

## FACTEUR NOMBRE DE CLIENTS

### 1. Références :

- i) R-3990-2016, B-0005, Gi-1 doc 1, page 1, lignes 12 à 23.
- ii) R-3990-2016, B-0007, Gi-2 doc 1, page 10, lignes 4 à 6.

### Préambule :

- i) À la référence i), Gazifère mentionne que, compte tenu du facteur de croissance prévu dans la formule basé sur le nombre de clients, la première période du mécanisme (2006-2010) a été nettement plus favorable que la seconde (2011-2015) compte tenu du ralentissement prononcé des ajouts de clients. Gazifère présente le nombre moyen de clients constaté en fin d'année (réel) pour chacune des années du mécanisme.
- ii) À la référence ii), il est indiqué :  
*“ MNP observes an insignificant difference between the actual number of customers and forecast number of customers from 2006 to 2014. While year-to-year differences fluctuated between -0,5% and 0,8%, over-estimates offset under-estimates during the period.”*

### Demandes :

- 1.1 Veuillez compléter le tableau présenté à la référence i) en indiquant le nombre de clients moyen prévu lors des dossiers tarifaires pour chacune des années 2006 à 2015 et pour chaque catégorie de consommateurs (résidentiel, commercial, industriel).
- 1.2 Veuillez estimer le taux de surestimation du nombre moyen de clients ajoutés en proportion du nombre de clients (réels) d'une année à l'autre. Par exemple, le nombre moyen de clients constaté en fermeture 2012 était de 988 clients de plus qu'en fermeture 2011 mais de 101 clients inférieur à la prévision du DT 2012 (R-3840-2013, B-0020); la surestimation du nombre de clients ajoutés en 2012 était donc de 101 / 988, soit 10,2%.
- 1.3 Veuillez commenter le fait que la prévision du nombre moyen de clients était surestimée pour presque toutes les années du mécanisme à l'exception de 2015.
- 1.4 Veuillez évaluer l'impact de la surestimation du nombre moyen de clients prévu, d'année en année et cumulativement, sur le niveau du revenu requis résultant de la formule.

## FACTEUR CPI<sub>Q</sub>

### 2. Références :

- i) R-3990-2016, B-0007, page 11, section 3.1.3, 4<sup>e</sup> paragraphe.
- ii) R-3990-2016, B-0007, Analytical framework, pages 25 et 26, 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> colonnes.
- iii) R-3990-2016, B-0007, page 38, Calculation 5.

### Préambule :

- i) À la référence i), MNP indique :  
*« During the entire period, the actual compound annual growth rate of CPI<sub>Q</sub> was 1,5%, compared to 2,0% based on the forecasts. The higher CPI<sub>Q</sub> estimates used in the Revenue Requirement contributed somewhat to the phenomenon where earnings sharing increased while productivity decreased. »*

- ii) À la référence ii), MNP mentionne :

Dans la colonne *Effectiveness* : *« Gazifère has no control over CPI<sub>Q</sub>. Analysis of O&M costs indicates that only a small portion of O&M incurred by Gazifère are related to CPI<sub>Q</sub>. The relationship between these two items is so weak that larger increases to O&M costs were experienced in period of smaller CPI<sub>Q</sub>. »*

Dans la colonne *Scale* : *« Changes in O&M costs from one year to another do not appear to be related to CPI<sub>Q</sub>. »*

- iii) Le Tableau intitulé *Calculation 5* de la référence iii), permet de constater que la prévision du CPI<sub>Q</sub> était surestimée pour 8 des 10 années du mécanisme, exacte à une occasion (2008) et sous-estimée une seule fois (2011) en 10 ans. À quelques reprises (2009, 2013 et 2015), l'écart entre le CPI<sub>Q</sub> utilisé dans la formule du Revenu Requis et le CPI<sub>Q</sub> réel excédait largement le facteur de productivité total recherché. Sur l'ensemble de la période du mécanisme, l'écart moyen (0,5%) entre les CPI<sub>Q</sub> prévus et réels annulait presque, à lui seul, le facteur de productivité recherché.

