

## **GAZIFÈRE INC.**

### **ANALYSE DE RENTABILITÉ DES PROJETS D'EXTENSION DE RÉSEAU ET PLAN DE DÉVELOPPEMENT AINSI QUE PROPOSITION D'ÉLARGISSEMENT DES PROGRAMMES COMMERCIAUX POUR LE DÉPLACEMENT D'ÉNERGIES PLUS POLLUANTES**

#### **CAUSE TARIFAIRE 2021-2022 (Phase 1)**

##### **1. Quel est l'objectif de cette preuve ?**

Mon témoignage a pour but de présenter les modifications proposées par Gazifère à l'égard, d'une part, des critères d'analyse de rentabilité de ses projets d'extension de réseau, et d'autre part, de la méthode d'élaboration de son plan de développement. De plus, il vise à présenter les modifications que Gazifère propose d'apporter aux programmes commerciaux afin de prévoir l'octroi d'incitatifs financiers supplémentaires aux clients alimentés au propane et au mazout qui souhaitent effectuer une conversion vers le gaz naturel.

##### **2. Quand Gazifère compte-t-elle intégrer ces modifications dans ses pratiques d'affaires ?**

Gazifère souhaite que les modifications proposées soient intégrées à ses pratiques d'affaires le plus rapidement possible. Elle souhaite que les modifications qu'elle propose deviennent effectives dès qu'une décision sera rendue dans le cadre de la phase 1 du présent dossier.

Plus précisément, la bonification des programmes commerciaux de même que les modifications apportées aux critères d'analyse de rentabilité des projets d'extension de réseau seraient mises en œuvre dès le lendemain de la décision. Dans ce dernier cas, les critères modifiés seraient appliqués aux analyses effectuées à l'égard de chaque projet considéré individuellement, de même qu'au plan de développement de Gazifère. Quant au plan de développement, Gazifère propose que les modifications approuvées, le cas échéant, s'appliquent uniquement aux fins de l'élaboration du prochain plan de développement, soit à compter de l'année 2023, de manière à ne pas compromettre la préparation de son plan de développement pour les années 2021-2022. Gazifère prévoit soumettre celui-ci pour approbation à la Régie dans le cadre de la phase 3 du présent dossier.

### **3. Qu'est-ce qui amène Gazifère à vouloir modifier certains des critères utilisés pour effectuer les analyses de rentabilité de ses projets d'extension de réseau et l'élaboration de ses plans de développement ?**

Au cours des dernières années, Gazifère a constaté une diminution importante de la rentabilité de son plan de développement, au point où les taux de rentabilité avoisinaient, dans certains cas, le taux de rendement du capital prospectif. Plusieurs projets de raccordement à proximité du réseau démontraient également d'importants enjeux de rentabilité, ayant comme incidence directe la perte d'un nombre substantiel de « clients potentiels », notamment dans le cadre de projets de conversion. Les projets nécessitant des investissements relatifs à l'ajout de conduites principales sont, quant à eux, devenus de plus en plus difficiles à rentabiliser, sauf pour des cas particuliers de grande consommation et de conditions de travail à plus faible coût (nouveaux secteurs).

Par ailleurs, la Régie a dernièrement rendu une décision<sup>1</sup> dans un dossier similaire d'Énergir portant également sur la méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension de réseau. Gazifère propose de s'inspirer des conclusions de cette décision aux fins d'ajuster sa méthodologie actuelle, tout en y intégrant certains ajustements, notamment afin de tenir compte de la situation particulière de la franchise de Gazifère.

### **4. Quels sont les grands constats de Gazifère ?**

Gazifère a d'abord identifié les éléments permettant d'expliquer la difficulté à atteindre l'indice de profitabilité minimal (ci-après « IP ») dans le cadre de ses analyses de rentabilité. Cet exercice a permis de dégager quatre grands éléments devant faire l'objet d'une certaine analyse, ainsi que les questions sous-jacentes à chacun d'eux :

- Les volumes
  - Est-ce que l'augmentation en efficacité énergétique ou la baisse du volume par client a un effet sur la rentabilité des projets ?
  - Est-ce que les volumes prévus dans les plans de développement pour les nouveaux clients sont adéquats ?

---

<sup>1</sup> Décision D-2018-080, dossier R-3867-2013, Phase 3.

- Quels volumes devraient être pris en considération relativement aux ajouts de charges ?
- Les coûts de construction
  - Est-ce que les coûts de construction de Gazifère diffèrent considérablement de ceux d'entreprises similaires ?
- Le rendement sur la base de tarification
  - Est-ce que la variation du rendement sur la base de tarification des dernières années est suffisamment importante pour expliquer la situation actuelle de Gazifère ?
- Les tarifs
  - Est-ce que les tarifs de Gazifère sont trop bas pour assurer un niveau de rentabilité approprié, notamment en raison d'un amortissement important du réseau ?

Les analyses effectuées ont permis de démontrer que deux des éléments susmentionnés étaient principalement responsables du manque de rentabilité des projets, soit les volumes et les tarifs.

