Preuve sur le risque d'affaires de Gazifère

R-3724-2010, phase2

Juin 2010

Présenté par Jean-Benoit Trahan

Q1. SVP indiquer votre nom et adresse d'affaires.

R1. Mon nom est Jean-Benoit Trahan et mon adresse d'affaires est le 120 rue Guy, St-Jean-sur-Richelieu.

Q2. Indiquer quel mandat vous avez reçu de la part de l'ACIG dans le cadre du présent dossier.

R2. L'ACIG a retenu mes services aux fins d'évaluer le risque d'affaires dans le processus de révision du taux de rendement de Gazifère inc.

Q3. Avez-vous participé activement à des travaux réglementaires traitant du risque d'affaires d'entités réglementées au cours des dernières années?

R3. Oui. J'ai participé aux trois derniers dossiers traitant de ce sujet pour le distributeur Gaz Métro ainsi que dans le dossier sur le taux de rendement de TQM.

Q4. Svp décrire votre expérience et formation pertinentes à votre appréciation du risque d'affaires de Gazifère.

R4. Au point de vue formation académique, je détiens un baccalauréat en économie et un MBA de l'Université de Sherbrooke.

En ce qui concerne la réglementation économique, je la pratique depuis 1994, soit du côté du régulateur ou à titre d'analyste et d'expert pour différents intervenants représentant des consommateurs devant la Régie de l'énergie et l'Office national de l'énergie. J'ai également effectué différents travaux de formation, d'accompagnement et d'expertise au niveau international, dans différents pays de l'Afrique de l'Ouest.

De manière plus particulière, je représente l'ACIG à titre d'analyste dans les dossiers de Gazifère depuis l'an 2000. J'ai donc participé à la plupart des travaux des différents dossiers, notamment les causes tarifaires et les dossiers de renouvellement ou implantation de mécanismes incitatifs, tant pour Gazifère que pour Gaz Métro. J'ai, de plus, à travers les années, développé une connaissance pointue du secteur de l'énergie, et plus particulièrement de ce secteur au Québec.

Vous trouverez mon curriculum vitae en annexe 1.

Q5. Veuillez décrire la présentation de votre preuve.

R5. Ma preuve traitera du risque d'affaires de Gazifère selon les deux approches à évaluer, le risque d'affaires à court terme et le risque d'affaires à long terme.

Q6. Veuillez indiquer votre compréhension de la preuve sur le risque d'affaires présentée par Mme McShane, à la pièce R-3724-2010, phase 1, GI-4, document 1, pages 22 à 28.

R-6. Pour Mme McShane, Gazifère est une entreprise plus risquée que les autres distributeurs gaziers majeurs au Canada pour les raisons suivantes :

1- Gazifère est un très petits distributeur;

2- Gazifère est plus grandement exposé à un seul secteur industriel (pâtes et papiers) que les autres gaziers canadiens (ATCO , Enbridge , Terasen et Union);

3- Gazifère opère dans un environnement hautement compétitif avec comme principal source alternative l'électricité;

4- Au niveau du risque à court terme, Gazifère est bien protégé, notamment via les nombreux comptes de frais reportés. Par contre, Mme McShane considère que le risque est plus grand aujourd'hui parce que Gazifère fonctionne sous un système de mécanisme incitatif (PBR) comparativement au modèle au coût de service.

5- Pour Mme McShane, la réduction de volume par client représente une hausse tarifaire qui réduit la compétitivité du gaz naturel.

Q7. Est-ce que vous êtes d'accord avec la position de Mme McShane?

R7. Non, comme nous le démontrerons dans le présent mémoire, Gazifère est une entreprise qui est portée par une croissance relativement importante de ses secteurs commerciaux et résidentiels. Elle se trouve dans une région économiquement privilégiée, soit le secteur de la Capitale Nationale du Canada, qui procure un niveau d'emploi et un niveau de richesse intéressant et dont l'économie des services est largement développée et diversifiée. De plus, sa dépendance au secteur des pâtes et papiers est beaucoup moins importante que tente de le faire croire Mme McShane. Nous ne croyons pas également que la petite taille du Distributeur représente un élément de risque additionnel.

Comparativement à Gaz Métro, dont la Régie s'est penchée sur le risque d'affaires de cette entreprise au cours des années tarifaires 2007-2008 et 2009-2010, nous considérons que le risque d'affaires de Gazifère est inférieur de par la provenance de ses revenus ainsi que par la composition de sa clientèle.

En ce qui concerne la compétition face à l'électricité, celle-ci a toujours existé. Cependant, le paradigme a changé au cours des dernières années. D'une part, le prix du gaz naturel s'est repositionné à des niveaux beaucoup plus compétitifs grâce aux nouvelles opportunités de production que représentent les gaz de schistes. D'autre part, des pressions importantes sur le prix de l'électricité au Québec sont présentes, dont les hausses tarifaires décrétées depuis 2004 suite au gel tarifaire qui avait précédé, la pression tarifaire qui est exercée par le vieillissement des immobilisations tant au niveau de Hydro-Québec Distribution que chez Trans-Énergie, et enfin, par l'annonce gouvernementale du dégel du prix de l'énergie patrimoniale.

Quant à l'efficacité énergétique, à la politique environnementale québécoise et à la réduction des volumes par clients, nous croyons que cela n'a pas pour effet de hausser le coût par client comme semble le laisser prétendre Mme McShane. En effet, le client reçoit le même niveau de service à moindre coût lorsqu'on analyse l'ensemble des coûts du client et non pas uniquement le tarif de distribution. De plus, les approches de luttes aux changements climatiques ne sont pas limités au Québec et sur le long terme, cet élément aura peu d'impact au point de vue comparatif entre les différents distributeurs gaziers canadiens.

Ainsi, pour toutes ces raisons, nous croyons que Gazifère est une entreprise qui est beaucoup plus semblable aux grandes entreprises majeures du reste du Canada. Quant au risque d'affaires de Gazifère, il nous semble que celui-ci a été réduit comparativement à 1999, surtout par la nouvelle composition de sa clientèle et le développement de l'économie de service dans la région de la Capitale Nationale du Canada en relation avec la réduction de la dépendance de Gazifère envers le secteur industriel..

Présentation de la preuve

1. Présentation de la franchise

Le réseau de distribution de Gazifère se trouve au cœur d'un des pôles majeurs de l'économie québécoise, soit la Ville de Gatineau. Portée par une population de près de 250 000 personnes, elle est la quatrième ville en importance au Québec, avec une population hautement éduquée, dont près de 24 % a fréquenté l'Université, comparativement à près de 20 % pour le Québec et 22 % pour le Canada.

Cette situation est largement tributaire de la nature de l'économie de la région. En effet, alors qu'elle a été historiquement basée sur les ressources naturelles, l'économie de Gatineau est aujourd'hui largement axée sur le secteur tertiaire. Principalement portée par la fonction publique canadienne, on retrouve également les installations municipales de Gatineau ainsi que certaines institutions québécoises, dont l'Université du Québec en Outaouais ainsi que le CÉGEP de l'Outaouais. La région a également développé son secteur des services avec ses restaurants, hôtels, hôpitaux, écoles primaires et secondaires, des salles de spectacles, son casino etc. D'ailleurs, si on représente le nombre d'emplois par catégories, le secteur tertiaire représente, pour la Ville de Gatineau environ 85 % des emplois. Enfin, le taux de chômage de la Ville est l'un des plus bas au Canada. En 2006, il était de 4,3 % alors qu'il était de 7 % au Québec et de 5,8 % au Canada.

La Ville de Gatineau représente donc une économie moderne avec un secteur tertiaire en développement alors que les secteurs industriels axés sur les ressources naturelles, bien que toujours présents, perdent en importance.[1]

C'est donc dans ce contexte que nous avons évalué le risque d'affaires de Gazifère.

