'un prix de marché puisse être généré par l'offre et la demande de gaz naturel.

Cette flexibilité pourrait être assurée par une variété de formules dont, par exemple, la suivante:

- Prenons l'hypothèse d'un contrat de fourniture de 100 unités de gaz d'une durée de 10 ans comprenant 10 tranches de 10 unités, qui stipulerait que chaque année:
 - . les parties peuvent augmenter le volume contractuel
 - . et que le distributeur peut renouveler ou ne pas renouveler une de ces 10 tranches.
- Si les parties conviennent d'augmenter le volume contractuel, par exemple de 10 unités, l'augmentation serait répartie sur les 10 tranches qui représenterait alors chacune 11 unités de gaz.
- Si la tranche de l'année est renouvelée, elle le serait pour 10 ans afin que le renouvellement des engagements contractuels soit échelonné sur 10 ans au lieu d'être concentré dans une année critique;
- Si la tranche annuelle n'est pas renouvelée, le volume contractuel serait réduit à 90

unités, réparti entre 10 tranches de 9 unités et l'année suivante, le distributeur aurait l'option de renouveler ou de ne pas renouveler une tranche de 9 unités pour une période de 10 ans.

L'intérêt de procéder de cette façon plutôt que par un seul contrat de 10 ans pour tout le volume acheté de chaque fournisseur réside dans la flexibilité qu'aurait alors le distributeur, d'ajuster dans une certaine mesure la répartition des contrats à court, moyen et long terme compris dans son portefeuille, afin de tenir compte des projections qu'il pourra faire chaque année relativement à l'équilibre entre l'offre et la demande de gaz au cours des années à venir.

Il serait alors en mesure de favoriser progressivement ses contrats à plus court terme pour réduire le coût du gaz et minimiser le risque inhérent aux engagements à long terme lorsqu'il projette un excédent durable de l'offre sur la demande; ou bien, au contraire, de favoriser ses contrats à plus long terme advenant qu'il projette que l'offre de gaz tende à se rétrécir.

Bien entendu, cette procédure offre aussi l'avantage d'exposer chaque année un dixième des volumes contractuels d'un tel contrat aux forces du marché, permettant ainsi d'identifier le prix du marché du moment pour des approvisionnements à long terme et d'obtenir de cette façon une référence utile à la négociation du prix de l'ensemble dudit contrat à long terme.

4.3.2.2) Obligation "prendre ou payer"

Selon la Régie, l'assurance de la disponibilité du gaz à long terme est étroitement reliée à l'assurance des revenus du producteur gazier, car cette assurance est requise pour permettre le financement du développement des gisements dans de bonnes conditions.

Il est donc dans l'intérêt ultime des consommateurs que l'engagement du distributeur d'acheter les volumes contractuels comprenne une disposition "prendre ou payer" qui offre au producteur l'assurance des revenus précitée.

Cela étant dit, la Régie estime que dans un marché libre, le degré de sécurité des revenus, soit le pourcentage de l'obligation de prendre ou payer, exigé par les producteurs, devrait être l'objet d'une libre négociation entre chacun des producteurs qui participent à l'offre sur ce marché et chacun des acheteurs qui y apportent leur demande, de la même façon que devrait l'être le prix de la transaction.

Selon la Régie, les divers producteurs n'ayant pas tous les mêmes besoins financiers, cette façon de procéder conduirait à des engagements contractuels qui représenteraient mieux l'état de l'offre et de la demande ainsi que la conjoncture économique du moment, que ne peut le faire un taux de prendre ou payer fixé par un cartel.

En effet, en période d'offre excédentaire, le taux de l'obligation de prendre ou payer résultant de négociations libres et individuelles aurait alors tendance à baisser car l'objectif d'écouler la production disponible aurait priorité sur celui de développer de nouvelles réserves.

Advenant par contre, que l'offre devienne plus restreinte, la libre négociation de ce taux conduirait à une augmentation de l'obligation de prendre ou payer, requise pour assurer le développement des gisements et par conséquent la disponibilité future du gaz dont les consommateurs ont besoin.

4.3.2.3) Conclusion

La Régie s'est permis cet exposé classique au risque d'ennuyer le lecteur non pas pour décrire une situation utopique mais plutôt pour mettre en relief à quel point la structure contractuelle actuelle est éloignée de celle d'un marché libre et pour indiquer à la requérante l'orientation des négociations en cours, relatives à l'approvisionnement gazier après le 1er novembre 1988 qui serait, selon la Régie, conforme à l'intérêt public et aux intérêts de ses abonnés à court et à long terme.

4.4) L'éclatement des tarifs

Les Ordonnances G-441 et G-450 ont décrété l'éclatement des tarifs de la requérante en deux composantes:

- A) le taux applicable à la marchandise gaz pour tous les abonnés
- B) les taux applicables à la manutention de cette marchandise selon les diverses catégories d'abonnés.

La présente ordonnance décrète que la composante "A" ci-dessus ne comprendra dorénavant que le coût du gaz à la source sans les frais variables de transmission.

4.4.1) Deux tarifs séparés pour le transport et la distribution

Les intervenants IGUA, Brenda et Noranda demandent que les taux composante "B" ci-dessus soient à leur tour éclatés en leurs éléments constitutifs de façon à permettre à chaque abonné de choisir parmi un "menu" de services seulement ceux dont ils estiment avoir besoin et ainsi éviter de payer pour ceux qu'ils ne demanderaient pas.

Au chapitre 12 de sa déposition écrite, Brenda avance en substance, que les tarifs de GMi devraient montrer de façon distincte:

- une composante "X" pour recouvrer le coût de la marchandise gaz;
- une composante "Y" pour recouvrer les coûts de transmission du gaz de l'Alberta au Québec;
- et une composante "Z" pour recouvrer les coûts de la distribution du gaz dans la franchise de GMi.

La Régie est d'avis que si il y a un avantage à procéder de cette façon, alors, il y aurait lieu de le faire pour chacun des tarifs afin de traiter tous les abonnés de la même façon.

La présente ordonnance ayant précisé que la composante "X" ci-dessus ne comprend que le coût du gaz à la source sans les frais variables de transmission, les revenus autorisés de la requérante peuvent être globalement ventilés comme suit:

TABLEAU 4.4) - 1

VENTILATION DES REVENUS AUTORISES

	<u>000 \$</u>	<u>¢/m³</u>	<u>%</u>
A) Coût d'achat du gaz	478 394	9,799	50,3
B) Coût du transport et de distribution	472 540	9,679	<u>49,7</u> 100,0
B.1) Coût du transport			
Frais fixes	139 596 (1)	2,859	14,7
Frais variables	<u>50 517</u>	<u>1,035</u>	<u>5,3</u>
Total Transport	190 113	3,894	20,0
B.2) Coût de distribution			
Frais d'exploitation	93 779	1,920	9,9
Amortissement	42 179	0,865	4,4
Rémunération des capitaux utilisés	127 305	2,607	13,4
Taxes, impôts, divers	<u>19 164</u>	<u>0,393</u>	<u>2,0</u>
Total Distribution	<u>282 427</u>	<u>5,785</u>	<u>29,7</u>
Total des revenus autorisés	950 934	19,479	100,0

Source: GMI-49, d.6 de la requête R-3104-86

- (1) Cette somme de 139,6 millions correspond au coût annuel de réserver une capacité journalière de transmission de 13 853 000 m³/jour à un coût moyen de 3,052 ¢/m³/jour soit de 92,83 ¢/m³/mois correspondant à un coefficient d'utilisation d'environ 91% pour l'ensemble de l'entreprise consolidée. (La prime fixe publiée dans le tarif TCPL est de 846,14 \$/10³m³/mois soit de 84,614¢/m³/mois ou 2,782 ¢/m³/jour pour les zones Ouest et Est, et de 681,65 \$/10³m³/mois soit de 68,165¢/m³/mois ou 2,241¢/m³/jour pour la zone Nord).

Les coûts de distribution, soit le coût de service de la requérante proprement dit, peuvent à leur tour être ventilés globalement comme suit:

TABLEAU 4.4) - 2

VENTILATION DES COÛTS DE DISTRIBUTION

	<u>000 \$</u>	<u>¢/m³</u>	<u>¢</u>
Entreposage souterrain en Ontario			
Frais fixes facturés	6 653	0,136	2,3
Frais variables facturés	<u>2 086</u>	<u>0,042</u>	<u>0,7</u>
	8 739	0,178	3,0
Entreposage de GNL à Montréal	6 567	0,135	2,3
Utilisation des conduites du réseau	108 340	2,219	38,4
Utilisation des branchements et des compteurs	49 946	1,023	17,7
Service à la clientèle, lecture compteurs, facturation, recouvrement des comptes	37 142	0,761	13,2
Frais de vente et de publicité	10 953	0,224	3,9
Programmes de subvention	5 885	0,121	2,1
Taxes, impôts et divers	<u>54 855</u>	<u>1,124</u>	<u>19,4</u>
Total des coûts de distribution	282 427	5,785	100,0

Source: GMi-49, d.7, de la requête R-3104-86

Le tableau 4.4)-1 ci-dessus indique que le coût unitaire moyen de la composante "B" des tarifs actuels comprend des frais variables moyens de 1,035¢/m³ relatifs à la transmission, lesquels sont essentiellement le coût du gaz requis pour actionner les compresseurs qui font cheminer le gaz dans le gazoduc de transmission.

Ces frais variables moyens de 1,035¢/m³ pourraient être transférés tels quels à un tarif "Y" relatif aux coûts de transmission.

La répartition équitable du solde du coût de service du distributeur entre ce tarif "Y" relatif à la transmission et un tarif "Z" qui ne comprendrait que les coûts de distribution est moins évidente.

Le simple transfert à un tarif "Y" ne comprenant qu'un taux au volume retiré, du coût unitaire moyen des frais fixes de TCPL ($3,052\text{¢}/\text{m}^3$) est à écarter d'emblée car un tel tarif à une seule composante ne tiendrait pas compte du coefficient d'utilisation des divers abonnés (ni des zones Sud et Nord).

En effet, selon un tel tarif, un abonné dont le coefficient d'utilisation est de 100% paierait le même prix unitaire moyen pour la transmission de son gaz qu'un autre dont le coefficient d'utilisation n'est que de 50% pour lequel le distributeur doit se réserver deux fois plus de capacité.

Une seconde solution simple d'un tarif "Y" à deux composantes, comprenant une prime de souscription égale aux taux des frais fixes du tarif de TCPL ($84,614\text{¢}/\text{m}^3/\text{mois}$) et un taux au volume retiré égal aux taux variables du tarif de TCPL ($0.850\text{ ¢}/\text{m}^3$), est aussi à écarter car un tel tarif ne tiendrait pas compte du coefficient d'utilisation des contrats de transmission du distributeur (inférieurs à 100% dans le cas de GMi).

Une troisième solution simple pourrait être d'établir un tarif "Y" à deux composantes comprenant une prime de souscription égale au coût effectif de la capacité réservée par le distributeur ($92,83\text{¢}/\text{m}^3/\text{mois}$) et un taux en volume retiré égal au coût moyen des frais variables de TCPL ($1,035\text{¢}/\text{m}^3$).

Un tel tarif "Y" générerait toutefois des revenus supérieurs aux coûts réels de la transmission du gaz. En effet, les pointes de demandes des abonnés ne se produisant pas toutes en même temps, il s'en suit que la somme des volumes souscrits par les abonnés (pointe non-coïncidente) est largement supérieure dans un réseau de distribution à la somme de leurs demandes lors du jour le plus froid de l'année (pointe coïncidente). Etant donné que le distributeur ne se réserve que la capacité de transmission qu'il estime être requise pour rencontrer cette pointe coïncidente, la facturation du coût unitaire moyen de cette capacité au volume souscrit par les abonnés (pointe non-coïncidente) générerait des revenus excessifs. Il est donc évident que ces trois solutions simples sont à écarter.

Il serait en principe possible de déterminer le montant d'une prime mensuelle de souscription qui tiendrait compte de l'effet de la diversité des

pointes en multipliant le taux des frais fixes de TCPL par le ratio de la capacité de transmission réservée par le distributeur à la pointe non-coïncidente de son réseau.

Cette quatrième solution simple aurait toutefois pour effet de répartir les frais fixes de transmission entre les abonnés uniquement en fonction de leurs pointes de consommation (volumes souscrits).

Or, la Régie considère qu'un gazoduc est mis en terre non seulement pour transporter du gaz le jour où la demande est maximale, mais aussi tous les autres jours de l'année. En conséquence, elle estime qu'il ne serait pas approprié de recouvrer la totalité des frais fixes de transmission uniquement par la voie d'une prime fixe basée sur la demande maximale des clients, surtout lorsqu'il s'agit de transmettre ces coûts aux abonnés dont le coefficient d'utilisation est inférieur à 100%.

