RÉPONSE DE GAZIFÈRE INC. À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA DEMANDE D'AUTORISATION DE GAZIFÈRE INC. (GAZIFÈRE) POUR PROCÉDER À UN PROJET D'EXTENSION DE SON RÉSEAU ET POUR RACCORDER L'USINE FORTRESS CELLULOSE SPÉCIALISÉE DE THURSO (PROJET THURSO)

1. Référence : Pièce B-0005, GI-1, document 1, page 6.

Préambule :

Aux lignes 6 à 10 de la référence, Gazifère indique que :

« *Considérant l'ampleur du projet, Gazifère a conclu une entente avec la compagnie Fortress Specialty Cellulose Inc. qui exploite l'usine Fortress (« l'Entente »). Puisque le client désirait éviter le paiement d'une contribution financière avant le début des travaux, il a privilégié l'option d'être desservi en vertu du tarif 1 (service général) jusqu'à ce que la valeur actuelle nette du projet se chiffre à zéro.* »

La Régie aimerait s'assurer que Fortress Specialty Cellulose Inc. (Fortress) ne représentait pas un risque financier inhabituel.

Demandes :

1.1 Veuillez déposer la classification des niveaux de risque que Gazifère a établi aux fins de sa gestion des risques dans le cadre d'entente de raccordement de nouveaux clients.

Réponse 1.1 :

Gazifère n'utilise pas de classification de niveaux de risque dans le cadre d'entente de raccordement de nouveaux clients. Cependant, Gazifère se réfère à ses *Conditions de service et Tarif* pour mitiger le risque lorsqu'elle raccorde un nouveau client. À cet égard, tel que stipulé au chapitre 8 (chapitre du Dépôt) de ses *Conditions de service et Tarif*, Gazifère peut exiger un dépôt au moment de la demande de service d'un client à usages autres que domestique (article 8.1.2.1). Conséquemment, Gazifère n'effectue pas d'évaluation de crédit lorsqu'elle raccorde un nouveau client, elle exige généralement un dépôt. Le dépôt n'excède pas la somme des montants des deux factures consécutives les plus élevées au cours d'une période de 12 mois (article 8.2.2). Le dépôt est retourné au client après 36 mois consécutifs, si le client n'a pas fait défaut de paiement pendant cette période (article 8.4). Dans le cas d'un client en service-T, en plus du montant établi à l'article 8.2.2, Gazifère exige un dépôt additionnel (article 8.2.3). Ce dépôt est conservé par Gazifère aussi longtemps que le client demeure en service-T (article 8.4).

Pour ce qui est de Fortress, dans le but de réduire les risques de non-paiement des factures de gaz naturel, au lieu d'exiger un dépôt en vertu de l'article 8.2.2, Gazifère et le client se sont entendus sur une méthode de paiement qui protège davantage les autres clients. En

effet, Gazifère et Fortress ont convenu verbalement que le client procèderait au paiement de ces factures de gaz naturel par voie électronique de la façon suivante. Le client paiera chaque semaine, au préalable (soit avant sa consommation) 1⁄52 de la valeur de sa consommation de gaz naturel estimée pour l'année. Le volume annuel est estimé à 12 000 000 m^3 et sera facturé au tarif 1. Gazifère n'anticipe aucune variation mensuelle marquée de la consommation de gaz naturel par Fortress. Conséquemment, une répartition de la facture annuelle estimée sur 52 versements égaux s'avère être une méthode appropriée. Il est également à noter qu'au premier versement de chaque mois, un ajustement à la hausse ou à la baisse sera inclus au montant à verser par le client afin de tenir compte de l'écart entre la facture estimée pour le mois précédent et la facture réelle de cette même période. L'ajustement trimestriel du prix de la fourniture du gaz naturel et du prix de transport sera également considéré. L'entente à cet égard sera signée avec le client dans les prochaines semaines, avant le début des travaux. Cette entente permet à Gazifère de réduire les risques associés au non-paiement du gaz naturel consommé par le client.

L'article 8.4 des *Conditions de service et Tarif* réduit les risques associés au non-paiement des factures de gaz naturel pour 36 mois. L'entente entre Gazifère et Fortress protège la clientèle au-delà de cette période puisque la période contractuelle de cette entente sera établie à 8 ans et 3 mois.

1.2 Veuillez expliquer à partir de quel niveau de risque, le cas échéant, Gazifère exige des garanties ou impose des clauses limitant son risque dans les contrats. Veuillez expliquer également les types de garanties demandées et les clauses exigées.