[1] Vous retrouverez la majorité des informations dans le document intitulé : Gatineau, résumé du profil économique, au lien suivant : http://www.ville.gatineau.qc.ca/docs/histoire_cartes_statistiques/donnees_socio_economiques/profil_economique.pdf

2. *Risque à court terme*

Le risque d'affaires à court terme doit être analysé, dans le cadre des entreprises réglementées, en relation avec la capacité de réaliser le rendement projeté en début d'année. En effet, une particularité de la réglementation économique est que ce secteur se voit fixer des tarifs en début d'année sur la base d'informations prospectives qui ne peuvent être modifiés au gré de la réalité. Si des écarts se créent entre ces prévisions et la réalité, l'entreprise a alors un risque de ne pas réaliser le rendement de base qui lui est autorisé par le régulateur.

Au Canada et plus particulièrement dans le cas de Gazifère, plusieurs éléments ont été mis en place pour remédier à ce problème. Le principal reste les mécanismes de frais reportés et les comptes d'écarts, qui incluent notamment les comptes de nivellement de la température.

Ainsi, à notre avis, de manière générale, Gazifère se retrouve dans une situation où le risque est somme toute plutôt limité à court terme, ce qui est d'ailleurs convenu par Mme McShane :

> « In short, the regulatory mechanisms mitigate Gazifère's short-term risks.[2] »

Par ailleurs, Mme McShane indique que le risque d'affaires de Gazifère à court terme est aujourd'hui plus élevé étant donné l'utilisation d'un mécanisme incitatif comparativement à une réglementation traditionnelle au coût de service. Nous contestons cette affirmation.

2.1 Les résultats du mécanisme incitatif

Le tableau 1 permet de voir les rendements prévus et réels de l'entreprise Gazifère selon différents modèles de réglementation en place.

[2] GI-4, document 1, page 27.

Tableau 1

Rendement historique selon les types de réglementation

		Autorisé	Réel	Écart
Réglementation au coût de service	1990	14,25	14,5	0,25
	1991	14,25%	12,75%	-1,50%
	1992	14,00%	14,25%	0,25%
	1993	12,50%	12,75%	0,25%
	1994	12,25%	12,00%	-0,25%
	1995	12,41%	12,66%	0,25%
	1996	12,25%	12,50%	0,25%
	1997	11,75%	12,00%	0,25%
	1998	11,00%	11,25%	0,25%
	1999	10,00%	10,43%	0,43%
Mécanisme incitatif limité aux dépenses d'exploitation	2000	10,13%	12,64%	2,51%
	2001	10,01%	11,05%	1,04%
	2002	10,08%	11,20%	1,12%
	2003	10,30%	9,90%	-0,40%
	2004	9,86%	11,41%	1,55%
Coût de service	2005	10,10%	9,51%	-0,59%
Mécanisme incitatif global	2006	9,34%	9,85%	0,51%
	2007	8,90%	9,70%	0,80%
	2008	9,18%	11,06%	1,88%
	2009	8,82%	10,50%	1,68%

On remarque ainsi que Gazifère n'a pas réussi à atteindre son rendement de base sous deux types de réglementation, soit celle au coût de service ainsi que celle qui avait impliqué la mise en place d'un mécanisme incitatif limité aux dépenses d'exploitation.

Par ailleurs, on remarque qu'à compter de l'instauration du mécanisme incitatif global en 2006, Gazifère a réussi à obtenir des excédents de rendement appréciables (minimum de 0,51%) à chaque année. Cette situation est contraire à la période en coût de service qui a mené à des pertes pour l'actionnaire (par rapport à ce qu'il s'attendait à obtenir selon le taux de base autorisé) dans 27 % des cas.

2.2 Le risque relié aux volumes et aux revenus

Une méthode pour limiter les risques reliés aux variations de volumes et de revenus est d'avoir en place une structure tarifaire avec une forte portion fixe. Or telle n'est pas la situation de Gazifère. En effet, ce distributeur a une portion fixe de ses tarifs relativement limitée, celle-ci oscillant en moyenne autour de 10 %.

Or, cette structure tarifaire n'a pas causé de problème particulier chez Gazifère au cours des dernières années. Cela s'explique d'une part par la portion importante de clients chauffage de l'entreprise, qui ne peuvent passer aisément à une autre source d'énergie et dont les volumes de consommation, malgré la portion variable importante de leur tarif, varient relativement peu d'année en année, étant donné la présence du compte de nivellement de la température.

Tableau 2

Revenu par classe tarifaire					
	Cause 2006	**Cause 2007**	**Cause 2008**	**Cause 2009**	**Cause 2010**
Résidentiel normalisé	9 935	10 507	10 836	12 040	13 228
Commercial normalisé	6 515	6 773	6 827	7 194	7 639
Sous total avec forte présence de chauffe	*16 449*	*17 279*	*17 664*	*19 233*	*20 867*
Industriel normalisé	793	920	836	898	974
Industriel - service interruptible normalisé	434	343	317	335	357
Sous total avec présence limité de chauffe	*1 228*	*1 262*	*1 153*	*1 233*	*1 331*
Total	**17 677**	**18 542**	**18 816**	**20 466**	**22 198**
Proportion des volumes liés à la chauffe	**93%**	**93%**	**94%**	**94%**	**94%**

Enfin, Gazifère a su limiter suffisamment les écarts de prévisions au niveau des tarifs ayant de gros effets sur les revenus de distribution ou encore à compenser les pertes de revenus de certains tarifs par des revenus excédentaires d'autres tarifs.

D'ailleurs, et tel que l'a souligné la Régie dans la décision menant à l'instauration du mécanisme incitatif en 2005, la situation actuelle concernant les écarts reliés aux prévisions de ventes, équivaut à ce qui existait dans le cadre d'une réglementation au coût de service :

> « La Régie est également d'avis qu'un compte de frais reportés pour capter les écarts des revenus interruptibles tel que suggéré par l'ACIG n'est pas nécessaire car la situation sous le mécanisme incitatif n'est pas différente de celle qui prévaut dans un régime de coût de service, les volumes interruptibles du distributeur sont relativement peu importants et les gains résultant de revenus interruptibles non prévus seront partagés en fin d'année. La création d'un tel compte de frais reportés alourdirait aussi inutilement le mécanisme proposé. »[3]

Il n'y a donc pas de risque additionnel à cet égard en raison du mode réglementation incitative en place chez Gazifère.

[3] D-2006-158, page 13.

2.3 Le risque relié au mécanisme sur une base théorique

Sur une base purement théorique, Mme McShane a raison d'indiquer qu'il y a un risque accru à utiliser un mécanisme incitatif pluriannuel. En effet, Gazifère est tributaire de la formule pour une période de cinq années. Si les coûts croissent à un niveau supérieur que ceux prévus à la formule, il y alors un risque à l'effet que Gazifère présente un dossier tarifaire dont les revenus seraient inférieurs aux coûts.

Par ailleurs, bien que ce risque existe en théorie, l'expérience vécue démontre, dans le cadre de l'actuel mécanisme incitatif, que tel n'a pas été le cas. Cela s'explique principalement par la nature même du mécanisme incitatif. En effet, en utilisant un mécanisme de type revenu plafond par client, les risques de dérapage sont beaucoup plus limités dans la mesure où la formule est bien paramétrée. En effet, une part non négligeable des coûts d'un distributeur sont fixes (amortissement des capitaux déjà enregistré à la base tarifaire) et le reste est en grande partie fixé d'avance (salaires, loyers, etc.).