En effet, une allocation des frais fixes de transmission basée uniquement sur le volume souscrit ferait payer par un abonné en service continu dont le coefficient d'utilisation est de 60%, pour le 40% de capacité qu'il n'a pas utilisé et que le distributeur emploie pour acheminer du gaz retiré par les abonnés interruptibles. La Régie estime que ces abonnés interruptibles doivent payer pour la capacité utilisée pour les desservir et que ce paiement doit être crédité aux abonnés en service continu qui sont responsables de la disponibilité de ladite capacité.

Cette problématique ne se présente pas de la même façon lorsqu'il s'agit de répartir les coûts fixes du gazoduc de transmission entre les clients du transporteur car ceux-ci utilisent presque tous la quasi-totalité de la capacité qu'ils souscrivent.

Y En effet, la Régie observe que le morcellement d'un contrat de transmission, exploité par un expéditeur à 100% de la capacité qu'il aurait souscrit, en plusieurs contrats exploités par plusieurs expéditeurs également à 100% de leur capacité souscrite, ne réduit pas l'efficacité du système car il n'y a pas dans ce cas de diversité entre les pointes de demande de ces expéditeurs.

En conséquence, il peut être approprié de répartir les frais fixes d'un gazoduc de transmission sur la base des capacités souscrites par plusieurs expéditeurs dont les coefficients d'utilisation sont

voisins de 100%, mais la Régie estime que cette pratique n'est pas applicable dans le cas d'un réseau de distribution qui dessert des abonnés en service continu dont les coefficients d'utilisation vont de 30% à 100% ainsi que des abonnés en service interruptible.

Ayant étudié cet aspect de la tarification de façon détaillée dans la cause R-3028, la Régie en a conclu à l'adoption de la méthode dite de la "Capacité Attribuée et Utilisée"(CAU) que la requérante utilis pour répartir les frais fixes de transmission du gaz ainsi que ceux de l'utilisation des conduites de son réseau.

Cette méthode pourrait, en principe, être utilisée pour élaborer une cinquième formule d'un tarif "Y" reflétant les coûts de la transmission du gaz attribuables aux diverses classes tarifaires. Dans une tel tarif, les frais fixes de transmission seraient recouverts en partie par des primes de souscription et en partie par des taux au volume retiré.

Cette méthode créditerait aux diverses classes tarifaires en service continu les revenus générés par la prestation d'un service de distribution interruptible selon une répartition qui tiendrait compte des capacités rendues disponibles pour le service interruptible par chacune desdites classes tarifaires en service continu.

Il convient de noter que cette répartition de crédit pourrait tenir compte du coefficient d'utilisation de chaque classe tarifaire en service continu, mais non de celui de chaque client. Une répartition de crédits qui tiendrait compte du coefficient d'utilisation de chaque abonné nécessiterait un tarif distinct pour chacun d'eux.

Suite à cet examen, la Régie conclue qu'il serait, en principe, possible de définir un tarif "y" qui identifierait d'une façon raisonnablement équitable mais pas exacte, les coûts de transmission attribuables à chaque consommateur tant qu'il fait partie du système, c'est-à-dire tant qu'il contribue aux économies de la diversité dans le système et tant que la transmission du gaz est gérée par le distributeur.

Il n'est pas évident toutefois, qu'une allocation de coûts de transmission applicables aux consommateurs

desservis par le système, correspond au montant qu'un consommateur qui quitte le système pourrait éviter de payer au distributeur.

Le cas d'un consommateur dont la demande maximale serait de 100 unités mais dont les retraits moyens ne seraient que de 50 unités permet d'illustrer cette problématique.

Tant qu'il fait partie du système, l'allocation des coûts décrite ci-dessus tient compte de façon statistique du fait que ses retraits journaliers maxima ne coïncident pas nécessairement avec les retraits journaliers maxima du distributeur.

Cette allocation tient aussi compte d'un crédit provenant du service interruptible que le distributeur peut offrir lorsque ce consommateur n'utilise pas la capacité qui a été réservée pour le desservir.

Dès qu'un tel consommateur quitte le système pour assumer lui-même la transmission de son gaz, deux scénarios peuvent se présenter.

- a) Dans le cas où ce consommateur contracterait une capacité de transmission égale à sa demande maximale de 100 unités: et où GMi verrait sa capacité de transmission réduite également de 100 unités:
- le consommateur perdrait l'effet de la diversité des pointes dont il jouissait lorsqu'il faisait partie du système.
 - GMi éviterait des frais fixes sur une capacité de 100 unités mais elle perdrait 100 unités de capacité de transmission soit plus que la capacité qu'elle avait effectivement réservée pour cet abonné compte tenu de la demande de pointe dans son réseau. Ce scénario créerait de graves problèmes d'approvisionnement pour le distributeur.
 - En outre, GMi perdrait aussi la possibilité d'offrir un service interruptible grâce à la capacité que ce consommateur n'utilisait pas lorsqu'il faisait partie du système.
 - Ce tarif "Y" que ce consommateur éviterait de payer serait donc inférieur aux coûts provoqués par son départ car ce tarif "Y"

tiendrait compte d'un crédit qui ne serait plus justifié (capacité inutilisée permettant le service interruptible).

Il est évident dans ces circonstances que le crédit compris dans l'allocation des coûts décrite ci-dessus n'aurait plus sa raison d'être et que cette allocation n'a de sens que pour les abonnés qui font partie du système.

Il faut donc constater que le départ de ce consommateur modifie les données du système et que par conséquent les allocations de coût s'en trouvent changées.

b) Cas où ce consommateur contracterait une capacité de transmission égale à ses retraits moyens de 50 unités, où GMi verrait sa capacité de transmission réduite également de 50 unités mais où l'obligation de GMi de fournir la pointe de 100 unités à ce consommateur serait maintenue.

- Ce scénario pourrait ne pas créer de difficultés si

. la pointe de demande de ce consommateur se produit lorsque le distributeur n'utilise pas toute la capacité qu'il s'est réservée;

. et si la pointe coïncidente du réseau n'est que de 50% de sa pointe non-coïncidente;

- La Régie observe cependant que la rencontre de ces deux conditions est peu probable et que si elle se rencontrait pour un client elle ne rencontrerait pas pour tous les autres clients dont le coefficient d'utilisation serait différent de 50%.

- En outre, la Régie observe que même dans le cas où ces deux conditions sont rencontrées, le distributeur perdrait la possibilité de fournir le service interruptible qui justifie le crédit attribué aux classes tarifaires en service continu.

Dans ces circonstances, les données du système seraient donc aussi modifiées par le départ de ce consommateur.

La Régie constate donc qu'il serait possible d'élaborer un tarif "y" qui refléterait les coûts de transmission attribués aux abonnés tant qu'ils sont encore desservis par le système mais qu'un tel tarif ne correspondrait pas au montant qu'un consommateur aurait droit de ne pas payer s'il assume lui-même la transmission de son gaz car en quittant le système il modifie les données du système sur la base desquelles un tel tarif "y" aurait été élaboré.

Pour ce motif, la Régie estime qu'il n'y a pas lieu d'établir un tarif distinct pour le coût de la transmission compris dans la composante "B" (coût de transport et le coût de la distribution).

4.4.2) Un taux distinct pour le stockage souterrain

Les intervenants Brenda et Northridge ont réclamé l'établissement d'un tarif distinct dans le Règlement tarifaire de GMi pour un service de stockage souterrain rigoureusement basé sur les coûts encourus.

La Régie observe qu'elle pourrait accéder à cette demande soit:

- par l'éclatement des tarifs actuels de façon à montrer de façon distincte pour chacune des classes tarifaires la composante stockage souterrain comprise dans leur facture, de telle sorte que chaque abonné puisse déterminer la quantité de ce service qu'il souhaite acheter de la requérante,
- ou bien par le maintien des tarifs actuels en y ajoutant une formule ou un "tarif inversé" qui permettrait de déterminer la somme à déduire de la facture du consommateur qui ne souhaite pas ce service.

La première alternative aurait l'avantage pour un courtier ou un producteur de lui permettre d'acheter du distributeur une quantité donnée d'un service de stockage, indépendamment de la quantité des autres services qu'il achèterait de celui-ci ou à l'inverse, d'acheter une quantité donnée de ces autres services sans que ne soit automatiquement fixée la quantité du service de stockage qui leur serait associée. Cette alternative aurait cependant l'inconvénient de rendre la compréhension des tarifs beaucoup plus compliquée pour les autres abonnés.

La Régie estime que cette voie doit être écartée pour ce motif et aussi car rien n'empêche un courtier ou un producteur d'acheter un service de stockage directement de l'entreprise qui gère les réservoirs souterrains en Ontario sans passer par GMi.

La seconde alternative aurait l'avantage pour un courtier ou un producteur, qui aurait acheté une certaine quantité d'un service de stockage directement de l'entreprise qui gère les réservoirs souterrains en Ontario, de lui permettre de substituer ce service de stockage à celui que ses clients en vente directe à l'entrée de la franchise de GMi auraient autrement acheté de GMi et ainsi de permettre à ceux-ci de réclamer la déduction sur leur facture de leur quote-part des coûts de stockage de GMi.

La Régie estime qu'il s'agit là d'une proposition qui mérite d'être examinée car n'étant applicable qu'aux consommateurs intéressés par cette option, elle ne compliquerait pas la facturation des autres abonnés.

En vue de cet examen, la Régie a demandé à la requérante de lui indiquer quel serait l'effet sur les tarifs de cesser d'entreposer du gaz dans des réservoirs souterrains en Ontario.

La pièce GMi-30, d.12 déposée à cette fin indique que l'arrêt du stockage souterrain en Ontario éviterait au distributeur de payer les 9.3 millions de dollars de frais qui y sont associés mais qu'elle l'obligerait à se réserver une capacité de transmission additionnelle dans le gazoduc de TCPL au coût de 34.8 millions de dollars, l'effet final étant une augmentation nette des coûts de 0.528 ¢/m³.

Cette pièce démontre l'étroite relation entre les coûts du stockage et ceux de la transmission du gaz, sous-jacente à la décision de la Régie dans l'Ordonnance G-429 citée ci-dessous, d'effectuer l'allocation des frais fixes de stockage de la même façon que les frais fixes de transmission.

"La requérante injecte en été une partie du gaz qu'elle achète en fourniture journalière ferme (FJF) dans les réservoirs souterrains de la compagnie Union Gas en Ontario lorsque la demande d'été de ses abonnés en service continu laisse une disponibilité importante de ce gaz FJF. Compte tenu du coût relativement faible de

cette opération de stockage, l'extraction de cet inventaire de gaz en hiver et son transport jusqu'à la franchise de la requérante lui permet de satisfaire les besoins de ses abonnés en hiver plus économiquement qu'elle ne pourrait le faire en contractant des volumes fermes plus importants avec son fournisseur.

Le coût de ce service de stockage comprend trois éléments:

- le coût de la prime fixe exigée par l'exploitant des réservoirs souterrains pour garantir au distributeur la disponibilité de l'espace de stockage requis pour entreposer l'inventaire de ce dernier.
- le coût de l'injection et de l'extraction du gaz qui varie en fonction des volumes de gaz introduits et retirés du réservoir. (La section 4.7.1 traite de ce coût variable).
- les coûts du transport pour détourner le gaz vers ledit réservoir lesquels comprennent une composante fixe et une composante variable et les coûts du transport dudit réservoir jusqu'à la franchise du distributeur. (Ce dernier coût est déjà défrayé par le coût variable du transport compris dans le contrat FJF).

La Régie observe que l'opération de stockage n'est effectuée que si la somme annuelle de ces coûts est inférieure à la somme annuelle du coût de la capacité additionnelle que le distributeur devrait contracter en absence de stockage. Il en résulte une réduction du coût unitaire de la capacité contractée par le distributeur auprès de son fournisseur, laquelle représente un bénéfice pour tous les abonnés.

La Régie est d'avis que les coûts de l'opération de stockage devraient être répartis entre les diverses classes selon la même logique que celle qui préside à la répartition des bénéfices qui en découlent.

La section 4.5 démontre, selon la Régie, que la méthode CAU répartit adéquatement les coûts fixes de la capacité des conduites principales du réseau. Toujours selon la Régie, la section 4.6.1.1 démontre que cette même méthode permet

aussi de répartir les coûts fixes du gaz contracté en fourniture journalière ferme en fonction de relations de cause à effet rigoureuses. Il s'ensuit que l'utilisation de la méthode CAU pour répartir les frais fixes du stockage est cohérente avec la répartition des bénéfiques produits par cette opération.

C'est dire, si l'on se réfère au modèle 15 scénario AHI que si l'économie unitaire est de 0,01¢/unité la méthode CAU attribuera une économie unitaire de 0,01¢/unité aux classes "G" (100%), "H" (pointe d'été) et "I" (Interruptible) et les classes en service ferme dont le coefficient d'utilisation est inférieur à 100%, bénéficieront d'économies unitaires inversement proportionnelles à leur coefficient d'utilisation.

