

GAZIFÈRE INC.
TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX
CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 4)

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

2 R.1 Mon nom est Jean-Benoit Trahan et je suis Directeur, réglementation et budgets.

3 R.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 Oui.

7

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

9 R.3 Aux termes de la décision D-2016-014, la Régie indiquait :

10 « Elle demande cependant à Gazifère de lui faire part de ses réflexions, lors de la phase 4 du
11 présent dossier, en regard des critères à établir pour l'étalement dans le temps de la
12 contribution financière des clients. »

13

14 Le présent témoignage a donc pour objectif de faire part à la Régie des résultats de cette
15 réflexion. Celle-ci n'est pas totalement finalisée, mais elle permettra à la Régie de voir les
16 grandes lignes qui s'en dégagent.

17

18 **Q.4 Est-ce que Gazifère identifie différents types de contributions ?**

19 R.4 Oui, Gazifère identifie 2 types de contributions. Le premier se rapporte à des projets de type
20 individuel. Le second regroupe les projets à partage de risques et/ou à potentiel futur.

21

22 **Q.5 Qu'entendez-vous par « projet de type individuel » et comment Gazifère entrevoit-elle
23 les critères associés à des contributions étalées dans le temps ?**

24 R.5 Le projet de type individuel représente une situation dans laquelle une contribution est
25 requise de la part d'un client à l'égard d'un seul projet qui pourra, à terme, permettre la
26 rentabilité de l'investissement effectué par le Distributeur. À titre d'exemples, on peut parler
27 des situations suivantes :

- 28
 - Branchements non rentables (ex. résidence avec consommation trop limitée, telle une
29 cuisinière);

GAZIFÈRE INC.
TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX
CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 4)

- 1 • Petite extension de réseau pour un seul client. Par exemple un cul-de-sac ou encore
2 une situation où les autres clients potentiels ont très peu de chances de devenir des
3 consommateurs de gaz naturel dans le futur (par exemple, des résidences utilisant
4 des plinthes électriques).
- 5 • Extension pour rejoindre une entreprise unique et où il est peu plausible que d'autres
6 clients puissent utiliser le réseau qui est ajouté pour rejoindre ce client.

7

8 Dans ces cas, la rentabilité du projet est totalement associée au client contributeur. Ainsi, si
9 le consommateur réduit ou cesse sa consommation de gaz naturel, peu importe la raison, la
10 rentabilité du projet n'est plus.

11

12 Dans de tels cas, Gazifère considère que le terme maximal d'étalement de la contribution
13 devrait être de 5 ans.

14

15 Le terme pourrait être plus court, selon le désir du client. C'est par contre celui-ci qui devrait
16 déterminer le terme, ce qui exclura toute situation d'iniquité pouvant résulter de la pratique
17 du Distributeur.

18

19 **Q.6 Est-ce que le terme de 5 ans serait applicable à tous les clients, sans égard à différents**
20 **aspects de leur situation particulière ?**

21 R.6 En ce qui concerne les clients résidentiels ou institutionnels, Gazifère considère que le terme
22 de 5 ans devrait être offert sans analyse additionnelle.

23

24 En effet, il est bien rare qu'un nouveau client résidentiel ou institutionnel désire se départir
25 du gaz naturel dans les cinq ans suivant son installation, surtout lorsque le branchement est
26 fait à sa demande. L'élément principal menant à délaissé l'utilisation du gaz naturel est
27 généralement lié à une fin du besoin ou au renouvellement des équipements. Or, la durée de
28 vie des équipements dépasse cinq ans dans tous les cas. De plus, le chauffage de l'eau et de

GAZIFÈRE INC.
TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX
CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 4)

1 l'air dans les résidences et les institutions n'est pas un élément qui peut changer de manière
2 radicale rapidement. Comme les équipements liés au chauffage de l'eau et de l'air sont
3 généralement ceux installés chez cette clientèle, le risque de ne plus être client pendant cette
4 période de 5 ans est à toute fin pratique très faible. Enfin, pour ces deux secteurs, le risque
5 de disparition du client, suite à des changements des besoins ou à une faillite sont peu élevés
6 voire inexistants.

7
8 Cependant, en ce qui concerne les clients commerciaux et industriels, la situation est
9 différente. Un changement de vocation ou une faillite peut se produire rapidement, selon le
10 secteur et le type d'activités dans lequel le client évolue. Ainsi, Gazifère considère que
11 l'entreprise devra au préalable démontrer sa solidité financière (rentabilité, situation
12 d'endettement, nombre d'années en affaires, etc.) pour avoir droit à un étalement de
13 contribution sur une durée de 5 ans. De plus, une analyse du secteur d'activités concerné
14 devra être réalisée par Gazifère. Au global, les analyses tant financière que du secteur
15 d'activités devront donner à Gazifère une certaine assurance quant à la pérennité du client
16 afin de permettre un étalement de la contribution sur une période pouvant aller jusqu'à cinq
17 années.

18
19 **Q.7 Qu'est-ce qu'un projet à partage de risques et/ou à potentiel futur ?**

20 R.7 Il s'agit d'un projet qui a pour objectif de desservir plus d'un client. De plus, de manière
21 générale, ce type de projet inclus la desserte d'un nouveau secteur, d'un nouveau quartier ou
22 même d'une nouvelle Ville.

23
24 **Q.8 Quels types de projets Gazifère envisage-t-elle pour ce type de contribution ?**

25 R.8 Pour Gazifère, il y a partage de risques lorsqu'un projet vise plusieurs clients et qu'une
26 contribution est requise d'un ou plusieurs d'entre eux. À titre d'exemple, un projet
27 permettant de donner accès au gaz naturel dans un parc industriel où 8 entreprises sont déjà
28 en activité. Dans ce cas, le risque n'est pas relié à un client, mais à un groupe de clients.