De plus, deux autres éléments doivent être mentionnés. D'une part, les éléments hors du contrôle du Distributeur sont traités via des exogènes, tel que la variation du taux de rendement, permettant de limiter les erreurs sur la formule. D'autre part, si des investissements importants sont effectués (plus de 450 000 $), ceux-ci sont traités à l'extérieur de la formule automatique via un exogène également. Ainsi, les risques d'écarts importants entre ce qui est prévu par la formule et le réel sont très limités.

Enfin, advenant de tels écarts importants, une clause du mécanisme permet à Gazifère d'en suspendre l'application et de revenir à la méthode du coût de service :

> « Le mécanisme proposé prévoit la possibilité pour le distributeur de revenir avant terme à la méthode du coût de service pour la fixation de ses tarifs de distribution lorsque des évènements majeurs hors de son contrôle menaceraient la viabilité financière de l'entreprise, si elle poursuivait l'application du présent mécanisme incitatif.
>
> Gazifère prévoit respecter les termes et conditions du mécanisme proposé sur toute la durée de son terme de cinq ans. La provision de révision pour évènements majeurs s'inscrit dans l'objectif de protection des clients <u>et des actionnaires de l'entreprise</u>. Le distributeur ne fixe pas de balises automatiques mais propose plutôt, lorsque les conditions le justifient, de déposer une preuve sur les circonstances qui motivent sa demande de mettre fin au présent mécanisme incitatif et laissera le soin à la Régie de déterminer si le retour à la méthode du coût de service est dans le meilleur intérêt des clients et de l'entreprise.[4] » *(nos soulignés)*

[4] D-2006-158, page 28.

Ainsi, avec l’ensemble de ces protections, il nous apparaît que le risque qu’il y ait un écart important négatif entre le revenu requis du Distributeur et les résultats de la formule de détermination des tarifs dans le cadre de l’actuel mécanisme incitatif est très théorique et qu’il le restera.

2.4 Conclusion

Concernant le risque à court terme, il ne nous semble pas qu'il y a des risques additionnels comparativement à 1999 et nous croyons que le mécanisme incitatif n'est pas un élément de risque additionnel comparativement à la méthode du coût de service.

Par ailleurs, comme plusieurs autres distributeurs gaziers canadiens fonctionnent sous un mécanisme incitatif (d'ailleurs Enbridge a un mécanisme incitatif similaire à celui de Gazifère), il n'y a pas lieu de considérer qu'il existe un risque additionnel pour Gazifère à ce chapitre comparativement aux autres distributeurs canadiens.

3. Risque d'affaires à long terme

L'analyse du risque d'affaires à long terme doit être faite en considérant la probabilité pour les actionnaires de récupérer leur capital au fil des années. Cette analyse de risque se veut nécessairement prospective, bien que certains éléments d'analyse doivent se baser sur des faits historiques.

Gazifère se veut une entreprise qui œuvre dans une région du Canada qui est très choyée au point de vue économique. Le principal créateur d'emplois reste tout ce qui est relié au secteur de la fonction publique, tant canadienne, québécoise que municipale. À ce compte, on remarque que près de 44 % des emplois proviennent d'emplois directement reliés aux services gouvernementaux.

De plus, de par l'importance que représente le secteur gouvernemental dans la région, une proportion non négligeable des emplois du secteur privé sont reliés directement ou indirectement aux secteurs gouvernementaux.

Cette concentration d'emplois reliés à la fonction publique de tout type est un élément non négligeable dans l'appréciation de l'économie de la franchise de Gazifère. En effet, l'entreprise ne dépend pas essentiellement de secteurs économiques qui pourraient subir des contrecoups importants, comme la raréfaction d'une ressource ou le déplacement de bassins de matière première.

Conséquemment, nous considérons que l'avenir du distributeur gazier Gazifère, en relation avec le développement économique de la région, est l'un des plus prometteurs au Canada.

À cet égard, nous différons d'opinion avec Mme McShane quand à la comparabilité directe qu'elle fait avec Fortis BC. Notamment, elle indique :

> "Only 8% of sales were to low-margin, economically sensitive industrial customers. DBRS concluded that FortisBC's level of diversification and low reliance on economically sensitive customers helps mitigate the potential negative impacts of an economic downturn."[5]

Nous croyons que la situation actuelle et l'avenir économiques de la Ville de Gatineau sont directement reliés à la fonction publique qui est un secteur qui ne subit sensiblement pas les effets des cycles économiques et encore moins les changements économiques (telle que raréfaction des ressources ou

[5] GI-31, document 2, page 4.

autres). Étant donné cette situation, non seulement Gazifère voit-elle sa clientèle résidentielle et commerciale continuer à croître, mais les risques que celle-ci disparaisse ou se réduise pour des raisons économiques sont inférieurs à la région desservie par Fortis BC.

3.1 La clientèle de Gazifère

Gazifère est une entreprise qui a fait un virage marqué au cours des dernières années. En effet, alors qu'elle desservait quelques grands industriels qui avaient un effet important sur ses résultats, Gazifère se présente en 2010 comme une entreprise qui dessert principalement les secteurs résidentiels et commerciaux, ceux-ci représentant 94 % des revenus de distribution de Gazifère.

Cette situation est nécessairement plus représentative du futur de l'entreprise que du passé. Bien que nous ne puissions totalement comparer les données entre 1999 et 2010 étant donné qu'elles ne sont pas disponibles pour la seule composante distribution, l'évolution des volumes et du nombre de clients permet d'avoir un bon aperçu de l'évolution récente de la franchise.

Tableau 3

Évolution nombre de consommateurs et volumes											
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nombre de consommateurs											
Résidentiel	19748	20834	21797	22633	23934	25509	26951	28438	29676	30974	32077
Commercial	2359	2447	2533	2562	2614	2681	2731	2818	2874	2904	2968
Industriel - ferme	9	8	9	11	11	10	10	10	9	8	9
Industriel - interruptible	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3
Proportion de clients résidentiels	89,27%	89,44%	89,54%	89,78%	90,11%	90,45%	90,76%	90,95%	91,14%	91,40%	91,50%
Volumes											
Résidentiel	48 106	53 102	50 493	51 971	53 275	56 491	56 747	57 562	58 686	59 263	61 497
Commercial	55 946	58 477	58 019	60 426	60 630	61 939	61 386	61 064	60 979	61 405	64 645
Industriel - ferme	10 090	16 627	17 921	19 971	20 351	18 752	18 878	18 562	19 615	18 729	20 370
Industriel - interruptible	86 887	110 404	37 432	40 194	22 761	18 357	10 583	29 961	26 057	36 826	27 538
Proportion des volumes industriels	**48%**	**53%**	**34%**	**35%**	**27%**	**24%**	**20%**	**29%**	**28%**	**32%**	**28%**
Proportion des autres volumes	**52%**	**47%**	**66%**	**65%**	**73%**	**76%**	**80%**	**71%**	**72%**	**68%**	**72%**

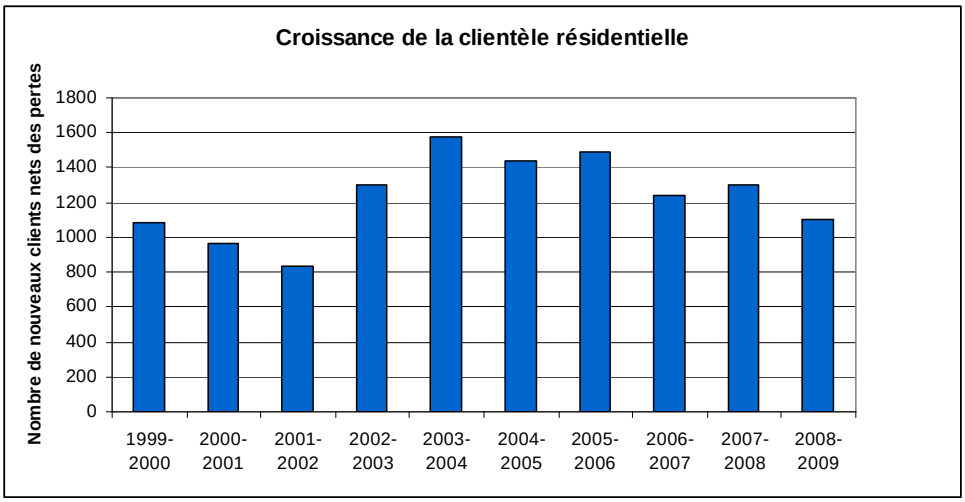
On remarque ainsi que la perte de 2 clients au service interruptible durant la période 2001 et 2002 a eu pour effet de réduire considérablement le volume pour cette classe tarifaire. Ainsi, la proportion des volumes qui provenait des clients industriels qui était de 48 % en 1999 n'est plus que de 28 % en 2009.