### Demandes :

- 2.1 À la lumière des constats de MNP, veuillez donner l'appréciation que fait Gazifère de la pertinence d'utiliser le CPI<sub>Q</sub> dans la formule de calcul du revenu requis.
- 2.2 Veuillez commenter la faiblesse ou l'absence de lien entre le CPI<sub>Q</sub> et les dépenses d'opérations tel que constaté par MNP à la référence ii).

- 2.3 Compte tenu des constats qui ressortent du Tableau *Calculation 5* de la référence iii), veuillez faire part des conclusions auxquelles en vient Gazifère en ce qui concerne la justesse des gains de productivité, annuels et cumulatifs, mesurés par le mécanisme de 2006 à 2015.
- 2.4 De façon générale, veuillez soumettre les conclusions auxquelles en arrive Gazifère en ce qui concerne le constat de MNP à l'effet que « *The higher CPI<sub>Q</sub> estimates used in the Revenue Requirement contributed somewhat to the phenomenon where earnings sharing increased while productivity decreased.* »

### PRÉVISION DES VOLUMES DE VENTE

#### 3. Références :

- i) R-3990-2016, B-0007, page 18, section 3.2.
- ii) R-3990-2016, B-0007, page 39, *Calculation 8*.
- iii) Analyse comparative des ventes et de la clientèle : R-3665-2008, Gi-1 doc 1.2; R-3692-2009, Gi- 8 doc 1.2; R-3724-2010, Gi-13 doc 1.2; R-3758-2011, B-0016, Gi-10 doc 1.,2; R-3793-2012, B-0011, Gi-2 doc 1.2; R-3840-2013, B-0020, Gi-10 doc 1.2; R-3884-2014, B-0010, Gi-2 doc 1.2; R-3924-2015, B-0010, Gi-2 doc 1.2; R-3969-2016, B-0010, Gi-2 doc 1.2.
- iv) R-3990-2016, B-0007, page 28, section *Earnings sharing*, 4<sup>e</sup> colonne.

#### Préambule :

- i) À la référence i), concernant les prévisions de volumes de vente, MNP mentionne :  
« *If Gazifère overestimates continuous service volumes, actual revenue could be lower than expected; conversely, if Gazifère underestimates continuous service volumes, actual revenue may be higher. This impact is however outside the IRM framework and would have a similar impact under cost of service.* »  
Et ajoute :  
« *From 2010 to 2014, (...) Estimates in industrial consumption were consistently underestimated, resulting in higher over-earnings.* »
- ii) À la référence ii), les trois tableaux de la section *Calculation 8* présentent les volumes de ventes prévus et réels des secteurs résidentiel, commercial et industriel pour les années 2010 à 2014. On peut y observer des sous-estimations significatives des ventes au secteur industriel.

- iii) Les pièces intitulées *Analyse comparative des ventes et de la clientèle* dont les cotes sont mentionnées à la référence iii) présentent les prévisions et volumes de vente réels pour chacune des années du mécanisme incitatif ainsi que les écarts. On peut notamment y constater une sous-estimation importante des volumes de vente, tous secteurs de clientèles confondus, pour les années 2009 et 2010 particulièrement ainsi que, dans de moindres proportions, pour les années 2011 et 2013.
- iv) À la référence iv), la quatrième colonne du tableau Analytical framework, intitulée *Effectiveness*, répond à la question : Does this factor uincent desired behavior ?
- En ce qui concerne le facteur ES Earnings sharing, on peut y lire :
- « The mechanism allowed a redistribution of profits for other factors that were not considered in the IRM such as forecast gas volume variance, reduction in tax rates, and fluctuations in the allocation between regulated and unregulated activities. »
- (nous soulignons)