En effet, en ce qui concerne les coûts de construction, une évaluation succincte des coûts à haut niveau, impliquant des entreprises similaires, a permis de conclure que les coûts de l'entrepreneur de Gazifère étaient représentatifs du marché. À noter qu'à la suite de ce constat préliminaire, Gazifère n'a pas effectué une analyse détaillée des écarts de coûts entre les distributeurs puisqu'une priorité a été accordée à l'analyse des autres éléments ayant un impact important sur la rentabilité des projets. Cependant, afin de s'assurer que cette première impression était représentative de la réalité, Gazifère a mandaté la firme MNP pour effectuer une analyse comparative de cet élément. Cette étude, présentée à la pièce GI-2, document 3, confirme la prétention de Gazifère à laquelle ses coûts sont représentatifs de ceux du secteur, et, selon cette étude, à bien des égards, ceux-ci sont très compétitifs.

Quant au rendement sur la base de tarification, celui-ci a relativement peu varié entre les années

2011 et 2019. De plus, ce taux a été à la baisse au cours des dernières années, ce qui devrait avoir pour incidence d'améliorer la rentabilité des projets, toutes choses étant égales par ailleurs<sup>2</sup>. Conséquemment, cet élément a aussi été exclu à titre de facteur déterminant.

### **5. Qu'en est-il des volumes ?**

Le plan de développement de Gazifère comporte différents biais. En effet, l'analyse des volumes a permis de démontrer que Gazifère sous-estime les volumes associés aux additions de clients du secteur commercial. À contrario, Gazifère prévoit trop de volumes pour les additions de clients dans le secteur résidentiel, en raison d'une surévaluation du nombre de clients et d'une estimation inexacte du volume moyen par client.

Par ailleurs, Gazifère inclut dans son plan de développement les coûts associés aux renforcements de réseau nécessaires pour supporter les besoins d'ajout de charge. Cependant, aucun volume découlant des ajouts de charge de la part de la clientèle existante, et donc aucun revenu, n'est pris en considération dans le cadre du plan de développement.

### **6. Qu'est-ce qui explique la sous-estimation des volumes associés aux additions de clients dans le secteur commercial et la surévaluation des volumes associés aux additions de clients dans le secteur résidentiel ?**

La sous/sur budgétisation des volumes résulte de l'application de la méthodologie historique utilisée pour déterminer les volumes des nouveaux clients. En effet, cette méthodologie n'est pas adaptée pour capter l'effet des additions de clients ayant des caractéristiques de consommation différentes des données historiques moyennes, alors qu'au cours des dernières années, des clients ayant un profil de consommation différent se sont joints à la clientèle de Gazifère. Globalement, l'ajout de ces clients a eu des effets importants sur la croissance des volumes, mais les répercussions de ces volumes dans le modèle actuel sont encore peu observables.

Cela a d'ailleurs nécessité que Gazifère ajoute manuellement des clients commerciaux à plus grands

---

<sup>2</sup> Le taux de rendement était de 7,31 % en 2011 pour se fixer à 6,18 % en 2020.

débites, ayant des volumes supérieurs à 100 000 m<sup>3</sup> par année, ce qu'elle ne faisait pas dans le passé. Antérieurement, elle utilisait uniquement les résultats de la méthodologie alors en place qui se basait sur les volumes moyens par consommateur.

Malgré ces ajustements, les volumes des années 2016 et suivantes restent largement inférieurs à ceux véritablement consommés par la nouvelle clientèle. L'analyse qui suit démontre l'évolution des volumes pour les secteurs commercial et résidentiel. Les volumes associés au secteur de la grande industrie n'ont pas été inclus dans cette analyse puisque les volumes attribuables à ce secteur de marché ne font pas partie du plan de développement.

**Évaluation de l'écart de volumes entre les prévisions du plan de développement et les ajouts de volumes réels dans la franchise**

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Résidentiel	61,280	62,769	63,526	63,612	64,985	66,994	67,878
Commercial	60,027	59,472	59,874	59,650	61,805	65,025	68,092
Ajout annuel réel		934	1,159	(138)	3,528	5,229	3,951
Ajout selon plan de développement (50 % de l'année précédente, 50 % de la présente année)		2,809	2,427	2,088	2,006	1,855	2,054
Écart		(1,875)	(1,268)	(2,226)	1,522	3,374	1,897

Note : Ce tableau permet de voir une tendance. Il faut cependant mentionner que ces données sont affectées par différents phénomènes, notamment l'efficacité énergétique ou encore les écarts découlant de la méthode de nivellement de la température (qui n'est pas parfaite) ou de l'hypothèse de la présence des clients selon une prévision de 50 % pour la première année et de 100 % dans la seconde année. Cela étant dit, les changements qui ont cours depuis 2016 sont clairement identifiables via les résultats de ce tableau, soit que le plan de développement ne compte pas suffisamment de volumes provenant des ajouts de clients et des ajouts de charges. Enfin, à noter que l'impact du client Hexo reste peu important durant la période évaluée, son impact étant davantage à compter de 2019. Ainsi, si l'on voulait exclure le client Hexo en 2018, l'écart resterait encore largement positif à près de 900 000 m<sup>3</sup> d'écart positif.

Voir : GI-2, document 1.2, R-3884-2014; GI-2, document 1.2, R-3924-2015; GI-2, document 1.2, R-4003-2017; GI-55, document 1.2, R-4032-2018 et;

GI-26, document 2.1, R-3758-2011; GI-16, document 3.1, R-3793-2012; GI-25, document 2.1, R-3840-2013; GI-16, document 2.1, R-3884-2014; GI-32, document 4.1, R-3924-2015; GI-26, document 4.1, R-3969-2016; GI-37, document 6.1, R-4003-2017.