La Régie note, en prévision de la section qui suit, que toutes les méthodes d'allocation des frais fixes du gaz attribuent une certaine portion de ces frais fixes à la classe "G", (CU de 100%) et en conséquence une partie des bénéfiques résultant de l'opération stockage lorsque celle-ci est effectuée pour réduire les frais fixes du coût du gaz.

Pour ces motifs, la Régie est d'avis que la prime fixe de stockage souterrain doit être répartie entre toutes les classes, incluant la classe en service interruptible, de la même façon que la prime fixe comprise dans le coût du gaz, soit par la méthode CAU agréée par la Régie."

Les tarifs étant en principe établis selon cette étude du coût de service, cela veut dire que la composante "coût de stockage" comprise les tarifs de chaque classe tarifaire remplace le coût de la capacité de transmission que le distributeur évite de louer pour cette classe tarifaire grâce à cette opération de stockage. De cette façon, l'économie réalisée par le stockage est transmise aux abonnés d'une façon équitable qui tient compte de leurs coefficients d'utilisation individuels.

Si l'on veut établir un tarif équitable pour un abonné qui choisirait de se dissocier de la communauté des abonnés en ce qui concerne la gestion de ses besoins de stockage par le distributeur, il y aurait donc lieu d'extraire du tarif qui serait autrement applicable, non seulement le coût du

stockage mais aussi l'économie qui en résulte au niveau de la transmission du gaz.

Cette proposition se démontre par l'exemple d'un distributeur hypothétique dont les ventes étant plus faibles pendant les 6 mois d'été, utiliserait 20% de la capacité de transmission qu'il aurait contractée avec TCPL pour injecter du gaz dans un stockage souterrain pendant cette période en vue de le retirer pendant les 6 mois plus froids de l'année et ainsi éviter d'augmenter de 20% la capacité de transmission qu'il devrait autrement se réserver pendant la période froide.

Advenant qu'un courtier effectue des ventes directes à l'entrée de la franchise du distributeur à un certain nombre de clients pour un volume souscrit tel que la capacité de transmission contractée par le distributeur avec TCPL soit réduite de 10% et que la modulation des retraits des clients de ce courtier soit la même que celle des abonnés du distributeur;

- alors ce courtier pourrait lui aussi utiliser 20% de la capacité de transmission qu'il aurait contracté avec TCPL pour injecter du gaz dans un réservoir souterrain pendant les 6 mois d'été et le retirer pendant les 6 autres mois de la même façon que le ferait le distributeur.

Dans ce scénario, la modulation des retraits des clients du distributeur n'ayant pas été changée par l'intervention du courtier dans sa franchise, le distributeur pourrait aussi réduire de 10% la capacité de stockage qu'il avait contracté pour satisfaire les besoins de ses abonnés et l'économie réalisée par l'opération de stockage resterait inchangée en termes de $\text{¢}/\text{m}^3$.

Si par contre, le 10% du marché des volumes souscrits de la franchise, acquis par le courtier de l'exemple, était constitué surtout de clients à coefficient d'utilisation élevé, alors la modulation de la somme des retraits des abonnés restants du distributeur serait modifiée de telle façon que celui-ci ne puisse pas réduire sa capacité de stockage dans la même proportion de 10%. Dans ces circonstances, le coût unitaire de la transmission et du stockage en serait augmenté aux dépens des autres abonnés du distributeur.

Si en outre ledit courtier de l'exemple utilise le stockage souterrain pour alimenter ses ventes à

l'entrée de la franchise du distributeur à des clients interruptibles précédemment desservis par le distributeur, alors, il est évident que le coefficient d'utilisation des contrats de transmission du distributeur sera encore diminué et que le coût unitaire à être payé par les abonnés du distributeur pour l'opération globale "transmission-stockage" sera augmenté.

Ce cheminement indique à la Régie que l'opération stockage est indissociable de celle de la transmission lorsque l'on examine l'incidence du morcellement de ces opérations sur les coûts à être défrayés par l'ensemble des abonnés du distributeur.

Elle estime pour ce motif qu'il n'est pas dans l'intérêt de la communauté des abonnés d'établir un tarif distinct pour le stockage souterrain dans le Règlement Tarifaire de la requérante.

4.4.3) Un taux distinct pour la gestion des demandes (load balancing)

Les intervenants aimeraient pouvoir distinguer des autres éléments compris dans les tarifs, le coût de la gestion des demandes de leurs éventuels clients dans la franchise du distributeur (load balancing).

Ce souhait s'inscrit dans le contexte de leur demande plus globale de pouvoir utiliser le réseau du distributeur de façon à effectuer la vente de gaz à la porte des consommateurs plutôt qu'à la frontière de l'Alberta ou à l'entrée de la franchise du distributeur.

Alors que l'analyse des coûts de l'opération stockage sur une base saisonnière est relativement simple même si elle fait intervenir les coûts de la transmission, la détermination des coûts de la gestion des charges de plusieurs clients de façon à les desservir le plus économiquement possible est ardue car elle fait intervenir un grand nombre de variables dont:

- les coûts de transmission,
- les coûts de stockage,
- les coefficients d'utilisation des clients concernés,
- la modulation été-hiver des retraits de clients concernés,
- la contribution des clients concernés aux économies de la diversité des pointes,

- l'inventaire de gaz sous pression dans les canalisations ("line-pack"),
- l'intervention des employés chargés d'aviser les clients interruptibles de cesser leurs retraits, etc...

Sans avoir effectué cette analyse, la Régie peut d'ores et déjà opiner qu'un tarif basé sur les coûts réels de ces opérations comme le réclament les courtiers comprendrait nécessairement plusieurs variables et serait plutôt difficile à expliquer aux clients.

4.4.4) Un tarif distinct pour la gestion des pointes (peak shaving)

La problématique de l'identification des coûts de la gestion des pointes s'apparente à celle de la gestion des demandes traitée dans la section précédente, mais elle fait intervenir en outre le coût d'entreposer du gaz naturel liquéfié à Montréal, lequel est relié aux coûts de transmission par une logique analogue à celle exprimée à la section 4.4.2 relative au stockage souterrain.

4.4.5) Un taux distinct pour les frais de vente et publicité

Les intervenants Brenda et Northridge ont allégué que les frais de vente ("marketing costs") devraient être exclus des tarifs de livraison car dans ce cas la requérante ne vend pas le gaz aux consommateurs qu'elle dessert.

La Régie a évoqué cette problématique à la page 197 de l'Ordonnance G-441 du 24 mars 1986 où elle déclarait que:

"... la Régie est d'avis que ces coûts ne sont pas évités par le Tarif de Livraison car le distributeur aura encore à encourir essentiellement les mêmes frais pour vendre ses services de livraison, soit les mêmes coûts de la représentation et de la publicité adressée à la clientèle potentielle et les mêmes coûts de mesurage de gaz, de facturation, de service et de suivi après vente."

En ce qui concerne le coût de la publicité générique effectuée par la requérante pour promouvoir

l'utilisation de cette forme d'énergie, la Régie observe que le résultat produit par cette publicité, soit une utilisation accrue de gaz, bénéficie autant aux courtiers et aux producteurs qui vendent leur gaz directement aux consommateurs grâce aux tarifs de livraison, qu'elle bénéficie à la requérante qui vend le gaz du cartel.

En conséquence, la Régie estime juste que les divers tarifs de livraison comprennent la même quote-part des coûts de la publicité, que les tarifs de vente de la requérante.

En ce qui concerne le coût des "ventes" dont les intervenants Brenda et Northridge réclament l'exclusion des tarifs de livraison, la Régie constate que même si la requérante ne vend pas le gaz à un abonné au tarif de livraison, elle doit encore lui vendre ce service de livraison et entretenir des relations commerciales avec lui.

Ce qui plus est, la Régie ne peut que constater que suite à la déréglementation du prix du gaz, la présentation aux abonnés des diverses modalités d'approvisionnement qui leur sont maintenant disponibles, la négociation des divers nouveaux contrats qui y sont associés et le suivi de la clientèle qui aura opté pour un de ces modes alternatifs d'approvisionnement sont maintenant plus complexes, ce qui ne peut avoir d'autre effet que d'augmenter l'ensemble des coûts de commercialisation des services de la requérante.

En conséquence, elle est d'avis que s'il y avait lieu de faire une distinction entre les tarifs de vente normaux et les tarifs de livraison, il pourrait être justifié que cette distinction soit au détriment des consommateurs qui tireraient un bénéfice des nouvelles modalités d'approvisionnement.

Etant donné cependant que tous les autres abonnés qui restent dans le système ont l'option d'utiliser ces nouvelles modalités d'approvisionnement, la Régie estime juste qu'ils subissent l'augmentation des coûts qui y sont associés et juge qu'il n'y a pas lieu de faire la distinction demandée par Brenda et Northridge ni dans un sens ni dans l'autre.

4.4.6) L'interfinancement

Malgré toutes les fines analyses que la Régie pourrait effectuer pour déterminer des tarifs éclatés basés sur les coûts réels de chaque item du "menu" réclamé par les courtiers, la recherche louable de tarifs qui ne recouvrent de chaque abonné que le coût des divers services qu'il reçoit, se heurte à la réalité du marché qui rend cet objectif idéal impossible à atteindre. (Voir à ce sujet la section 4.5 sur l'uniformisation des tarifs).

La Régie comprend bien tout l'intérêt des courtiers et des producteurs pour un "menu" de tarifs éclatés qui permettent à leurs clients de ne payer que pour les services qu'ils reçoivent du distributeur en laissant aux consommateurs qui achètent leur gaz de celui-ci le soin de fournir l'interfinancement requis pour desservir le secteur résidentiel. Personne n'aime être obligé de payer pour le billet d'autobus de son voisin.

La Régie s'est adressée à cette question à la page 201 de l'Ordonnance G-441 du 24 mars 1986.

"La Régie en conclut que l'interfinancement des petits consommateurs par les grands consommateurs, aussi odieux que cela peut paraître à ces derniers et aux producteurs qui souhaiteraient l'éviter, est le prix à payer pour les avantages que les uns et les autres retirent du monopole administré."

La Régie reconnaît que des tarifs éclatés qui indiqueraient l'interfinancement reçu ou payé par chaque abonné pour le service de transport et de distribution aurait la vertu de la transparence mais elle est d'avis que cette disposition:

- compliquerait considérablement la facturation et la compréhension des tarifs pour les usagers;
- et que par elle-même, elle n'éviterait pas aux classes tarifaires qui fournissent un interfinancement de le faire.

Pour ces motifs, la Régie estime qu'un tel tarif ne serait pas dans l'intérêt de la communauté des abonnés et qu'il vaut mieux chercher à améliorer l'équité entre les abonnés:

- en réduisant l'interfinancement reçu par les classes qui en bénéficient;

- et en répartissant la charge d'interfinancement résiduel inévitable le plus équitablement possible entre les classes tarifaires qui doivent le supporter.

4.4.7) Continuité du Service de livraison

L'examen détaillé qui précède, permet donc à la Régie de confirmer l'opinion qu'elle a exprimée *prima facie* à la page 198 de l'Ordonnance G-441 à l'effet:

"...qu'il n'y a pas lieu de distinguer le coût de la livraison du gaz aux abonnés des tarifs de livraison de celui des abonnés des tarifs de vente."

Cet examen la porte toutefois à exclure les frais variables de la transmission du gaz de la composante "A" (coût de gaz), pour que cette partie de tarif, ajustée mensuellement, reflète bien fidèlement l'évolution du coût moyen de tout le gaz acheté par le distributeur pour le compte de ses abonnés.

Tous les coûts de la manutention de gaz étant compris dans la composante "B" (coût de transport et de la distribution du gaz) de chacun des tarifs suite à cet ajustement, cette même composante "B" peut servir de tarif de base:

- pour le service de vente normale en y ajoutant le coût du gaz;
- pour le service d'achat en y ajoutant le coût du gaz et les dispositions particulières relatives à ce service;
- et pour le service de livraison selon les dispositions particulières relatives à ce service.

Enfin, étant donné que les abonnés au service de livraison et ceux du service d'achat-revente auront à payer exactement le même prix pour la manutention du gaz que s'ils achetaient le gaz du cartel vendu par la requérante, la Régie juge qu'ils doivent recevoir exactement tous les mêmes services que ceux fournis aux abonnés au service de vente normal en ce qui concerne ladite manutention du gaz.

Cela étant dit, la Régie reconnaît qu'une déficience, de la part d'un client du service de livraison ou un

client du service d'achat-revente, de fournir du gaz, soit à la frontière de l'Alberta ou à l'entrée de la franchise du distributeur, pourrait dans certaines circonstances extrêmes causer un préjudice aux abonnés qui achètent leur gaz du distributeur, si un tel client maintenait ses retraits de gaz malgré cette déficience de la fourniture dont il est contractuellement responsable.

