

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 **Q.1 Quels sont vos noms et positions au sein de Gazifère Inc. ?**

2 R.1.1 Mon nom est Jean-Benoit Trahan et je suis Directeur, réglementation et budgets.

3 R.1.2 Mon nom est Sylvain Groulx et je suis Directeur, ventes et efficacité énergétique.

4

5 **Q.2 Avez-vous déjà témoigné devant la Régie de l'énergie (Régie) ?**

6 R.2.1 Oui.

7 R.2.2 Non.

8

9 **Q.3 Quel est l'objectif de votre témoignage ?**

10 R.3 Notre témoignage a pour objectif de présenter les propositions de Gazifère visant à modifier  
11 certains éléments de son processus d'affaires. Ces propositions visent à offrir tous les outils  
12 nécessaires pour favoriser le développement du marché du gaz naturel dans le secteur de  
13 l'Outaouais afin de tenir compte de la nouvelle réalité entourant la nouvelle construction et  
14 la conversion vers le gaz naturel dans les secteurs résidentiel et commercial et à tenir compte  
15 de l'état du développement de la franchise et de l'opportunité de diversifier l'utilisation du  
16 gaz naturel.

17

18 **Q.4 Qu'est-ce qui amène Gazifère à revoir certains éléments de son processus d'affaires ?**

19 R.4 De prime abord, le fait d'être en période de coût de service donne ouverture à certains  
20 changements dans notre processus d'affaires. En effet, la période est propice à la réflexion et  
21 à la recherche de solutions novatrices avant que Gazifère ne soit de nouveau soumise à un  
22 mécanisme incitatif.

23

24 En second lieu, la situation qui prévaut actuellement dans le marché du gaz naturel nécessite  
25 de mettre en place des outils permettant au gaz naturel de se développer le plus possible, le  
26 tout à l'avantage de la clientèle, notamment en favorisant des moyens permettant aux clients  
27 potentiels d'avoir accès plus facilement au gaz naturel et à ceux qui sont déjà clients  
28 d'augmenter leur usage du gaz naturel.

29

30

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 **Q.5 Quels sont les éléments qui ont évolué dans les dernières années dans le secteur**  
2 **résidentiel ?**

3 R.5 Le premier élément qu'il faut tenir en compte est la hausse des coûts de construction. Ceux-  
4 ci ont en effet augmenté de manière importante au cours des dernières années, le tout  
5 découlant de nouvelles pratiques de travail, notamment imposées par des normes plus  
6 strictes entourant la santé et la sécurité au travail. Il ne faut pas oublier également les coûts  
7 additionnels découlant de l'entente conclue en décembre 2014 avec la Ville de Gatineau.

8  
9 Le second élément est la compétition de l'électricité. En effet, bien que Gazifère ait réussi à  
10 établir des relations importantes avec certains grands constructeurs, le spectre de l'électricité  
11 est toujours à nos portes, et la pression pour construire des maisons toutes électriques est  
12 plus forte aujourd'hui qu'il y a quelques années. Cette hausse de la compétition électrique  
13 s'explique notamment par les complications associées à la mise en gaz des résidences (mise  
14 en place des branchements, gestion d'un intervenant additionnel sur le chantier, etc.) et des  
15 surcoûts associés aux équipements utilisant le gaz naturel, particulièrement dans les plus  
16 petites unités d'habitation groupées, telles que les condos et les immeubles à logements.

17  
18 Le troisième élément est l'utilisation du gaz naturel. En effet, on peut utiliser le gaz naturel à  
19 plusieurs fins mais la clientèle limite malheureusement l'utilisation de cette énergie surtout  
20 au chauffage de l'air et de l'eau. Qu'est-ce qui explique que le gaz naturel ne soit pas  
21 privilégié pour le BBQ, la cuisinière, le chauffe piscine ou le sèche-linge ? Cela résulte  
22 principalement du fait que la tuyauterie permettant l'utilisation de ces équipements  
23 périphériques est généralement non installée lors de la construction, ce qui implique des  
24 coûts importants pour les clients qui voudraient utiliser le gaz naturel, alors qu'une  
25 installation en mode construction permet des économies très appréciables et ouvre la porte à  
26 une utilisation accrue du gaz naturel. Comme ces équipements représentent un ajout de  
27 consommation qui peut, dans certains cas, être relativement important, et ce, sans coût  
28 additionnel pour le distributeur, ils représentent un fort potentiel de rentabilité. L'autre  
29 élément dont il faut également tenir compte est la culture. L'idée d'utiliser le gaz naturel  
30 pour ces usages n'est pas répandue et une approche commerciale permettant de favoriser la

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 connaissance de cette option devrait permettre d'augmenter la diversification de l'usage du  
2 gaz naturel.

