

**MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION DE LA
RENTABILITÉ DES PROJETS
D'EXTENSION DE RÉSEAU**

**SUIVI DES DÉCISIONS D-2016-090
ET D-2016-169**

TABLE DES MATIÈRES

NOTE LIMINAIRE	3
INTRODUCTION	3
1 OBLIGATION DE GAZ MÉTRO.....	4
2 SITUATION CONCURRENTIELLE DE GAZ MÉTRO.....	4
3 MÉTHODOLOGIE PRÉSENTÉE.....	5
4 ANALYSE EFFECTUÉE POUR ÉTABLIR LE SEUIL MINIMAL ACCEPTABLE.....	6
5 ÉTABLISSEMENT DU SEUIL MINIMAL ACCEPTABLE.....	7
6 EXCEPTIONS À L'APPLICATION DU SEUIL MINIMAL ACCEPTABLE	8
7 PROCESSUS DE GOUVERNANCE INTERNE.....	9
8 SUIVI DES DÉCISIONS D-2016-090 ET D-2016-169.....	11
8.1 Projection d'extension du réseau.....	11
8.2 Balisage.....	12
9 OBJECTIF DE RENTABILITÉ GLOBALE PAR MARCHÉ.....	14
CONCLUSION	15

NOTE LIMINAIRE

Le présent document est déposé en suivi des décisions D-2016-090 et D-2016-169. Le contenu de ce document, dont les modifications qui y sont apportées comparativement à la version initiale déposée dans le dossier R-3970-2016 (B-0015, Gaz Métro-3, Document 4), ne traite pas de la position de Société en commandite Gaz Métro (« Gaz Métro ») quant aux sujets faisant l'objet d'une demande de révision de Gaz Métro de la décision D-2016-191. Ce dépôt est donc fait sans préjudice à l'égard des droits et représentations de Gaz Métro dans le cadre du dossier R-3998-2017.

INTRODUCTION

- 1 Dans le cadre de son plan de développement, Gaz Métro présente distinctement à la Régie de
2 l'énergie (la « Régie ») les ventes des « nouveaux clients » et des « ajouts de charge » pour les
3 marchés résidentiel, affaires et grandes entreprises.

- 4 Parmi ces ventes, certaines nécessitent une extension du réseau (projet d'extension) et d'autres
5 permettent de densifier le réseau de distribution actuel (ventes en densification). Ces dernières
6 bénéficient du fait que le réseau se trouve à proximité pour se raccorder. Par ailleurs, les
7 investissements en immobilisation qui sont requis pour la construction d'une conduite ont pour
8 effet d'affecter à la baisse la rentabilité des projets d'extension. Ainsi, les ventes en densification
9 atteignent, dans la grande majorité des cas, une rentabilité supérieure à celle des projets
10 d'extension.

- 11 Il est important de noter que la concrétisation d'un projet d'extension du réseau de distribution
12 permet de générer des ventes en densification au cours des années subséquentes. Ces ventes
13 en densification viennent augmenter la rentabilité du projet d'extension, mais ne sont
14 malheureusement pas connues au moment de prendre la décision de réaliser le projet.

- 15 Gaz Métro présente donc une méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension
16 de réseau (la « méthodologie »).

1 OBLIGATION DE GAZ MÉTRO

1 Gaz Métro a l'obligation de desservir toute personne qui en fait la demande en vertu de la *Loi sur*
2 *la Régie de l'énergie*. Les articles 77 et 78 se lisent comme suit :

3 « 77. Un distributeur de gaz naturel est tenu de fournir et de livrer le gaz naturel à toute personne
4 qui le demande dans le territoire desservi par son réseau de distribution.

5 Dans ce territoire, il doit en outre recevoir, transporter et livrer au consommateur qui lui en fait la
6 demande, le gaz naturel acquis d'un tiers par ce consommateur et destiné à être consommé par
7 ce dernier ou lorsque la demande est faite par un courtier en gaz naturel agissant en son nom
8 propre, celui d'un producteur ou d'un consommateur. »

9 « 78. Une personne intéressée non desservie par un réseau de distribution de gaz naturel peut
10 demander à la Régie d'ordonner à un distributeur de gaz naturel d'étendre son réseau de
11 distribution dans le territoire où s'exerce son droit exclusif.

