

PREUVE DE LA FCEI

**DEMANDE POUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES DE
GAZIFÈRE INC. POUR LA PÉRIODE DU 1ER JANVIER 2017 AU
31 DÉCEMBRE 2017, DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN
D'APPROVISIONNEMENT ET DEMANDES DE MODIFICATION DES TARIFS DE
GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1ER JANVIER 2019 ET DU 1ER JANVIER 2020**

**Préparée dans le cadre du dossier
R-4032-2018 Phase 4
de la Régie de l'énergie du Québec**

**Par
Antoine Gosselin, économiste**

**Pour
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**

Le 11 mars 2019

Dans la phase 4 du présent dossier, la FCEI s'est questionnée sur trois enjeux : le taux de capitalisation des frais généraux et avantages sociaux, les dépenses d'exploitation et d'entretien marginales utilisées dans le cadre des analyses de rentabilité et les pertes de clients.

La FCEI étant généralement satisfaite des réponses de Gazifère en ce qui a trait au taux de capitalisation des frais généraux et avantages sociaux et aux pertes de clients, le présent commentaire ne porte donc que sur le niveau des dépenses d'exploitation et d'entretien prises en compte dans les analyses de rentabilité.

À chaque dossier tarifaire, Gazifère présente une analyse prospective de la rentabilité de ses activités de développement. Elle présente également de telles analyses pour ses projets majeurs. Ces analyses permettent de déterminer si l'on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'un projet ou un ensemble de projets soit rentable de manière prospective.

L'un des intrants de la préparation de ces analyses est les dépenses d'exploitation et d'entretien (« O&M »). Depuis plusieurs années, Gazifère utilise un niveau d'O&M qui suit une tendance légèrement haussière (environ 1% par année), mais stable. Par exemple, en 2014, les O&M étaient de 103\$ par client alors qu'ils sont de 109\$ par client pour 2019 pour 706 clients, soit 88 k\$ au total.

En principe, ces coûts représentent les dépenses d'exploitation qui devront être encourues pour ajouter de nouveaux clients et leur offrir le service de distribution par la suite, incluant l'entretien des actifs.

Le présent dossier présente des variations à de nombreux postes de coûts qui, à première vue, semblent liés à l'ajout de clients. Pourtant, aucun ajustement significatif n'a été apporté à l'item O&M des analyses de rentabilité pour refléter ces coûts. En réponse à une question de la FCEI à propos de certains de ces postes de coûts, Gazifère indique ce qui suit :

« 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. »¹

La FCEI comprend de cette réponse que le niveau d'O&M inclus dans les analyses de rentabilité ne cherche pas à reproduire fidèlement le coût à chacune des années, mais à inclure un coût qui reflète adéquatement la réalité sur le long terme et que, par conséquent, ces coûts n'ont pas été modifiés pour refléter les dépenses visées par la question. Si tel est bien le sens de la réponse de Gazifère, la FCEI estime ce principe raisonnable.

Cependant, elle note plusieurs éléments de coûts ayant changé ou étant appelés à changer de manière substantielle en 2018, 2019 et 2020 et qui semblent à la fois avoir une nature permanente et être liés en totalité ou en partie avec les projets de développement et l'ajout de clients.² Par exemple, la FCEI identifie les coûts suivants :

Opération et entretien 2018 vs 2017 :

- hausse de la main d'œuvre contractuelle pour l'inspection de compteurs, les travaux aux compteurs et l'entretien des branchements et conduites (+158 k\$) + frais externes en détection des conduites et de la corrosion
- Ventes et communications 2018 vs 2017
 - Activités de communication et publicité notamment en lien avec le développement de Chelsea et Thurso (+ 103,1 k\$)
- Ventes et communications 2019 vs 2018
 - Nouveaux postes (technicien gestion de contrats, agent de développement, représentant aux ventes) (147,9 k\$)
 - Les dépenses 2018 sont reconduites et 18,5 k\$ s'y ajoutent

¹

² D'autres ajouts de postes pourraient également avoir un lien avec les ajouts de clients : ingénieur nouvelles initiatives; analyste dessins et planification; spécialiste branchement de clients; spécialiste rétention de clientèle; analyste nouvelles initiatives.

- Ventes et communications 2020 vs 2019
 - Les dépenses 2019 sont reconduites et 46,7 M\$ s'y ajoutent qui semblent, à tout le moins en partie, liées aux activités d'ajout de clients.
- Service à la clientèle 2018 vs 2017
 - Hausse des frais de lecture de compteurs due à la croissance de la clientèle et à l'inflation (8 400\$)

Selon la FCEI, l'absence totale d'impact de ces variations sur les O&M, même à long terme, est étonnante. En effet, la variation des O&M entre les dossiers tarifaires ne reflète guère plus que l'effet de l'inflation. Or, le coût de ces nouvelles activités, qui semblent toutes liées à l'ajout de nouveaux clients, dont certaines de manière exclusive, est très important en comparaison du coût annuel en O&M de 88 k\$. Par exemple, les dépenses de publicité et communication relative à Thurso et Chelsea excèdent à elles seules le montant total des O&M pour desservir les clients pour une année. Les dépenses en ventes et communications excèdent à elles seules le montant total dont il est tenu compte dans l'analyse de rentabilité de 2019 alloué ce montant de manière significative pour les trois prochaines années au moins. Les trois nouveaux postes en ventes et communications, en plus d'avoir une nature permanente, semblent eux aussi fortement liés aux ajouts de clients.

D'autres ajouts de postes pourraient également avoir un lien avec les ajouts de clients :

- Ajout – Ingénieur nouvelles initiatives;
- Ajout analyste – Dessins et planification;
- Ajout spécialiste, Branchement de clients;
- Ajout spécialiste rétention de clientèle;
- Ajout – Analyste nouvelles initiatives.

Selon la FCEI, ces nouvelles dépenses liées au développement de la clientèle appellent probablement un rehaussement, mais au minimum, à un réexamen, du coût marginal en O&M utilisé dans les analyses de rentabilité autant en projet que dans le plan de développement annuel.

Elle recommande donc à la Régie d'ordonner à Gazifère de présenter un tel réexamen dans le cadre de la phase 6 du présent dossier ou lors du dossier tarifaire suivant. Elle estime que cet exercice est d'autant plus important que la rentabilité du plan développement de Gazifère est très faible et que la marge d'erreur sur l'estimation des paramètres pourrait être suffisante pour donner l'apparence de rentabilité à un plan de développement qui ne l'est pas.

Alternativement, cet examen pourrait aussi s'inscrire dans le cadre de la démarche de consultation relative à la rentabilité qui est présentement en cours.