3  
4 Le quatrième élément est l'aspect parcellaire des projets. Dans les situations de conversion,  
5 Gazifère doit généralement répondre à un premier client qui fait une demande de  
6 branchement de gaz naturel. Bien que ce client puisse être relativement près du réseau, il  
7 arrive fréquemment que ces projets soient non rentables, et que Gazifère ne puisse aller de  
8 l'avant. Or, il existe souvent d'autres clients à fort potentiel d'intérêt pour le gaz naturel,  
9 principalement d'autres clients utilisant le mazout, mais qui ne sont pas encore prêts à faire  
10 l'investissement pour modifier leurs installations, pour toutes sortes de raisons qui leur sont  
11 propres. Or, une fois l'opportunité du premier client passée, il est souvent peu probable que  
12 Gazifère trouve une solution rentable pour brancher les autres clients de ce secteur lorsqu'ils  
13 sont enfin prêts à passer au gaz naturel. Or, Gazifère aimerait bien pouvoir répondre aux  
14 besoins des clients qui cherchent à utiliser une source d'énergie moins polluante et plus  
15 attrayante au point de vue économique, telle que le gaz naturel.

16  
17 **Q.6 Quelles sont les propositions de Gazifère devant ce constat ?**

18 R.6 Gazifère propose une série de mesures, soit :

- 19 • L'introduction d'un programme commercial dédié aux immeubles multi logements ;
- 20 • L'introduction d'un programme commercial dédié à la diversification de l'utilisation  
21 du gaz naturel dans les secteurs résidentiel et commercial ;
- 22 • Une modification aux *Conditions de service et Tarifs* afin de prévoir l'ajout d'une  
23 obligation minimale annuelle au tarif 1 pour les clients du secteur commercial qui  
24 bénéficieront d'une aide financière dans le cadre du programme commercial de  
25 Gazifère ;
- 26 • Une révision des modalités entourant les contributions financières des clients et une  
27 modification des *Conditions de service et Tarif* en conséquence.

28  
29 **Q.7 Quel est le programme que Gazifère voudrait mettre en place pour le secteur du multi**  
30 **logements ?**

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 R.7 Le marché du multi logements est un marché qui échappe depuis longtemps à Gazifère,  
2 notamment à cause des surcoûts que représente le gaz naturel face à l'électricité au moment  
3 de la construction. L'élément qui affecte le plus ce surcoût est le déploiement des lignes de  
4 gaz naturel à l'intérieur des édifices à partir des compteurs pour rejoindre chacun des  
5 logements comparativement à l'installation d'équipements électriques. Pour un immeuble de  
6 24 logements sur 4 étages, le surcoût peut représenter un montant d'au-delà de 50 000 \$.

7  
8 Gazifère aimerait mettre en place un programme dédié aux immeubles multi logements. Ce  
9 programme permettrait de ne pas faire supporter aux constructeurs les coûts associés aux  
10 lignes de gaz naturel dans ces édifices et de rendre ainsi attractif l'utilisation du gaz naturel  
11 dans ces immeubles.

12  
13 Gazifère vise surtout la mise en place de chauffe-eaux instantanés et, lorsque possible,  
14 l'ajout d'une sortie de gaz naturel additionnelle, pour les BBQ par exemple.

15  
16 Comme les chauffe-eau instantanés réduisent l'utilisation de l'espace pour le chauffe-eau, il  
17 s'agit d'un avantage pour le constructeur comparativement à l'électricité. De plus,  
18 considérant les conditions requises lors de son installation, il devient très difficile de  
19 remplacer ce type de chauffe-eau par des installations électriques dans le futur étant donné le  
20 manque d'espace approprié dans les logements. Les revenus sont alors davantage sécurisés  
21 que selon la technologie du chauffe-eau à réservoir puisque celui-ci peut plus facilement être  
22 transféré à l'électricité à tout moment.