Tel que mentionné dans la note apparaissant sous le tableau, on ne peut attribuer entièrement l'écart de volumes à la sous-estimation des volumes découlant de l'application de la méthodologie de calcul aux fins de l'élaboration du plan de développement pour les nouveaux clients, puisque d'autres éléments affectent les volumes globaux. Cependant, la différence marquée qui survient à compter de 2016 soutient les prétentions de Gazifère à l'effet que les volumes ont effectivement été sous-estimés dans les plans de développement des dernières années. Au cours des derniers dossiers tarifaires, Gazifère a mentionné à maintes reprises qu'elle avait dénoté un changement notable dans l'économie de la région de Gatineau. Les projets de construction ou d'agrandissement ayant de grands impacts volumétriques sont d'ailleurs plus nombreux qu'auparavant.

En moyenne, l'écart volumétrique entre la prévision et le réel serait d'environ 2 Mm<sup>3</sup> par année<sup>3</sup>, soit sensiblement le même volume que celui intégré au plan de développement pour cette période.

### **7. Est-ce que Gazifère a effectué d'autres analyses au niveau des volumes ?**

Oui, Gazifère a réussi à traiter plusieurs données de consommation historiques réelles découlant de la base de données de son système d'information client (ci-après « système CIS »). L'analyse de ces données comporte un certain nombre de limites, mais permet néanmoins d'apporter un bon éclairage pour évaluer les éléments suivants :

- 1- Est-ce que l'efficacité énergétique a pour effet de réduire la consommation des nouveaux clients dans le temps ?
- 2- Est-ce que les volumes réels, tant pour la clientèle résidentielle que commerciale, sont similaires à ceux prévus dans les plans de développement ?
- 3- Quels sont les volumes réels découlant des ajouts de charge de la clientèle actuelle, tant dans le secteur résidentiel que commercial ?

### **8. Gazifère soumet que les analyses des données de consommation historiques comportent cependant un certain nombre de limites. Quelles sont-elles ?**

La banque de données du système CIS comporte les limites suivantes :

- 1- L'ensemble des clients d'avant 1973 font partie de la cohorte<sup>4</sup> de 1973 puisque les données annuelles ne sont pas disponibles;
- 2- Les volumes par client ne sont disponibles qu'à partir de l'année 2010<sup>5</sup>. Les analyses historiques volumétriques se limitent donc à la période s'échelonnant de 2010 à aujourd'hui;
- 3- Gazifère utilise des volumes de consommation normalisés. Or, la normalisation étant d'emblée imparfaite, cela peut mener à de mauvaises interprétations, surtout dans le cadre d'analyses s'échelonnant sur une courte période de temps;

---

<sup>3</sup> (1522+3374+1897)/3

<sup>4</sup> Le terme cohorte est utilisé ici pour indiquer les nouveaux clients qui s'ajoutent durant une année.

<sup>5</sup> En 2009, Gazifère a implanté un nouveau système d'information client (CIS). Les données de consommation contenues dans le système d'information utilisé avant 2009 ne pouvaient être importées dans le nouveau système. Conséquemment, Gazifère a dû limiter son analyse aux années 2010 et suivantes.

- 4- Les clients qui quittent le réseau (fermeture de compteurs) ou qui déménagent ont pour effet de limiter la portée des analyses pluriannuelles. Ce mouvement a pour effet de réduire le bassin de clients pouvant être suivis sur une plus longue période de temps, surtout lorsque les analyses s'effectuent à partir de cohortes de clients.

## **9. Quelles sont les conclusions de ces analyses?**

Les analyses de consommations réalisées ont permis de tirer les conclusions suivantes :

- 1- Il y a des volumes additionnels découlant de l'ajout de charge qui ne sont pas pris en compte dans le cadre du plan de développement, tant dans le secteur résidentiel que commercial;
- 2- Les volumes prévus pour les additions de clients dans le secteur commercial sont sous-estimés. Cette conclusion découle surtout d'une sous-estimation du volume moyen par client;
- 3- Les volumes prévus pour les additions de clients dans le secteur résidentiel sont surestimés. Cette conclusion découle d'une surévaluation du nombre de clients ainsi que d'une estimation inexacte du volume moyen par client;
- 4- La nouvelle clientèle ne fait pas d'efficacité énergétique dans les premières années suivant son branchement.

Les détails de ces analyses sont présentés à la pièce GI-2, document 2, incluant les propositions de Gazifère découlant de ces analyses.

## **10. Est-ce que Gazifère a effectué une analyse comparative des tarifs de sa franchise par rapport aux tarifs d'autres entreprises œuvrant dans le même secteur et si tel est le cas, quelles en sont les conclusions ?**

Oui, Gazifère a effectué ce type d'analyse, puisque d'un point de vue philosophique, le distributeur est d'avis qu'à l'extrême, le tarif qui devrait être utilisé pour l'évaluation de la rentabilité d'un nouveau client devrait équivaloir à un tarif de distribution dans une situation de réseau nouvellement construit. Ce niveau de tarif devrait être considéré comme étant le tarif le plus élevé

qu'un distributeur devrait avoir la possibilité de proposer, celui-ci étant par ailleurs considéré raisonnable par le régulateur.

