

**RÉPONSES DE GAZIFÈRE À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 11 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES POUR LA PÉRIODE DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2016 AU 31 DÉCEMBRE 2016, À L'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT POUR L'EXERCICE 2018 ET À LA MODIFICATION DES TARIFS DE GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2018**

---

**PROJETS D'EXTENSION ET DE MODIFICATION DU RÉSEAU**

- 1. Références :**
- (i) Pièce [B-0200](#), p. 16;
  - (ii) Pièce [B-0392](#), p. 4;
  - (iii) Pièce [B-0258](#), p. 1;
  - (iv) Pièce [B-0392](#), p. 13.

**Préambule :**

(i) « *Q.17 Est-ce que Gazifère demande à la Régie d'autoriser les projets d'extension et de modification du réseau dont le coût est inférieur au seuil de 450 000 \$ prévu au Règlement sur les conditions et les cas requérant une autorisation de la Régie de l'énergie ?*

*R.17 Oui. Gazifère demande une telle autorisation pour les projets d'extension et de modification du réseau au montant de 7 979 200 \$ qui se détaille comme suit :*

*Additions liées à l'addition de clients 4 642 093 \$*

*Additions liées à l'entretien du réseau et autre 3 337 107 \$*

*L'année 2018 représente une année avec une croissance de la clientèle qui reste très modeste pour les projets en deçà de 450 000 \$. Conséquemment, Gazifère compte desservir 836 nouveaux clients avec des investissements en capital de 4 642 093 \$ liés aux ajouts de clients. Le résultat de l'analyse de rentabilité, tel que présenté à la pièce GI-37, document 4.1, démontre que ces investissements sont rentables puisqu'ils dégagent une valeur actuelle nette (VAN) de 199 604 \$ et un taux de rendement interne de (TRI) de 5,48 %. » [nous soulignons]*

(ii) « [...] *Le chiffre de 836 que l'on retrouve à la pièce GI-29, p. 16, est une erreur, on aurait dû lire 830.*

*Gazifère souhaite également corriger son budget en capital lié à l'addition de clients. En effet, lors de la révision plus approfondie visant à expliquer les écarts, un dédoublement a été identifié entre le budget des conduites dédiées à la nouvelle construction et les projets de renforcement du réseau. Au total, 85 mètres de conduites de 8 pouces en plastique et 65 mètres de conduites de 8 pouces en acier doivent être retirés du budget des conduites dédiées à la nouvelle construction*

*puisque'il s'agit de projets de renforcement. Cela représente une réduction du budget des conduites de 183 624 \$.* »

(iii) La Régie note à la pièce B-0258 que les résultats de l'analyse de rentabilité des projets de moins de 450 000 \$, soit un TRI de 5,48 % et une valeur actuelle nette de 199 604 \$, sont basés sur un nombre de 830 nouveaux clients, soit 773 clients résidentiels et 57 clients commerciaux.

(iv) La Régie note au second tableau de la réponse de Gazifère à la question 3.1 de sa DDR N° 7 que le nombre de nouveaux clients desservis par les projets de moins de 450 000 \$ serait de 476 en 2018. A cela s'ajoutent 323 nouveaux clients desservis par les projets Buckingham, Chelsea et Phase 51, de plus de 450 000 \$ déjà approuvés par la Régie, pour un total de nouveaux clients estimé à 799 pour l'année 2018.

Nombre de clients au 31 décembre	2015	2016	2017	2018	Moyenne
Résidentiel	37 940	38 419	39 076	39 822	
Commercial	3 155	3 187	3 239	3 292	
Industriel	14	14	14	14	
	41 109	41 620	42 329	43 128	
Augmentation nette - Résidentiel	643	479	657	746	631
Augmentation nette - Commercial	34	32	52	53	43
Augmentation nette - Industriel	1	-	-	-	0
<b>Total de nouveaux clients</b>	<b>678</b>	<b>511</b>	<b>709</b>	<b>799</b>	<b>674</b>
<b>Moins : Projets de plus de 450 000 \$ (1)</b>					
<b>Chemin Pink (2)</b>					
Augmentation nette - Résidentiel	250				
Augmentation nette - Commercial	13				
Augmentation nette - Industriel	1				
<b>Buckingham</b>					
Augmentation nette - Résidentiel		3	24	102	
Augmentation nette - Commercial			1	1	
<b>Chelsea</b>					
Augmentation nette - Résidentiel			29	66	
Augmentation nette - Commercial				6	
<b>Phase 51</b>					
Augmentation nette - Résidentiel			196	148	
Augmentation nette - Commercial					
	264	3	250	323	
<b>Total des nouveaux clients desservis par les projets de moins de 450 000 \$</b>					
Augmentation nette - Résidentiel	393	476	408	430	427
Augmentation nette - Commercial	21	32	51	46	38
Augmentation nette - Industriel	-	-	-	-	-
	414	508	459	476	464