23  
24 **Q.8 Est-ce qu'il existe d'autres alternatives que l'utilisation d'un programme commercial ?**

25 R.8 Oui, Gazifère a évalué une autre option, qui consiste à mettre ses installations à l'intérieur de  
26 l'édifice afin de mettre des compteurs sur chacun des étages et d'ainsi réduire les coûts  
27 additionnels pour le constructeur afin d'amener le gaz naturel sur chacun des étages. Il ne  
28 s'agit pas d'une nouvelle méthode de travail dans l'industrie du gaz naturel, mais elle a été  
29 très peu utilisée dans la franchise de Gazifère et ne l'a pas été depuis plusieurs années.

30

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 **Q.9 Comment Gazifère pourrait-elle supporter le coût associé à l'installation de compteurs**  
2 **sur différents étages d'un édifice à logements ?**

3 R.9 Gazifère possède l'ensemble des infrastructures jusqu'au compteur inclusivement. En  
4 installant une ligne de gaz naturel avec des panneaux de compteurs sur chacun des étages,  
5 les équipements à l'intérieur de l'édifice, jusqu'aux compteurs inclusivement, se  
6 trouveraient à faire partie des actifs réglementés. Par la suite, le client paierait pour  
7 l'installation des raccordements de ses logements jusqu'aux panneaux de compteurs.  
8 Comme la distance entre les différents logements et les compteurs est moindre, les coûts  
9 additionnels que doit supporter le constructeur sont ainsi largement réduits.

10  
11 **Q.10 Pourquoi cette alternative n'a-t-elle pas été retenue ?**

12 R.10 Une telle alternative comporte trois éléments négatifs. Le premier est le fait que les  
13 compteurs sont moins accessibles. Le second est le fait que cette manière de faire prend plus  
14 de place dans l'immeuble, ce qui est perçu négativement par les constructeurs. Enfin, le  
15 dernier élément, et non le moindre, est le fait que la solution de mettre des compteurs sur  
16 chacun des étages est plus dispendieuse que le coût associé à la montée de lignes  
17 individuelles de gaz naturel à partir des compteurs installés au sous-sol. À titre d'exemple,  
18 pour un projet d'un immeuble de 24 logements sur quatre étages, le coût de monter des  
19 compteurs sur chaque étage serait de l'ordre de 100 000 \$, soit plus que le coût pour des  
20 lignes de gaz individuelles, qui serait de l'ordre de 55 000 \$<sup>1</sup>.

21  
22 **Q.11 Comment serait déterminé l'appui financier de Gazifère pour chaque projet dans un**  
23 **tel type de programme ?**

24 R.11 Gazifère établirait l'appui financier sur la base de l'évaluation faite par l'installateur des  
25 équipements. Celui-ci effectuerait deux évaluations de coûts, soit une pour la situation où  
26 tous les compteurs sont au sous-sol ou au rez-de-chaussée, et l'autre où ceux-ci seraient  
27 installés sur chacun des étages (en prenant pour acquis que Gazifère aurait installé des  
28 compteurs sur chacun des étages). L'écart entre les deux solutions représenterait le montant

---

<sup>1</sup> Gazifère a fait faire un estimé de coût pour les deux options dans un projet. Les données sont donc représentatives de la réalité du marché.

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 l'appui financier offert au constructeur par Gazifère.

2  
3 **Q.12 Est-ce qu'il serait souhaitable que le programme soit limité en termes d'aide financière**  
4 **maximale ?**

5 R.12 Gazifère ne souhaite pas imposer de limites fixes au montant d'aide offert aux constructeurs.  
6 Gazifère propose cependant que le montant d'aide soit intégré à l'analyse de rentabilité de  
7 chacun des projets et chacun des projets devra atteindre minimalement les objectifs de  
8 rentabilité usuels.

9  
10 **Q.13 Quel traitement comptable Gazifère propose-t-elle pour ce programme commercial ?**

11 R.13 Gazifère propose la création d'un compte de frais reportés dans lequel seront comptabilisés  
12 les coûts découlant de ce programme commercial et l'amortissement de ces coûts sur une  
13 période de 10 ans. Comme l'objectif de ce programme est de payer des sommes qui seraient  
14 autrement incluses dans la base tarifaire, il nous apparaît approprié que ces coûts soient  
15 également rémunérés sur la base du taux de la base tarifaire et amortis sur une période  
16 établie en fonction de la durée de vie de l'équipement. Dans un tel cas, la durée serait  
17 largement plus longue que 10 ans, mais comme il s'agit d'un programme commercial,  
18 Gazifère propose de limiter sur 10 ans la capitalisation de ces coûts.

