
**RÉPONSES À LA DEMANDE RÉ-AMENDÉE DE GAZIFÈRE INC. POUR LA FERMETURE
RÉGLEMENTAIRE DE SES LIVRES POUR LA PÉRIODE DU 1ER JANVIER 2017 AU 31
DÉCEMBRE 2017, DEMANDE D'APPROBATION DE SON PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET
DEMANDE DE MODIFICATION DES TARIFS DE GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1ER
JANVIER 2019.**

Dossier R-4032-2018 PHASE 4

Taux de capitalisation des dépenses d'exploitation

Question 1

Références :

- (i) B-0187, GI-40, Document 6.1, p. 2
- (ii) R-4003-2017, B-0232, GI-33, Document 6.1, p. 3
- (iii) B-270, p. 2

Préambule :

(i)

« Frais généraux et avantages sociaux capitalisés

La diminution des charges capitalisées découle de l'utilisation d'un taux de capitalisation à la baisse dans la prévision 2018 mais qui semble être sous-évalué. Le calcul sera revu en fin d'année.

94.6 »

(ii)

« Frais généraux et avantages sociaux capitalisés

L'augmentation des charges capitalisées découle de l'utilisation d'un taux de capitalisation légèrement à la hausse en 2018 (25 % comparativement à 24 %) ainsi que de

(94.1) »

(iii)

« De plus, la FCEI appuie sa demande de procéder à un examen détaillé de certains postes des charges d'exploitation sur le fait qu'elle souhaite questionner l'utilisation par Gazifère d'un taux de capitalisation qui serait « sous-évalué ». Or, cette affirmation de Gazifère sur laquelle s'appuie la FCEI visait à identifier, par souci de transparence, le

besoin de revoir le calcul de la prévision 2018 au cours du dossier de fermeture 2018² et le lien que tente de faire la FCEI avec le calcul d'un élément de la prévision 2018 est non fondé. En effet, le prévisionnel d'une année donnée n'a aucun impact sur l'établissement des budgets d'exploitation ainsi que sur le calcul de l'indicateur. Par conséquent, et contrairement à ce que l'intervenant tente d'affirmer, les budgets d'exploitation 2019 et 2020 ne s'appuient pas sur une estimation biaisée. »

Questions :

1.1 Relativement à la référence (i), veuillez clarifier s'il est question de la prévision 2018 du dossier tarifaire 2018 ou de la prévision 2018 (4/8) du dossier actuel?

Réponse 1.1 :

Gazifère confirme qu'il s'agit de la prévision 2018 (4/8) du dossier actuel.

1.2 Dans le premier cas, veuillez réconcilier les références (i) et (ii).

Réponse 1.2 :

Aucune réconciliation des références (i) et (ii) n'est requise.

1.3 Dans le second cas, veuillez justifier de revoir à la baisse la prévision du taux de capitalisation 2018 tout en affirmant que cette révision semble sous-évaluée?

Réponse 1.3 :

Gazifère n'a pas revu à la baisse la prévision du taux de capitalisation 2018.

Le taux de capitalisation plus faible dont il est question à la référence (i) provient de la pièce B-0187, GI-40, Document 12, page 1 de 1, ligne 12, colonne « 2018 année de base (4+8) ». Ce taux de capitalisation est obtenu en divisant les charges capitalisées par le total des charges avant capitalisation. Le calcul des avantages sociaux capitalisés a été effectué à partir des documents de travail ayant servi à produire les prévisions 2018. Le taux de capitalisation ainsi obtenu pour les avantages sociaux est trop faible comparativement au taux des salaires.

La proportion représentant les avantages sociaux capitalisés devrait normalement se rapprocher davantage de celle des salaires capitalisés. Au moment de préparer le dossier tarifaire 2019-2020, cet écart n'a pu être enquêté par manque de temps. L'explication de l'écart fournie à la référence (i) avait pour objectif de préciser que le taux de capitalisation réel des avantages sociaux sera calculé lors du dossier de fermeture réglementaire 2018, sur la base des résultats réels.

Original : 2019-02-25

Révisé : 2019-03-04

GI-51

Document 1

Page 2 de 11

Requête 4032-2018

1.4 La FCEI calcul les taux de capitalisation suivants :

- 2017 (CT 2018) : 21.4%
- 2018 (CT 2018) : 22.6%
- 2017 (CT 2019-2020) : 22.8%
- 2018 (CT 2019-2020) : 20.5%
- 2019 (CT 2019-2020) : 22.7%
- 2020 (CT 2019-2020) : 23.3%

Veillez expliquer l'écart entre ces taux et ceux indiqués à la référence (ii).