## **Demandes :**

1.1 Veuillez concilier le nombre de 830 nouveaux clients desservis par les projets d'extension et de modification du réseau de moins de 450 000 \$ indiqué aux références (i) et (ii) et le total de 799 nouveaux clients indiqués à la référence (iv) qui inclut 323 nouveaux clients desservis par des projets de plus de 450 000 \$ déjà approuvés par la Régie et seulement 476 nouveaux clients desservis par les projets de moins de 450 000 \$ en 2018.

**Réponse 1.1 :**

Les nombres de 830 et de 799 ne représentent pas la même chose, même si le sujet (l'ajout du nombre de clients) est le même.

Dans le cas du plan de développement, l'ajout de 830 clients représente les additions brutes de 2018, soit les nouveaux branchements du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, sans tenir compte des pertes de clients. C'est cette donnée que l'on retrouve dans l'évaluation de la rentabilité du plan de développement.

En ce qui concerne le total de 799 nouveaux clients, il s'agit de la donnée représentant l'ajout de clients utilisée par le service des Finances de l'entreprise pour la confection du dossier tarifaire. Cette donnée tient compte d'un décalage d'un mois puisque le service des Finances comptabilise les nouveaux clients facturés au cours de l'année. Or, comme il y a un décalage d'un mois entre l'arrivée d'un nouveau client et la première facturation, il y a donc un écart qui se crée entre le nombre de clients utilisé dans le cadre du dossier tarifaire (pour faire les tarifs, calculer les volumes, etc.) et le nombre de nouveaux clients utilisé dans le plan de développement. Ainsi, la donnée de 799 nouveaux clients correspond en fait à l'ajout de clients du 1<sup>er</sup> décembre 2017 au 30 novembre 2018. De plus, ce nombre de 799 est une donnée nette, c'est-à-dire qu'elle représente l'ajout de 861 clients bruts et des pertes de 62 clients, pour un résultat net de 799.

Cela étant dit, Gazifère réitère son commentaire soumis en bas de tableau reproduit à la pièce B-0392, GI-44, document 1, page 13, qui indiquait ceci :

*« Pour les fins de l'exercice, le nombre de nouveaux clients des projets de plus de 450 000 \$ de l'année 2017 correspond aux ajouts réels puisque cette information n'était pas disponible en mode budget et prévisionnel auparavant. Au début de 2018, Gazifère a revu sa façon de budgéter les ajouts de clients en détaillant les ajouts liés aux projets de plus de 450 000 \$. Par conséquent, pour l'année 2018 il s'agit des prévisions révisées ayant servi de base de référence à la préparation du budget 2019. »*

Ce commentaire indiquait donc qu'au moment de la préparation du budget 2018, les données n'étaient pas séparées entre les projets autorisés de 450 000 \$ et plus et les projets de moins de 450 000 \$. Ainsi, les données du tableau soumises par Gazifère et utilisées par la Régie en référence (iv) dans le cadre de la présente demande de renseignements n'étaient pas accessibles il y a quelques mois. C'est suite à un ajustement à la méthodologie utilisé pour effectuer les budgets et les prévisions, initié par Gazifère et mis en place au début de 2018, que Gazifère a pu fournir l'information requise à la Régie sur la base de la prévision de début d'année, et non pas sur la base du budget soumis pour approbation. Le nombre de 323 clients provenant des projets de 450 000 \$ et plus a donc été connu a posteriori, tout comme celui de 476 nouveaux clients liés aux projets de moins de 450 000 \$. Il est par incidence important d'utiliser ces données avec précaution. Gazifère a soumis ces informations en réponse à la demande de renseignements de la Régie dans le seul objectif de

Original : 2018-03-22

fournir un éclairage additionnel et cela, même si ces données n'étaient pas connues au moment de faire le budget.