19  
20 **Q.14 Quel est le potentiel identifié par Gazifère avec l'introduction d'un tel programme ?**

21 R.14 Au moment d'écrire ces lignes, Gazifère a identifié un projet de construction de 13  
22 immeubles de 24 logements avec un entrepreneur. Ce projet propose non seulement  
23 d'intégrer des chauffe-eau instantanés, mais également des foyers et des lignes pour les  
24 BBQ.

25  
26 Par ailleurs, Gazifère estime qu'environ 1000 condos/appartements par année ont été  
27 construits au cours des cinq dernières années. Gazifère a réussi à aller chercher un certain  
28 pourcentage de ces constructions dans les dernières années, soit entre 2 % et 27 %.  
29 Cependant, les parts acquises sont limitées presque exclusivement aux petits immeubles de 4  
30 à 8 logements qui permettent, par leur conception, la mise en place de services et compteurs

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 indépendants pour chaque logement par l'extérieur de l'immeuble. Gazifère n'a donc pas  
2 réussi à aller chercher entre 700 et 1300 logements par année. Bien que Gazifère ne croit pas  
3 réussir à obtenir 100 % des mises en marché, le potentiel de développement de ce marché  
4 reste très important et un tel programme permettrait de pénétrer une portion du marché qui  
5 lui échappe, soit les grands multi logements.

6  
7 **Q.15 Est-ce que Gazifère désire également la mise en place d'un programme pour**  
8 **augmenter l'utilisation du gaz naturel par la clientèle résidentielle et commerciale ?**

9 R.15 Oui, Gazifère aimerait mettre en place un programme afin de faciliter le développement  
10 d'un marché qui est difficilement accessible actuellement, soit l'ajout d'équipements  
11 périphériques aux résidences chauffées au gaz naturel et l'ajout de charge dans les secteurs  
12 résidentiel et commercial. Gazifère aimerait donc faciliter l'installation d'équipements au  
13 gaz naturel pour des besoins résidentiels, tels que des sécheuses, cuisinières, BBQ, chauffe-  
14 piscine, et des unités de chauffage pour les garages détachés dans les résidences qui utilisent  
15 le gaz naturel pour la chauffe des locaux et/ou de l'eau, et pour des besoins commerciaux,  
16 tels que le transfert de chauffés-terrasses au propane vers le gaz naturel ou l'ajout  
17 d'équipement de chauffage dans des édifices qui utilisent le gaz naturel seulement pour l'eau  
18 chaude ou pour la cuisine par exemple.

19  
20 **Q.16 Quelle est la difficulté que Gazifère rencontre au niveau du développement des**  
21 **équipements périphériques décrits plus avant ou encore des ajouts de charges dans le**  
22 **secteur commercial?**

23 R.16 Lors de la construction des nouvelles résidences, il est très peu fréquent que les  
24 développeurs acceptent d'installer les conduits de gaz naturel dans les résidences afin de  
25 permettre l'utilisation d'équipements périphériques au gaz naturel. Cela s'explique par une  
26 recherche d'économies lors de la construction, les constructeurs ne voyant pas l'avantage  
27 d'ajouter quelques centaines de dollars à leurs coûts de construction.

28  
29 L'objectif de Gazifère est d'offrir une aide financière pour défrayer les coûts, ou une partie  
30 des coûts, découlant de l'installation des conduits de gaz naturel dans les résidences pour

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 l'utilisation des équipements périphériques de manière à ce que ces conduits soient installés  
2 lorsque les maisons sont en construction, soit au moment où les coûts sont le moins élevés  
3 pour le faire.

4  
5 Gazifère souhaite également permettre d'aider à l'ajout de charge dans les résidences  
6 consommant déjà du gaz naturel, lorsque cela est possible et d'intérêt pour les clients.