À notre avis, cette prémisse est souvent contraire avec la prémisse du tarif le plus bas sur la base du tarif moyen, soit le tarif le moins élevé que le distributeur peut offrir pour son service de distribution de gaz naturel. Or, le tarif moyen ne constitue pas nécessairement un tarif raisonnable d'un point de vue historique. En effet, il s'agit plutôt d'un tarif raisonnable sur la base des coûts comptables actuels. Ainsi, le tarif chargé par le distributeur est le tarif qui découle de l'ensemble des choix historiques de l'entreprise et de l'évolution technologique dans le temps. À titre d'exemple, le tarif moyen de Gazifère est actuellement largement inférieur en raison de décisions historiques, notamment sur les taux d'amortissement, qui avec le temps, s'avèrent imparfaites. Comme certaines conduites installées dans les années 50 et 60 sont toujours en activité mais qu'elles sont totalement amorties, cela implique que les taux d'amortissement qui ont été utilisés à cette époque étaient trop importants. Conséquemment, les tarifs actuels bénéficient de l'équivalent d'un escompte occasionné par des décisions historiques imparfaites. Ces décisions, qui ont été assurément prises au meilleur des connaissances de l'époque, ont fait en sorte de surcharger les clients de l'époque (tarifs plus élevés que nécessaire via notamment un taux d'amortissement plus important que nécessaire), au bénéfice des clients d'aujourd'hui qui ont des tarifs moindres, n'ayant pas à supporter une partie des amortissements ayant été payés par les clients prédécesseurs.

Ainsi, si l'on voulait établir un tarif « raisonnablement représentatif » du tarif « maximal raisonnable » que devrait pouvoir charger un distributeur pour son service de gaz naturel, ce tarif devrait refléter l'équivalent de la mise en place d'un réseau neuf intégrant des taux d'amortissement parfaits, où l'ensemble des effets négatifs associés aux décisions historiques seraient annulés, et incluant les coûts (ou la valeur) des actifs s'ils étaient construits aujourd'hui.

Cependant, dans le cadre de ce type d'analyse, il est nécessaire de déterminer les coûts de mise en place d'un réseau neuf sur l'ensemble d'un territoire, ce qui constitue un exercice très complexe.

À partir de cette réflexion, Gazifère s'est posé deux questions :

1. À quel distributeur devrait-elle comparer ses tarifs afin de déterminer si ceux-ci sont véritablement plus bas que ce qui devrait être considéré « raisonnable » compte tenu du niveau de développement de son réseau ?
2. Est-ce que les autres distributeurs sont dans des situations où l'impact des décisions historiques imparfaites et des coûts d'aujourd'hui ont moins de répercussions négatives sur les résultats des analyses de rentabilité des projets ?

La première étape de l'analyse a consisté à comparer les tarifs de Gazifère à ceux d'un nouveau réseau de distribution de gaz naturel. Au moment de débiter cette analyse, le plus récent réseau d'Enbridge Inc. était celui d'Enbridge Gaz Nouveau-Brunswick (ci-après « EGNB »)<sup>6</sup>. Or, les tarifs de ce distributeur gazier sont largement supérieurs à ceux de Gazifère et des particularités importantes font en sorte que ce réseau est peu comparable. À titre d'élément particulier, il faut noter que le réseau d'EGNB ne comprend aucun grand client industriel, ce qui a pour incidence de réduire de manière importante les économies d'échelle. Cette prétention a été confirmée par l'étude comparative des tarifs présentés par MNP<sup>7</sup>, qui démontre que les tarifs d'EGNB sont largement supérieurs à ceux de Gazifère.

Dans le cadre de la seconde étape de l'analyse, une comparaison a été effectuée entre les tarifs de Gazifère et Enbridge Gas Inc. (ci-après « EGi »), soit l'entreprise de distribution sœur de Gazifère, située en Ontario. Or, dans ce cas-ci, il était prévisible de retrouver des tarifs inférieurs à ceux de Gazifère. Cela s'explique par une situation très différente favorisant l'utilisation accrue du gaz naturel en Ontario. En effet, la majorité des clients à proximité d'un réseau gazier en Ontario utilisera cette énergie, puisque les tarifs d'électricité sont largement supérieurs au coût d'utilisation du gaz naturel. En plus d'avoir une densité de clientèle plus importante, la compétitivité du gaz naturel en Ontario fait en sorte que la plupart des équipements périphériques (cuisinière, sècheuse, chauffe-piscine, etc.) sont alimentés à partir du gaz naturel, ce qui n'est pas le cas au Québec. Les économies d'échelle découlant de cette densité et de ces volumes plus importants par consommateur

---

<sup>6</sup> Celui-ci a été vendu à l'entreprise Liberty Utilities en 2019.

<sup>7</sup> GI-2, Document 3.

sont donc beaucoup plus importantes du côté de l'Ontario<sup>8</sup> qu'elles ne le sont au Québec.

Cette prétention a été confirmée par l'étude comparative de MNP, qui démontre que les tarifs d'EGi sont généralement inférieurs à ceux de Gazifère. Toutefois, il existe certains cas types dans lesquels les tarifs de Gazifère sont moins élevés que ceux d'EGi, ce qui est relativement surprenant. On remarque donc que les plus petits clients ont des tarifs moindres dans la franchise de Gazifère.