- 1.2 Veuillez justifier l'utilisation de 830 clients pour l'analyse de rentabilité des projets de moins de 450 000 \$ ainsi que les volumes prévus pour les clients résidentiels et les clients commerciaux de la référence (iii).

### Réponse 1.2 :

La méthodologie en place chez Gazifère consiste à inclure tous les ajouts de clients prévus dans une année au moment de la production du plan de développement, outre les clients prévus découlant de projets de 450 000 \$ et plus non encore autorisés par la Régie. Cette méthodologie est celle utilisée par Gazifère depuis plusieurs années.

Cependant, une fois que les projets de 450 000 \$ et plus ont été autorisés par la Régie, les ajouts de clients qui en découlent dans le futur, ainsi que les coûts qui y sont associés, se retrouvent alors dans le ou les plan(s) de développement qui sont soumis à l'approbation de la Régie dans les années subséquentes à l'autorisation de la Régie.

### Différence entre le plan de développement et les projets de plus de 450 000 \$

Les projets de 450 000 \$ et plus comprennent des coûts et des revenus provenant de l'ajout de deux types de clients, soit les clients ayant une entente signée et les clients ajoutés en mode prospectif, le tout sur une certaine période de temps. À titre d'exemple, l'analyse de rentabilité du projet de Chelsea inclut des coûts et des ajouts de clients pour les années 1 à 9.

Quant au plan de développement annuel, il représente plutôt une photo des investissements et des revenus associés à l'arrivée de nouveaux clients au cours d'une année donnée, excluant tout projet futur et non autorisé de 450 000 \$ et plus. Ainsi, le plan de développement de 2018 comprend l'ajout de clients prévus en 2018 et les coûts y afférents, sans aucun ajout de clients et de coûts futurs.

À titre d'exemple, si Gazifère prévoit un projet de développement de moins de 450 000 \$, qu'elle installe les conduites dans la rue et que la construction de 2 résidences seulement sur un total de 10 est prévue au cours de l'année tarifaire, Gazifère inclura alors à son plan de développement les coûts de l'ensemble des conduites du projet, les branchements pour ces 2 clients et les revenus y associés. Les coûts des branchements et des compteurs, ainsi que les revenus associés aux clients futurs (les 8 autres), seront intégrés dans le cadre des plans de développement futurs correspondants aux années où auront lieu ces branchements. (À noter que cet exemple est soumis uniquement afin d'illustrer l'approche de Gazifère puisque la manière dont le budget est fait n'exige pas un tel niveau de détail. Le budget est plutôt effectué dans un mode global et non pas projet par projet.)

Cette manière de faire est utilisée tant pour des projets de 450 000 \$ et plus déjà autorisés que pour ceux de moins de 450 000 \$. C'est dans cette optique que Gazifère intègre dans son plan de développement tant les coûts que les revenus des clients provenant des projets de 450 000\$ et plus (s'ils sont déjà autorisés) que de moins de 450 000 \$.

À cet égard, Gazifère convient que la ligne 8 de la pièce GI-37, document 6, intitulée « Projets d'extension et de modification du réseau inférieurs à 450 000 \$ » porte à confusion. On devrait plutôt y lire « Projets d'extension et de modification du réseau inférieurs à 450 000 \$ ainsi que de 450 000 \$ et plus qui ont déjà été autorisés ».

Est-ce qu'il serait possible d'exclure les coûts et les revenus des clients liés aux projets de 450 000 \$ et plus déjà autorisés ?

Gazifère ne peut se livrer à un tel exercice. En effet, d'un point de vue pratique, tant en ce qui a trait à la budgétisation des coûts qu'aux clients, l'exercice de 2018 n'a pas été effectué avec un tel niveau de détail. La planification s'est faite sur la base de la méthodologie en place sans faire en sorte de séparer les deux types de projets (450 000 \$ et + et - de 450 000 \$).