**Demandes :**

- 3.1 Veuillez compléter les trois tableaux de la référence ii) en y ajoutant les années 2006 à 2009.
- 3.2 Veuillez distinguer, le cas échéant, les écarts entre les volumes de vente prévus vs réels du secteur industriel qui seraient attribuables à des variations des ventes interruptibles plutôt qu'en service continu.
- 3.3 Veuillez indiquer la provenance (numéro de dossier, cote) de la pièce mentionnée en note de bas de page numéro 67 et identifiée comme étant *Volumes and client number\_2005 à 2014.xlsx, Gazifère, January 2016*. S'il ne s'agit pas d'une pièce déjà produite dans un dossier et accessible, veuillez la déposer.
- 3.4 Veuillez fournir une estimation de la part des excédents de rendement attribuable à la sous-estimation des prévisions de volumes de vente sur la durée du mécanisme.
- 3.5 Veuillez expliquer, plus particulièrement, la sous-estimation récurrente des volumes de vente du secteur industriel et, pour chacune des années 2006 à 2015, indiquer les facteurs qui ont causé une telle sous-estimation.
- 3.6 D'une façon générale, veuillez commenter le lien entre l'impact de cette sous-estimation des volumes de vente et la conclusion de MNP à l'effet que « *it is not possible to prove the relationship between productivity gains and overearnings* » (B-0007, page 30, section 6.3).
- 3.7 Veuillez soumettre la réflexion de Gazifère concernant la conclusion de MNP énoncée à la référence iv).

## CROISSANCE DU REVENU REQUIS ET DES DÉPENSES D'OPÉRATION

### Références :

- i) R-3990-2016, B-0005, page 1, lignes 18 à 21.
- ii) R-3990-2016, B-0007, page 13, dernier paragraphe et page 14, 3e paragraphe.
- iii) R-3990, B-0007, pages 36 et 37, *Calculation 3* et 4.
- iv) R-3990-2016, B-0007, page 8, dernier paragraphe et page 35, *Calculation 1*.

### Préambule :

- i) À la référence i), Gazifère soutient que :

*« La seconde période (2001-2015) s'est avérée beaucoup plus difficile à traverser, pour différentes raisons. Tout d'abord, le facteur de croissance prévu dans la formule, qui était basé sur le nombre de clients, a évolué de façon moins importante qu'anticipé, réduisant ainsi les dépenses d'opération générées par la formule. »*

(nous soulignons)

- ii) À la référence ii), MNP mentionne :

*« While most of these initiatives represent performance improvement sought by Gazifère, several were a result of external factors. For example, the costs in reducing and repairing pipeline leaks are the result of an EGD initiative. Gazifère adopting affiliate's processes can result in savings, however it can also result in increased costs. »*

et

*« MNP observed a compound annual growth rate of O&M expenses per customer of approximately 5.8% between 2006 and 2010; however, this has levelled off since the 2010 IRM Review. From 2010 to 2015, O&M expenses per customer has risen approximately 0.8% per year. »*

(nous soulignons)

- iii) À la référence iii), les tableaux *Calculation 3* et 4 présentent l'évolution des dépenses d'opération par client pour les années 2006 à 2015 et, distinctement, la croissance des différents postes de dépenses entre 2006 et 2015.
- iv) La référence iv) présente la croissance du revenu requis sur la période du mécanisme. On y mentionne (B-0007, page 8) :  
*« From 2006 to 2010, the Revenue Requirement grew at a compound annual growth rate of about 7.8%. From 2010 to 2015, Revenue Requirement compound annual growth has slowed to an annual rate of about 2.8%. »*

**Demandes :**

- 4.1** Concernant l'affirmation formulée à la référence i), veuillez confirmer la compréhension de l'ACEFO à l'effet le niveau des dépenses d'opération ne découle pas directement de la formule prévue au mécanisme, cette formule servant à établir le revenu requis, et que les dépenses d'opération sont, plutôt, plus ou moins contraintes par le rythme de croissance du revenu requis.
- 4.2** Veuillez confirmer que, pour les années 2011 à 2015, le CAGR des dépenses d'opération par client présentées au Tableau *Calculation 3* (référence ii)) est de 3.5%, soit  $306 / 266^{1/4} - 1 = 3.5\%$ .
- 4.3** Pour chacun des différents postes de dépenses d'opération présentés au Tableau *Calculation 4* de la référence iii), veuillez indiquer s'il s'agit d'un poste de dépenses sous le contrôle ou hors du contrôle de Gazifère.
- 4.4** Veuillez soumettre le point de vue de Gazifère quant au lien entre les variations des taux de croissance annuels du Revenu Requis (référence iv)) et celles des taux de croissance annuels des dépenses d'opération (référence iii)) pour chacune des deux périodes (2006 à 2010 et 2011 à 2015) du mécanisme.
- 4.5** Pour les années 2006 et 2015 respectivement, veuillez confirmer que les dépenses d'opération reliées à la rubrique *Employee Benefits – Active* représentaient 51,2% des dépenses d'opération totales en 2006 et que cette proportion s'élevait à 64,2% en 2015.
- 4.6** De façon générale, veuillez indiquer dans quelle mesure les améliorations de performance au niveau des opérations peuvent être associées à des comportements induits par le mécanisme et, d'autre part, dans quelle mesure les augmentations de coûts pouvant être associées à une détérioration de la performance pourraient avoir été induites par les dispositions (ou absence de certaines dispositions) du mécanisme.