Finalement, Gazifère a comparé ses tarifs de distribution avec ceux d'Énergir. À première vue, cette comparaison devrait être la plus représentative notamment parce que la comparaison s'effectue à partir des mêmes tarifs d'électricité et que, conséquemment, le niveau de compétitivité entre le gaz naturel et l'électricité est similaire. L'intérêt envers l'électricité est également très similaire dans les deux territoires desservis, où la pénétration du gaz naturel reste relativement difficile, particulièrement dans le secteur résidentiel. Enfin, un élément semble tout de même différencier ces deux réseaux, soit la plus grande densité du réseau de Gazifère.

Le tableau suivant illustre la comparaison des tarifs entre les deux distributeurs et démontre des écarts très importants entre les tarifs de distribution d'Énergir et ceux de Gazifère pour l'année 2020.

---

<sup>8</sup> Un exemple patent de cette différence d'utilisation du gaz naturel se retrouve dans le secteur des projets multi-logements, où Gazifère a beaucoup de difficulté à obtenir de nouveaux clients alors qu'en Ontario, ce même type de bâtiment est pratiquement toujours alimentés au gaz naturel, et cela même si les inconvénients au niveau de la construction sont aussi présents qu'au Québec (nécessite plus de coûts à l'entrepreneur ainsi que davantage d'espace dans l'immeuble).

Type de consommation	Gazifère	Énergir	Écart
600 m <sup>3</sup> résidentiel	253,26 \$	327,38 \$	29 %
2000 m <sup>3</sup> résidentiel	542,44 \$	672,22 \$	24 %
2600 m <sup>3</sup> résidentiel	663,66 \$	820,02 \$	24 %
2600 m <sup>3</sup> commercial	477,77 \$	820,02 \$	72 %
10 000 m <sup>3</sup> commercial	1 173,88 \$	2 436,78 \$	108 %
30 000 m <sup>3</sup> commercial	2 855,08 \$	6 080,05 \$	113 %
100 000 m <sup>3</sup> commercial	7 813,63 \$	15 684,97 \$	101 %
11 130 000 m <sup>3</sup> industriel	242 634,60	365 219,43	51 %

### 11. Quelle est la proposition de Gazifère face à ces constats?

Gazifère se trouve dans une situation favorable où le coût de son service de distribution est plus bas que l'autre distributeur de gaz naturel au Québec. Bien que cette situation soit au bénéfice des clients actuels de la franchise de Gazifère, elle constitue par ailleurs une limite dans le développement de la franchise. En effet, les tarifs peu élevés de Gazifère affectent non seulement la capacité de l'entreprise de déployer son réseau comme le peut l'autre distributeur au Québec, mais cela affecte également la clientèle potentielle de l'entreprise. En effet, ce déséquilibre engendre la nécessité d'exiger des contributions de la part des clients de Gazifère alors qu'aucune contribution ne leur serait réclamée s'ils étaient situés dans une autre région du Québec. De plus, certains projets

ne peuvent être réalisés puisque ceux-ci sont considérés non rentables, ce qui limite le choix énergétique de plusieurs consommateurs.

Face à ce constat, Gazifère propose d'appliquer un facteur de rehaussement de ses tarifs dans le cadre de toutes ses analyses de rentabilité, soit celles liées à son plan de développement ainsi que celles portant sur l'évaluation des projets sur une base individuelle (que ceux-ci se trouvent en-deçà ou au-delà du seuil de 1,2 M\$ prévu au *Règlement sur les conditions et les cas requérant une autorisation de la Régie de l'énergie*, RLRQ, c. R-6.01, r. 2).

Les tarifs qui seraient utilisés pour effectuer les analyses de rentabilité seraient donc ceux de Gazifère, auxquels serait appliqué un ajustement en pourcentage. Ce pourcentage serait établi selon le type de clients (résidentiel, commercial et industriel en service continu) et serait révisé annuellement dans le cadre des causes tarifaires.

Cet ajustement correspondrait à l'écart entre les taux de distribution d'Énergir et ceux de Gazifère pour l'année t-1, soit l'année précédant l'année tarifaire. La méthodologie proposée prend en considération la nécessité de s'appuyer sur des taux de distribution approuvés et d'avoir accès aux informations en temps utile pour le dépôt de la preuve à cet égard dans le cadre des dossiers tarifaires.

En s'appuyant sur les écarts de taux de distribution de l'année 2020, les facteurs de rehaussement des tarifs qui seraient utilisés par Gazifère pour l'année 2021 seraient donc les suivants :

- Marché résidentiel : 26 %
  - Soit la moyenne des trois cas types (dans ce cas-ci :  $(29 \% + 24 \% + 24 \%) / 3$ )
- Marché commercial : 99 %
  - Soit la moyenne des quatre cas types (dans ce cas-ci :  $(72 \% + 108 \% + 113 \% + 101 \%) / 4$ )
- Marché industriel : 51 %
  - Soit le résultat du cas type

La proposition de Gazifère permet une plus grande équité dans la capacité de développer le réseau entre les franchises de Gazifère et d'Énergir, s'appuie sur une réglementation de type *benchmarking* afin de régler un problème qui nécessiterait des analyses et des études complexes et très coûteuses (évaluation de l'évolution des différents paramètres dans le temps afin de garantir des conditions similaires entre développement historique et actuel, établissement des coûts d'un réseau neuf, etc.), et permet à Gazifère de poursuivre la croissance de son réseau malgré ses tarifs peu élevés.