Réponse 1.2 :

D'abord, tel que mentionné en réponse à la question 1.1 ci-dessus, Gazifère n'effectue pas d'évaluation de crédit. Elle n'établit donc pas de niveau de risque associé aux nouvelles demandes de service. De façon générale, pour toutes demandes de service à autres usages (article 8.1.2), Gazifère exige un dépôt.

Le client peut satisfaire l'exigence de dépôt par le versement d'un montant en argent ou en fournissant une autre garantie équivalente (ex : garantie bancaire), selon l'article 8.1 des *Conditions de service et Tarif*.

Dans le cas de Fortress, Gazifère a développé en collaboration avec le client, une entente qui permet de réduire le niveau de risque associé au non-paiement des factures de gaz naturel. La réponse à la question 1.1 présente les termes de cette entente.

D'autre part, dans le cadre de l'Entente retrouvée à la pièce GI-1, document 1.3, Gazifère a prévu des clauses dans l'éventualité où les coûts du projet seraient supérieurs et/ou les volumes seraient inférieurs aux prévisions. Cette entente permet donc d'assurer la rentabilité du projet dans une période maximale de 8 ans et 3 mois. L'inclusion de telles

clauses ne découle pas d'une classification de niveau de risque mais plutôt de l'expérience passée de Gazifère avec un client similaire (voir réponse à la question 2.1).

1.3 Veuillez indiquer la cote de Fortress établie par les agences de cotation de crédit.

Réponse 1.3 :

Fortress n'a pas de cote de crédit officielle.

1.4 Veuillez expliquer si Gazifère a tenu compte, dans son analyse de risque, de la cote de crédit de Fortress. Dans l'affirmative, veuillez expliquer comment et dans la négative, veuillez expliquer pourquoi.

Réponse 1.4 :

Avant le dépôt du présent dossier, Gazifère n'a pas tenté d'obtenir une cote de crédit de Fortress. Elle n'a donc pas tenu compte de cette information dans l'élaboration des ententes négociées avec Fortress.

Gazifère a élaboré des ententes (entente sur la méthode de paiement des factures de gaz naturel et Entente retrouvée à la pièce GI-1, document 1.3) avec le client dans le but ultime de réduire ses risques quant au non-paiement des factures de gaz naturel et aux investissements qu'elle effectuera pour raccorder ce client. À cet égard, Gazifère tient à préciser que l'Entente retrouvée à la pièce GI-1, document 1.3 prévoit la possibilité pour Gazifère d'exiger une contribution financière ainsi que les modalités afférentes au paiement de celle-ci si les volumes réels consommés par le client sont moindres que prévus et les coûts réels du projet sont supérieurs aux montants prévus, le tout dans le but d'atteindre le seuil de rentabilité du projet au plus tard dans 8 ans et 3 mois. Des clauses similaires avaient été incluses dans le contrat signé avec les Industries James Maclaren en 1996 (voir réponse à la question 2.1).

Également, pour juger du risque associé à ce projet d'extension, Gazifère s'est intéressée aux récents investissements de l'entreprise. Depuis octobre 2010, l'entreprise a investi :

- **100 000 000 $ pour la modernisation de l'usine et le passage du procédé de fabrication de pâte Kraft à la pâte à dissoudre;**
- **120 000 000 $ pour la fabrication du plan de cogénération;**

De plus, les investissements qui seront réalisés pour la conversion de l'usine de l'huile lourde vers le gaz naturel s'établissent à 1 200 000 $.

De l'avis de Gazifère, ces investissements constituaient un gage de la solidité financière de l'entreprise, d'autant plus qu'avec la venue du gaz naturel, Fortress réalisera d'importantes économies.

Gazifère a également tenu compte du fait que Fortress vient de conclure une entente d'approvisionnement en énergie électrique avec Hydro-Québec, pour une période de 15 ans, qui lui permet une diversification de ses revenus et contribue donc à assurer la durabilité et la stabilité financière de l'usine.

Suite à la question 1.3 de la Régie, Gazifère note que Fortress n'a pas de cote de crédit officielle. Toutefois, une analyse financière de la société mère de Fortress (Fortress Paper Ltd) permet de révéler que :

Fortress Paper Ltd reported 2013 first quarter EBITDA loss of $2.6M and net loss of $12.4M. Among the loss, $10.5M EBITDA was contributed by a recently discontinued specialty papers segment; however, the dissolving pulp segment also generated EBITDA losses of $8.7M.

Après avoir obtenu cette information, Gazifère a demandé une lettre de crédit du client afin de protéger ses investissements en capital. Fortress a refusé de fournir une telle lettre et n'a fourni aucune forme de garantie financière. Fortress a toutefois envoyé une lettre dont copie se retrouve à la pièce GI-2, document 2.1.