Réponse 1.4 :

Gazifère n'est pas en mesure de comparer les taux de capitalisation qu'elle a utilisés à la référence (ii), à ceux calculés et présentés ci-dessus par la FCEI, puisqu'elle ne connaît pas les données utilisées par l'intervenant pour effectuer ces calculs.

Gazifère tient toutefois à préciser que les taux de capitalisation utilisés à la référence (ii) sont calculés sur la base des salaires et avantages sociaux réglementés, excluant toutes allocations aux activités non réglementées. Le calcul a été effectué de la même manière dans le présent dossier, tel qu'indiqué à la pièce B-0187, GI-40, Document 12.

1.5 Veuillez compléter l'explication de la référence (ii) laquelle semble tronquée.

Réponse 1.5 :

La portion d'explication manquante à la référence (ii) est soulignée ci-dessous :

« L'augmentation des charges capitalisées découle de l'utilisation d'un taux de capitalisation légèrement à la hausse en 2018 (25 % comparativement à 24 %) ainsi que de l'effet des salaires de base dans le calcul de la portion capitalisable des salaires et bonifications. »

Rentabilité du développement

Question 2

Références :

- (i) B-0251, onglet GI-40, Document 4.1, lignes 16 à 20 (Autres charges Prévision 2018 versus Réel 2017)
- (ii) B-0251, onglet GI-40, Document 4.1, ligne 75 (Autres charges Cause 2019 versus Prévision 2018)
- (iii) B-0251, onglet GI-40, Document 4.1, ligne 127 (Cause 2020 versus Cause 2019)
- (iv) R-4075-2018, B-0010
- (v) B-0284 et B-0285
- (vi) B-0182, GI-40 Document 4, p. 1

Préambule :

(i)
Les références (i), (ii) et (iii), font état de coûts d'environ 100 000\$ en 2018 pour la promotion de Gazifère dans les municipalités de Thurso et Chealsea.

Ces dépenses augmentent de 18,5 M\$ en 2019.

Gazifère ne fait aucune mention d'une baisse de ces coûts en 2020. Elle mentionne cependant une hausse des frais de consultant liés à la promotion et à la communication.

Questions :

2.1 Veuillez indiquer si les dépenses identifiées en préambule sont nécessaires à la réalisation du projet Thurso (iv).

Réponse 2.1 :

Oui. Ces dépenses sont nécessaires à l'arrivée du gaz naturel dans la municipalité de Thurso, notamment afin d'informer la population de l'existence de cette nouvelle option ainsi que pour sensibiliser les citoyens aux normes de sécurité liées à l'arrivée du gaz naturel dans la municipalité.

2.2 Veuillez indiquer si les dépenses additionnelles en lien avec les projets Thurso et Chelsea identifiées en préambule sont reflétées dans l'analyse financière de la référence (iv). Si oui, veuillez indiquer où se retrouvent ces dépenses, les présenter distinctement et en justifier le montant.

Réponse 2.2 :

Les dépenses d'exploitation spécifiques aux projets d'investissement ne sont pas identifiées individuellement dans les analyses de rentabilité. La méthodologie en place depuis plusieurs années pour réaliser ces analyses consiste à intégrer un coût marginal par client à titre de dépenses d'exploitation pour toute la période d'analyse du projet.

2.3 Veuillez indiquer si les dépenses identifiées en préambule visent à favoriser l'ajout de clients. Sinon, veuillez expliquer l'objectif poursuivi par ces dépenses.

Réponse 2.3 :

Ces dépenses visent à annoncer l'arrivée du gaz naturel dans une nouvelle municipalité, à en assurer l'acceptation locale, et visent également l'ajout de clients ainsi que la sensibilisation des citoyens aux normes de sécurité liées à l'arrivée du gaz naturel.

2.4 Veuillez indiquer si les dépenses identifiées en préambule auraient été encourues en l'absence des projets de développement Thurso et Chelsea.

Réponse 2.4 :

Ces dépenses n'auraient pas été encourues si le développement du réseau de Gazifère ne s'était pas effectué dans ces municipalités. Ces dépenses sont nécessaires au moment de mettre en place un nouveau service public dans une nouvelle municipalité et diminuent graduellement à mesure que le besoin d'information auprès des citoyens s'amointrit.

2.5 Veuillez indiquer si les dépenses additionnelles en lien avec les projets Thurso et Chelsea identifiées en préambule sont reflétées dans les analyses financières de la référence (v). Si oui, veuillez indiquer où se retrouvent ces dépenses, les présenter distinctement et en justifier le montant. Si non, veuillez justifier de ne pas les y intégrer.