**12. Considérant le fait que Gazifère entend mettre en application ces propositions dès qu'une décision sera rendue, quels sont les pourcentages d'ajustement que vous proposez d'utiliser pour l'année tarifaire 2020 ?**

Exceptionnellement, pour l'année tarifaire 2020, à compter de la décision sur le fond du présent dossier, Gazifère propose d'utiliser les mêmes taux que ceux qui seront utilisés en 2021, soit ceux présentés ci-avant, étant donné que ces données sont connues et présentées dans le cadre du présent dossier.

**13. Est-ce que Gazifère propose une modification aux périodes d'évaluation utilisées dans le cadre des analyses de rentabilité ?**

Oui. Gazifère propose effectivement de modifier les périodes d'évaluation utilisées dans le cadre de ses analyses de rentabilité. Actuellement, Gazifère applique des durées de 55 ans dans le secteur résidentiel, 30 ans dans le secteur commercial et 15 ans dans le secteur industriel.

Dans la décision D-2017-070<sup>9</sup>, la Régie demandait à Gazifère d'entreprendre une réflexion sur la période à utiliser dans une analyse de rentabilité des projets résidentiels et commerciaux, dans le cadre des séances de travail qu'elle avait préalablement autorisées aux termes de sa décision D-2017-028<sup>10</sup>, portant sur les critères applicables aux fins d'analyser la rentabilité des projets d'extension de réseau.

---

<sup>9</sup> D-2017-070, page 11, paragraphe 40.

<sup>10</sup> D-2017-028, page 25, paragraphe 79.

Dans le dossier R-4032-2018, Phase 1<sup>11</sup>, Gazifère a proposé à la Régie d'utiliser les mêmes périodes d'évaluation que la plupart des autres distributeurs de gaz naturel au Canada, soit des durées de 40 ans pour les secteurs résidentiel et commercial ainsi que de 20 ans pour le secteur industriel.

Dans la décision D-2018-045<sup>12</sup>, la Régie reportait l'enjeu portant sur la durée des périodes à utiliser aux fins des analyses de rentabilité afin d'attendre la conclusion du dossier R-3867-2013, Phase 3B, d'Énergir.

La Régie a depuis rendu une décision<sup>13</sup> dans ce dossier et a autorisé Énergir à maintenir une période d'évaluation de 40 ans pour tous les types de clients, à l'exception de clients uniques, dont la durée de vie prévue est plus limitée dans le temps.

#### **14. Quel était l'état de la réflexion de Gazifère avant cette décision ?**

Gazifère considère toujours que sa réflexion initiale, telle que présentée dans le dossier R-4032-2018, Phase 1, est adéquate et maintient ses recommandations, sous réserve qu'il y a lieu d'apporter un ajustement à sa recommandation concernant le secteur industriel.

Gazifère reprend *in extenso* ci-après les recommandations formulées antérieurement à cet égard :

*« Gazifère a effectué une revue de la littérature sur les durées utilisées ailleurs au Canada. Un document produit par les experts Black & Veatch pour le compte d'Énergir a permis d'effectuer cette tâche rapidement et sans coûts externes. Voir à cet effet la pièce GM-7, document 5 du dossier R-3867-2013.*

*Selon ce document, les entreprises canadiennes utilisent toutes sensiblement les mêmes durées d'analyse de rentabilité, soit des périodes de 40 ans pour les secteurs résidentiels et commerciaux et de 20 ans pour le secteur industriel. Parmi le groupe*

---

<sup>11</sup> Dossier R-4032-2018, pièce GI-1, document 1, page 16.

<sup>12</sup> D-2018-045, page 9.

<sup>13</sup> D-2018-080, pages 30 à 32.

*des grands distributeurs gaziers canadiens que sont Enbridge Gas Distribution, Union Gas, Énergir et Fortis BC, seul ce dernier utilise une durée différente pour le secteur industriel, soit 40 ans.*

*Comparativement, Gazifère utilise depuis de nombreuses années des durées d'analyse de 55 ans pour le résidentiel, de 30 ans pour le commercial et de 15 ans pour le secteur industriel. Par ailleurs, après plusieurs vérifications et discussions à l'interne, il n'a pas été possible d'identifier les raisons justifiant le choix des durées d'analyses utilisées par Gazifère. Une hypothèse plausible serait que ces choix aient été liés au niveau de risque associé aux différents secteurs, mais cela demeure une interprétation des facteurs historiques ayant mené à ces choix. »*

**15. Est-ce que Gazifère a une demande spécifique à formuler à cet égard ?**

Oui. Gazifère propose d'utiliser des périodes d'évaluations d'une durée de 40 ans pour tous les types de marché.

**16. Est-ce que Gazifère a évalué les impacts d'un tel changement sur la rentabilité des projets futurs ?**

Oui. Gazifère a effectué deux types d'analyse. D'une part, des analyses à haut niveau, de nature qualitative, ont été réalisées. D'autre part, Gazifère a effectué des analyses de sensibilité à l'égard de différents projets pour corroborer les résultats obtenus dans le cadre des analyses qualitatives.