Ce qui est important de noter à cet égard, est que malgré cette perte de volumes, qui est très importante

(plus de 55 % des volumes industriels entre 2000 et 2001), et une période où le coût du gaz naturel a atteint des sommets, la croissance du nombre de clients desservis par Gazifère n'en a pas souffert. Ce qui démontre que les pertes de revenus provenant de la classe tarifaire industrielle n'ont pas été suffisantes pour modifier de manière importante la position concurrentielle du gaz naturel face aux autres sources d'énergie.

Ainsi, l'autre tendance qui doit être notée est la croissance de la clientèle résidentielle et commerciale. En chiffres absolus, c'est une croissance non négligeable pour un distributeur de cette taille. En effet, entre 1999 et 2010, Gazifère a augmenté sa clientèle de 12 938 clients. Ce qui est plus impressionnant encore, c'est le pourcentage de croissance. En effet, pour le secteur résidentiel, Gazifère a eu une croissance de 62 % sur la période 1999-2010 alors que celle-ci était de 25 % pour la clientèle commerciale. Enfin, l'autre élément majeur est le fait que la croissance du nombre de clients est relativement stable et ne semble pas avoir été affecté de manière importante par la montée du prix du gaz naturel dans les périodes 2001, 2005 et 2008. En fait, l'ampleur des variations laisse penser qu'il s'agit probablement davantage d'un lien entre le niveau de construction que le taux de raccordement en lien avec la situation concurrentielle.

Graphique 1



Avant de conclure, il y a un autre point qui est important de souligner, soit l'évolution des pertes de clients chez Gazifère. En fait, la croissance du nombre de clients desservis est nettes des pertes, mais il faut se demander si l'entreprise se doit de faire des ajouts à sa base tarifaire de manière importante pour

compenser les clients qui quittent le gaz naturel. Or ce niveau est relativement modeste, se situant entre 68 et 104 pour la période 2006-2010[6] pour l'ensemble de la franchise. Nous n'avons pas le détail complet de ces pertes de clients[7], cependant, en considérant ce rythme et si aucun autre client ne devait se brancher au réseau, cela prendrait plus de 350 ans pour qu'il ne reste plus un seul client dans la franchise.

En conclusion, l'avenir de Gazifère ne sera pas axé sur une dépendance envers le secteur industriel, mais il dépendra plutôt des secteurs résidentiel et commercial.

3.1.1 Le secteur industriel dans la franchise de Gazifère

La clientèle industrielle a été relativement stable au cours de la période 1999-2010. En effet, en nombre de clients, il s'agit d'un groupe de 14 clients, qui est passé à 12. Ce qui a été le plus marquant, durant la période est la perte de volumes de 2001. En effet, le volume interruptible qui était alors de plus de 100 000 10^3m^3 a atteint un niveau de 10 000 10^3m^3 en 2005, pour s'établir autour de ce qui semble être la nouvelle moyenne, soit entre 25 000 et 30 000 10^3m^3 par année.

Par ailleurs, au chapitre des clients industriels fermes, ceux-ci ont été très stables à compter de 2001 au point de vue de la consommation. En effet, leur consommation de 10 090 10^3m^3 a cru jusqu'en 2001, pour atteindre environ 18 000 10^3m^3. Depuis, les volumes fluctuent entre 18 000 10^3m^3 et 20 000 10^3m^3 annuellement.

Selon Mme McShane, la dépendance de Gazifère envers le secteur des pâtes et papiers serait telle qu'elle affecterait le risque de cette franchise[8]. Or, il semble que cette prétendue dépendance envers le secteur des pâtes et papiers ne soit pas aussi importante que suggérée.

D'une part, la clientèle industrielle de Gazifère est plus variée que ne le laisse croire la preuve de Mme McShane. Ainsi, le secteur industriel démontre une certaine diversité :

- 1 client en transformation de poteaux;
- 1 client qui œuvre dans la fabrication de chaudières industrielles;

[6] GI-8, document 1, page 5.
[7] S'agit-il d'une perte nette sans possibilité de rebrancher ou d'arrêts temporaires par exemple.
[8] Voir GI-2, document 2, page 21.

- 1 client qui œuvre dans la fabrication de papier absorbant;
- 3 clients qui sont dans le secteur de l'asphalte;
- 1 client dans le secteur de la fabrication de ciment;
- 1 client qui est une usine d'épuration (usine municipale) et;
- 5 clients dans le secteur des pâtes et papiers.

D'autre part, on remarque que les revenus découlant de la clientèle des pâtes et papiers sont très limités comparativement aux revenus totaux de distribution de Gazifère et qu'ils représentent à peine plus de la moitié des revenus industriels malgré des volumes beaucoup plus importants. Tout d'abord, le tableau 4 nous présente l'évolution des volumes et des revenus des clients industriels depuis 2006.

Tableau 4

Volume et revenus des différents clients industriels

	2006	2007	2008	2009
Volume en 1000 m3				
Service continu				
Autres clients	6130	6768,3	5792,1	5290,5
Pâtes et papiers	12432,2	12846,7	12937	15079,7
Service interruptible				
Pâtes et papiers	29960,9	26057	36825,5	27537,8
Part autres clients	12,63%	14,82%	10,43%	11,04%
Revenu* en M$				
Service continu				
Autres clients	1755	1709,3	1317,3	1097
Pâtes et papiers	1090	1024,7	1279,7	1214
Service interruptible				
Pâtes et papiers	1867	1548	2806	1738
Part autres clients	37,25%	39,92%	24,38%	27,09%

* Il s'agit de revenus complet : distribution, équilibrage, transport et molécule.

On remarque ainsi que les volumes des autres industriels est relativement faible, se situant à un niveau de 10 % à 15 %. Par contre, lorsqu'on regarde les revenus, ceux-ci se situent plutôt autour de 30 %.

Or, ces revenus, présentés par Gazifère, incluent l'ensemble des coûts, dont la molécule de gaz. Il semble en fait que des précisions importantes n'aient pas été fournies afin de faire une évaluation précise des revenus de distribution des différents types de clients. En effet, si on calcule uniquement le coût de transport et de gaz de réseau prévu aux tarifs de 2009 (24,66 cents/m^3), on arrive à un revenu

pour les clients interruptibles de 6,8 M$ (27 537 800 m^3 * 0,2466), comparativement à des revenus de 1,738 M$.

Comme l'intérêt de l'analyse porte sur les revenus de distribution, nous devons tenter de déduire les revenus de distribution associés à ces clients. Cet exercice est difficile et nous n'avons pas été en mesure d'offrir des estimés suffisamment précis.

Par ailleurs, ce qui est important dans le cadre d'une dépendance envers le secteur industriel est le niveau de revenus prévus en début d'année. Certaines informations nous permettent ici d'effectuer un meilleur estimé.