12 Elle peut également demander à la Régie de recommander au gouvernement d'étendre le territoire
13 où s'exerce le droit exclusif d'un distributeur de gaz naturel et d'ordonner à ce distributeur d'étendre
14 son réseau de distribution. »

15 Ainsi, le rôle de Gaz Métro est de donner accès au gaz naturel et d'en faciliter l'utilisation pour
16 les consommateurs québécois, qu'ils soient résidentiels, commerciaux, industriels ou
17 institutionnels. Dans la plupart des cas, ces nouveaux clients pourront réduire leur utilisation de
18 sources d'énergie plus polluantes et bénéficier de l'avantage économique de consommer du gaz
19 naturel. Ainsi, la disponibilité ou l'accessibilité du gaz naturel est dans l'intérêt public parce qu'il
20 contribue à améliorer le bilan environnemental, économique et social à travers la franchise.

2 SITUATION CONCURRENTIELLE DE GAZ MÉTRO

21 Dans le souci de minimiser les impacts négatifs pour la clientèle, Gaz Métro se fixe des objectifs
22 de rentabilité établis de façon à protéger sa position concurrentielle.

23 Bien qu'elle soit positive en soi, la mise en place d'une mécanique d'objectifs de rentabilité pour
24 Gaz Métro ne suffit pas à maximiser les retombées positives pour la clientèle. En effet, les
25 contraintes actuelles liées à l'acceptation de nouveaux projets, telles que l'atteinte du coût en
26 capital prospectif (CCP), viennent limiter le nombre de nouveaux clients, à terme, sur le réseau
27 de Gaz Métro qui pourrait dégager un avantage économique pour l'ensemble de la clientèle.

1 Dans un contexte de projets d'extension, Gaz Métro soumet à la Régie qu'il est parfois difficile
2 d'évaluer la rentabilité à terme d'un projet avec les informations disponibles au moment de la
3 phase d'analyse du dossier. Le manque d'informations disponibles contraint l'évaluation
4 économique du projet d'extension aux éléments connus, tels les clients identifiés et prêts à
5 s'engager ainsi que les volumes en découlant, sur un horizon court terme. Ces éléments connus
6 au moment de l'analyse du dossier limitent parfois la capacité de Gaz Métro d'accepter un projet,
7 car il n'atteint alors pas le CCP, et ce, malgré un potentiel de densification¹ allant au-delà des
8 éléments connus à court terme. Le fait de ne pas considérer ce potentiel de densification global
9 pour un projet d'extension peut nuire, voire empêcher la réalisation d'un projet qui s'avérerait au
10 bénéfique de la clientèle.

3 MÉTHODOLOGIE PRÉSENTÉE

11 Gaz Métro présente à la Régie une approche encadrant l'évaluation de projets d'extension venant
12 à terme maximiser les retombées positives pour la clientèle. En effet, comme énoncé à la section
13 2, Gaz Métro explique que les dossiers d'extension ne contiennent parfois que de l'information
14 quantitative court terme limitée qui nuit à l'évaluation à terme de la rentabilité, et qui par le fait
15 même, met l'ensemble du dossier à risque de ne pas aller de l'avant.

16 Gaz Métro présente donc un critère de rentabilité *a priori* inférieur au CCP, appelé seuil minimal
17 acceptable. Le seuil minimal acceptable vient établir la rentabilité minimale requise de projets
18 d'extension pour lesquels les éléments connus au moment de leur évaluation, tels que le nombre
19 de clients et de volumes associés aux projets, ne permettent pas d'atteindre le CCP, mais pour
20 lesquels une expectative de densification amènerait les projets à un niveau globalement rentable,
21 soit supérieur ou égal au CCP.

¹ Peut aussi inclure d'autres extensions de réseau reliées à l'extension initiale.

4 ANALYSE EFFECTUÉE POUR ÉTABLIR LE SEUIL MINIMAL ACCEPTABLE

1 Gaz Métro a réalisé une analyse de la rentabilité *a posteriori* pour établir le seuil minimal
2 acceptable. Pour produire l'analyse de la rentabilité *a posteriori*, Gaz Métro a ciblé les plans de
3 développement du marché affaires des années financières 2009, 2010 et 2011. Plus précisément,
4 Gaz Métro a sélectionné tous les projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ pour lesquels une
5 contribution a été exigée *a priori* afin d'atteindre la rentabilité attendue. Ces projets d'extension
6 ont été sélectionnés, car sans une contribution du client, ces projets n'auraient pas été rentables
7 au moment de les accepter. Ainsi, les projets sélectionnés dans l'analyse s'apparentent aux
8 projets d'extension visés par la présente preuve.