Gazifère tire les conclusions suivantes de ses analyses qualitatives :

Tout d'abord, le fait de réduire la durée de vie à 40 ans dans le secteur résidentiel aura nécessairement des effets à la baisse sur la rentabilité des projets résidentiels, lesquels représentent la majorité des projets réalisés par Gazifère. Ces effets auront cependant des impacts différents selon la nature des projets.

Les projets de développement traditionnels dans de nouveaux secteurs seront peu touchés. En effet, ces projets sont généralement suffisamment rentables par eux-mêmes, ce qui fait en sorte que la diminution de la rentabilité ne devrait pas impacter trop négativement (rendre non rentables) les projets de cette nature.

Cependant, pour les projets dont les coûts sont plus élevés en raison d'infrastructures déjà construites (principalement les projets de conversion), ce changement aura des effets négatifs sur certains projets qui sont à la limite du seuil de rentabilité, ou aura pour incidence d'augmenter le montant des contributions requises de la part des clients. Ces types de projets ne représentent pas la majeure partie des projets de développement réalisés par Gazifère, mais cette portion du développement de marché sera encore plus difficile à réaliser suite à ce changement.

Pour ce qui est des projets de développement visant la clientèle commerciale et industrielle, le fait d'augmenter le nombre d'années associées à la période d'évaluation aura nécessairement une incidence positive. Conséquemment, Gazifère n'entrevoit pas d'effet négatif sur sa capacité de réaliser des projets de type commercial ou industriel suite à ce changement.

Quant aux projets mixtes, que ce soit dans le cadre du plan de développement ou encore des projets où l'on retrouve une mixité commerciale et résidentielle, la rentabilité de ces projets devrait être minimalement impactée. En effet, la perte de rentabilité provenant du secteur résidentiel sera compensée par la rentabilité additionnelle du secteur commercial, le tout selon les proportions et les volumes des différents types de clients dans ces projets.

Conséquemment, les analyses qualitatives indiquent que les impacts les plus importants se manifesteront dans le cadre des projets à haute teneur résidentielle, et plus particulièrement dans les projets où la rentabilité était déjà restreinte, tels que les projets où les infrastructures sont déjà en place ou les projets plus éloignés du réseau actuel (par exemple, le projet Buckingham).

Dans un deuxième temps et pour apprécier les effets de ces changements, Gazifère a effectué trois analyses de sensibilité.

Ces trois analyses ont pour objectifs d'évaluer les impacts du changement de durées sur trois projets, soit :

- Le plan de développement de l'année 2018 ;
- Le projet Chelsea, amorcé en 2016 ;
- Un petit projet de développement de trois résidences effectué en 2017.

Le tableau suivant permet de voir l'impact de ce changement sur l'indice de rentabilité et sur la valeur nette actualisée.

Durée d'analyses	Plan de développement 2018		Projet Chelsea		Projet 3 clients résidentiels	
	PI	NPV	PI	NPV	PI	NPV
55-30-15	1.04	\$199,604	1.09	\$223,064	1.132	2,667
40-40-40	1.02	\$109,947	1.03	\$78,717	1.051	1,037

On remarque ainsi que les impacts restent relativement marginaux, bien qu'ils soient tous à la baisse, ce qui est logique puisque ce sont des projets qui sont majoritairement composés d'une clientèle résidentielle. Il est par ailleurs possible de constater que dans le cadre du plan de développement, là où la proportion commerciale est la plus importante, l'écart entre les deux scénarios est de moindre importance. Enfin, à noter que ces exercices ne comportent aucun client industriel.

### **17. Est-ce que d'autres analyses ont été effectuées par Gazifère pour soutenir l'utilisation d'une période d'évaluation d'une durée de 40 ans pour les différents secteurs ?**

Gazifère a effectué des recherches afin de déterminer si un service branché au gaz naturel, par exemple, en 1968, était toujours actif en 2019.

Bien que l'information historique récoltée à partir de son système de gestion d'actifs

(communément appelé « Maximo ») comporte certaines limites, les résultats sont suffisamment robustes pour nous permettre de déterminer que plusieurs clients sont toujours au service de Gazifère plus de 40 ans après la mise en place du premier service.

Au niveau des limites, il faut noter qu'il est possible qu'un client soit considéré perdu, aux termes de cette analyse, advenant un changement d'usage ou d'adresse, même si le client est toujours desservi en gaz naturel. Cela découle du fait que chaque adresse de service est reliée à un numéro unique octroyé par Gazifère, lequel ne peut être modifié et ne sera jamais attribué à un nouveau client puisqu'il suit l'adresse de service de la propriété. Dans la mesure du possible, lorsqu'un changement d'usage ou d'adresse survient, Gazifère tente de conserver le numéro unique lié à l'adresse de service initiale. Toutefois, dans certaines situations, un nouveau numéro unique est recréé laissant donc croire que le client a cessé d'utiliser le gaz naturel alors que ce n'est pas le cas. Par exemple, il pourrait s'agir d'un projet multi-résidentiel sur des lots qui étaient auparavant utilisés à titre de résidences unifamiliales et dont le numéro unique a été perdu lors du branchement du nouvel immeuble. En conséquence, ces adresses pourraient avoir été perdues dans la comptabilisation des données historiques alors qu'en réalité, il y a effectivement une continuité du service de gaz naturel engendrant plus de clients, de compteurs ou de volumes malgré le changement d'usage.