La Régie est d'avis que de telles déficiences de fourniture peuvent généralement être compensées dans les jours qui suivent sans qu'aucune des parties ne subisse de préjudice, grâce à la flexibilité de gestion des demandes dont dispose le distributeur en temps normal, si le volume de la déficience n'est pas très important par rapport au volume total du gaz distribué par celui-ci.

La Régie constate cependant qu'il pourrait y avoir préjudice aux autres abonnés:

- si cette déficience se produisait lors d'un jour de pointe où tous les abonnés interruptibles auraient été avisés de cesser leurs retraits;
- et si la déficience était suffisamment importante en volume pour réduire la pression dans les canalisations au point d'affecter les débits fournis aux autres clients.

Quoique la probabilité d'une telle éventualité soit faible, la Régie estime qu'elle doit être prévue dans le Règlement Tarifaire.

Bien que le gaz soit fongible, la Régie trouve raisonnable de présumer dans une telle éventualité, que le gaz retiré par un tel consommateur soit censé provenir de la gazéification du gaz naturel liquide entreposé à Montréal.


Il s'en suit que la Régie estime raisonnable de demander à la requérante de proposer une disposition analogue à la suivante à être ajoutée au Règlement Tarifaire.

"Advenant qu'un abonné au service de livraison ou au service d'achat-revente ne fournisse pas tout le volume journalier de gaz qu'il s'est engagé à fournir pendant une journée au cours de laquelle la compagnie aura été forcée d'aviser un client interruptible de cesser ses retraits, alors tel abonné déficient devra payer une pénalité égale

au volume de la déficience de fourniture multipliée par le coût unitaire moyen de la mise en oeuvre de l'usine de liquéfaction, soit par 1,000¢/m³."

Cette disposition devrait suffire pour motiver les abonnés au service de livraison et au service d'achat-revente à éviter toute défaillance de fourniture pendant la période froide.

La Régie observe que si cette défaillance de fourniture se produisait à la frontière de l'Alberta, le distributeur pourrait s'efforcer d'y pallier en augmentant le volume de ses propres approvisionnements mais qu'il ne pourrait pas intervenir dans ce sens si la déficience se produisait à l'entrée de sa franchise, car la capacité de transmission dont il dispose aurait été pleinement utilisée avant qu'il n'ait à demander à un abonné interruptible de cesser ses retraits.

 Vu l'importance du préjudice qui pourrait être causé dans ces circonstances malgré tous les efforts du distributeur, la Régie estime que la pénalité applicable au volume déficient à l'entrée de la franchise devrait être du double de celle imposée au volume déficient à la frontière de l'Alberta afin de motiver les intéressés à faire le nécessaire pour éviter de telles déficiences.

4.4.8) Conclusion

La Régie conclut de cette analyse, que l'éclatement de la composante "B" (coût du transport et de la distribution) des tarifs actuels en ses divers éléments constitutifs n'apporterait pas d'avantages significatifs à l'ensemble des abonnés de la requérante et qu'au contraire, cet éclatement

- encouragerait le morcellement de la gestion de la transmission du gaz de l'Alberta au Québec avec le résultat d'une perte d'efficacité et une augmentation du coût de ce transport;
- encouragerait le morcellement de la gestion du stockage souterrain du gaz avec le même résultat;
- augmenterait très considérablement la complexité de la structure tarifaire actuelle que les abonnés, et plus particulièrement les membres de

l'IGUA, trouvent quelquefois difficile à comprendre;

- et augmentait la complexité des négociations entre le distributeur et ses clients et par conséquent le coût de la gestion des ventes, du suivi des comptes et de la facturation.

En conséquence, la Régie juge qu'il n'y a pas lieu de procéder à un éclatement des tarifs plus poussé que celui qu'elle a effectué par l'Ordonnance G-441 en séparant le coût de la marchandise gaz du coût de sa manutention.

4.5) L'uniformisation des tarifs

La requérante demande à la Régie de fusionner les tarifs "Ouest" et "Est" en un seul tarif et d'augmenter les revenus à percevoir par le tarif Nord.

4.5.1) Les antécédents des tarifs Ouest et Est

Les circonstances suivantes prévalaient lors de la cause 3055-85 qui a conduit à l'Ordonnance G-422 autorisant la fusion de GICQ avec GMi:

- les abonnés de la zone Ouest avaient accumulé un trop perçu qui leur était dû de l'ordre de 14 millions.
- le coût de service moyen réel dans la zone Est (incluant les coûts capitalisés de financement du report des infrastructures lourdes dans cette zone) était de l'ordre de 6,87 ¢ par mètre cube de gaz comparativement à environ 5,61 ¢/m³ dans la zone Ouest.

Dans l'Ordonnance G-422, la Régie a jugé opportun de maintenir des bases de tarification et des tarifs distincts pour ces deux zones afin:

- de permettre la liquidation des comptes de stabilisation respectifs des zones Ouest et Est en date du 31 décembre 1985 avant de rétablir ces comptes pour l'entreprise regroupée,
- d'assurer le remboursement des trop perçus de la Zone Ouest aux abonnés de la zone Ouest et,
- d'éviter un interfinancement excessif des

abonnés de la zone Est par les abonnés de la zone Ouest.

Entre autres effets bénéfiques pour l'ensemble des abonnés de la requérante, la fusion de GICQ avec GMi a permis à celle-ci de reporter des impôts grâce aux pertes accumulées de GICQ.

Dans l'Ordonnance G-450 du 11 juillet 1985, la Régie a situé la valeur actuelle nette de ces reports à 8 800 000\$. Elle a utilisé 3 079 000\$ de cette somme pour réduire les tarifs de la zone Est à un niveau de prix comparable à ceux de la zone Ouest, ce qui laissait un solde de 5 721 000\$ au crédit des abonnés de la zone Est (G-450 p. 171)

Cette même ordonnance remboursait 12 882 000\$, aux abonnés de la zone Ouest, d'un trop perçu cumulé de 15 476 000\$ au 31 décembre 1985 ce qui laissait un solde de 2 594 000\$ à rembourser à ceux-ci. (G-450 p. 170)

Dans l'Ordonnance G-465 la Régie a opté de ne pas utiliser les soldes des sommes dues aux abonnés pour réduire les revenus autorisés en phase I de la présente cause.

Enfin, la section 4.6 des présentes décrète le remboursement de ces soldes de façon distincte aux abonnés respectifs des deux zones, conformément à l'esprit de l'Ordonnance G-422.

La disposition, de façon distincte, des comptes de stabilisation et de trop perçu afférents à GMi et à GICQ jusqu'à leur regroupement étant assurée, la question de l'interfinancement des abonnés de la zone Est par les abonnés de la zone Ouest reste maintenant à trancher.

La Régie note qu'il ne s'agit pas d'un interfinancement entre diverses classes d'abonnés, mais plutôt d'un interfinancement géographique au sujet duquel elle s'est exprimée comme suit dans l'Ordonnance G-381 du 15 juin 1984, lorsqu'elle a appliqué à GPNQ la structure tarifaire utilisée par GMi, GICQ et Gazifère.

"Ayant constaté que les consommateurs de gaz naturel dans le territoire sous sa juridiction étaient soumis à des Règlements Tarifaires fort différents, la Régie a convoqué une enquête générique en janvier 1984 dans le but d'établir

des orientations communes aux quatre distributeurs vers une structure tarifaire uniforme applicable partout au Québec.

La Régie estime qu'en principe il serait dans l'intérêt public que tous les consommateurs de gaz naturel du Québec dont les caractéristiques sont les mêmes, puissent obtenir les mêmes approvisionnements de cette forme d'énergie aux mêmes termes et conditions quelle que soit leur localisation géographique dans le territoire.

L'établissement d'une zone de tarification "Est" à l'intérieur de laquelle tous les distributeurs de gaz de l'Est canadien jouissent du même coût d'approvisionnement en gaz témoigne, selon la Régie, d'un souci analogue de non discrimination géographique tout comme le fait l'uniformité des tarifs d'énergie électrique applicables au Québec.

La Régie constate que l'élimination de la discrimination géographique entraîne un certain interfinancement en faveur des abonnés éloignés des sources d'approvisionnement. Elle convient que l'interfinancement doit en général être évité car il contrevient au principe que chaque consommateur ne devrait défrayer que sa quote part des coûts encourus pour le desservir mais elle estime que l'interfinancement important entre différentes classes d'abonnés. En effet, la Régie estime que l'interfinancement géographique est la contrepartie de la communauté des intérêts à l'intérieur de chaque classe d'abonnés et de la solidarité de ses membres dans leur opposition aux intérêts des autres classes d'abonnés du point de vue de l'allocation des coûts pour fins tarifaires.

Ceci dit, la Régie constate que la présence au Québec de quatre compagnies de distribution distinctes dont les coûts de service sont différents, rend impraticable l'uniformisation des Règlements Tarifaires en ce qui a trait aux taux et prix. La Régie estime toutefois qu'il y a lieu d'uniformiser les termes et conditions non monétaires des Règlements Tarifaires qu'elle autorise car elle juge qu'une disposition tarifaire équitable pour un distributeur et pour ses abonnés situés à Québec est également équitable à Montréal, à Hull, ou à Rouyn. C'est

*dans cette optique que la Régie a tenu l'enquête
générique précitée."*

La Régie considère que la fusion des zones Ouest et Est s'inscrit dans la continuité de cette position et de celle qu'elle a prise plus récemment sur la "communauté des abonnés" à fin de la section 4.4.5 de l'Ordonnance G-441 du 24 mars 1986 relativement à la problématique de l'alimentation directe d'un abonné à partir d'un gazoduc de transmission.

Par ailleurs, se référant aux documents publics déposés par la requérante devant l'Office National de l'Energie dans la cause RH-3-86, relative à la proposition de Dome, CPA et IPAC de modifier la pratique actuelle d'un tarif unique dans la "zone Est" de TCPL, ce qui augmenterait le coût du gaz dans la zone Est de GMi, la Régie observe:

que selon ces pièces, le marché potentiel de GMi pourrait être majoré de 26% d'ici 1990 de 52% d'ici 1995 (234 BCF en 1990 et 282 BCF en 1995, page 12 du mémoire de Foster Research)

et que:

"it appears that approximately two-thirds of the growth potentiel in Quebec demand is the presently undevelopped markets downstream of the TQM inter-connection..." (page 16 et 26 du même mémoire),

c'est-à-dire essentiellement dans la zone Est de la requérante.

Dans ces circonstances, la Régie considère qu'il est dans l'intérêt de tous les abonnés de la requérante que les tarifs de la zone Est ne soient pas plus élevés que ceux de la zone Ouest afin de permettre la croissance des volumes dans la zone Est, là où le potentiel est situé et permettre d'atteindre rapidement la pleine utilisation des infrastructures qui y sont implantées.

A ce sujet il convient de signaler en passant qu'il serait incongru que le Québec comme société:

- soutienne d'une part qu'il est raisonnable de tolérer l'interfinancement géographique dans le cas de la zone Est des tarifs de TCPL, laquelle zone comprend une partie de l'Ontario et le Québec,

- alors que d'autre part, cette même société, dont la Régie est une émanation, prenne une position opposée en ce qui concerne l'interfinancement géographique entre les zones Ouest et Est de la franchise Gaz Métropolitain à l'intérieur du Québec.

C'est dans cet esprit que la Régie a établi le niveau des tarifs de la zone Est à un niveau voisin de ceux de la zone Ouest dans l'Ordonnance G-450 dans laquelle elle décidait sans dissidence:

- "de maintenir les revenus des tarifs de la Zone Ouest à leur niveau actuel;
- de ne rembourser aux abonnés de la Zone Est par la voie d'un ajustement tarifaire, que la partie des sommes qui leur sont dues, nécessaire pour rapprocher le niveau des prix pratiqués dans cette zone à celui de la Zone Ouest.

En effet, la Régie est d'avis que l'objectif d'établir un seul tarif applicable aux territoires précédemment détenus par GMi et GICQ mérite d'être poursuivi dans la mesure où:

- l'interfinancement des abonnés de l'ancienne franchise de GICQ par ceux de l'ancienne franchise de GMi n'est pas excessif, et;
- où la fusion de ces deux tarifs en un seul ne produit pas des modifications brutales des factures présentées aux diverses classes tarifaires.

La Régie considère donc que les tarifs autorisés par les présentes pour les Zones de l'Ouest et de l'Est représentent une étape vers l'établissement d'un seul tarif pour ces deux zones."

La possibilité d'utiliser les 5 721 000\$ encore dûs aux abonnés de la zone Est pour maintenir en 1987-1988, les tarifs de cette zone à un niveau voisin de ceux de la zone Ouest ayant été éliminée par la décision de l'Ordonnance G-465, la Régie est placée devant l'alternative suivante:

- renverser l'orientation exposée ci-devant en établissant des tarifs distincts plus élevés dans la zone Est que dans la zone Ouest.

- ou fusionner ces deux tarifs en un seul tarif "Sud".