9 La méthodologie que Gaz Métro a utilisée pour la présente analyse *a posteriori* est basée sur
10 celle de la rentabilité globale *a posteriori* du plan de développement *a priori* 3 ans plus tard
11 (R-3992-2016, B-0076, Gaz Métro-14, Document 4, section 1.1, p.1-2 et annexe 1). Certaines
12 hypothèses de travail ont cependant dû être modifiées, comme expliqué ci-après :

13 1. Les revenus réels facturés selon la grille tarifaire en vigueur entre 2009 et 2016 ont été
14 considérés. Par ailleurs, dans la décision D-2012-071, la Régie demandait à Gaz Métro
15 de calculer le taux de rendement interne (TRI) *a posteriori* à partir des revenus réels
16 facturés :

17 « [64] La Régie considère que, dans les faits, c'est la rentabilité réelle du plan de
18 développement qui affecte le tarif. Lorsque cette dernière baisse en deçà du coût en capital
19 prospectif, que ce soit à cause d'une erreur de prévision ou d'une baisse de tarif, l'impact
20 tarifaire est le même soit une hausse pour l'ensemble de la clientèle. Elle note d'ailleurs
21 que le distributeur reconnaît cet effet :

22 « Des actions ont donc été posées pour augmenter la rentabilité globale au
23 résidentiel. Par contre, différents facteurs sont venus affecter le TRI et
24 continueront de l'affecter dans les années à venir. Le principal facteur est lié aux
25 variations tarifaires [note de bas de page omise] ».

26 [65] La Régie considère qu'il est nécessaire de valider quels sont les éléments qui font
27 varier la rentabilité réelle du plan de développement. Cette information permet d'ajuster les
28 critères de sélection des projets et de guider les décisions d'investissements.

29 [66] En conséquence, la Régie permet au distributeur de continuer à présenter la
30 rentabilité *a posteriori* des marchés résidentiels et affaires en utilisant la grille
31 tarifaire d'origine, mais demande qu'il présente également la rentabilité taux de
32 rendement interne (TRI) et le point mort tarifaire en utilisant les tarifs réels. »

1 2. Toutes les ventes en densification reliées au projet d'extension initial ont été incluses dans
 2 les résultats *a posteriori*, et ce, indépendamment de l'année financière du plan de
 3 développement auquel la vente s'est rapportée.

4 Gaz Métro souhaite mentionner que pour les plans de développement 2009, 2010 et 2011, la
 5 majorité des projets avait six années, cinq années et quatre années de données réelles
 6 disponibles au moment de produire l'analyse *a posteriori*. Ainsi, aucune projection n'a été
 7 effectuée et les résultats *a posteriori* sont constitués à 100 % de données réelles pour les clients,
 8 les volumes, les revenus et les investissements.

9 Le tableau ci-dessous présente les résultats de l'analyse de la rentabilité *a posteriori*. Plus
 10 précisément, le tableau présente l'augmentation du TRI entre le TRI *a priori* et le TRI *a posteriori*
 11 de tous les projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ pour lesquels une contribution a été exigée.

Tableau 1
Résultats de l'analyse

Année financière du plan de développement	Augmentation du TRI (TRI <i>a priori</i> vs TRI <i>a posteriori</i>)
Plan 2009	5,08 %
Plan 2010	5,52 % ¹
Plan 2011	2,85 %
Moyenne	4,48 %²

¹ Excluant un projet d'extension minier dont la rentabilité fait augmenter le TRI global de 11,37 %.

² Excluant un projet d'extension minier du Plan 2010 dont la rentabilité faisait augmenter le TRI de 6,43 %.

12 À partir des résultats du tableau 1, Gaz Métro constate que la rentabilité des projets d'extension
 13 analysés a augmenté de 4,48 % en moyenne.