7  
8 Enfin, dans le secteur commercial, l'ajout de charge peut également être appréciable au  
9 niveau des revenus additionnels de distribution. Cependant, pour différentes raisons, le gaz  
10 naturel n'est pas toujours choisi, même si cela serait très intéressant pour le commerçant au  
11 point de vue économique. La mise en place d'un programme commercial permettant d'aider  
12 à payer une portion des coûts associés à l'ajout de charge permettrait ainsi de gagner des  
13 revenus de distribution à faible coût, les services étant déjà installés, et de faire une  
14 promotion plus complète du gaz naturel, de ses possibilités d'utilisation et de ses avantages.

15  
16 **Q.17 Quel est l'avantage d'un tel type de programme ?**

17 R.17 Le pourcentage d'installation des conduites de gaz naturel dans les résidences pour les  
18 équipements périphériques est très faible. Il est estimé à moins de 5 % et se limite  
19 généralement à la cuisinière et au BBQ.

20  
21 Or, une fois que la résidence ou le commerce est branché au réseau gazier, tout ajout de  
22 charge a un effet positif sur l'ensemble de la clientèle, puisqu'il s'agit d'un revenu  
23 additionnel ne comportant aucun coût.

24  
25 De plus, compte tenu du moment où l'énergie est consommée, plusieurs de ces ajouts de  
26 charges auront tendance à aider à la gestion de la pointe de Gazifère (chauffe piscine, BBQ,  
27 etc.), ce qui représente une économie dans les frais d'équilibrage et de transport qui serait au  
28 bénéfice de l'ensemble de la clientèle.

29 **Q.18 Quelles seraient les modalités de ce programme ?**

30 R.18 Gazifère propose de subventionner, selon une grille d'aide préétablie, l'installation des

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 lignes de gaz naturel additionnelles dans les nouvelles résidences. De manière à assurer un  
2 maximum d'installations d'équipements, Gazifère offrirait au constructeur un montant  
3 forfaitaire de 100 \$ par sortie de gaz naturel. Dans la mesure où le constructeur inclus  
4 également les équipements consommant le gaz naturel, le constructeur pourra obtenir  
5 l'entièreté de l'aide financière.

6  
7 Dans le cas où le constructeur ne fait qu'installer les sorties de gaz naturel, Gazifère propose  
8 alors de remettre au client le montant correspondant à l'écart entre le 100 \$ offert pour la  
9 sortie de gaz naturel et le maximum de l'aide offerte pour chaque type d'équipement,  
10 conditionnellement à la démonstration par le client de la possession et/ou de l'installation  
11 d'équipements pouvant utiliser ces sorties de gaz naturel.

12  
13 Dans le secteur résidentiel, le montant de subvention serait limité au revenu de distribution  
14 estimé, pour une période de 5 ans, et représenterait au maximum 100 % des coûts associés à  
15 l'installation des sorties additionnelles de gaz naturel et du prix des équipements.

16  
17 À titre d'exemple, une cuisinière consomme environ 113 m<sup>3</sup> par année. En considérant un  
18 taux de distribution de 25,81¢/m<sup>3</sup> (la troisième tranche du tarif de distribution), les revenus  
19 de distribution seront d'environ 29,17 \$ par année. Le montant maximal dont pourrait  
20 bénéficier un client serait donc de 145,83 \$, soit 29,17 \$ multiplié par cinq années. Pour un  
21 chauffe-piscine, la consommation est plutôt de l'ordre de 1200 m<sup>3</sup>. En appliquant toujours le  
22 même calcul, soit 1200 m<sup>3</sup> multiplié par 25,81¢ multiplié sur 5 ans, l'aide financière pourrait  
23 atteindre 1548,60 \$. Afin de simplifier l'offre commerciale, Gazifère propose d'établir une  
24 grille avec des données standards et arrondies. Le tableau ci-dessous présente la grille de  
25 subvention d'appareils et la subvention qui serait accordée :

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

Appareil	Consommation annuelle estimée en m <sup>3</sup>	Revenu par m <sup>3</sup>	Revenus distribution sur cinq ans	Subvention (basée sur consommation anticipée sur 5 ans)	Prévision de participants 2016
Cuisinière	113	0.2581	\$ 145.83	150 \$	15
Sécheuse	115	0.2581	\$ 148.41	150 \$	10
BBQ	100	0.2581	\$ 129.05	150 \$	30
Chauffe piscine	1200	0.2581	\$ 1,548.60	1500 \$	10
Foyer (s'il n'y a pas de chauffage au gaz naturel)	600	0.2581	\$ 774.30	800 \$	10
Appareil de chauffage mural à ventilation directe	650	0.2581	\$ 838.83	850 \$	10
Chauffe-eau instantané sans réservoir	433	0.2581	\$ 558.79	550 \$	10
Chauffe-eau 50 gallons « power vent »	600	0.2581	\$ 774.30	800 \$	20
Fournaise (96% efficacité)	2000	0.2581	\$ 2,581.00	2500 \$	5