La série des pièces GMi-34 compare les revenus qui seraient générés par les tarifs uniformisés tel que proposés par la requérante à ceux que généreraient des tarifs établis par zones. (exclusion faite du coût du gaz)

Le tableau 4.5.1)-1 suivant résume ces pièces et en exprime le contenu en termes de ¢/m³ pour permettre une comparaison plus cohérente.

TABLEAU 4.5.1)-1

EVOLUTION DES PRIX MOYENS FACTURES POUR LE TRANSPORT ET LA DISTRIBUTION-

(¢/m³ sur la base des volumes projetés de l'année témoin)

Zone	Selon	Selon	Selon	Cause R-3104	Ecart avec		Enteu du choix		
	G-420	G-450	G-462	Uniformisée	Zonée	Tarifs actuels	G-462	d'uniformiser	
	G-423						Brut	Net	
	1	2	3	4	5	6	7 - 6	8 - 0,88	
Ouest	8,151	8,175	9,206	9,296	8,981	0,090	(0,225)	0,315	0,227
Est	8,018	7,081	7,933	7,977	9,389	0,044	1,456	(1,412)	(1,324)
Sud	8,123	7,949	8,943	9,028	9,069	0,085	0,126	(0,041)	(0,129)
Nord	4,159	4,652	5,524	5,731	4,262	0,207	(1,262)	1,469	1,351
Franchise	8,013	7,857	8,248	8,936	8,936	0,088	0,033	0,000	(0,088)

L'effet des tarifs uniformisés proposés par la requérante sur les prix moyens présentement facturés aux abonnés en vertu de l'Ordonnance G-462, et celui de tarifs zonés se perçoit clairement aux colonnes 6 et 7 de ce tableau.

Déduction faite de l'augmentation générale de $0,88\text{¢}/\text{m}^3$ accordée par l'Ordonnance G-465, l'enjeu net pour les abonnés des diverses zones, de la décision d'adopter l'uniformisation proposée plutôt que d'établir des tarifs zonés apparaît à la colonne 9 de ce tableau.

4.5.2) Fusion des tarifs Ouest et Est en un tarif Sud

En ce qui concerne les tarifs Ouest et Est, on observe à la colonne 9 du tableau 4.1.1)-1 que la décision de les uniformiser représenterait un avantage net de $1,324\text{ ¢}/\text{m}^3$ pour les abonnés de la zone Est et un désavantage net de $0,227\text{ ¢}/\text{m}^3$ pour les abonnés de la zone Ouest.

La question se pose donc dans les termes suivants:

- est-il préférable de désavantager la zone Ouest de $0,227\text{ ¢}/\text{m}^3$, soit de 2,5% du prix présentement facturé, pour faciliter la pénétration du gaz dans la zone Est, qui recèle les deux tiers du potentiel de croissance,
- ou bien est-il préférable de désavantager la zone Est de $1,324\text{ ¢}/\text{m}^3$, soit de 16,7% du prix présentement facturé, et ainsi restreindre le développement des ventes dans cette zone pour éviter d'imposer un interfinancement aux abonnés de la zone Ouest.

Etant donné l'importance d'augmenter rapidement le volume global de gaz distribué par le réseau présentement existant afin de rapprocher le coût de distribution du gaz au Québec de celui observé en Ontario, la Régie juge qu'il est dans l'intérêt général de tous les abonnés, y compris des abonnés de la zone Ouest, d'unifier les tarifs Ouest et Est afin d'accélérer la saturation du marché de la zone Est où est situé le plus grand potentiel de croissance des volumes dans la franchise de la requérante.

En effet, toutes autres choses étant égales, la Régie estime que le choix d'accélérer ou de retarder

la saturation du marché de la zone Est correspond à celui d'accélérer ou de retarder la réduction du coût moyen de distribuer un mètre cube de gaz au Québec en accélérant ou en retardant l'accroissement du volume total distribué par le réseau de la requérante.

La Régie estime qu'il y a lieu de considérer non seulement l'intérêt des abonnés présentement raccordés au réseau mais aussi celui des clients potentiels qui souhaiteraient utiliser le gaz naturel dans la zone Est si les tarifs applicables à cette zone permettaient au gaz de faire concurrence à l'électricité et au mazout lourd.

Enfin, considérant que le coût de l'énergie est souvent un facteur de décision important dans le choix d'un site d'implantation d'une nouvelle entreprise, la Régie observe que des tarifs différents dans les zones Ouest et Est auraient pour effet de défavoriser le développement industriel de la zone Est en ce qui concerne les industries énergivores.

A ce sujet, la Régie juge que l'intérêt public serait mieux servi si le coût de l'énergie gaz était le même dans les zones Ouest et Est car elle estime que la neutralité de ce facteur laisserait aux agents économiques privés et aux autorités compétentes une plus grande marge de manoeuvre dans la planification du développement industriel du Québec.

La Régie opte donc en faveur de la fusion des tarifs Ouest et Est en un seul tarif "Sud", car elle estime que l'intérêt public et l'intérêt général de l'ensemble des abonnés de la requérante doit prévaloir sur l'intérêt particulier des abonnés de la zone Ouest.

4.5.3) La majoration du tarif Nord

L'établissement d'un tarif équitable dans la zone Nord présente plusieurs aspects particuliers.

4.5.3.1) Coûts de transmission plus faibles

La zone Nord de GMI étant approvisionnée à partir de la zone "Nord" de TCPL, les frais variables compris dans le coût de la marchandise gaz à l'entrée de cette zone sont de 0,661 ¢/m³, alors qu'ils sont de 0,888¢/m³ pour le gaz livré

dans la zone "Sud" de GMi qui est approvisionnée à partir de la zone "Est" de TCPL.

De même que pour les frais variables mentionnés ci-dessus, les frais fixes de la transmission du gaz par TCPL sont plus faibles pour le gaz livré dans la zone Nord (2,247 ¢/m³) que pour le gaz livré dans la zone Sud (2,789 ¢/m³).

En tenant compte des coefficients d'utilisation respectifs des contrats d'approvisionnement de ces zones, (Sud 92%, Nord 97%), les frais fixes unitaires moyens payés à TCPL s'établissent à 3,032 ¢/m³ dans la zone Sud et à 2,316 ¢/m³ dans la zone Nord. Enfin, l'addition des frais fixes de la Champion Pipeline de 0,510 ¢/m³, porte les frais fixes de la transmission du gaz à 2,826 ¢/m³ dans la zone Nord.

Compte tenu de la différence des frais fixes de transmission supportés par la zone Nord et la zone Sud, il convient de les déduire des données portées au tableau 4.5.1)-1 ci-dessus afin d'établir le tableau 4.5.3.1)-1 ci-dessous qui compare le coût de la distribution dans ces deux zones, exclusion faite de ces frais de transmission.

TABLEAU 4.5.3.1)-1

EVOLUTION DU COUT FACTORE POUR LA DISTRIBUTION (SANS LA TRANSMISSION)

(en ¢/m³ sur la base des volumes de l'année témoin)

<u>Zone</u>	<u>Selon G-420 G-423</u>	<u>Selon G-450</u>	<u>Selon G-462</u>	<u>Cause R-3104 Uniformisée Zonée</u>	<u>Ecart avec Tarifs actuels Uniformisée Zonée</u>	<u>Enjeu du choix d'uniformiser</u>		
						<u>Brut</u>	<u>Net</u>	
Sud	5,091	4,917	5,911	5,996	6,037	0,085	0,125 (0,041)	(0,129)
Nord	2,353	2,846	3,718	3,925	2,456	0,297	(1,262)	1,469 1,381

On observe sur le tableau 4.5.3.1)-1 que les revenus de la requérante par mètre cube de gaz distribué dans la zone Nord reste beaucoup plus faible que ceux perçus dans la zone Sud même après avoir déduit les frais fixes de transmission.

Selon la Régie, cette différence s'explique principalement par le coût relativement faible des deux réseaux de cette zone (Témiscamingue et Rouyn-Noranda) indiqué par le tableau 4.5.3.1)-2 ci-dessous. Ces deux réseaux relativement simples visent principalement la déserte de deux grands abonnés industriels (Tembec et Noranda) qui consomment 77,5% du gaz livré dans cette zone.

TABLEAU 4.5.3.1)-2

IMMOBILISATIONS EN \$ PAR 1 000 m³ DISTRIBUES

(données tirées de GMi 30 d 13)

Zone	Base de tarification x 1 000\$	Volume x 1 000m ³	\$/1 000m ³
Sud	975 171	4 676 503	209,00
Nord	6 527	134 031	49,00

Le tableau 4.4.3.1)-3, tiré des mêmes pièces GMi-30, d.13, indique l'interfinancement payé par les abonnés des tarifs 7, 8, 14 et LC ou reçu de ceux-ci afin de comparer la situation des deux clients industriels de la zone Nord à celle des autres grands consommateurs industriels situés ailleurs dans la franchise de GMi.

TABLEAU 4.5.3.1)-3

INTERFINANCEMENT FOURNI PAR LES TARIFS 7, 8, 14 et LC8

	Franchise	Ouest	Est	Nord
<u>Tarif 7</u>				
Interfinancement 1 000 \$	12 335	7 464	4 825	46
Volume 1 000m ³	287 950	184 831	100 578	2 540
\$/m ³	4,2837	4,0383	4,7976	1,7917
<u>Tarif 8</u>				
Interfinancement 1 000 \$	19 723	14 568	4 821	334
Volume 000m ³	610 229	438 478	136 951	34 800
d/m ³	3,2320	3,3224	3,5200	0,958
<u>Tarif 14</u>				
Interfinancement 1 000 \$	(5 108)	(3 556)	(1 075)	(477)
Volume 1 000m ³	985 625	715 203	235 710	44 712
d/m ³	(0,5131)	(0,4972)	(0,4562)	(1,0669)
<u>Tarif LC8</u>				
Interfinancement 1 000 \$	(672)	-----	-----	(672)
Volume 1 000m ³	24 090	-----	-----	24 090
d/m ³	(2,7885)	-----	-----	2,7885
<u>Total</u>				
Interfinancement 1 000 \$	27 622	18 467	8 571	585
Volume 1 000m ³	1 917 894	1 338 512	473 239	105 542
d/m ³	1,4402	1,3797	1,8111	0,5543

Source GMI 30 d 12 - Tarifs G-462 - RT G-464

Ce tableau indique que les deux consommateurs industriels de la zone Nord fournissent présentement un interfinancement de 0.5543 ¢/m³ alors que les autres abonnés des mêmes classes tarifaires fournissent un interfinancement de 1.3797 ¢/m³ s'ils sont situés dans la Zone Ouest ou de 1.8111 ¢/m³ s'ils sont situés dans la zone Est.

Cette situation, heureuse pour les deux entreprises industrielles qui en jouissent, explique leur vive opposition à l'uniformisation des tarifs proposée par la requérante.

Devant cette problématique, la Régie doit déterminer:

- s'il est préférable d'établir les tarifs de la zone Nord isolément comme si GPNQ n'avait pas été fusionnée avec GMi et GICQ comme le réclament les deux consommateurs industriels de cette zone,
- ou bien de considérer que la communauté des consommateurs de gaz dans la franchise de GMi s'étend aux abonnés de la zone Nord et qu'à ce titre les grandes entreprises industrielles de cette zone devraient participer à la charge d'interfinancement requise pour desservir le secteur résidentiel comme le font celles des autres zones.

La Régie penche pour un partage le plus uniforme possible de la charge d'interfinancement imposée par la deserte du secteur résidentiel entre tous les abonnés des autres classes tarifaires.

La Régie observe en effet que les abonnés de la zone Nord sont indissociablement reliés à la communauté de tous les abonnés de la requérante car s'il advenait que les deux grands consommateurs industriels de la zone Nord cessent de consommer du gaz, les abonnés de la zone Sud se verraient nécessairement appelés à fournir un interfinancement pour permettre de maintenir le service aux abonnés résidentiels et commerciaux de la zone Nord.

Elle trouve donc raisonnable que les deux grands consommateurs de la zone Nord contribuent leur part de l'interfinancement requis pour permettre de desservir l'ensemble des consommateurs

résidentiels situés dans la franchise de la requérante de la même façon que le font les grands consommateurs industriels situés dans la zone Sud.

La proposition tarifaire de la requérante de recueillir des revenus de 7 782 000 dans cette zone représenterait une augmentation de 278 000\$ soit de 0.207 c/m³.

Etant donné cependant que les revenus de la zone Nord (sur la base des volumes de l'année témoin) ont récemment été augmentés de 666 000\$ (0.492 c/m³) par l'Ordonnance G-450 et de 1 169 000\$ (0.872 c/m³) par l'Ordonnance G-462, la Régie estime raisonnable de ne pas majorer les revenus à percevoir dans cette zone à ce moment-ci et de les laisser au niveau de 7 404 000\$ qui résulte des tarifs décrétés par l'Ordonnance G-462 (dont les effets sont illustrés au tableau 4.1.3.1)-3 ci-dessus).