5 ÉTABLISSEMENT DU SEUIL MINIMAL ACCEPTABLE

14 Les résultats de l'analyse de rentabilité *a posteriori* démontrent que la rentabilité des projets
 15 d'extension analysés a augmenté de 4,48 % en moyenne. Ainsi, en fixant un seuil minimal

1 acceptable, l'acceptation d'un ensemble de projets d'extension ayant une rentabilité *a priori*
2 inférieure au CCP, mais avec un potentiel de densification future, aura globalement, à terme, un
3 impact tarifaire à la baisse sur la clientèle.

4 En fonction des résultats de l'analyse de la rentabilité *a posteriori*, Gaz Métro a établi le seuil
5 minimal acceptable à un niveau de 2 % de TRI pour les projets d'extension liés à un niveau
6 d'investissement inférieur à 1,5 M\$. L'analyse démontre une augmentation moyenne de TRI de
7 4,48 % qui devrait continuer à progresser dans le temps. De par son analyse, en établissant un
8 seuil minimal acceptable à 2 %, Gaz Métro démontre que même après quelques années,
9 l'augmentation moyenne du TRI serait suffisante pour atteindre et même dépasser le CCP.

10 L'acceptation des projets d'extension avec un potentiel de densification future possédant une
11 rentabilité *a priori* entre le seuil minimal acceptable et le CCP permettra globalement d'atteindre
12 une rentabilité à terme supérieure au CCP, et ce, malgré le fait que certains projets puissent
13 demeurer sous le CCP. Ainsi, l'acceptation de ces projets générera des baisses tarifaires pour la
14 clientèle, tout en donnant accès au gaz naturel.

15 Gaz Métro entend continuer d'analyser les projets d'extension réalisés afin d'évaluer si le seuil
16 minimal acceptable demeure approprié. Ainsi, dans la mesure où Gaz Métro a une indication que
17 la rentabilité des projets d'extension réalisés est insuffisante, ou plus importante qu'anticipée, le
18 seuil minimal acceptable fixé à 2 % pourra être ajusté à la hausse ou à la baisse.

19 Pour les projets dont les investissements se situent au-delà de 1,5 M\$, les dossiers seront
20 présentés à la Régie conformément à l'article 73 al.1, par. 1 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*.

6 EXCEPTIONS À L'APPLICATION DU SEUIL MINIMAL ACCEPTABLE

21 Au-delà des règles d'application du seuil minimal acceptable, Gaz Métro identifie deux cas
22 d'exception pour lesquels un niveau de rentabilité inférieur au seuil minimal acceptable serait
23 accepté pour des projets d'extension. Ces cas d'exception consistent à profiter d'une fenêtre
24 d'opportunité dans deux contextes particuliers, soit le développement d'un parc industriel et la
25 tenue d'une activité de repavage routier, lesquels impliquent la tenue de travaux d'infrastructure

1 au sein desquels les travaux relatifs au projet d'extension pourraient s'insérer, faisant ainsi en
2 sorte qu'ils se déroulent avec le moins de dérangement et d'interférence possible avec les
3 infrastructures déjà en place. Cette coordination implique également une économie de coût
4 profitant à l'ensemble de la clientèle. En effet, plusieurs éléments, tels que les activités de sciage
5 et d'enlèvement de l'asphalte et le réasphaltage, permettent à Gaz Métro de réaliser des
6 économies lorsqu'elle profite de la fenêtre d'opportunité optimale.

7 De plus, certains éléments, tels le refus de plusieurs municipalités de procéder à des interventions
8 dans les pavages récents, viennent nuire au potentiel de développement et d'optimisation du
9 réseau gazier et de la clientèle dû à une fenêtre d'opportunité manquée. En effet, il sera difficile
10 de rejoindre des clients qui sont établis le long de pavages récents et ces derniers se tourneront
11 possiblement vers une solution énergétique moins économique et possiblement plus polluante.
12 Installer le réseau de façon coordonnée dans un secteur avec une perspective de densification,
13 au moment d'une activité de repavage de la municipalité par exemple, permet à terme de
14 maximiser le nombre de clients et les revenus au bénéfice de l'ensemble de la clientèle.

7 PROCESSUS DE GOUVERNANCE INTERNE

15 De manière à maximiser les retombées positives pour la clientèle des projets d'extension avec
16 expectative de rentabilité, Gaz Métro a mis en place un processus de gouvernance qui encadre
17 chacune des étapes menant à la concrétisation de ces projets d'extension, de l'évaluation du
18 potentiel de croissance global à la densification des projets d'extension.