Réponse 2.5 :

Les études de rentabilité mentionnées à la référence (v) incluent l'ensemble des dépenses d'opération liées aux projets, dont notamment les dépenses relatives à la promotion et à la communication. Ces dépenses d'opération sont intégrées au modèle d'analyse de la rentabilité des projets en place depuis plusieurs années.

Le total des dépenses d'opération traitées dans le cadre des analyses de rentabilité de Gazifère se trouve aux pièces B-0284, GI-44, document 6.1, à la page 1, ligne 22 et B-0285, GI-44, Document 6.2, à la page 1, ligne 22.

Ces pièces présentent les dépenses d'opération sans distinction quant à la nature de la charge ou quant au projet auquel elles se rattachent.

Quant à la demande de justification des montants des dépenses additionnelles liées aux projets Thurso et Chelsea, Gazifère considère que cette partie de la question dépasse le cadre des enjeux autorisés par la Régie pour la phase 4 du présent dossier.

2.6 Parmi les ajouts de clients prévus à la référence (v), veuillez indiquer combien visent les municipalités de Chelsea et Thurso.

Réponse 2.6 :

Le projet Thurso n'a pas été pris en compte dans le cadre des pièces B-0284, GI-44, Document 6.1, et B-0285, GI-44, Document 6.2, puisque ce projet n'était pas autorisé par la Régie au moment de la préparation de la preuve en lien avec la présente phase du dossier tarifaire.

Pour le projet Chelsea, on retrouve 207 clients en 2019 et 167 clients en 2020.

2.7 Veuillez indiquer si Gazifère dispose de projections de développement spécifiques aux municipalités des Thurso et Chelsea à moyen et long terme.

Réponse 2.7 :

Cette question dépasse le cadre du présent dossier.

2.8 Veuillez indiquer si Gazifère a évalué la rentabilité d'un tel développement additionnel au-delà du projet initial.

Réponse 2.8 :

Cette question dépasse le cadre du présent dossier.

2.9 Selon Gazifère, quel est le potentiel d'ajout de clients dans chacune de ces municipalités pour les, 3, 5 et 10 prochaines années.

Réponse 2.9 :

Cette question dépasse le cadre du présent dossier.

2.10 Veuillez indiquer si, de manière générale, les dépenses de publicité, promotion, commandite faites dans le but de favoriser les ventes, sont reflétées dans les analyses financières de la référence (v). Si non, veuillez justifier de ne pas les y intégrer.

Réponse 2.10 :

Oui. Ces dépenses sont incluses dans le coût marginal par client, et non de manière distincte, par projet. Gazifère réfère également l'intervenant à la réponse donnée à la question 2.5 de la présente demande de renseignements.

2.11 Veuillez quantifier ces dépenses pour chacune des années 2018, à 2019 et 2020.

Réponse 2.11 :

Gazifère réfère l'intervenant à la réponse donnée à la question 2.10 de la présente demande de renseignements.

2.12 Si ces dépenses sont supérieures à la VAN des plans de développement, est-il justifier selon Gazifère de poursuivre les activités promotionnelles visant l'ajout de clientèle et si oui pourquoi?

Réponse 2.12 :

Gazifère est d'avis que la question de l'intervenant dépasse le cadre du présent dossier.

2.13 Selon Gazifère, quelle proportion de ses ajouts de clients est due à ses activités promotionnelles?

Réponse 2.13 :

Gazifère ne dispose d'aucune étude permettant de déterminer l'information recherchée.

2.14 Veuillez indiquer si le budget de ventes résidentielles de 117,2 k\$ présenté à la référence (vi) est inclus dans les analyses de la référence (v). Si oui, veuillez indiquer où se retrouvent ces dépenses, les présenter distinctement et en justifier le montant. Si non, veuillez justifier de ne pas les y intégrer.

Réponse 2.14 :

Ce budget fait partie du coût marginal par client.

2.15 Veuillez ventiler les transferts de coûts aux activités non-réglementées de la référence (vi) en fonction des autres catégories de coût de cette pièce.