En conséquence de la reconnaissance que les abonnés de la zone Nord font partie intégrante de la communauté de tous les abonnés de GMi, la Régie considère que la composante "coût de la distribution du gaz par GMi" (exclusion faite des coûts de transmission) comprise dans les tarifs, devrait en principe être la même pour tous les abonnés d'une même classe tarifaire quelque soit l'endroit où ils sont situés dans la franchise de GMi. Elle précise toutefois que cet objectif devrait être recherché progressivement de façon à éviter de trop brusques modifications tarifaires d'où la décision de ne pas augmenter les tarifs de cette zone par la présente ordonnance.

4.5.3) L'Interfinancement entre les classes tarifaires

La question de l'interfinancement entre la zone Ouest et la zone Est ayant alimenté beaucoup de débats ces deux dernières années, il est utile de le mettre en perspective en comparant l'importance de cet interfinancement à l'importance de l'interfinancement entre les classes tarifaires.

Le tableau 4.5.3)-1 suivant indique que, l'uniformisation telle qu'autorisée par la Régie, aura pour effet de faire supporter par les abonnés des zones Ouest et Nord des surcharges de

0,3207 ϕ/m^3 et de 1,2624 ϕ/m^3 respectivement afin de réduire les tarifs de la zone Est de 1,4049 ϕ/m^3 en moyenne.

TABLEAU 4.5.3)-1
INTERFINANCEMENT ENTRE LES ZONES
(données tirées des pièces GM: 34 d 9)

	Ouest	Est	Sud	Nord	Total
Proposition GM:	345 161	77 010	422 171	7 682	429 853
Selon 3 zones Structure G-450	333 481	90 629	424 110	5 712	429 822
Transferts proposés 31	11 680	(13 619)	(1 939)	1 970	
Ajustement Régle	221*	57*	278	(278)	
Revenus ajustés	11 901	(13 562)	(1 661)	1 692	
Volumes	37 111 175	965 304	4 676 479	134 033	4 810 512
Transferts autorisés ϕ/m^3	0,3207	(1,4049)	0,0036	1,2624	0,000

* Répartis selon les volumes

Le tableau 4.4.3)-2 suivant nous permet d'apprécier objectivement l'importance de ces interfinancements géographiques en les comparant aux interfinancements actuels entre les diverses classes tarifaires dans les trois zones de GMi.

TABLEAU 4.5.3)-2

INTERFINANCEMENT ENTRE LES CLASSES TARIFAIRES
(Données tirées des pièces GMi 30 d 13)

Tarif	Franchise	Ouest	Est	Nord
	c/m ³	c/m ³	c/m ³	c/m ³
1	0.4092	1.1784	(5.8430)	(0.0926)
2	(11.4801)	(10.8701)	(17.3249)	(4.9613)
4	7.1583	8.1926	3.3311	---
5	9.3317	8.3748	8.2802	---
6	5.4043	5.1797	5.8720	---
7	4.2837	4.0383	4.7976	1.9717
8	3.2320	3.3224	3.5200	0.9598
9	2.2489	2.1555	2.3321	---
10	2.5984	2.3917	3.3573	---
14	(0.5131)	(0.4972)	(0.4552)	(0.0669)
PS	(3.2046)	(3.2046)	---	---
CVM	0.0609	(0.8939)	3.0183	2.3502
PD	1.0911	---	1.0911	---
GNQ	(0.4245)	---	(0.4245)	---
LCC	2.7885	---	---	2.7885
Volume des classes qui financent				
x 1 000m ³	3 088 693	2 492 493	532 815	63 380
Interfinancement fourni				
1 000\$	75 251	54 637	19 547	1 067
Surcharge moyenne				
c/m ³	2.4363	2.1921	3.6686	1.6835

Ce tableau nous indique que les classes qui fournissent un interfinancement contribuent globalement 75 millions de dollars à celles qui en reçoivent (principalement la classe tarifaire résidentielle qui reçoit 58.5 millions de dollars).

En moyenne, cette surcharge s'établit à 2.4363 c/m³ dans toute la franchise mais elle atteint 3.6686 c/m³ dans la zone Est et elle n'est que de 1.6835 c/m³ dans la zone Nord.

Compte tenu de ces écarts, il devient apparent que la fusion des tarifs Ouest et Est et l'allègement des tarifs de la zone Est qui s'en suit, aura pour effet de réduire la charge d'interfinancement des classes tarifaires qui la supportent dans cette zone.

Parallèlement, l'intégration des abonnés de la zone Nord à la communauté des abonnés de la requérante, et l'augmentation tarifaire qui en résulte, aura pour effet de réduire l'écart entre la charge d'interfinancement des classes qui la supportent dans cette zone, et la charge moyenne supportée par les mêmes classes dans les autres zones de la franchise de la requérante.

Indépendamment de ce qui précède, le tableau 4.4.3)-2 met aussi en relief l'importance de l'interfinancement reçu par la classe résidentielle; la répartition inégale de la charge qui en résulte sur les autres classes; ainsi que le fait de l'interfinancement des services interruptibles par les autres classes tarifaires.

4.5.4) L'interfinancement élevé de la classe résidentielle

Le tableau 4.5.3)-2 permet de constater que la classe tarifaire résidentielle reçoit un interfinancement moyen de 11.48 c/m³ qui représente 58.5 millions de dollars par année dans la franchise de GMi.

Le coût moyen de desservir cette classe étant de 26.76 c/m³, cela veut dire que 43% des coûts engendrés par cette classe sont défrayés par les abonnés des autres classes tarifaires.

La Régie est d'avis que si l'interfinancement est à éviter, l'effort de le réduire devrait porter en premier lieu là où il est le plus flagrant, c'est-à-dire sur la réduction de l'interfinancement inter-classes plutôt que sur l'interfinancement géographique.

4.5.5) La répartition de la charge d'interfinancement

Le tableau 4.5.3)-2 permet aussi de constater que la charge d'interfinancement moyenne de 2.4363 c/m³ est très inégalement répartie entre les diverses classes tarifaires. Dans l'ensemble, on observe que les

petites et moyennes entreprises abonnées aux tarifs 4, 5 et 6 contribuent deux à quatre fois plus d'interfinancement par mètre cube que le font les grandes entreprises abonnées aux tarifs 7, 8, 9 et 10.

La Régie est consciente que cette situation est un reliquat d'une situation historique où les pressions exercées par les prix des formes alternatives d'énergie disponibles aux grandes entreprises ont conduit à des concessions à ce secteur de marché, à une époque où ces concessions ne pouvaient être défrayées que par le secteur des petits et moyens débits où la concurrence des autres formes d'énergie était moins vive.

Cela étant dit, la Régie estime que l'objectif de la déréglementation du prix de la marchandise gaz étant de permettre aux forces du marché d'établir le niveau des prix de cette marchandise, les concessions de prix, accordées aux grandes entreprises pour faire face à la concurrence des autres formes d'énergie, peuvent maintenant et doivent être consenties par les vendeurs de cette marchandise plutôt que d'être défrayées par d'autres abonnés de la requérante.

En conséquence, la Régie enjoint la requérante à rétablir graduellement un partage plus équitable de la charge d'interfinancement entre les diverses classes tarifaires qui ont à la défrayer.

4.5.6) L'interfinancement du tarif interruptible

Enfin, le tableau 4.5.3)-2 indique aussi que la classe 14 (service interruptible) reçoit un interfinancement de 0.5131 c/m³. Le coût de ce service étant de 4.6807 c/m³, c'est dire qu'environ onze pourcent du coût de fournir ce service est défrayé par les autres classes tarifaires.

La Régie est d'avis que si l'objectif de la déréglementation des prix du gaz est bien d'établir un marché où les prix de cette forme d'énergie doivent être sensibles aux fluctuations des prix des autres formes d'énergie, alors cet objectif devait être recherché en premier lieu dans le marché des ventes interruptibles où la concurrence entre les diverses formes d'énergie est la plus directe.

La Régie estime donc particulièrement souhaitable que des mécanismes soient mis en place pour

favoriser le développement du service achat-revente et à la rigueur, même celui des ventes directes dans le marché interruptible, car les ajustements requis pour permettre au gaz interruptible de rencontrer la concurrence seront alors consentis par les vendeurs de cette marchandise plutôt que d'être défrayés par les autres classes tarifaires. (Voir à la section 4.2.2.2. des présentes les réserves de la Régie quant au service de livraison interruptible avec prise en charge du gaz par GMi à l'entrée de sa franchise)

4.5.7) Conclusion

Le cheminement qui précède permet de conclure que l'uniformisation des tarifs est dans l'intérêt public et dans celui de l'ensemble des abonnés de la requérante car selon la Régie:

- l'élimination de l'écart entre le prix de l'énergie gaz dans les zones Ouest et Est élimine l'effet de ce facteur sur le choix de la localisation des entreprises industrielles dans ces deux zones;
- l'uniformisation des tarifs est plus susceptible de conduire à une réduction des coûts unitaires moyens des services rendus à l'ensemble des abonnés que ne le serait le maintien de tarifs distincts pour les zones Ouest et Est;
- et car cette uniformisation permet une répartition plus équitable de la charge d'interfinancer la classe tarifaire résidentielle, entre les autres catégories d'abonnés, dans l'ensemble de la franchise de GMi.

En conclusion, cette analyse des interfinancements motive la Régie à demander à la requérante de s'efforcer dans la mesure du possible:

- de réduire l'interfinancement reçu par la classe résidentielle,
- de répartir les charges qui en résultent plus équitablement,
- et d'éliminer l'interfinancement fourni au service interruptible.

Enfin, la Régie juge qu'il est dans l'intérêt public que la fusion de GMi, de GICQ et de GPNQ en une seule entreprise de gaz soit enfin reconnue complètement et qu'il n'est plus nécessaire ni opportun de maintenir des bases de tarification distinctes pour ces trois zones à l'avenir.

4.6) Les fourchettes de prix

4.6.1) Dans un marché déréglementé

La cause R-2860 qui a conduit à l'Ordonnance G-284 du 26 mars 1982 a permis à la Régie de constater que la disposition tarifaire autorisant la négociation de prix convenus à l'intérieur d'une fourchette agréée par la Régie avait été utilisée par la requérante pour augmenter son revenu global en majorant de façon systématique, entre deux causes tarifaires, les prix de tous les abonnés de tarifs à débit stable à la suite d'augmentations des prix des formes alternatives d'énergie.

En conséquence, la Régie a enjoint la requérante à s'assurer que les prix convenus à l'intérieur d'une fourchette de prix soient raisonnablement dispersés de part et d'autre du prix médian et surtout que le prix moyen résultant de ces prix convenus tende à être égal audit prix médian, à défaut de quoi:

"...elle n'aura d'autre alternative que d'abolir cette disposition et de déterminer un prix fixe pour le second palier de ces tarifs ..." (G-284, p. 19)

Au cours des dernières années, alors que le coût de la marchandise et le coût de sa manutention étaient confondus dans les taux, les efforts de la Régie pour faire adopter par la requérante des critères reliés au coût de service pour encadrer la négociation de prix convenus, afin d'éviter la répétition des événements qui ont conduit à l'Ordonnance G-284 précitée, se sont heurtés à l'argument de la nécessité de suivre l'évolution des prix des autres formes d'énergie.

En fin de compte, la perception de la Régie est à l'effet que les fourchettes de prix ont été utilisées en pratique principalement pour faire face à la concurrence dans le passé.

Les intervenants Northridge et Brenda ont avancé que les fourchettes de prix des tarifs applicables au service de vente normal et au service d'achat-revente permettent à la requérante de réduire la composante "coût de la livraison et de la distribution" pour faire concurrence aux ventes directes des courtiers.

Suite à la déréglementation du prix du gaz, la Régie estime que les ajustements de prix requis pour rencontrer la concurrence des autres formes d'énergie aux installations des consommateurs de gaz, doivent être effectués uniquement sur les prix de cette marchandise plutôt que sur le coût de la transporter et de la distribuer, dans tous les cas où les consommateurs de gaz peuvent participer directement ou indirectement à la négociation libre du prix de cette marchandise.

En conséquence, la Régie juge qu'il n'y a pas lieu de maintenir des fourchettes de prix dans les cas suivants:

- tarifs de livraison du gaz appartenant au client
- tarifs de vente de gaz à des clients qui bénéficient d'un arrangement d'achat-revente
- et tarifs de vente à des clients qui bénéficient d'un rabais fourni par les producteurs que cela soit par le truchement des CMP abolis à compter du 1^{er} novembre 1988 ou par tout autre mécanisme.

La Régie maintient néanmoins pour le moment les fourchettes de prix des tarifs du service de vente normal et elle enjoint la requérante de ne pas abuser de cette flexibilité au détriment des producteurs et courtiers indépendants dont l'introduction dans le marché du gaz est selon elle dans l'intérêt des consommateurs.