19 La présente section résume ce processus de gouvernance. Il est à noter que le processus de
20 gouvernance décrit s'applique à tous les projets d'extension, ce qui comprend donc
21 spécifiquement les projets dont la rentabilité évaluée *a priori*, soit à partir des éléments connus,
22 se situe entre le seuil minimal acceptable et le CCP, ainsi que les projets d'extension de parc
23 industriel et de repavage.

24 La première étape du processus consiste à évaluer le potentiel de densification future du projet
25 d'extension. Selon le type de projet d'extension (conversion, nouveau développement, parc
26 industriel, repavage), plusieurs actions sont menées afin de colliger de l'information permettant
27 ainsi à Gaz Métro de porter un jugement éclairé sur l'expectative de rentabilité du projet :

- 1 • Visite des lieux;
- 2 ○ Rencontre du ou des clients principaux identifiés du projet pour évaluer la possibilité
- 3 de conversions immédiates ou d'expansions futures, et
- 4 ○ Recensement des autres clients potentiels utilisant une source d'énergie alternative;
- 5 • Évaluation sommaire des conditions économiques qui prévalent dans la région et du potentiel
- 6 de développement :
- 7 ○ Discussions auprès de différents acteurs du développement régional, notamment les
- 8 municipalités et les centres locaux de développement (CLD),
- 9 ○ Consultation du schéma de localisation du promoteur et du schéma d'aménagement
- 10 et de développement du territoire,
- 11 ○ Plus particulièrement pour les projets de parc industriel, analyse de la superficie des
- 12 terrains disponibles, du type d'entreprises recherchées, du support promotionnel
- 13 existant et du potentiel d'effet de levier lié à la disponibilité du gaz naturel, et
- 14 ○ Consultation de statistiques économiques.

15 Par la suite, la deuxième étape du processus consiste à effectuer des analyses de sensibilité

16 permettant d'évaluer combien de clients supplémentaires à ceux *a priori* identifiés seront

17 nécessaires pour atteindre une rentabilité équivalant au CCP.

18 La troisième étape du processus permet d'effectuer l'adéquation entre l'évaluation du potentiel

19 de densification future et les analyses de sensibilité conduites à la deuxième étape. Dans la

20 mesure où il est plus probable qu'improbable que le projet d'extension atteigne à terme le CCP,

21 un dossier de demande d'investissement formelle est rempli et transmis du conseiller

22 développement au conseiller de développement senior. Le dossier inclut notamment un résumé

23 des analyses effectuées, le revenu requis du projet, ainsi que sa rentabilité.

24 La quatrième étape concerne le processus d'autorisation des projets. Une fois que le dossier de

25 demande d'investissement est reçu par le conseiller de développement senior, ce dernier révise

26 le dossier en s'assurant que la rentabilité est rigoureusement estimée en fonction des solutions

27 techniques retenues et que les informations pertinentes permettant de jauger de l'expectative

28 future sont présentes. Le dossier est ensuite acheminé au cadre de direction Ventes pour

29 autorisation.

1 Une fois le projet d'extension – dont ceux avec expectativa de rentabilité – autorisé, la cinquième
2 étape, soit l'opérationnalisation de la phase de densification débute. L'ensemble des informations
3 recueillies à l'étape 1 sur le développement potentiel futur est ainsi acheminé à la force de vente
4 responsable de la densification du réseau. Pour Gaz Métro, la densification des projets
5 d'extension est une priorité permettant l'optimisation du réseau. De plus, un plan d'action propre
6 aux projets d'extension avec expectativa de rentabilité a été développé conjointement par les
7 directions des ventes et du marketing de manière à favoriser le plus efficacement la densification
8 des projets d'extension. De plus, un suivi est effectué pour mesurer la performance des actions
9 définies.

10 En résumé, le processus de gouvernance rigoureux qui encadre la prise de décision sur
11 l'acceptation des projets d'extension, dont ceux avec expectativa de rentabilité, permet d'assurer
12 qu'une rentabilité globale à terme supérieure au CCP sera atteinte, contribuant ainsi à des
13 baisses tarifaires pour la clientèle, tout en donnant accès au gaz naturel.