Réponse 2.15 :

	Cause 2019		Cause 2020		
	(000\$)		% (NR)	(000\$)	
	3			4	
SALAIRES	<u>1,031.3</u>	(284.5)		<u>1,033.5</u>	(294.8)
AUTRES CHARGES					
Publicité / Communication	434.8	(26.1)	0% / 6%	484.5	(29.1)
Ventes commerciales	0.0		0%	0.0	
Ventes résidentielles	93.2		0%	117.2	
Administration des ventes	15.8	(7.0)	44%	16.1	(7.1)
Activités non réglementées	(317.5)	(317.5)	0%	(331.0)	(331.0)
TOTAL AUTRES CHARGES	<u>226.3</u>			<u>286.8</u>	

Original : 2019-02-25

Révisé : 2019-03-04

GI-51
Document 1
Page 8 de 11
Requête 4032-2018

Pertes de clients

Question 3

Références :

- (i) B-0251, onglet GI-40, Document 5.1, lignes 42 et 81(salaires 2019 et 2020)
- (ii) GI-38 Document 1.1 et GI-44 Documents 6.1 et 6.2
- (iii) R-4003-2017, B-0392, GI-44 Document1, p. 13
- (iv) R-4003-2017, B-0392, GI-44 Document1, p. 18
- (v) B-0284 et B-0285

Préambule :

(i)
Gazifère ajoute un poste de spécialiste de la rétention de clients en cours d'année 2019.

(ii)
Les données de la référence (ii) suggèrent des pertes de clients prévues en 2019 et 2020 qui sont du même ordre que les pertes rapportées à la référence (iv), soit 90 à 100 clients par année.

(iv)
« En considérant que Gazifère perd, en moyenne, environ 90 à 100 clients par année, que ceux-ci sont à environ 90 % des clients résidentiels, on peut conclure que les pertes de revenus annuels sont de l'ordre de 56 000 \$ (90 clients résidentiels à 400 \$ et 10 clients commerciaux à 2000 \$). Cela dit, considérant les réductions liées aux coûts d'équilibrage et aux frais variables, les véritables pertes de Gazifère sont moindres. » (Nous soulignons)

Questions :

3.1 Veuillez reproduire le tableau de la référence (iii) sur la base des données de fin d'année pour les années 2017 à 2020 en distinguant les ajouts bruts et les pertes de clients et en ajoutant les autres projets de plus de 450 000\$ au besoin.

Réponses à la demande de renseignements #3 de la FCEI à Gazifère Inc.

Réponse 3.1 :

Nombre de clients au 31 décembre	Réel 2017	Prévision 2018 (1)	Prévision 2019	Prévision 2020	Moyenne
Résidentiel	39,036	39,724	40,350	41,029	
Commercial	3,212	3,248	3,283	3,322	
Industriel	14	14	14	14	
	42,262	42,986	43,647	44,365	
Ajout de clients - Résidentiel	737	781	749	749	
Perte de clients - Résidentiel	(120)	(93)	(79)	(70)	
Augmentation nette - Résidentiel	617	688	670	679	664
Ajout de clients - Commercial	45	57	57	59	
Perte de clients - Commercial	(20)	(21)	(20)	(20)	
Augmentation nette - Commercial	25	36	37	39	34
Augmentation nette - Industriel	-	-	-	-	-
Total de nouveaux clients	642	724	707	718	698
Moins : Projets de plus de 450 000 \$					
Buckingham					
Augmentation nette - Résidentiel	24	104	52	2	
Augmentation nette - Commercial	1	1	1		
Chelsea					
Augmentation nette - Résidentiel	29	66	142	125	
Augmentation nette - Commercial		6	6	4	
Phase 51					
Augmentation nette - Résidentiel	196	148	78		
Augmentation nette - Commercial					
Phase 52-53					
Augmentation nette - Résidentiel			124	124	
Augmentation nette - Commercial					
	250	325	403	255	
Total des nouveaux clients desservis par les projets de moins de 450 000 \$					
Augmentation nette - Résidentiel	368	370	398	552	422
Augmentation nette - Commercial	24	29	30	35	30
Augmentation nette - Industriel	-	-	-	-	-
	392	399	428	587	396

Notes : (1) Les résultats détaillés de 2018 ne sont pas encore disponibles à ce stade-ci, par conséquent nous présentons les prévisions révisées ayant servies de base de référence à la préparation du budget 2019.

3.2 Veuillez indiquer si Gazifère anticipe une réduction des pertes de clients en 2019 et ou 2020 suite à l'ajout d'une ressource en rétention de clientèle.

Réponse 3.2 :

Oui. Gazifère a d'ailleurs intégré une réduction des pertes de clients d'environ 10 % par année (une dizaine de clients de moins) dans sa prévision du nombre de clients en fin d'année pour les années 2019 et 2020, tel qu'indiqué au tableau présenté en réponse à la question 3.1 de la présente demande de renseignements.

3.3 Veuillez indiquer si et, le cas échéant, comment la réduction des pertes de clientèle induite par l'arrivée de cette ressource sera reflétée dans les analyses présentées à la référence (v).

Réponse 3.3 :

Les pertes de clients n'ont aucun impact sur les analyses produites aux pièces B-0284, GI-44, Document 6.1, et B-0285, GI-44, Document 6.2.