2. Référence : Pièce B-0025.

Préambule :

À la page 3 de la référence, Gazifère indique que :

« *En vertu de ses Conditions de service et Tarif, Gazifère doit informer ses clients de leur droit de bénéficier du tarif de distribution le plus avantageux*[10]*. Or, c'est précisément ce que Gazifère a fait dans le présent dossier. Fortress Specialty Cellulose Inc. (« Fortress ») a été informée que le tarif le plus avantageux auquel elle avait droit était le tarif 5. Cependant, puisqu'elle ne souhaitait pas verser une contribution financière avant le début des travaux, la cliente a été informée qu'elle devrait alors être desservie en vertu du tarif 1 (service général) afin de permettre à Gazifère de rentabiliser le projet selon les conditions approuvées par la Régie. Sous ce dernier tarif, la rentabilité du projet sera atteinte dans 8 ans et 3 mois lorsque la VAN du projet sera égale à zéro. La cliente a donc exercé un choix éclairé qui s'avérait être le plus avantageux pour elle dans les circonstances.* »

D'autre part, la possibilité offerte à cette cliente d'être desservie en vertu du tarif 1 et la conclusion de l'Entente à cet égard ne dérogent pas aux stipulations d'un tarif fixé par la Régie. Dans un premier temps, aux termes de l'Entente, Gazifère ne fixe pas un tarif et les dispositions de l'Entente ne sont pas différentes des tarifs ou des conditions fixés par la Régie. Pendant la

période contractuelle, les services de Gazifère seront offerts conformément aux dispositions du tarif 1 et des conditions de service alors en vigueur, tel que le précise d'ailleurs l'Entente. »

De plus, selon l'article 53 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (la Loi), « *un distributeur de gaz naturel ne peut convenir avec un consommateur ou exiger de celui-ci un tarif ou des conditions autres que ceux fixés par la Régie ou par le gouvernement* ».

Enfin, l'article 4.3.3 des *Conditions de service et tarif* prévoit que :

« *Lorsque les revenus générés par le raccordement de l'adresse de service au réseau de distribution ne permettent pas au distributeur de rentabiliser ses investissements, selon l'évaluation du coût des travaux requis, aux conditions approuvées par la Régie de l'énergie, le distributeur peut, à la conclusion du contrat, convenir avec le client d'une contribution financière à payer par le client. Il peut aussi convenir, avec le client, d'une obligation minimale annuelle.* »

Demandes :

2.1 Veuillez indiquer s'il y a eu des ententes similaires à celle offerte à Fortress dans le passé. Veuillez préciser votre réponse.

Réponse 2.1 :

Lorsque Gazifère a procédé à son extension de réseau jusqu'à Masson-Angers en 1996, une entente similaire a été offerte aux Industries James Maclaren (maintenant connue sous le nom de Société en commandite Papier Masson WB). En effet, le projet était rentable dès l'année 6 selon les analyses de rentabilité effectuées à l'époque. L'entente signée avec le client incluait des clauses à l'effet qu'une contribution financière pourrait être exigée du client si la rentabilité du projet, calculée en utilisant la consommation réelle et les coûts de construction réels du projet, s'avérait ne pas être atteinte à l'année 6.

2.2 Veuillez indiquer si des ententes similaires à celle offerte à Fortress pourraient s'appliquer à d'autres clients dans l'avenir. Veuillez expliquer, le cas échéant. Dans le cas contraire, en considérant la cohérence dans l'application des principes réglementaires, veuillez justifier pourquoi une telle entente n'est offerte qu'à Fortress seulement.

Réponse 2.2 :

Selon les *Conditions de service et Tarif*, les clients ont le droit de bénéficier du tarif le plus avantageux. Toutefois, les *Conditions de service et Tarif* ne font aucunement mention d'une condition à l'effet que le client doit absolument prendre le service sous le tarif le moins coûteux. Il s'agit d'un choix qui appartient au client. En effet, les clients ont le choix d'être desservis en vertu de différents tarifs soit, un tarif nécessitant la signature d'un contrat

(tarifs 3 à 9), le tarif pour service général (tarif 1) ou le tarif pour service résidentiel (tarif 2). Les tarifs nécessitant la signature d'un contrat ne sont disponibles qu'aux clients qui répondent aux critères d'applicabilité du tarif en ce qui concerne les volumes et le volume souscrit. Les clients ont aussi le choix du type de service qu'ils désirent obtenir (ex : service de vente, service-T), tel que retrouvé au chapitre 10 des *Conditions de service et Tarif*.