8 SUIVI DES DÉCISIONS D-2016-090 ET D-2016-169

14 Gaz Métro avait originalement déposé à la Régie, dans le cadre de la Cause tarifaire 2017, sa
15 demande d'approuver la méthodologie. Dans sa décision D-2016-090², la Régie avait notamment
16 demandé à Gaz Métro de bonifier sa preuve en présentant ses projections d'extension du réseau
17 sur un horizon de cinq et dix ans et en produisant un rapport de balisage des approches existantes
18 dans les autres provinces à l'égard des critères d'acceptabilité des projets d'extension du réseau.

8.1 PROJECTION D'EXTENSION DU RÉSEAU

19 Le tableau suivant présente les projections d'extension du réseau sur un horizon de cinq et dix
20 ans. Gaz Métro a segmenté les extensions de la méthodologie présentée du seuil minimal
21 acceptable « Extensions SMA » des extensions habituelles « Autres extensions ».

² Voir le paragraphe 50 de la décision D-2016-090.

Tableau 2
Projections d'extension du réseau
sur un horizon de cinq et dix ans

	Horizon de 5 ans	Horizon de 10 ans
Extension SMA	116	222
Autres extensions	546	1 041
Total	662	1 263

8.2 BALISAGE

- 1 La section suivante présente les différentes approches recensées à l'égard des critères
 2 d'acceptabilité des projets d'extension du réseau.

Ontario

- 3 En ce qui concerne l'Ontario, la Commission de l'énergie de l'Ontario³ permet à Union Gas
 4 Limited et Enbridge Gas Distribution d'utiliser une approche portefeuille pour les projets
 5 d'extension dans laquelle des projets correspondant à un TRI inférieur au CCP peuvent être
 6 acceptés. À l'aide d'une formule⁴, l'indice de rentabilité (« *Profitability Index (P.I.)*») de chacun
 7 des projets d'extension peut être évalué. Pour les projets individuels, l'indice de profitabilité doit
 8 être supérieur ou égal à 0,8, ce qui correspond à un TRI d'environ 3,70 %. Par ailleurs, le
 9 portefeuille de projets doit atteindre un indice de profitabilité supérieur ou égal à 1,1, ce qui
 10 correspond à un TRI d'environ 6,02 %.

Colombie-Britannique

- 11 En Colombie-Britannique, Fortis BC est autorisée à utiliser une approche portefeuille dans
 12 laquelle des projets correspondant à un TRI inférieur au CCP peuvent être acceptés. Fortis BC

³ Décision E.B.O. 188.

⁴ Indice de profitabilité = (VAN des revenus + VAN des économies fiscales) ÷ VAN des investissements.

1 utilise un test économique pour ses extensions nommé « Main Extension test (MX test) ». Le test
2 économique⁵ génère un indice de profitabilité « *Profitability Index (P.I.)* ».

3 Pour les projets individuels, l'indice de profitabilité doit être supérieur ou égal à 0,8, ce qui
4 correspond à un TRI d'environ 3,70 %. Par ailleurs, le portefeuille de projets doit atteindre un
5 indice de profitabilité supérieur ou égale à 1,1, ce qui correspond à un TRI d'environ 6,02 %.

6 L'utilisation du PI à 0,8⁶ comme seuil à l'acceptation de projet d'extension a été autorisée par la
7 « *British Columbia Utilities Commission (BCUC)* » en décembre 2007⁷. Fortis BC – Terasen Gas
8 à l'époque – avait alors indiqué que l'acceptation d'un PI à 0,8 plutôt qu'à 1,0 enverrait un meilleur
9 signal de marché et assurerait un meilleur équilibre entre les clients existants et les nouveaux
10 clients. D'ailleurs, Fortis BC avait fait valoir que les résultats de son analyse portant sur les
11 principales extensions réalisées indiquaient que les projets d'extension généraient des résultats
12 en moyenne qui sont au-delà du seuil d'un PI de 1,0, ce qui démontrait que globalement, les
13 revenus des nouveaux clients sur de nouvelles conduites dépassaient de loin les coûts actualisés
14 associés à ces nouveaux clients.