4.6.2) Détermination des revenus projetés

Les ordonnances G-323, G-341, G-361 ont permis de définir et de raffiner une formule de transition qui, suite à une modification tarifaire, permet de replacer le prix convenu de chaque abonné dans la fourchette de prix à la même position relative qu'il occupait précédemment.

Dans l'Ordonnance G-381 du 15 juin 1984, la Régie s'est prononcée comme suit sur la responsabilité associée à la flexibilité accordée au distributeur:

"... la Régie considère que la somme des revenus générés par le second palier d'un tarif à débit stable à partir de plusieurs abonnés ayant différentes caractéristiques de consommation devrait être égale au produit du volume de gaz auquel ce second palier est applicable et du prix unitaire médian de la fourchette de prix. Dans la mesure du possible, elle entend donc à l'avenir utiliser ce produit pour déterminer la contribution du second palier des tarifs à débit stable plutôt qu'une moyenne pondérée des prix convenus effectivement appliqués, étant donné que, depuis l'ordonnance G-284, la Régie considère que le distributeur est responsable de voir à ce que la dispersion des prix convenus à l'intérieur de ladite fourchette soit répartie de part et d'autre dudit prix médian." (G-381, p. 56)

Dans l'Ordonnance G-402 du 15 février 1985, la Régie a signalé:

"... l'équilibre poursuivi (sic prix moyen = prix médian) est susceptible d'être renversé soit par l'addition d'un nouvel abonné, soit par des changements dans les retraits de gaz des abonnés existants. Si tel était le cas, l'équilibre des prix convenus sera rétabli lors de la prochaine cause tarifaire en fonction des volumes projetés, de sorte que les prix convenus se situent raisonnablement de part et d'autre de la médiane." (G-402, p. 221)

Enfin dans l'Ordonnance G-441 du 24 mars 1986, la Régie a déclaré:

"La Régie propose d'utiliser la disposition transitoire suivante pour rétablir la position du taux convenu de chaque abonné par rapport au taux médian d'un nouveau tarif à celle que ce taux occupait dans la fourchette de prix de l'ancien tarif et pour assurer qu'au

début d'une période tarifaire, la moyenne des taux convenus ainsi rétablis dans leurs positions respectives, correspond au taux médian des fourchettes de prix des nouveaux tarifs."

En conséquence de la mise en place de ces mécanismes, la Régie estime que le moment est venu de déterminer les revenus projetés de la requérante sur la base des taux médians des tarifs plutôt que sur les prix moyens projetés par celle-ci car la moyenne des prix convenus au début d'une année réglementaire est automatiquement rétablie au niveau du prix médian par la formule de transition.

Il en résulte que les taux médians compris dans les tarifs permettent au distributeur de recouvrer les revenus auxquels il a droit.

La Régie estime que le distributeur doit maintenir une dispersion raisonnable des prix convenus à l'intérieur d'une fourchette conformément à l'article 8.7 du règlement tarifaire et qu'il doit en outre, être responsable du résultat de ses négociations avec ses abonnés en cours d'année.

Si ces négociations conduisent à des prix moyens plus élevés que la médiane dans un tarif, les revenus supplémentaires générés pendant l'année en cours, seront au bénéfice des actionnaires du distributeur jusqu'à concurrence des limites du trop perçu et à l'inverse, les actionnaires feront les frais de prix moyens négociés inférieurs à ladite médiane.

L'année suivante, les prix moyens étant rétablis aux niveaux des prix médians par la formule de transition, il n'y aura pas lieu de projeter des prix autres que les prix médians des tarifs.

Il est vrai que dans le cas d'un tarif auquel il n'y aurait qu'un abonné, la formule de transition replace son prix à la médiane mais rien n'empêche le distributeur et cet abonné de convenir d'un nouveau prix de gré à gré. L'effet d'une telle renégociation sera alors à l'avantage des actionnaires ou de l'abonné selon le cas.

La Régie précise que la détermination des revenus projetés sur la base des prix médians s'applique également au tarif interruptible.

En outre, elle demande à la requérante de lui proposer un tarif interruptible comprenant neuf paliers basés sur le volume annuel projeté de l'abonné; avec des fourchettes de prix dans le cas du service de vente normal et sans fourchette de prix dans le cas du service d'achat-revente et de service de livraison.

4.7) Ajustement mensuel du coût du gaz

Dans l'Ordonnance G-441, la Régie a demandé à la requérante de lui proposer une procédure simple et transparente d'ajustement mensuel du coût du gaz basée sur le coût moyen de tout l'approvisionnement en gaz dont elle dispose chaque mois.

La requérante propose la procédure suivante:

- "- *Le dernier jour ouvrable de chaque mois, le service de la comptabilité informe le service de la facturation du coût moyen du gaz (marchandises) par mètre cube devant être facturé aux clients. Ce coût moyen est estimé en fonction de tous les contrats d'approvisionnement en vigueur durant le mois en tenant compte des inventaires de gaz au début du mois (LSR, entreposage souterrain et réseau). Les clients de fin de mois sont facturés à ce coût moyen pour leur consommation du mois courant alors que les clients cycliques sont facturés selon ce coût moyen à compter du 1^{er} jour du mois suivant. Les inventaires de gaz en fin de mois sont également évalués selon ce coût moyen.*
- *Lorsque le coût réel des approvisionnements est connu, le coût moyen réel du gaz qui aurait dû être facturé aux clients est établi en divisant le coût de toute l'énergie achetée durant le mois et celle en inventaire au début du mois par les volumes achetés durant le mois et ceux en inventaire au début du mois.*
- *Le calcul précédent (points 1 et 2) est fait globalement pour les zones est, ouest et nord.*
- *L'écart entre le coût estimé du gaz disponible à la vente et le coût réel est reporté et utilisé pour ajuster le coût*

moyen estimé du mois suivant selon la répartition établie au point 4.

- La répartition de l'écart total (identifié au point 3) entre les clients cycliques et les clients fin de mois est établie de la façon suivante:
 - . En premier lieu, l'écart entre le coût estimé du gaz facturé aux clients fin de mois et le coût réel du gaz qui aurait dû être facturé à ces mêmes clients est calculé.
 - . Par la suite, l'écart applicable aux clients cycliques est établie en soustrayant de l'écart total (point 3) l'écart calculé pour les clients fin de mois (point 4a).
- Les coûts moyens calculés précédemment sont convertis à la valeur calorifique prévue au règlement tarifaire en cours."

La requérante a déposé la pièce GMi-56 en réponse aux questions du régisseur monsieur LeClerc relativement à la distribution entre les diverses classes tarifaires de l'économie qui pourrait résulter d'une baisse de coût de gaz en été.

Les pièces indiquent qu'une chute du coût du gaz de 2,48 \$/GJ à 2,00/GJ en juin, juillet, août et septembre se traduirait par une réduction de 0,1802¢/m³ du coût moyen de gaz vendu dans l'année témoin projetée 1988.

Ces pièces indiquent également que la modulation différente des retraits des abonnés au cours de l'année aurait pour effet de reporter cette réduction globale comme suit entre les trois catégories d'abonnés suivantes:

	Réduction moyenne <u>par classe</u> ¢/m ³	Ecart P/R à la moyenne <u>de 0,1802</u> ¢/m ³	Ecart Max. entre <u>les classes</u>
Résidentiel	0,2046	0,0244	
Commercial	0,2034	0,0237	0,0007¢/m ³
Industriel	<u>0,1645</u>	<u>0,0157</u>	
Total	0,1802	0	

La Régie constate que la procédure proposée octroierait aux abonnés résidentiels d'un rabais supérieur de 0,0007¢/m³ à celui dont bénéficient des abonnés industriels.

Cet écart ne représentant que 0,008% du prix moyen de 8,6943¢/m³, la Régie n'y voit pas de motif de rejeter la proposition de la requête. En conséquence la Régie l'approuve telle qu'elle que présentée.

4.8) Programmes Commerciaux

4.8.1) Rentabilité a posteriori des programmes commerciaux

A la demande de la Régie, la requérante, suite à plusieurs réunions techniques, propose une méthode qui démontre qu'en dernier recours la seule variable significative est le volume de gaz vendu. Donc, la comparaison annuelle entre les volumes de gaz vendu réellement et ceux inclus aux projections qui ont servi à la détermination de la rentabilité utilisée pour décider de l'octroi des programmes commerciaux en premier lieu, semble être le meilleur guide pour évaluer la rentabilité des programmes commerciaux à posteriori.

La méthode proposée consiste à faire cette comparaison d'une façon individuelle pour les abonnés à grand débit et d'établir une moyenne des volumes réels et projetés, basée sur un échantillonnage systématique pour les abonnés à petit et moyen débit. La preuve à la section 3 des présentes donne de plus amples détails sur la méthode proposée.

Ayant été démontrée à la satisfaction de la Régie que le volume est la seule variable affectant les résultats, la Régie trouve raisonnable de se baser sur cette comparaison, accepte la méthode proposée et autorise la requérante à l'utiliser dorénavant.

Bien sûr, toutes les autres dispositions et conditions prévues aux ordonnances antérieures demeurent quant à l'octroi de ces programmes.

4.8.2) Programme amélioration de l'efficacité
(P.R.A.E.)

Dans son Ordonnance G-457, la Régie approuvait en partie le PRAE proposé, c'est-à-dire qu'elle fixait des modalités d'applications et ne reconnaissait pour inclusion à la base de tarification que 50% des subventions accordées aux abonnés, l'autre 50% devant être absorbé par les actionnaires. De plus, elle limitait le montant à 5 millions de dollars et le programme devait se terminer le 31 décembre 1986.

Dans cette même ordonnance, la Régie, faisait part d'une certaine réserve relativement aux programmes de subventions qu'elle estime utile de rappeler.

"Elle signale que ces programmes commerciaux ont été autorisés par la Régie car jugés d'intérêt public à une époque où le remplacement du pétrole importé par le gaz naturel était un objectif national et car ils contribuaient à rendre le gaz disponible dans de nouvelles régions du Québec.

Dans la conjoncture actuelle où le remplacement du pétrole n'est plus une priorité immédiate et où l'essentiel de l'extension des réseaux gaziers dans de nouvelles régions est réalisé, la Régie estime qu'il serait imprudent de permettre l'accroissement incontrôlé du total des subventions aux abonnés, incluses dans la base de tarification."

De plus, la Régie se doit de signaler que le total du coût de ces programmes, inclus à la base de tarification, représente à l'heure actuelle plus de 10% de celle-ci, pourcentage que la Régie juge être à la limite de ce qui peut être raisonnablement toléré.

Dans la présente cause, la requérante demande la prolongation du programme aux mêmes conditions.

La Régie, après avoir pris connaissance de la preuve, entendu les plaidoiries et délibéré sur le tout, a rendu sa décision sur le banc, le 17 juillet 1987. Tenant compte de la conjoncture actuelle et pour les mêmes motifs plus amplement exposés aux pages 12, 13 et 14 de la G-457, la Régie refusait la demande. (voir R-3104-86, T.S.p. 3882). Elle confirme ce refus par les présentes.

4.8.3) Programme de rétention de la clientèle résidentielle (P.R.C.R.)

Le programme proposé a pour objet la rétention de la cliente résidentielle et consiste en l'octroi de 1 000 \$ par abonné, amorti sur 10 ans, pour la modernisation de ses appareils. Sans cet octroi, selon la requérante, il est fort possible que cette clientèle délaisse le réseau gazier lorsqu'il sera question de rénovation.

La Régie observe que toutes les études de coûts de services faites jusqu'à ce jour, indiquent que cette classe d'abonnés est substantiellement subventionnée par les autres classes. D'ajouter une nouvelle subvention à une classe d'abonnés qui reçoit déjà un niveau d'interfinancement aussi élevé ne lui semble pas approprié.

La Régie reconnaît que cette classe d'abonnés contribue une large part à la stabilité économique et opérationnelle du réseau gazier. Toutefois, elle estime que cette contribution, non quantifiable, ne fait pas le contrepoint contre l'élargissement de l'écart d'interfinancement qui résulterait si la Régie approuvait ce programme.

La Régie le refuse donc.

4.9) Honoraires et déboursés des intervenants

La Régie estime qu'il est de son devoir de créer et d'entretenir un cadre lui permettant d'être au fait de toutes les opinions et de susciter toutes les représentations ou interventions propres à lui fournir l'ensemble des éléments nécessaires pour rendre une décision la plus éclairée possible.

Dans la présente cause, les intervenants ont représenté, que dans la mesure où leurs interventions sont valables et utiles, qu'ils devraient être compensés pour les frais encourus de la même façon que les frais de représentations sont reconnus pour le distributeur.

La Régie estime valable l'intervention du distributeur, à l'effet que des redevances, incluses au coût de service, sont payées à la Régie, mais elle souligne que ces redevances vont directement au fonds consolidé, donc ne sont pas disponibles à la Régie. Elle est toutefois d'avis qu'une partie de ces redevances devrait en fait être libérée pour pourvoir à de telles demandes.