Dans le cas des clients qui consomment déjà du gaz naturel, les montants d'aides financières auxquels les clients seraient éligibles sont l'entièreté des montants d'aides, puisqu'aucun partage ne serait effectué avec les constructeurs.

Dans le cas de la nouvelle construction, les sorties additionnelles se limiteront aux utilisations de BBQ, cuisinière, sèche-linge, chauffe-piscine et foyer. Dans le cas du foyer, l'aide sera offerte uniquement s'il est en mode chauffage d'appoint et que le chauffage primaire n'est pas le gaz naturel.

Il est également à noter que le coût de l'aide ainsi que les consommations additionnelles feront partie de l'analyse de rentabilité qui devra, toutes choses incluses, restée positive lorsqu'il s'agira d'un nouveau client.

Quant au secteur commercial, la subvention pourrait atteindre l'équivalent des revenus de distribution anticipés sur une période maximale de 3 ans. Le client devra, pour obtenir une telle aide, accepter de signer un contrat de consommation minimale sur cette même durée de 3 ans. La consommation minimale inclurait alors la consommation actuelle ainsi que la consommation additionnelle estimée du client.

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 **Q.19 Gazifère propose la mise en place d'un contrat de consommation minimale dans le**  
2 **secteur commercial, mais aucun élément de ce genre pour le secteur résidentiel.**

3 **Pourquoi ?**

4 R.19 Essentiellement par souci de simplicité. En effet, la gestion de la consommation minimale  
5 dans le secteur résidentiel reste complexe d'un point de vue administratif compte tenu du  
6 nombre de clients et de l'impact important de la température sur leur consommation.

7  
8 L'autre considération est liée à la nature du risque associé au fait que la consommation  
9 prévue découlant de l'ajout de charge sera réellement effective durant toute la période  
10 considérée pour établir l'aide financière (3 ans ou 5 ans). Dans le secteur commercial, la  
11 consommation peut être ajoutée suite à l'ajout d'équipements, mais elle peut rapidement être  
12 diminuée ou éliminée notamment via une baisse de la demande (réduction de production,  
13 réduction du nombre de consommateurs, etc.).

14  
15 Dans le secteur résidentiel, les risques sont largement diminués. En ce qui concerne les  
16 cuisinières, sèche-linges, chauffe-eau ou chaudières, il y a peu de risque que le client  
17 investisse quelques milliers de dollars pour des équipements au gaz naturel et qu'il cesse de  
18 les utiliser à court terme, d'autant plus qu'il s'agit d'équipements offrant des services  
19 essentiels pour les ménages. Bien que le BBQ et le chauffe-piscine soient moins essentiels  
20 que les équipements précédents, lorsqu'un client décide d'investir quelques centaines ou  
21 milliers de dollars pour faire l'acquisition de ces équipements, les risques sont plutôt limités  
22 que ceux-ci ne soient pas utilisés par la suite. L'aspect discrétionnaire de ces équipements  
23 est davantage présent au moment de l'installation qu'au moment de l'utilisation.

24  
25 En conséquence, afin de réduire les coûts administratifs et étant donné le faible risque de  
26 non consommation pour ces équipements, Gazifère ne propose pas de mise en place de  
27 contrats avec des consommations minimales dans le secteur résidentiel.

28  
29 **Q.20 Quel serait le traitement comptable associé à ce programme ?**

30 R.20 Gazifère propose la création deux comptes de frais reportés portant intérêt au taux de

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 rendement de la base de tarification, dans lesquels seront comptabilisés les coûts de ce  
2 programme et l'amortissement de ces coûts sur une période de 3 ans pour le secteur  
3 commercial et de 5 ans pour le secteur résidentiel, soit l'équivalent du temps considéré pour  
4 déterminer le montant de l'aide financière. Ainsi, il y aurait un rapprochement des coûts et  
5 des revenus, ce qui aurait un effet quasi nul sur les autres clients pour les premières années,  
6 et un effet à la baisse sur les tarifs à compter de la quatrième ou sixième année, toutes choses  
7 étant égales par ailleurs.