Dans le cas de Fortress, pour ce qui est du type de service retrouvé au chapitre 10, selon l'article 1.2 de l'Entente, le client sera en service de vente. Toutefois, l'article 1.12 de l'Entente stipule que, suite à sa signature, le client peut aviser Gazifère de son intention de prendre en charge certains services auprès d'un ou plusieurs fournisseurs. Pour ce qui est du tarif, le client a choisi d'être desservi en vertu du tarif 1. Selon les dispositions de ce tarif retrouvées à l'article 12.1 des *Conditions de service et Tarif*, le client a bel et bien droit à ce tarif. Considérant la contribution financière qui aurait été exigée du client s'il avait choisi le tarif 5 (voir réponse à la question 2.3), le tarif 1 s'avère être le tarif le plus avantageux pour ce client dans les circonstances.

Les *Conditions de service et Tarif* s'appliquent à tous les clients de Gazifère, non seulement à Fortress. Conséquemment, des ententes similaires à celle offerte à Fortress pourraient bel et bien s'appliquer à d'autres clients dans l'avenir. Toutefois, il est important de souligner que des ajouts de clients de cette nature se produisent très rarement chez Gazifère, son marché étant majoritairement résidentiel et commercial.

2.3 Veuillez indiquer le niveau de contribution financière requis de Fortress avant le début des travaux si cette dernière devrait être desservie en vertu du tarif le plus avantageux, en l'occurrence le tarif 5.

Réponse 2.3 :

If the customer remained under Rate 5 for the full 15 year period, per exhibit GI-2, document 2.1, the up-front customer contribution would be $2,008,065.

However, the customer expressed a preference to avoid paying an up-front contribution. To accommodate this request and mitigate risks, Gazifère proposed that the customer sign up to Rate 1 until such time that the project is deemed feasible. Gazifère determined that period to be 8 years and 3 months and thus established the contract accordingly.

The expectation however is for the customer to remain with Gazifère for at least 15 years and hence the feasibility assumes a 15 year revenue horizon. Assuming that the customer switches from Rate 1 to Rate 5 exactly at the 8 year and 3 month mark and remains under Rate 5 until the end of year 15, the NPV of the project is $1,213 471, per exhibit GI-1, document 2, page 1 of 7, line 15.

2.4 En exemptant Fortress de verser une contribution financière, Gazifère n'assume-t-elle pas le financement du projet et le risque associé en lieu et place d'une institution financière? Veuillez commenter.

Réponse 2.4 :

By contractually committing the customer to Rate 1 rather than Rate 5, Gazifère has accelerated the point at which the project will be feasible. That point is estimated to be 8 years and 3 months. Contracting for 8 years and 3 months under Rate 1 followed by 6 years and 9 months under Rate 5 results in a net present value («NPV») for the project of $1,213,471. Alternatively, holding the customer to Rate 5 for the 15 year period results in a required upfront customer contribution of $2,008,065 and a NPV of $0.0.

The proposed scenario requires Gazifère to make an upfront capital investment of $5,093,710 compared to an upfront capital investment of $3,085,645 under the second scenario above. As the upfront capital investment of the proposed scenario is higher, the financing cost will be greater. However, as evidenced by the resulting NPV for each scenario, the proposed scenario is more feasible and therefore will result in lower additional revenue requirement and more favourable rate impacts and thus is the preferred alternative.

2.5 Considérant que l'article 4.3.3 des *Conditions de service et tarif* prévoit les modalités applicables lorsque « *les revenus générés par le raccordement* […] *ne permettent pas au distributeur de rentabiliser ses investissements* », comment Gazifère concilie l'entente avec l'article 53 de la Loi qui mentionne qu'un distributeur ne peut convenir de conditions autres que celles fixées par la Régie.

Réponse 2.5:

Le client a le choix parmi différents tarifs et services selon les *Conditions de service et Tarif* (voir réponse à la question 2.2 ci-haut). Une fois que le client a fait son choix quant au tarif en vertu duquel il sera desservi et que les calculs de rentabilité effectués en fonction de ce tarif démontrent qu'une contribution financière est requise, l'article 4.3.3 des *Conditions de service et Tarif* s'applique et Gazifère peut demander une contribution financière au client.

Dans le cas présent, le client a choisi d'être desservi en vertu du tarif 1 et les calculs de rentabilité démontrent que la VAN du projet est positive après 8 ans et 3 mois. Le distributeur rentabilise donc ses investissements. Conséquemment, l'article 4.3.3 ne s'applique pas.