Elle reconnaît la validité de la demande des intervenants, demande qui est propre à encourager et/ou à susciter des interventions sérieuses, structurées et de nature à assister la Régie dans la réalisation de son mandat. Elle est également consciente qu'en ce faisant elle demande à l'utilisateur de payer en double. Une première fois via les redevances versées en fonds consolidé et une deuxième fois par les frais acceptés par la Régie et une deuxième fois inclus au coût de service défrayé par les usagers.

Il n'existe à l'heure actuelle aucune règle ou mécanisme spécifique pour évaluer et quantifier les dépenses et les frais relatifs aux matières du ressort de la Régie, découlant des représentations faites devant elle.

La Régie observe qu'il ne semble pas en exister davantage pour les autres tribunaux administratifs au Québec.

Par contre, il existe au niveau de l'Etat un tarif établissant les normes et barèmes permettant d'évaluer les services professionnels rendus par des avocats (L.R.Q. c, A-6, r.31).

En l'absence de règles spécifiques, la Régie préconise de s'inspirer de ces normes et barèmes existants et de les modifier au besoins.

En conséquence et suite à l'examen des états de comptes détaillés produits par les procureurs des intervenants, la Régie, tenant compte, entre autres, de la valeur, de la pertinence, et du soin apporté à l'intervention, décidera du montant qui sera accordé à chaque intervenant par sa contribution au déroulement de l'instance.

Le montant de ces frais, une fois approuvé par la Régie, sera communiqué au distributeur, qui sera tenu de les acquitter dans les 30 jours suivant la date de la

décision. Ce dernier les ajoutera au coût de service de l'entreprise et la Régie en tiendra compte lors de la fermeture des livres de la période témoin.

4.10) Tarifs

4.10.1) Date d'application des tarifs permanents

Par les présentes la Régie décrète que les tarifs permanents résultant de la Phase II de la présente cause seront appliqués à compter du 1er octobre 1987.

Toutefois, la requérante a demandé la suspension de l'application de ce tarif jusqu'au 1er octobre 1988 et, entretemps, de confirmer les tarifs décrétés par l'Ordonnance G-462 pour la période témoin se terminant le 30 septembre 1988. Au support de cette demande, elle allègue que l'application rétroactive des nouveaux tarifs causerait une perturbation considérable de la facturation des abonnés, ce qu'elle veut éviter.

La Régie, dans les circonstances, trouve raisonnable d'acquiescer à cette demande, sursoit à l'application des tarifs décrétés par les présentes jusqu'au 1er octobre 1988 et, confirme les tarifs décrétés par l'Ordonnance G-462.

4.10.2) Tarif spécial de fourniture de pointe

Etant donné que ce tarif n'avait, à toutes fins pratiques, pas été utilisé depuis son ajout à la structure tarifaire, la Régie l'avait aboli dans son Ordonnance G-462.

La requérante représente maintenant que dans la conjoncture actuelle, un tel tarif aurait maintenant sa place et demande à la Régie de le réintégrer à la structure tarifaire.

La Régie n'y voit aucun inconvénient, acquiesce à la demande et l'ajoute à la structure tarifaire décrétée par les présentes.

4.10.3) Supplément de retard

Dans l'Ordonnance G-464, la Régie faisait part de son intention de modifier l'article approprié des Dispositions Générales du tarifs et jugeait préférable de rappliquer à compter du 1er octobre 1986 la disposition prévue à l'Ordonnance G-450. A la même occasion elle réduisait le taux de 2% à 1 1/2% du solde mensuel impayé.

La Régie estime que le taux de 1 1/2% appliqué mensuellement sur le solde mensuel impayé, soit 19.5% sur une base annuelle, est plus conforme au taux appliqué par d'autres organismes réglementés à l'heure actuelle.

Elle décide donc de ne pas le modifier et d'inclure la clause qui suit aux Dispositions Générales:

"Le montant dû après échéance est le montant net augmenté d'un supplément de retard de 1 1/2% du solde impayé des montants nets des factures précédentes."

4.10.4) Gaz de compression

Suite à l'analyse de la preuve et ses propres réflexions sur le sujet, la Régie conclut que la façon la plus équitable pour tous les usagers, de répartir les avantages pécuniers relatifs au gaz de compression, consiste à demander au distributeur d'évaluer les besoins globaux annuels de ce gaz, d'aller en appels d'offre, de l'acheter du plus bas offrant et d'en distribuer les coûts aux volumes retirés du réseau entre tous les usagers. De cette façon tous les usagers du réseau pourront bénéficier des économies d'échelle, les abonnés en service de livraison inclus.

La Régie demande donc à la requérante de faire le nécessaire pour mettre cette disposition en oeuvre le plus tôt possible.

4.10.5) Tarif "carburant pour véhicules motorisés"

La requérante propose l'abolition de la surtaxe de 2¢/m³ relatif à ce tarif.

La Régie observe qu'à l'époque où ce tarif fut approuvé, il prévoyait une surtaxe de 4c/m³ et l'amortissement des installations sur véhicules sur une période de 3 ans.

Considérant l'objectif de promouvoir l'utilisation du gaz comme carburant valable, la Régie, suite aux démarches de la requérante, a réduit la surtaxe à 2 c/m³ et a permis l'amortissement des installations sur 6 ans.

De l'avis de la Régie, il revient au producteur et à l'utilisateur d'assurer la rentabilité de telles installations et non à l'ensemble des abonnés.

Vu la rentabilité marginale démontrée sur papier et de l'avis de la Régie d'une période d'amortissement permise, qui peut exéder dans bien des cas la vie utile et économique du véhicule, voire même d'une partie de l'équipement de conversion lui même, elle estime raisonnable de maintenir la surtaxe à 2c/m³ et la période d'amortissement à six ans.

5) DECISION

ATTENDU QUE les sujets suivants relatifs à la dérèglementation du gaz naturel et aux dispositions du Règlement Tarifaire ont été débattus par la requérante et les intervenants au dossier:

- a) L'uniformisation des tarifs des zones Est et Ouest;
- b) Le développement d'un marché libre et les approvisionnements gaziers de la requérante;
- c) L'abolition des CMP;
- d) La définition d'un marché protégé;
- e) Le rôle des courtiers en gaz au Québec;
- f) L'éclatement des Tarifs de Livraison;
- g) L'étendue des services fournis au service de livraison et les obligations du distributeur;
- h) Le seuil d'accès au Service de Livraison et en service d'achat-revente;
- i) Le regroupement des consommations des acheteurs de gaz;
- j) Les fourchettes de prix.

ATTENDU que la requérante demande le report de l'application du Règlement Tarifaire annexé aux présentes au 1^{er} octobre 1988.

CONSIDERANT que la Régie juge que l'uniformisation des tarifs des zones Ouest et Est de la requérante est dans l'intérêt public;

CONSIDERANT QUE la Régie estime qu'il est dans l'intérêt de toutes les parties qu'elle déclare ses orientations quant à l'établissement d'un marché libre suite à la dérèglementation du prix du gaz naturel.

CONSIDERANT QUE la Régie constate qu'environ 85% du gaz vendu au Québec provient de producteurs qui ne se font pas concurrence entre eux et ce, presque trois ans après l'Accord de l'Ouest dont l'objectif était d'établir un marché libre pour le gaz naturel au Canada.

CONSIDERANT QUE l'absence de concurrence entre les producteurs liés à WGM est incompatible avec l'objectif d'établir un marché libre pour le gaz naturel tel que souhaité par l'Accord de l'Ouest.

CONSIDERANT QUE la structure contractuelle qui permet cette situation de non-concurrence fait échec au marché libre et peut légitimement être qualifiée du terme "cartel de fait".

CONSIDERANT QUE la Régie juge important que la transition d'un régime de prix administrés à un régime de prix

assujettis à l'offre et à la demande dans un marché libre se fasse le plus rapidement possible et de façon ordonnée.

CONSIDERANT QUE la Régie juge, qu'il y a lieu d'abolir la pratique des (CMP) au Québec.

CONSIDERANT QUE la Régie juge qu'il n'y a pas lieu de définir ce que constitue un marché protégé car toute définition de la frontière entre un secteur protégé du marché et un secteur non protégé risquerait de pénaliser les abonnés voisins d'une telle frontière et car elle estime que les consommateurs peuvent se répartir eux-mêmes entre ces deux secteurs selon leurs propres intérêts.

CONSIDERANT QUE la Régie estime que les courtiers en gaz naturel ont un rôle important à jouer dans le développement d'un marché libre.

CONSIDERANT QUE la Régie juge néanmoins que seul un consommateur peut conclure un contrat de livraison avec la requérante.

CONSIDERANT QUE la Régie estime que l'éclatement des Tarifs de Livraison produirait une augmentation du coût de service pour l'ensemble des abonnés.

CONSIDERANT QUE la Régie juge qu'il n'y a pas lieu de tenir une cause générique pour étudier les détails d'un tel éclatement des tarifs.

CONSIDERANT QUE la Régie est d'avis que les abonnés qui choisissent de s'approvisionner en gaz, via le service de livraison ou via le service d'achat-revente, ont droit aux mêmes services de la part du distributeur que les abonnés au service de vente normal.

CONSIDERANT QUE la Régie constate que le morcellement de la gestion de la transmission du gaz depuis l'Alberta au Québec produirait des inefficacités et une augmentation du coût unitaire moyen de la manutention du gaz naturel consommé au Québec.

CONSIDERANT QUE la Régie juge qu'il y a lieu d'abolir le seuil d'accès aux services de livraison et au service d'achat-revente afin d'ouvrir le marché à la concurrence.

CONSIDERANT QUE la Régie juge que le regroupement de la consommation de plusieurs acheteurs de gaz est à l'avantage de tous les abonnés de la requérante, car il favorise la concurrence.

CONSIDERANT QUE la Régie estime qu'il y a lieu de maintenir les fourchettes de prix du service de vente normale mais pas aux services d'achat-revente et de livraison car les abonnés à ces services peuvent négocier leur prix avec les producteurs.

CONSIDERANT QUE la Régie juge opportun de reporter l'application du Règlement Tarifaire en annexe au 1^{er} octobre 1988.

PAR CES MOTIFS, la Régie de l'Electricité et du gaz, sur vote prépondérant du président:

DECRETE QUE le Règlement Tarifaire en annexe pour l'année témoin 1987 mais en REPORTE l'application au 1^{er} octobre 1988.

CONFIRME la décision prise sur le banc le 18 novembre 1987 de remplacer par un seul ensemble de tarifs uniformes les tarifs précédemment applicables aux Zones Ouest et Est de la franchise de la requérante.

ORDONNE à la requérante de mettre en oeuvre tous les moyens dont elle dispose pour favoriser l'ouverture d'un marché libre pour le gaz naturel:

- en favorisant une séparation complète entre ses contrats d'approvisionnement et ses contrats de transmission de gaz;
- en cherchant à surmonter les obstacles qui pourraient l'empêcher d'acheter du gaz directement de producteurs individuels qui se font une libre concurrence entre eux;
- en restructurant ses approvisionnements selon un panier de contrats de différentes durées, reconductibles par tranches;
- en cherchant à obtenir l'autorisation de gérer la transmission dans le gazoduc de TCPL du gaz appartenant aux consommateurs situés dans sa franchise;
- en s'abstenant de favoriser la vente de gaz provenant du cartel au détriment de la vente de gaz provenant de producteurs indépendants ou de courtiers qui se font une loyale concurrence entre eux.

X INTERDIT à la requérante, à compter du 1^{er} novembre 1988, d'administrer des escomptes (CMP) offerts par les producteurs du cartel aux abonnés de celle-ci.

X REFUSE l'éclatement des Tarifs de Livraison proposés par les intervenants.

ORDONNE à la requérante de fournir le même service aux abonnés en service de vente normal, en service d'achat-revente ou en Service de Livraison.

ORDONNE à la requérante de desservir tous les abonnés qui en font la demande sous réserve des conditions plus amplement décrites à la Section 4 des présentes.

ABOLIT le seuil d'accès au Service de Livraison et au Service d'Achat-Revente.

RESERVE aux consommateurs l'option de se répartir eux-mêmes entre le secteur protégé et le secteur non protégé du marché selon leurs propres intérêts.

V PERMET le regroupement des consommateurs aux fins de l'acquisition de la marchandise gaz sous réserve qu'ils détiennent des contrats de cinq ans.

MAINTIENT les fourchettes de prix de la composante transport et distribution présentement inclus aux Tarifs de Vente.

REFUSE l'application des fourchettes de prix au Service de Livraison et au Service d'achat-revente.

Montréal, le 14 juin 1988

B. Cloutier

Bernard Cloutier,
Président

Marc E. LeClerc

Marc E. LeClerc, ing.
Régisseur