En 2010, Gazifère prévoyait des revenus de distribution pour le secteur industriel (ferme et interruptible) de 1,331 M$, dont 357 000 $ pour l'interruptible. En considérant que la proportion des revenus prévus pour la clientèle ferme pour les clients autres que pâtes et papiers est quelque peu supérieure à leur proportion des volumes, nous l'estimons à 35 %[9]. La part des revenus prévus pour le secteur des pâtes et papiers en service ferme serait alors de 633 000 $. Les revenus totaux prévus pour le secteur des pâtes et papiers seraient alors d'environ 990 000 $. Les revenus de distribution totaux de Gazifère pour cette même année (2010) sont prévus être de 22,198 $. Ainsi, la part des revenus de distribution de Gazifère qui découle du secteur des pâtes et papiers est estimée à environ 4,5 %. En considérant l'ensemble des revenus industriels, Gazifère retire 6 % de ses revenus des clients industriels.

Ainsi, comparativement aux données offertes par Mme McShane pour ATCO et Enbridge, nous ne voyons pas de situation de dépendance significativement plus importante envers le secteur industriel chez Gazifère que chez ces autres entreprises[10]. À titre comparatif, le secteur des tarifs D4 et D5 chez Gaz Métro, représentant les clients grands consommateurs (ce qui inclut certains consommateurs autres qu'industriels, mais pour des revenus et des volumes très limité), représente environ 13 % à 15 %.

[9] En 2009, ils représentaient 26 % des revenus. Comme ils représentent des volumes plus petits, ils ont nécessairement des tarifs plus dispendieux, de là notre écart entre la part de volume et la part alloué en revenu.
[10] GI-31, document 2, page 22.

3.2 La clientèle résidentielle et commerciale

Selon Mme McShane, certains éléments militent pour indiquer que les risques sont plus importants chez Gazifère que chez les autres sociétés de distribution de gaz naturel en Amérique du nord en ce qui concerne le futur de la clientèle commerciale et résidentielle. Principalement, les arguments avancés sont que l'électricité est un compétiteur plus important que chez la plupart des autres distributeurs, que les pertes de volumes par clients compromettent le futur de l'entreprise et que les politiques québécoises faisant la promotion d'une réduction des émissions de CO_2 désavantagent les distributeurs gaziers comparativement à l'électricité. Nous traiterons de ces trois arguments dans les passages suivants.

3.2.1 La compétition de l'électricité

D'un point de vue général, on ne peut aller à l'encontre de la prétention que les prix de l'électricité au Québec sont moindres que dans biens des régions au Canada. Telle est la réalité québécoise et qui perdure depuis très longtemps maintenant. Cependant, les choses ont bien changé entre 1999 et 2010. En effet, on se souviendra qu'en 1999, on était au Québec dans une situation de gel tarifaire, qui a perduré jusqu'en 2004. Suite à l'évaluation du premier dossier tarifaire par la Régie de l'énergie, des hausses tarifaires en électricité ont été régulièrement décrétées comme le démontre le tableau 5.

Tableau 5

Hausse des tarifs de HQD depuis 2003

Date effective	Pourcentage	Base 100
01/2004	3,00%	103,0
04/2004	1,41%	104,5
04/2005	1,20%	105,7
04/2006	5,33%	111,3
04/2007	1,90%	113,5
04/2008	2,90%	116,7
04/2009	1,22%	118,2
04/2010	0,35%	118,6

L'autre élément qui a changé est l'approche commerciale d'Hydro-Québec. En effet, en 1999, Mme McShane indiquait que l'approche commerciale d'Hydro-Québec était agressive :

> "Competition form Hydro-Quebec is intensifying, particularly in the residential and commercial market. To illustrate, in the residential market, Hydro-Quebec is aggressively targeting the new construction market throughout the province through the homebuilders' association (APCHQ) which provide financial support for promoting Hydro-Quebec's new all-electric marketing program called "Nouveau Confort".[11]"

Le 25 février 2010, c'est un tout autre son de cloche qui est donné. Un article dans « le Droit » traite de la forte pénétration de Gazifère dans le marché des maisons neuves et les commentaires du dirigeant de l'APCHQ sont loin des propos de 1999 :

> « L'absence à peu près totale d'Hydro-Québec dans les nouveaux projets domiciliaires en étonne plusieurs. « Je ne comprends par pourquoi Hydro-Québec ne fait pas plus d'efforts dans la région. Ça fait longtemps que je me pose cette question. C'est pourtant un bon marché. » commente Benoît Mottar, directeur général de la section outaouaise de l'Assemblée provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ).[12] »

On remarque à ces deux passages que la situation a véritablement évolué positivement pour Gazifère entre 1999 et 2010. Cela s'explique par l'approche plus diversifiée d'Hydro-Québec. En effet, durant longtemps, l'objectif d'Hydro-Québec était de répondre à la demande québécoise et même à remplacer les autres énergies dans un objectif d'indépendance énergétique. Or, malgré les objectifs environnementaux d'abaisser les émissions de gaz à effet de serre, Hydro-Québec s'attaque aujourd'hui à un marché plus large, en cherchant à prendre une part relativement importante dans les exportations d'électricité vers les réseaux voisins.

Ce nouvel objectif lié avec d'autres enjeux fait en sorte qu'Hydro-Québec laisse passablement la place aux distributeurs gaziers pour prendre une part plus importante dans la chauffe domestique. Cela se voit également dans la progression des parts de marché de Gaz Métro dans la grande région métropolitaine de Montréal, lesquelles sont passées d'un niveau de 3 % à 26 % entre 1999 et 2010. Pour sa part, Gazifère continue de prendre une part de marché encore plus importante que Gaz Métro. En effet, toujours selon cet article du Droit, Gazifère branche à son réseau 95 % des maisons neuves dans la région de Gatineau. Au total, ce serait un minimum de 35 à 40 % des résidences de Gatineau qui seraient chauffées au gaz naturel, comparativement à 10 % dans la région de Montréal.

---

[11] Opinion on Fair Rate of Return by Kathleen C. McShane, July 1998.

[12] Voir article : http://www.cyberpresse.ca/le-droit/habitation/en-vedette/201002/25/01-4255295-gatineau-95-des-maisons-neuves-chauffees-au-gaz-naturel.php

On remarque que la part de marché de Gazifère est relativement importante dans son marché, bien qu'inférieure aux grands distributeurs gaziers canadiens autres que Gaz Métro. Cependant, l'élément le plus important en mode prospectif, c'est sa capacité d'augmenter ses parts de marché dans le temps. Avec un niveau de branchements dans la nouvelle construction aussi élevé (95 %), Gazifère se compare très bien avec les autres grands distributeurs gaziers auxquels Mme McShane fait référence.[13]

Enfin, d'un point de vue prospectif, il semble bien que la croissance des tarifs l'électricité se poursuivra au cours des prochaines années. D'une part, le réseau de distribution et de transport d'Hydro-Québec nécessitera des investissements importants en entretien et en pérennité, ce qui aura inévitablement des effets tarifaires à la hausse (augmentation à la base tarifaire sans ajout de revenus). D'autre part, les coûts associés aux approvisionnements en électricité continueront de croître, que ce soit par les nouveaux approvisionnements post patrimoniaux ou via l'approvisionnement patrimonial, dont le tarif sera dégelé à compter de 2014.