8  
9 **Q.21 Quel est le potentiel identifié par Gazifère avec un tel programme ?**

10 R.21 Pour Gazifère, le développement de ce marché constitue un projet étalé dans le temps. En  
11 effet, Gazifère propose non seulement d'offrir une aide financière, mais elle doit également  
12 réussir à convaincre des partenaires constructeurs d'accepter cette approche et amener des  
13 distributeurs à proposer davantage les équipements au gaz naturel, tant au client actuel de  
14 gaz naturel, qu'aux futurs acheteurs de maisons neuves.

15  
16 En ce qui concerne la nouvelle construction, seuls les équipements périphériques seront  
17 considérés (excluant les chauffe-eau et les chaudières). En effet, ces deux types  
18 d'équipements, les chauffe-eau et les chaudières, sont généralement installés dans les  
19 habitations et, selon le marché actuel, il serait inutile de subventionner leur coût d'achat.

20  
21 Pour les habitations qui sont déjà desservies au gaz naturel, tout équipement additionnel  
22 (incluant chaudière et chauffe-eau) pourra bénéficier d'une aide financière.

23  
24 **Q.22 Est-ce que Gazifère compte offrir le programme à tous les clients commerciaux, actuels  
25 et nouveaux ?**

26 R.22 Non. Gazifère propose d'offrir les aides financières uniquement aux clients déjà  
27 consommateurs de gaz naturel. Cela s'explique par le fait qu'au départ, les clients  
28 commerciaux ont tout intérêt à mettre tous leurs équipements au gaz naturel lorsque cela est  
29 possible, étant donné le grand avantage économique que cela leur procure. Offrir des aides  
30 financières à de nouveaux clients n'aurait pas d'impact à la hausse sur les volumes

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 consommés par ceux-ci et représenterait un coût inutile supporté par l'ensemble des clients.

2  
3 Cependant, cette situation est différente chez la clientèle existante, notamment pour les coûts  
4 associés à l'installation d'équipements au gaz naturel dans les installations déjà en place, par  
5 exemple pour déplacer l'utilisation de propane. De plus, ce programme permettrait à  
6 Gazifère d'avoir une offre commerciale pour « parler » gaz naturel avec ses clients, ce  
7 qu'elle n'a pas actuellement et qui pourra s'avérer un grand avantage dans la capacité  
8 d'influencer les consommateurs à consommer davantage le gaz naturel comparativement à  
9 d'autres énergies, le tout au bénéfice de l'ensemble des clients.

10  
11 **Q.23 Comment cette aide au secteur commercial se compare-t-elle au secteur résidentiel ?**

12 R.23 Dans le secteur commercial, l'aide financière sera établie au cas par cas et basée sur le  
13 volume de consommation additionnel estimé et non pas via l'application d'une grille fixe  
14 comme celle proposée dans le secteur résidentiel. Cela s'explique par le fait qu'il y a une  
15 multitude d'équipements qui peuvent être ajoutés chez les consommateurs commerciaux et  
16 que ceux-ci peuvent être utilisés de manière bien différente entre chaque commerce. Par  
17 exemple, l'ajout d'équipements dans la cuisine d'un restaurant ouvert uniquement en  
18 période estivale comparativement à un restaurant ouvert à l'année et qui n'offre que des  
19 déjeuners et diners ou encore un restaurant ouvert à l'année qui offre les trois repas.  
20 L'équipement peut être le même, mais l'utilisation peut varier grandement.

21  
22 De plus, comme il y aura une obligation de consommation associée à l'aide financière,  
23 Gazifère devra de toute manière effectuer un traitement au cas par cas.

24  
25 **Q.24 Est-ce que cette obligation de consommation minimale annuelle pour les clients dans le**  
26 **secteur commercial qui bénéficieraient d'une aide financière dans le cadre d'un tel**  
27 **programme commercial est actuellement prévue aux *Conditions de service et Tarif de***  
28 **Gazifère?**

29 R.24 Non. Tout d'abord, il faut préciser que seul le tarif 1 est visé puisque cette obligation serait  
30 imposée à la clientèle commerciale. Gazifère propose d'ajouter un article 12.2.3 aux

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1           *Conditions de service et Tarif* qui se lirait comme suit :

2  
3   12.2.3 OBLIGATION MINIMALE ANNUELLE

4   12.2.3.1 Assujettissement à l'obligation minimale annuelle

5           Un client qui participe à un programme commercial et qui reçoit une aide financière doit  
6           convenir d'une obligation minimale annuelle avec le distributeur.