GAZIFÈRE INC.
TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX
CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 4)

1 Ainsi, s'il advient qu'un client délaisse le gaz naturel, il n'est pas dit que les 7 autres feront
2 de même. De plus, sur le groupe de 8, il est probable que certains augmentent leurs volumes,
3 ce qui pourrait compenser, et même davantage, la perte d'un client ou la réduction de son
4 utilisation de gaz naturel.

5
6 De plus, le fait d'amener le gaz naturel dans un nouveau parc industriel implique qu'il est
7 fort probable que d'autres clients puissent profiter à terme de la disponibilité d'accès au
8 réseau. Sans cette disponibilité, il y aurait peu de chance, dans bien des cas, que ces
9 nouveaux clients puissent, au moment de se lancer en affaires, obtenir le gaz naturel, à
10 moins que leurs volumes soient très importants.

11
12 Ainsi, l'analyse de risques ne doit pas se faire uniquement à l'égard du groupe de clients
13 visés au départ, mais plutôt prendre en considération tant cette clientèle que la clientèle
14 future, ainsi que le partage de risques qui en découle.

15
16 Dans un tel cas, Gazifère considère qu'il serait possible que la contribution s'étale sur une
17 période allant jusqu'à 10 ans.

18
19 Ce faisant, la période à laquelle le ou les clients contributeurs pourront se réapproprier leurs
20 contributions sera également d'une durée de 10 ans.

21
22 Bien que la période de 10 ans puisse paraître longue à prime abord, Gazifère est d'avis qu'il
23 s'agit en fait de permettre que les projets visés puissent atteindre des secteurs non
24 actuellement desservis par le gaz naturel tout en ne faisant pas reposer les coûts pour
25 desservir ces nouveaux secteurs uniquement sur les clients initiateurs de tels projets. Les
26 développements futurs peuvent prendre une certaine période de temps pour se mettre en
27 branle et se concrétiser. Dans bien des cas, sans l'accès au gaz naturel, ces projets pourraient
28 soit ne pas être au gaz naturel ou tout simplement ne pas se réaliser dans ce secteur. Gazifère

GAZIFÈRE INC.
TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX
CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 4)

1 considère qu'il y a lieu de savoir reconnaître le rôle d'initiateurs des clients contributeurs
2 dans la réalisation de tels projets.

3
4 Enfin, comme le consommateur a tendance à évaluer son intérêt sur la base de ses
5 économies, une période plus longue permettra d'atteindre des projets dont la contribution est
6 plus importante, notamment en limitant la contribution au niveau prévu des économies du ou
7 des clients contributeurs.

8
9 De plus, si le client a confiance que d'autres consommations de gaz naturel pourront venir
10 réduire l'ampleur de sa contribution durant cette période, le client sera plus enclin à
11 contribuer initialement d'un point de vue « sociétal », puisqu'il aura une croyance suffisante
12 de pouvoir recouvrir cette contribution sur le terme.

13
14 Par incidence, ce type de projets devraient être situé dans un quartier, un village ou une
15 municipalité non encore desservie et dont le potentiel futur est largement plausible, bien que
16 non intégré au projet initialement, puisque ces ventes futures ne sont pas encore signées,
17 sont à l'étape de projet ou concerne des opportunités de développement futur.

18
19
20
21 **Q.9 Est-ce que les projets avec des contributions pouvant atteindre 10 ans devraient être**
22 **soumis à la Régie de l'énergie pour approbation ?**

23 R.9 Non, Gazifère n'entend pas soumettre tous les projets de ce type à une approbation préalable
24 de la Régie.

25
26 Dans le cas des projets de plus de 450 000 \$, la Régie aura l'opportunité d'analyser la
27 preuve soumise au soutien des demandes d'autorisation préalable portant sur ces projets,
28 d'évaluer la nature du risque associé à de tels projets et, dans le cadre de sa décision sur ces

GAZIFÈRE INC.
TÉMOIGNAGE DE JEAN-BENOIT TRAHAN ET SYLVAIN GROULX
CAUSE TARIFAIRE 2016 (Phase 4)

1 demandes, d'accepter ou non l'étalement de la contribution.

2
3 Comme le risque doit aussi prendre en compte l'ampleur de la contribution, les projets qui
4 démontreront les plus grands risques seront alors portés à l'attention de la Régie lors de la
5 demande associée à un projet de plus de 450 000 \$.

6
7 Dans le cas des projets de moins de 450 000 \$, ceux-ci pourraient faire l'objet de suivis dans
8 le cadre des dossiers de fermeture. Ainsi, il sera loisible pour la Régie de suivre le nombre
9 de ces projets, l'ampleur de ceux-ci et les risques qui y sont associés. Cependant, Gazifère
10 n'envisage pas requérir une décision sur chacun de ces projets avant d'aller de l'avant avec
11 ceux-ci.

12
13 **Q.10 Est-ce que Gazifère à des projets de ce type en perspective ? Si tel est le cas, est-ce que**
14 **des projets de moins de 450 000 \$ sont prévus ?**

15 R.10 Gazifère travaille actuellement sur un projet de ce type. Cependant, celui-ci présente des
16 coûts supérieurs à 450 000 \$.

17
18 En date des présentes, aucun autre projet de ce type n'est prévu. Cela dit, cette nouvelle
19 perspective, soit l'étalement de la contribution, sera davantage évaluée dans les prochains
20 mois et années. Il serait possible que cette nouvelle opportunité offre désormais de nouvelles
21 avenues dans le futur.

22
23 **Q.11 Est-ce que cela complète votre témoignage ?**

24
25 R.11 Oui.