Bien que certains projets sont plus facilement identifiables, au moment de la préparation du budget, aucune règle n'était en place selon le processus actuel pour effectuer une telle séparation (c'est pourquoi les données soumises par Gazifère en réponse à la demande de renseignements no 7 de la Régie correspondaient aux données de la prévision au début de l'année 2018, et non du budget 2018, tel qu'exposé à la réponse 1.1). Dans la mesure où la Régie demandait d'adopter une telle méthodologie dans le futur, soit de produire un plan de développement comportant seulement les projets de moins de 450 000 \$, Gazifère devra adapter ses façons de faire et plusieurs questions devront être éclaircies pour établir cette nouvelle méthodologie.

Il faudra notamment déterminer comment agir dans le futur avec les clients liés aux projets passés. Par exemple, comment traite-t-on un client qui s'ajoute à Chelsea, mais qui n'était pas prévu au moment de débiter ce projet ? Est-ce que ce client doit faire partie des projets de moins de 450 000 \$ ou s'il fait partie du projet de Chelsea ? Et s'il fait partie des clients constituant le projet de Chelsea, comment doit-on traiter le besoin du capital pour ce client ? Et quand est-ce que l'on détermine que les clients ne font plus partie des projets de 450 000 \$ et plus ? Dans le cas du projet du chemin Pink, des clients continueront de s'ajouter. Est-ce que l'on devrait les retirer du plan de développement ? Qu'en est-il des ajouts dans le secteur de Limbour (projet Escarpement Limbour autorisé en 2005), etc. ?

Ces quelques questions démontrent que l'exercice de séparation des clients entre les projets autorisés de 450 000 \$ et plus et les projets de moins de 450 000 \$ est relativement complexe. Advenant que cette séparation devienne nécessaire, des ajustements importants

dans la manière de préparer les budgets et les différentes pièces du dossier devront être effectués, dont notamment la présentation du plan de développement.

**Quels sont les volumes utilisés pour effectuer l'analyse de rentabilité pour le plan de développement ?**

Pour déterminer les volumes prévus, Gazifère utilise, sauf exception, des volumes moyens par catégorie de consommateurs. Pour le secteur résidentiel, Gazifère utilise deux types de volumes moyens, soit les volumes moyens des clients avec chauffage (1 818 m<sup>3</sup>) et ceux sans chauffage (537 m<sup>3</sup>). Au niveau commercial, il y a trois catégories, soit les clients avec chauffage (8 039 m<sup>3</sup>), ceux sans chauffage (10 602 m<sup>3</sup>) ainsi que les grands clients. En ce qui concerne les grands clients, Gazifère utilise le volume de gaz exact, ce qui constitue l'exception, ou une moyenne des volumes des grands clients, lorsque ce volume est inconnu. Pour l'année 2018, un volume de 1 Mm<sup>3</sup> a été intégré dans le plan de développement suite à une demande d'un client important. Cette donnée était connue au moment de la préparation dudit plan ce qui a permis d'utiliser cette donnée plutôt que la moyenne.

Il est à noter que, contrairement à un projet de 450 000 \$ et plus soumis pour approbation à la Régie, où les clients sont, pour la majorité, connus (contrats signés avec des développeurs), les coûts directement identifiés et les volumes prévus en lien avec une clientèle connue, la prévision annuelle du plan de développement est plus approximative. Dans le cadre d'un plan de développement, le nombre de nouveaux clients est établi sur la base de certaines hypothèses que l'on détermine la prévision, soit l'historique, la prévision de la SCHL, les projets connus, etc. Quant aux volumes, Gazifère utilise des volumes moyens par type de clients, sauf exception, tel que mentionné dans le paragraphe précédent. Enfin, au niveau des coûts, on utilise également certaines hypothèses, tel que l'historique, les projets connus, la prévision d'ajouts de clients, etc.

1.3 Veuillez mettre à jour la pièce B-0258 et fournir le chiffrier Excel correspondant, incluant les formules utilisées.

**Réponse 1.3 :**

**Considérant la réponse à la question 1.2, Gazifère n'est pas en mesure de mettre à jour la pièce B-0258.**