3.2.1.1 La situation concurrentielle

Un élément important à évaluer est l'écart de prix entre l'électricité et le gaz naturel. Gazifère a fourni certaines informations à ce chapitre pour deux types de clients, soit le consommateur résidentiel et le consommateur commercial. Il appert que le secteur commercial a un avantage comparatif de l'ordre de 10 % supérieur à la situation concurrentielle du secteur résidentiel. Cet élément est compréhensible, compte tenu de la structure tarifaire d'Hydro-Québec. En effet, cette classe supporte une surcharge d'interfinancement pouvant aller jusqu'à 30 % sur le coût complet du service d'électricité, alors qu'au niveau du gaz naturel, seule la portion distribution du coût total du client peut comporter un certain niveau d'interfinancement.

Par ailleurs, la situation compétitive du secteur résidentiel en 2009-2010 (22 % à 27 %) se rapproche davantage de la situation de 1999 (avantage 37 % pour le gaz naturel) que durant la période 2001-2008. Cette situation s'explique en grande partie par le changement de paradigme au niveau du prix du gaz naturel. En effet, après une période de crainte de pénurie provenant de la réduction de la productivité des sources gazières traditionnelles, on se retrouve dans une situation d'offre importante et suffisante

[13] GI-31, document 2, page 12.

pour les besoins de l'Amérique du Nord avec l'arrivée commerciale du gaz de schiste. Ainsi, exit la construction des ports méthaniers dédiés à l'importation et à l'internationalisation du prix du gaz naturel nord américain et retour à une situation plutôt basée sur des prix régionaux.

Lors d'une présentation récente, Mme Patricia Mohr[14], de Scotia Group, indiquait que pour les années 2010 et 2011, le prix du gaz naturel devrait être de l'ordre de 5,25 $ par MMbtu. Cette estimation prend son essence notamment sur le fait que :

> "Scotia Waterous estimates indicate that the natural gas price required to cover break-even costs (operating, F&D costs and royalties/taxes as well as a 10% return on total capital employed, but excluding land costs) is only US$3.19-4.45 per mmbtu for the U.S. Marcellus, Haynesville, Barnett, Eagle Ford and Fayetteville shales. [15]"

Mais plus important encore, Mme Mohr indiquait que la grande différence avec le gaz de schiste et le gaz traditionnel est sa rapidité de mise en production :

> "While prices are expected to average somewhat higher in 2010, with 'industrial' demand recovering with better economic conditions & manufacturing activity and ongoing strength in power demand, the lower cost curve for the industry suggests only a modest rally (barring extraordinarily hot summer temperatures) and lower average natural gas prices in the next several years. Horizontal drilling allows a more rapid response to higher prices than conventional drilling – a factor also likely to check prices.[16]"

Ainsi, la volatilité des prix du gaz naturel ne disparaîtra pas totalement. Cependant, les prochaines années devraient nous offrir des conditions où le gaz naturel demeurera concurrentiel et où des niveaux de volatilité tels que l'on a connu dans la période 2000-2008 devraient être rarissimes (si de tel cas surviennent, ils devraient survenir en raison d'événements climatiques majeurs, comme l'ouragan Katrina en 2005).

Ainsi, au niveau de l'aspect compétitif, le gaz naturel devrait demeurer concurrentiel dans les marchés de croissance de Gazifère (résidentiel et commercial) au cours des prochaines années.

3.2.1.2 L'efficacité énergétique et la lutte aux changements climatiques

Mme McShane considère que l'approche de lutte contre les changements climatiques est un élément de risque additionnel pour Gazifère. Nous considérons que cet élément, s'il existe pour Gazifère, existe également pour tous les autres distributeurs canadiens. En effet, bien que les politiques peuvent être

[14] Mme Mohr est Vice-Présidente, Economics & Commodity Market Specialist; The Scotiabank Group, Toronto
[15] http://www.igua.ca/2010_springseminar/LUNCHEON%20SPEAKER%20Patricia%20Mohr%20Commodity%20Prices%20SCOTIABANK.pdf
[16] http://www.igua.ca/2010_springseminar/LUNCHEON%20SPEAKER%20Patricia%20Mohr%20Commodity%20Prices%20SCOTIABANK.pdf

jugées plus ou moins agressives dans chacune des provinces, elles ont toutes pour objectif de s'attaquer aux problèmes du changement climatique.[17] À court terme, ces différences peuvent être plus ou moins importantes, mais à plus long terme, celles-ci auront tendance à s'amenuiser. D'ailleurs, plusieurs états américains et provinces canadiennes parlent de bourses du carbone ou encore de taxe sur le carbone. Le Québec ne fait pas bande à part, bien qu'il puisse être perçu comme un précurseur au Canada. Ainsi, nous considérons que la lutte contre les changements climatiques n'a pas d'impact additionnel sur le risque d'affaires de Gazifère comparativement aux autres distributeurs canadiens sur l'horizon à long terme.

Enfin, nous devons préciser que l'électricité n'est aucunement mise à profit dans la lutte contre les changements climatiques au Québec eu égard au déplacement de la chauffe du gaz naturel vers l'électricité. À notre connaissance, il existe aucun programme visant cet objectif, que ce soit de la part d'Hydro-Québec ou de l'Agence de l'efficacité énergétique. Il existe par contre certains programmes ou options pour remplacer du gaz naturel via des sources d'énergie vertes comme la biomasse. Cependant, aucun programme générique ne vise à cet égard les secteurs résidentiel et commercial. Seule la géothermie pourrait être considérée représenter une offre pour passer du gaz naturel à cette énergie verte. Ce secteur, qui est encore embryonnaire, devrait par ailleurs avoir le même effet chez Gazifère que partout chez les autres distributeurs canadiens. En effet, le problème de la géothermie est le coût initial élevé de cette technologie. Lorsque ce prix sera davantage compétitif, elle le sera dans toutes les provinces et pour tous les distributeurs gaziers.

3.3 La réduction des volumes par client

À ce sujet, Mme McShane offre une analyse en deux temps. Tout d'abord, elle indique que la baisse de volumes par client aura, à long terme, un effet sur la compétitivité du gaz naturel. À une réponse à une de nos demandes, elle explique plus longuement son point de vue :

> "The point was simply that, despite the high growth in customers, the decline in per customer usage resulted in significantly lower growth in deliveries relative to customer growth. With a continued decline in usage and a trend to more typical customer growth rates, Gazifère could reasonably be expected to experience a decline in total sales."[18]

[17] Voir notamment : http://www.livesmartbc.ca/attachments/highlights.pdf pour la Colombie-Britannique, http://environment.alberta.ca/0918.html pour l'Alberta et http://www.ene.gov.on.ca/en/air/climatechange/ourplan.php pour l'Ontario.

[18] GI-31, document 2, page 7.

En fait, peu importe le point que comptait faire Mme McShane sur ce sujet, notre interprétation est à l'effet que la baisse de volumes par client dans les secteurs résidentiel et commercial est une bonne chose pour l'aspect compétitif du gaz naturel dans la franchise de Gazifère.

Les raisons qui expliquent la baisse de volumes par consommateur découlent notamment de mesures d'efficacité énergétique, telle qu'une amélioration de l'isolation des résidences. Par contre, nombre de ces améliorations proviennent du rehaussement de l'efficacité des équipements. Ainsi, le passage d'un équipement avec une efficacité inférieure à 80 % vers un équipement ayant une efficacité de 90% ou même 94 % offre au client le même niveau de service pour une consommation moindre. Cette baisse de consommation a pour effet de réduire la facture du client au total. Dans cette situation, même s'il y a une hausse réelle du coût par mètre cube (provenant de la hausse de la portion de distribution du tarif), le client se retrouve avec une baisse de facture totale.

Cette analyse ne vaut pas uniquement pour un équipement ancien remplacé par un neuf à haute efficacité. Il compte également pour une résidence neuve lorsque comparée à l'électricité. En effet, l'efficacité de l'électricité à la chauffe est de 100 % pour l'électricité. Le rehaussement de l'efficacité des équipements au gaz naturel au cours des années 2000 aura eu pour effet d'améliorer la situation concurrentielle du gaz naturel face à l'électricité sur ce seul élément, toutes choses étant égales par ailleurs.

