

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

DOSSIER R-3867-2013
PHASE 3, Sujet B

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DOSSIER GÉNÉRIQUE PORTANT SUR
L'ALLOCATION DES COÛTS ET LA
STRUCTURE TARIFAIRE
DE GAZ MÉTRO / ÉNERGIR

ÉNERGIR
(Anciennement nommée GAZ MÉTRO)

Demanderesse

-et-

STRATÉGIES ÉNERGÉTIQUES (S.É.)

Intervenante

**PIÈCE DÉPOSÉE PAR STRATÉGIES ÉNERGÉTIQUES (S.É.)
LE 13 AVRIL 2018**

ÉNERGIR, Dossier R-3867-2013, Phase 3, Sujet B, n.s vol. 3, 9 avril 2018, pp 135-140,
Souligné en carcatère gras par nous :

SÉ (M^e DOMINIQUE NEUMAN)

Q. [89] Avant de vous poser ma question suivante, juste une parenthèse. Pourquoi vous [supprimez] ce cinq pour cent (5 %) de revenus... revenus résidentiels, quinze pour cent (15 %) de revenus non résidentiels dans l'évaluation propre à chacun des projets?

ÉNERGIR (M. MARC-ANDRÉ GOYETTE)

R. Quelque chose, de mémoire, Monsieur le Président, qui avait été discuté lors du dossier tarifaire deux mille dix-sept (2017), bien sûr on ne sait pas lesquels projets ne vont pas consommer pleinement sur quarante (40) ans ou ceux qui vont consommer sur quarante (40) ans. Généralement, quand on fait [nos] suivis a posteriori ce qu'on se rend compte c'est que la plupart des projets suivent les prévisions. C'est seulement quelques projets parfois qui là, oups, font en sorte qu'ils ont un impact un peu plus important parce que, par exemple, c'est un client plus important et qui a arrêté complètement de consommer. Et donc à ce moment-là ce qui avait été décidé c'est que c'est beaucoup plus dans un contexte d'incertitude où c'est seulement quelques projets qui... qui induisent, dans le fond, cette baisse de revenus-là, de le considérer au niveau global plutôt que projet par projet.

Régie de l'énergie

DOSSIER:

R.3867-2013 Ph.3 B
DÉPOSÉE EN AUDIENCE

13/04/2018

Date:

P. SE. 0060

Pièces n°:

SÉ (M^e DOMINIQUE NEUMAN)

Q. [90] Et on parle bien de revenus qui ne seraient pas au rendez-vous, malgré la signature des clients, parce que tout ce dont on parle c'est de clients, c'est des revenus provenant de clients qui ont déjà signé. C'est de ça qu'on parle?

ÉNERGIR (M. MARC-ANDRÉ GOYETTE)

R. C'est dans l'analyse en fait de rentabilité, donc au niveau portfolio et effectivement, c'est des clients qui... qui ont signé une fois qu'on englobe ou qu'on cumule l'ensemble de ces revenus et de ces coûts-là, bien on va faire ces ajustements-là pour venir mitiger effectivement au niveau global le risque d'affaires.

SÉ (M^e DOMINIQUE NEUMAN)

Q. [91] O.K.

ÉNERGIR (M. DAVE RHÉAUME)

R. Peut-être juste une précision. Peut-être que ce qui soulève le doute, là, la grande majorité des clients n'ont pas de volume souscrit, donc c'est vraiment plus dans les niveaux de clients très élevés où il y a un volume souscrit qui fait en sorte que lorsqu'ils signent, ce qu'on appelle parfois le « take or pay », c'est-à-dire qu'ils consomment ou pas, il va y avoir une facturation qui va être faite. Donc là, ce qu'on décrit ici c'est : oui, le client est engagé, il met des équipements au gaz, le quartier résidentiel va consommer du gaz. Par contre, ça peut être plus efficace que ce qui était anticipé et les clients de cette taille-là n'ont pas un volume souscrit, là, qui fait en sorte qu'ils sont facturés indépendamment de leur consommation. Donc c'est pour ça qu'on peut voir des variations. Donc c'est vraiment dans les niveaux de clients plus importants de vente qui sont quand même moins... moins majoritaires.

[...]

SÉ (M^e DOMINIQUE NEUMAN)

Q. [94] Dans votre réponse, vous avez mentionné l'expression « revenus engagés contractuellement ». Mais en fait, ce que je comprends de vos réponses il y a quelques instants, c'est que les clients sont engagés contractuellement, sauf pour les très grands clients qui s'engagent spécifiquement à certaines ventes, d'autres clients s'engagent à [s'équiper] mais ne s'engagent pas à des revenus spécifiques?

ÉNERGIR (M. MARC-ANDRÉ GOYETTE)

R. Les revenus estimés des clients engagés contractuellement.