

Gazifère

Une société  ENBRIDGE

Présentation du dossier tarifaire

Jean-Benoit Trahan, Directeur Affaires réglementaires,
marché du carbone et efficacité énergétique

Original : 2018-04-04

GI-29
Document 6
9 pages
Requête 4003-2017

Gazifère
Une société  ENBRIDGE

Table des matières

- Présentation globale du dossier tarifaire
- Plan de développement
- Retour sur la proposition de Gazifère concernant les coûts entre sociétés affiliées

Présentation globale du dossier tarifaire

- 2018 = troisième année en coût de service
- Utilisation de l'indicateur pour la détermination de l'aspect raisonnable des charges d'exploitation – un premier pas vers l'allègement d'un dossier en coût de service
- Revenu additionnel requis de distribution en hausse de 746 (000) \$
- Baisse prévue du coût du gaz, du transport et de l'équilibrage de 179 (000) \$
- Hausse tarifaire moyenne globale de 1,1 % ou de 567 (000) \$
- Ajout de clients : 830, ce qui représente une croissance historique relativement faible

Particularité du dossier 2018

– Mise en commun des ressources EGNB/Gazifère

- Le processus sera long et se fera à petit pas.
- Permet d'optimiser les ressources, de favoriser un plus grand bassin d'expertises et une redondance plus importante au niveau des différents postes.
- À ce stade, il n'y aura pas d'économies majeures ou importantes associées à cette mise en commun.
- Les effets seront perceptibles à long terme.

Le plan de développement

L'impact des projets de plus de 450 000 \$ sur les ajouts de clients

- Pourquoi les ajouts de clients ne sont-ils pas plus nombreux avec l'arrivée de plusieurs projets de plus de 450 000 \$?
 - Les projets de plus de 450 000 \$ remplacent en partie les projets terminés qui eux étaient inférieurs à 450 000 \$
 - Les phases du projet du plateau avant la phase 51
 - Le projet Buckingham remplace certains projets à l'est de ce secteur
 - L'arrivée de projets de plus de 450 000 \$ n'implique donc pas nécessairement une croissance marquée du nombre de nouveaux clients

Le plan de développement

La méthodologie du plan de développement annuel

- **Le plan de développement représente une « photo » de l'année tarifaire**
 - **Prévision des nouveaux clients**
 - Inclut les projets autorisés de plus de 450 000 \$ et de moins de 450 000 \$, mais exclut les projets de plus de 450 000 \$ non autorisés
 - Utilise des volumes moyens, sauf exception (grands clients)
 - Les prévisions de coûts et de clients sont effectuées principalement sur la base d'hypothèses plutôt que de projets spécifiques (contrairement dans le cas des projets de plus de 450 000 \$)
- **Point de vue de Gazifère : le modèle du plan de développement est perfectible**
 - **Plusieurs questions devraient être abordées**
 - L'aspect prospectif n'est pas présent, ni en volume, ni en coût et ni nombre de clients
 - L'utilisation des volumes moyens, sauf exception, n'est pas nécessairement représentatif des nouveaux clients (les volumes moyens utilisent l'ensemble des clients de Gazifère et non pas, la prévision des nouveaux clients)
 - Traitement des clients de plus de 450 000 \$ nécessite d'être révisé (cette situation était plutôt rare historiquement)

Plan de développement

La méthodologie du plan de développement annuel

- **Plan de match de la révision de la méthodologie du plan de développement**
 - **Projet à développer chez Gazifère**
 - Un petit pas a été initié en 2018, avec l'établissement de projections séparant les projets de plus de 450 000 \$ des autres projets en mode prévisionnel
 - Les résultats des réflexions internes pourraient être présentées en rencontre technique avec les intervenants et le personnel de la Régie
 - Le travail pourrait se faire en 2019, après le dossier tarifaire sur 2 ans, pour l'intégration des changements dans le cadre du dossier tarifaire 2021

Retour sur la proposition de Gazifère concernant les coûts entre sociétés affiliées

- Une première étape a été effectuée dans le cadre du dossier tarifaire 2016, les résultats ont été intégrés dans le dossier tarifaire 2017
- Deux recommandations retenues par la Régie
 - Révision du montant pour les « Common stock-based compensation »
 - Application du modèle RCAM dans son entièreté
- Trois propositions de Gazifère découlant des conclusions de MNP
 - Utiliser le nouveau montant relié au « common stock-based compensation » déterminé par MNP et appliquer l'inflation
 - Appliquer l'inflation au montant déterminé pour les « insurance D&O » (ce qui n'avait pas été proposé dans le cadre du dossier tarifaire 2016)
 - Dans les deux cas, il s'agit d'un montant déterminé par MNP sur la valeur du marché pour un tel produit
 - Il ne s'agit pas d'un montant chargé par Enbridge (l'écart entre le montant chargé par Enbridge et la valeur au marché se trouve à être désalloué)
 - L'utilisation de l'inflation a pour seul objectif de ne pas requérir que MNP reproduise une étude de valeur de ces produits annuellement, ce qui serait très coûteux et inutilement lourd
 - Alléger le processus du RCAM

Retour sur la proposition de Gazifère concernant les coûts des services rendus entre sociétés affiliées

- Alléger le processus du RCAM
 - Selon les coûts 2015, le processus complet du RCAM établit le montant à ne pas être autorisé au titre des charges d'exploitation (avant allocation aux activités non réglementées) à 129 224 \$
 - Un montant de 154 719 \$ devrait être désalloué pour les deux postes
 - « Common stock based compensation »
 - « Insurance D&O »
 - Par mesure de simplification, Gazifère propose de seulement suivre les deux postes « Common stock-based compensation » et « Insurance D&O » pour quelques années
 - Afin de remettre l'étude à jour de temps en temps, Gazifère propose de refaire un RCAM complet seulement au 5 ans considérant l'ensemble des coûts et des implications