Il est d'ailleurs à noter que le rapport IndEco en arrivait à la même conclusion que celle citée précédemment sur les avantages d'une baisse de volumes pour le client :

> « Achieving declines in the average use of gas per customer is not, per se, a problem. From a customer perspective, declining average use means that customers are using natural gas more wisely and saving on their gas bills. From a utility perspective, declining average use contributes to customer retention. For utilities with DSM, their DSM programs further help their customers to achieve wiser use."[19]

Enfin, dans le cas de Gazifère, un autre élément à prendre en considération est l'avantage tarifaire que procure la croissance du nombre de clients sans hausse des volumes totaux. En effet, la majorité des

[19] R-3690-2009, Gaz Métro-7, document 11.5, rapport IndEco, page 26.

coûts de distribution de Gazifère sont fixes[20]. De manière plus particulière, Gazifère se doit d'investir massivement pour se brancher au réseau ontarien via des traverses fluviales. Or, lorsqu'elle branche davantage de clients sur les mêmes coûts de traversée, elle réalise des économies d'échelle importantes qui permettent de réduire ses tarifs, toutes choses étant égales par ailleurs. D'ailleurs, dans la phase 1 du présent dossier, nous avons fait la preuve de la baisse plus rapide du coût des immobilisations par client pour les conduites principales par rapport aux autres immobilisations, comme le démontre le tableau 6.

Tableau 6

Portion des conduites principales sur les immobilisations					
	2006	2007	2008	2009	
	Valeur nette réglementée	Valeur nette réglementée	Valeur nette réglementée	Valeur nette réglementée	
Conduites principales	34 713 954	35 476 237	36 304 982	36 762 214	
Contributions	-51 543	-48 796	-46 048	-43 301	
Total conduites principales	34 662 411	35 427 441	36 258 934	36 718 913	
Total des immo moins contributions	62 691 646	64 564 088	65 995 273	72 575 835	
CIS				5 375 631	**Réduction des immobilisations par client**
Total -CIS				67 200 204	
Nombre de clients	31 269	32 562	33 889	35 057	
Proportion de la conduite principale par client	***1 109***	***1 088***	***1 070***	***1 047***	**6%**
Proportion du reste des immobilisations par client	***896***	***895***	***877***	***869***	**3%**

On remarque donc que le coût par client en conduites principales est passé de 1109 $ en 2006 à 1047 $ en 2009, une baisse de coût de plus de 5 % en quatre ans. Il y a donc de véritables coûts évités pour la clientèle à être plus nombreux sur le réseau et à consommer autant pour le même niveau de satisfaction des besoins.

Ainsi, tout cela pris en compte, il nous apparaît que la baisse de volumes par client ne peut être un élément négatif au point de vue compétitif pour Gazifère et se veut plutôt un gain au point de vue de la compétitivité avec les autres sources d'énergies.

4. Le risque associé à la petite taille de la franchise

Dans sa preuve, Mme McShane indique que les petites entreprises sont plus concentrées au point de vue de leurs immobilisations, au niveau géographique et économique[21]. Nous croyons que cela peut,

[20] À titre d'exemple, Gaz Métro considère ses coûts fixes entre 84 % et 96 % selon la classe tarifaire pour 2007/2008.
[21] Preuve de Kathleen C. McShane, page 24.

dans certains cas être vrai. Cependant, cela n'est pas un automatisme. En effet, il faut plutôt faire l'analyse plus approfondie de la qualité de la franchise avant d'affirmer que parce que la franchise est petite, elle est plus risquée.

Nous avons cherché à comprendre sur quoi s'était basée Mme McShane pour soutenir cette opinion. Le premier élément d'analyse qu'elle propose est :

> "Of those (discutant de petits distributeurs), to Ms. McShane's knowledge, Gazifère is the only utility other than PNG-West which has had relatively high exposure to either a single industry and/or a relatively small number of large industrial customers and has experienced the loss of such a high percentage of those volumes."[22]

Nous avons démontré que la clientèle industrielle représente environ 6 % des revenus totaux de Gazifère, ce qui est similaire à la situation de Pacific Northern West :

> "The Western system has three large industrial customers: West Fraser Mills Ltd., Rio Tinto Alcan and B.C. Hydro and Power Authority. In 2007, these three customers accounted for approximately 29 percent of total gas deliveries and 6 percent of the Company's operating revenues.[23]" (nos soulignés)

Quant à Pacific Northern N.E., il semble que ce soit de l'ordre de 14 %[24]. Ces deux exemples démontrent que Gazifère n'est pas dans une situation hors norme, bien au contraire. Elle se veut à cet égard, en meilleure situation que Gaz Métro.

Nous avons par la suite discuté de la nature de chaque distributeur, à savoir si des éléments tels que la qualité de la franchise avait un impact sur l'appréciation du risque. Selon Mme McShane, cela peut effectivement avoir un impact, mais au bout du compte, selon elle, la perte d'un client aura toujours plus d'effet chez un petit distributeur que chez un plus grand[25].

Bien que théoriquement vrai, le problème pour un petit ou un grand distributeur, n'est pas de perdre un client, mais bien un grand groupe de clients, surtout lorsque vous avez une franchise qui a développée surtout une clientèle résidentielle et commerciale.

---

[22] GI-31, document 2, page 1 et 2.
[23] http://www.png.ca/company_operations.cfm
[24] http://www.png.ca/pdf/Fort%20St.%20John-Dawson%20Creek%202010%20Rev%20Req%20App.pdf, voir Tab rates page 10 : calcul : (219 558+693 941+140469+308 751+65 640)/10 022 367.
[25] GI-31, document 2, page 2.

Il y aura toujours des pertes marginales de clients pour différentes raisons, pertes chez Gazifère qui sont limitées à une centaine de clients annuellement. Ces pertes ne sont pas dommageables pour le distributeur puisque insuffisantes. Ce qui pourrait être dommageable, c'est l'effet de masse. Or, l'effet de masse sera aussi important chez un petit ou un grand distributeur. En effet, si un tel effet doit se présenter, il viendra nécessairement d'un changement de paradigme économique et/ou énergétique (par exemple la mise au point d'une technologie permettant l'utilisation de la géothermie à peu de frais). En ce cas, peu importe la nature du distributeur, il sera autant à risque. Nous rejetons donc cet argument dans le cas de Gazifère[26].

Enfin, nous avons déjà indiqué dans les sections précédentes (sections 1 et 3) la qualité supérieure de la franchise de Gazifère et la relation intime entre l'économie de la région et la fonction publique. Pour tous ces éléments précédemment cités, nous considérons que Gazifère n'est pas une entreprise plus à risque en raison du fait qu'elle soit plus petite que les grands distributeurs gaziers canadiens.

5. Conclusion sur le risque à long terme

L'examen approfondi de la franchise de Gazifère nous amène à conclure que l'entreprise est dans une excellente situation. Bercée par une situation économique supérieure à la moyenne canadienne et québécoise, la Ville de Gatineau est constituée d'un cœur économique basé sur une économie de services et guidé par le secteur de la fonction publique.

Le développement de l'entreprise a pris un virage important au cours des dernières années, où les secteur résidentiel et commercial ont pris une place plus importante et dont la pénétration de la nouvelle construction résidentielle avoisine les 95 %, un taux similaire à ce que l'on retrouve chez les autres grands distributeurs gaziers canadiens à l'exception de Gaz Métro.