Création d'un fonds d'extension

15 Dans la décision G-147-16 rendue le 16 septembre 2016, Fortis BC a obtenu l'approbation d'un
16 projet pilote pour la création d'un fonds d'extension de 1 M\$ conçu pour créer une plus grande
17 équité entre les nouveaux clients résidentiels des zones à faible densité et des zones urbaines.
18 Pour être éligible, le nouveau client résidentiel doit obtenir un indice de profitabilité inférieur à 0,8,
19 mais supérieur à 0,2.

20 Les clients demandeurs désirant avoir accès au gaz naturel devront remplir les formulaires
21 nécessaires et les soumettre à Fortis BC qui analysera et sélectionnera les projets d'extension
22 ayant un potentiel de raccordement de clients le plus élevé.

⁵ Indice de profitabilité = (VAN des revenus nets ÷ VAN des investissements).

⁶ Inspirée de la décision E.B.O. 188 de 1996, dans laquelle l'Ontario Energy Board accepte un indice de profitabilité de 0,8 pour les projets individuels.

⁷ Décision G-152-07 : <http://www.ordersdecisions.bcuc.com/bcuc/decisions/en/item/111705/index.do>

1 Les coûts de l'extension seront partagés entre le nouveau client et les autres clients de Fortis BC
2 de la façon suivante :

- Le nouveau client paiera 50 % de la contribution pour ramener le PI à 0,8 (Contribution in Aid of Construction CIAC).
- Le montant total versé par le fonds d'extension est plafonné à 10 000 \$ par nouveau client.

Alberta

3 En Alberta, Atco Gas a l'obligation d'étendre son réseau à ses clients sans frais⁸ dans les centres
4 urbains⁹. Par ailleurs, certaines exceptions s'appliquent. Par exemple, Atco Gas n'a pas
5 l'obligation de desservir les clients qui ne sont pas raccordés aux services municipaux d'eau et
6 d'égout ou aux clients non standards¹⁰.

7 Dans les zones rurales, les clients d'Atco Gas doivent payer une contribution fixe pour le
8 raccordement.

Nouveau-Brunswick

9 Au Nouveau-Brunswick, Enbridge Gas (EGNB) utilise une approche portefeuille pour les projets
10 d'extension dans laquelle des projets dont le ratio revenu/coût est inférieur à 100 % peuvent être
11 acceptés. Le test économique appelé « *System Expansion Portfolio Test (SEP)* » est utilisé par
12 EGNB pour le portefeuille des projets d'expansion¹¹ et exige que le ratio revenu/coût dépasse
13 104 %.

9 OBJECTIF DE RENTABILITÉ GLOBALE PAR MARCHÉ

14 Comme mentionné à la section 2, Gaz Métro se fixe des objectifs de rentabilité établis de façon
15 à protéger sa position concurrentielle.

16 Plus précisément, Gaz Métro s'est fixé un objectif de rentabilité pour les différents marchés. Ainsi,
17 la combinaison des ventes en densification et des projets d'extension doit atteindre l'objectif de

⁸ Les clients doivent cependant payer certains frais dont leur branchement au réseau.

⁹ Customer Terms and Conditions for Gas Distribution Service, Article 7 – Extension of service.

¹⁰ Très grands clients ou clients qui nécessitent des installations spécialisées.

¹¹ Review of 2015 Regulatory financial statement/2017 rate application, Schedule 4.1, note 16, page 18.

1 rentabilité fixé. Évidemment, les projets d'extension comprennent les projets possédant une
2 rentabilité supérieure au CCP, les projets dont la rentabilité se situe entre le seuil minimal
3 acceptable et le CCP ainsi que les cas d'exception (parc industriel et activité de repavage routier).
4 Tous les différents marchés de Gaz Métro sont rentables et génèrent des baisses tarifaires pour
5 la clientèle. L'acceptation de projets d'extension avec expectative de densification impactera à la
6 baisse la rentabilité des différents marchés à court terme, mais permettra de générer des baisses
7 tarifaires plus importantes pour la clientèle à terme, et ce, tout en donnant accès au gaz naturel
8 à davantage de clients.

CONCLUSION

Gaz Métro demande à la Régie de :

- **prendre acte du suivi requis par les décisions D-2016-090 et D-2016-169 relatifs aux projections d'extension du réseau sur un horizon de cinq et dix ans et à la production d'un rapport de balisage des approches existantes dans les autres provinces à l'égard des critères d'acceptabilité des projets d'extension du réseau; et**
- **prendre acte de la méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension de réseau.**