7   12.2.3.2 Volume annuel minimal

8           Volume annuel minimal prévu au contrat déterminant le montant d'aide financière octroyé  
9           au client que celui-ci s'est engagé à retirer pour chaque année du contrat. Le volume  
10          minimal est déterminé en considérant le volume retiré réel des 12 derniers mois auxquels  
11          s'ajoutent les volumes additionnels estimés donnant droit à l'aide financière.

12   12.2.3.3 Facturation du volume annuel déficitaire

13          Le volume annuel minimal moins le volume annuel retiré, multiplié par le taux unitaire  
14          applicable lors de la détermination de l'aide financière.

15   **Q.25 Gazifère propose également une modification aux modalités entourant les**  
16    **contributions financières des clients. Qu'en est-il ?**

17   R.25 L'article 4.3.3 des *Conditions de service et Tarif* de Gazifère prévoit ce qui suit :

18          « Lorsqu'une contribution financière est requise, elle est payable en un seul ou plusieurs  
19          versements avant le début des travaux. Le distributeur fournit au client le détail de la  
20          contribution financière requise. »

21  
22          Gazifère propose de modifier cet article afin qu'il se lise comme suit :

23          « Lorsqu'une contribution financière est requise, elle est payable en un seul ~~ou plusieurs~~  
24          versements avant le début des travaux ou encore acquittée en plusieurs versements au cours  
25          du contrat. Le distributeur fournit au client le détail de la contribution financière requise. »

26  
27   **Q.26 Quel est l'objectif d'un tel changement ?**

28   R.26 Lorsqu'un client désirant obtenir le service de gaz naturel doit, en plus de payer pour sa  
29          conversion et le coût de ses équipements, défrayer un montant pour accéder au service de  
30          gaz naturel, cela constitue souvent un élément qui le freine dans sa décision d'aller de

**GAZIFÈRE INC.**  
**TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX**  
**CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 2)**

1 l'avant avec cette source d'énergie étant donné l'impact total du projet sur ses finances  
2 personnelles.

3  
4 Comme le client aura l'occasion de faire des économies de coûts durant les premières  
5 années de consommation du gaz naturel, il devient alors plus facile pour lui de payer sa  
6 contribution en l'étalant dans le temps, au moment où l'économie de coût se concrétise.

7  
8 **Q.27 Comment cette proposition se compare-t-elle à la pratique chez Gaz Métro?**

9 R.27 L'article proposé par Gazifère est identique à l'article correspondant des *Conditions de*  
10 *service et Tarif* de Gaz Métro (article 4.3.4).

11  
12 **Q.28 Est-ce que cela complète votre témoignage ?**

13 R.28 En terminant ce témoignage, Gazifère souhaite réitérer l'importance d'effectuer la mise en  
14 place de programmes commerciaux avant d'entreprendre une nouvelle période sous un  
15 régime de mécanisme incitatif. Gazifère considère qu'il faut saisir cette opportunité et que  
16 de telles mesures sont non seulement souhaitables mais qu'elles sont au bénéfice de  
17 l'ensemble des clients.

18  
19 C'est pour cette raison que Gazifère a entrepris une réflexion plus approfondie sur l'état du  
20 secteur résidentiel, secteur où la compétition est la plus féroce, que ce soit pour des raisons  
21 pratiques (facilité de gestion et de travail pour l'électricité) ou des questions économiques.

22  
23 La franchise de Gazifère étant relativement petite, la relation privilégiée que l'entreprise  
24 possède avec les développeurs et avec sa clientèle permet de proposer des programmes  
25 adaptés aux besoins du milieu qui sont basés sur des années de collaboration et  
26 d'expériences.

27  
28 Gazifère demande donc à la Régie d'approuver les programmes qu'elle propose ainsi que la  
29 modification suggérée à l'article 4.3.3 de ses *Conditions de service et Tarif*.

30 Ceci complète notre témoignage.