L'électricité reste une ressource plus compétitive au Québec qu'ailleurs au Canada. Malgré cela, non seulement Gazifère a-t-elle réussi à prendre une part de marché très importante dans la nouvelle construction, mais l'absence d'efforts de marketing de la part d'Hydro-Québec laisse le marché ouvert pour le chauffage au gaz naturel. De plus, le changement de paradigme quant au prix du gaz naturel avec l'avènement de la production des gaz de schistes fait en sorte que, malgré les prix plus compétitifs

[26] Un tel argument aurait pu être valable dans le cas d'une très forte dépendance envers un petit nombre de clients, comme des clients industriels. Comme nous l'avons démontré, une telle situation n'est pas présente chez Gazifère.

de l’électricité, l’utilisation du gaz naturel est moins dispendieuse que l’électricité pour tous les types de consommateurs.

Enfin, de manière prospective, la dépendance de Gazifère envers le secteur des pâtes et papiers est très limitée, soit de seulement 4,6 % et de 6 % pour l’ensemble du secteur industriel. Gazifère n’est pas une entreprise qui est plus risquée en raison de sa petite taille ou de sa dépendance envers un seul secteur d’activité.

Pour conclure, nous sommes d’avis que Gazifère se compare avantageusement à Gaz Métro et qu’elle représente davantage les caractéristiques des autres grands distributeurs gaziers canadiens.

Annexe 1

Curriculum Vitae
de
Jean-Benoit Trahan

Jean-Benoit Trahan

120 rue Guy
St-Jean-sur-Richelieu, Québec
J2X 4W4

Tel. maison : (450) 347-5590
Tel. cell. : (514) 887-0395

Courriel : jb.trahan@videotron.ca

ÉDUCATION

2005-2008

MBA, pour cadre en exercice
Université de Sherbrooke
Longueuil, Québec

Obtenu

1998-1999

Aménagement du territoire et développement régional
Université Laval
Québec, Québec

Scolarité de maîtrise

1992-1995

Baccalauréat spécialisé en économique
Université de Sherbrooke
Sherbrooke, Québec

Obtenu

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2000 à aujourd'hui

Président Eneconsult Inc. St-Jean-sur-Richelieu, Québec	M. Trahan agit à titre de président et d'analyste principal pour la firme Eneconsult inc. qu'il a fondée en 2000. Cette firme concentre ses activités sur la réglementation économique. À ce titre, l'entreprise a développé ses activités tant au Québec qu'à l'étranger dans le domaine de la formation, de la pratique et de la consultation.

FORMATION ET ENSEIGNEMENT

- Chargé de cours, Université de Sherbrooke (été 2006)
  - Environnement externe de l'entreprise

- Formation d'une semaine sur la réglementation économique et la privatisation des opérateurs électriques au Bénin (2003)
  - Consiste à présenter la réglementation économique dans le domaine de l'électricité à différents groupes représentants la société civile

- Conférence sur le rôle de la réglementation économique, Niger (2003)
  - Consiste à présenter la réglementation économique multisectorielle aux différents groupes représentants la société civile

- Co-organisateur et/ou formateur pour des sessions de formation en coopération avec le Centre d'étude en réglementation économique et financière de l'Université de Sherbrooke (CEREF) et de l'Institut en environnement et énergie des pays francophone (IEPF).
  - Ces formations sont offertes à des cadres en exercice qui proviennent de différents pays de la francophonie (des cadres de plus de 20 pays y ont pris part)
  - Sessions tenues annuellement au Québec depuis 2000
  - Une session plus spécialisée sur la tarification a été tenue au Togo (2003).

- Publication d'un chapitre dans un collectif de colloques de l'IEPF : La réglementation économique et financière des industries de réseau; Collection Actes, Les publications de l'IEPF, 2005.

Consultation à l'internationale

Pétrole, électricité, télécommunications et transport

- Représentant du Ministère des Mines, de l'Énergie, de l'Eau du Mali dans la mise en œuvre d'un modèle réglementaire économico-financier (2003-2004)
    - Créer, en relation avec le consultant du régulateur et le distributeur d'eau et d'électricité un modèle économique et financier informatisé

- Participation à un atelier sur la revue des formules tarifaires du distributeur d'électricité et de l'eau du Mali (2002)
    - Participation aux ateliers publics qui regroupaient les instances du pays, la société civile et le distributeur d'eau et d'électricité et présentation d'une allocution

- Aide à la mise en place de régulateurs multisectoriels : Mauritanie (2001-2002) et Niger (2003-2004)
    - Conseils sur les Lois et sur les procédures réglementaires
    - Production d'organigrammes et descriptions de tâches du personnel
    - Participation à la sélection des employés
    - Formation du personnel sur place
    - Soutien au personnel dans les travaux réglementaires

Réglementation du secteur de l'énergie au Québec et au Canada

GAZ NATUREL, ÉLECTRICITÉ ET PÉTROLE

GROUPES D'INTÉRÊTS REPRÉSENTÉS DEPUIS 2000

1. Association des consommateurs industriels de gaz naturel (ACIG)
2. Association des consommateurs industriels d'électricité (AQCIE)/Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ)
3. Association des Industries de produits verriers et de fenestration du Québec (AIPVFQ)
4. Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ)
5. Association des stations de ski du Québec (ASSQ)
6. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)
7. Union des municipalités du Québec (UMQ)

DISTRIBUTEURS RÉGLEMENTÉS

Hydro-Québec Distribution
TransÉnergie
TQM

Gaz Métro
Gazifère inc.

NATURE DES DOSSIERS

- Dossiers tarifaires
- Plans d'approvisionnements en énergie
- Mécanismes incitatifs et financiers
- Programmes commerciaux et efficacité énergétique
- Conditions de fourniture
- Stratégie tarifaire
- Taux de rendement/risque de l'entreprise réglementée

Autres travaux, 2007 à aujourd'hui

AQME (Association Québécoise de maîtrise de l'énergie) 2007

- Recherche et analyse, secteur énergie réglementée et biomasse-bois.

1994 à 2000, à titre d'analyste

Régie de l'énergie
et Régie du gaz naturel
Montréal, Québec

1998-2000
1996-97 et
1994-1995 (stages)

Réglementation Économique
Pétrole, gaz naturel et électricité

- Agir à titre d'analyste et de conseiller auprès des régisseurs.

Annexe 2

Portion des conduites principales sur les immobilisations												
	2006			2007			2008			2009		
	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée	Immobilisations réglementées	Amortissement cumulé	Valeur nette réglementée
Conduites principales	51 110 821	16 396 867	34 713 954	53 282 870	17 806 633	35 476 237	55 436 804	19 131 822	36 304 982	57 352 958	20 590 744	36 762 214
Contributions	-3 436 509	-3 384 966	-51 543	-3 436 509	-3 387 713	-48 796	-3 436 509	-3 390 461	-46 048	-3 436 509	-3 393 208	-43 301
Total conduites principales	47 674 312	13 011 901	34 662 411	49 846 361	14 418 920	35 427 441	52 000 295	15 741 361	36 258 934	53 916 449	17 197 536	36 718 913
Total des immo.	89 237 848	26 546 202	62 691 646	93 920 407	29 356 319	64 564 088	98 367 403	32 372 130	65 995 273	108 327 874	35 752 039	72 575 835
CIS										5 691 681	316 050	5 375 631
Total -CIS										102 636 193	35 435 989	67 200 204
% des conduites principales sur les immobilisations totales	**53,42%**	**49,02%**	**55,29%**	**53,07%**	**49,12%**	**54,87%**	**52,86%**	**48,63%**	**54,94%**	**52,53%**	**48,53%**	**54,64%**

Note (1): Le projet CIS est un projet de plus de 450 000 $. Il est donc traité comme exogène, n'affectant pas les résultats du mécanisme incitatif.

HBdocs - 8553094v1