**CARACTÉRISTIQUES D'UN PROCHAIN MÉCANISME INCITATIF**

**Références :**

- i) R-3990-2016, B-0005, pages 8 à 10 et 12 à 16.
- ii) R-3990-2016, B-0005, page 4 et B-0007, page 30, section 6.2.
- iii) R-3990-2016, B-0007, pages 32 et 33, sections 7.1 et 7.7.

**Préambule:**

- i) À la référence i), Gazifère soumet plusieurs réflexions concernant les transformations de son contexte d'affaires et les caractéristiques souhaitables pour un nouveau mécanisme incitatif qui serait (selon les points de vue) mieux adapté à ses besoins et/ou plus adéquat.
- ii) Dans les parties de documents mentionnées à la référence ii), Gazifère et MNP mentionnent divers facteurs sur lesquels le Distributeur exerce peu ou pas de contrôle et qui auraient influencé les résultats du mécanisme.
- iii) Dans les sections indiquées à la référence iii), MNP soumet les conclusions suivantes :

*« MNP has found that a complex series of factors were not accounted for in the IRM, including those factors outside of Gazifère's control. This resulted in the IRM not meeting all of its key objectives in the longer term (...) »*

et

*« As discussed above there are external influences beyond the realm of both Gazifère and the Régie that have had an impact on the performance of Gazifère under the IRM. For a successful IRM implementation with a utility, the IRM must consider and account for both internal and external variables within its environment. This finding may be exemplified in Gazifère's case given its relative size, ability to implement material changes in its business and its status as a subsidiary of a larger organisation. »*

**Demandes :**

- 5.1 Veuillez présenter sous forme de tableau synthèse l'ensemble des facteurs externes qui, selon Gazifère, ont influencé les résultats du mécanisme incitatif entre 2006 et 2015 et, pour chacun de ces facteurs, indiquer s'il s'agit d'un facteur sur lequel le Distributeur n'exerce qu'un contrôle partiel ou pas de contrôle.
- 5.2 Veuillez catégoriser distinctement ces facteurs externes selon qu'ils sont ponctuels (circonstanciels) ou récurrents (structurels).
- 5.3 En ce qui concerne chacun des facteurs externes précédemment identifiés sur lesquels Gazifère exerce peu ou pas de contrôle, veuillez indiquer si, de l'avis du Distributeur, il est possible d'en neutraliser les effets dans le cadre d'un mécanisme incitatif.

Dans l'affirmative, veuillez identifier les dispositions qui permettraient de neutraliser les effets de ces facteurs externes.

Dans la négative, veuillez indiquer s'il ne serait pas préférable d'exclure ces facteurs externes des variables qui influencent la mesure des gains de productivité.

- 5.4** Veuillez identifier l'ensemble des facteurs d'amélioration de la performance sur lesquels Gazifère estime qu'elle exerce un contrôle.
- 5.5** Dans la perspective d'un prochain mécanisme incitatif, veuillez indiquer si, de l'avis de Gazifère, il serait souhaitable, voire préférable, de lier la mesure de l'amélioration de la performance uniquement à des facteurs sous le contrôle du Distributeur.
- 5.6** Veuillez indiquer si Gazifère serait disposée, par exemple, à être soumise à un mode de fixation des tarifs en coût de service pluriannuel assorti d'indicateurs de performance spécifiques.
- Dans la négative, veuillez justifier.
- Dans l'affirmative, veuillez indiquer si Gazifère considère qu'il serait souhaitable de maintenir également certains indicateurs de qualité de service.
- 5.7** Veuillez mettre les réponses aux questions 5.5 et 5.6 en perspective en tenant compte des orientations de développement envisagées par Gazifère pour son territoire de Distribution tant en termes d'expansion géographique que de transformation de sa clientèle.