Par ailleurs, il est possible de croire que dans le secteur de développement initial du réseau de distribution du gaz naturel, soit le centre-ville de Hull, des changements d'usages importants ont eu lieu au cours des années, notamment lors des différentes constructions d'immeubles gouvernementaux, tels les sites du Portage et la Place de la Chaudière, contribuant ainsi à la perte de la comptabilisation du service initial. Cela dit, bien que les données que nous présenterons ci-dessous démontrent une perte du nombre de services au cours des années, celle-ci reste limitée malgré les mises en gardes soumises ci-avant.

L'exercice effectué par Gazifère a consisté à évaluer combien de clients de Gazifère, en 1974<sup>14</sup>, demeurent des clients en 2019.

En 1974, Gazifère comptait 6 736 clients. Les données obtenues permettent de confirmer qu'à ce jour, 4 247 des lots d'urbanisme qui étaient desservis en 1974 le sont toujours en 2019. Ainsi, selon cet exemple, près de 63 % des clients présents en 1974 sont toujours clients 45 ans plus tard. Conséquemment, il est tout à fait plausible d'affirmer que les clients du distributeur restent connectés au réseau de distribution pendant des périodes suffisamment longues pour que l'utilisation d'une période de 40 ans soit considérée acceptable.

#### **18. Quelle est la position de Gazifère à l'égard des branchements de clients qui sont à proximité du réseau ?**

L'étude du rapport de Black and Veatch<sup>15</sup>, déposé dans le cadre du dossier similaire d'Énergir, a permis de constater qu'à l'époque, Union Gas et EGNB n'effectuaient aucune analyse de rentabilité pour les clients qui sont situés à moins de 30 mètres du réseau.

Gazifère voit plusieurs avantages à l'adoption d'une telle approche. D'une part, elle évite de devoir consacrer des ressources à l'évaluation de ce type de projets. Selon la pratique actuelle, l'évaluation du projet, des volumes prévus, des coûts et des impacts financiers, ainsi que plusieurs échanges avec le client sont nécessaires pour mener à terme un tel projet.

L'élimination de l'analyse de rentabilité permettrait d'améliorer l'efficacité du processus de traitement des demandes.

D'autre part, cette nouvelle pratique améliorerait le délai de traitement des demandes des clients qui désirent rejoindre le réseau gazier de Gazifère. En effet, tout le processus d'analyse de rentabilité n'est pas une tâche qui s'effectue en quelques minutes. Le représentant qui reçoit la demande du

---

<sup>14</sup> Le nombre de clients de la franchise est une donnée accessible seulement depuis 1974 dans nos informations historiques.

<sup>15</sup> R-3867-2013, Gaz Métro-7, document 5.

client mettra tout en œuvre pour répondre favorablement à cette demande. Si le projet n'est pas rentable à prime abord, plusieurs options doivent être étudiées et discutées avec le client. Est-ce que le client souhaite procéder à l'installation d'un plus grand nombre d'appareils à gaz naturel ? Est-ce que le voisinage est intéressé à procéder à une conversion vers le gaz naturel? Est-ce que le client est prêt à verser une contribution ? Conséquemment, il peut s'écouler plusieurs jours entre la réception d'une demande d'un client et la transmission d'une réponse finale de Gazifère. Ces échanges et démarches ne seraient plus requis, entraînant une économie de temps, autant pour l'entreprise que pour le client.

Par la suite, Gazifère a évalué la valeur d'une telle approche d'un point de vue réglementaire. Selon elle, cette approche répond aux objectifs principaux suivants :

- Assurer un traitement équitable des clients : tous les clients situés à moins de 30 mètres du réseau seront traités de la même façon;
- Éviter les coûts excessifs pour brancher un client : l'objectif réglementaire d'une telle approche est de limiter la socialisation excessive des coûts requis pour brancher un client. L'exemple souvent utilisé est le client résidant sur le sommet de la montagne. Pourquoi tous les clients du distributeur devraient-ils payer les coûts associés au branchement de ce client particulier ? Or, dans ce cas-ci, la limite de 30 mètres équivaut à permettre le branchement chez le voisin immédiat en milieu urbain. Selon Gazifère, il ne s'agit pas d'une situation où la réglementation cherche à interdire les coûts excessifs. Deux régulateurs canadiens ont déjà approuvé ce principe.

Par conséquent, Gazifère demande à la Régie l'autorisation d'accepter les demandes de branchements des clients situés à moins de 30 mètres du réseau sans qu'il soit nécessaire d'effectuer une analyse de rentabilité à l'égard de chaque projet visé par ces demandes.

**19. Est-ce que tous les clients situés à moins de 30 mètres pourraient être branchés sans nécessité de procéder à une analyse de rentabilité ?**

Non. Pour qu'une telle situation soit acceptable, une présomption suffisante devrait exister à l'effet que les projets visés seront généralement rentables. Gazifère propose donc le respect des conditions suivantes, selon le secteur concerné, afin d'éviter l'analyse de rentabilité préalable du projet :

- 1- Pour les clients résidentiels, aucune analyse de rentabilité ne serait effectuée si le client s'engage à utiliser le gaz naturel pour le chauffage de l'espace (fournaise ou chaudière);
- 2- Pour les clients commerciaux, aucune analyse de rentabilité ne serait effectuée si le volume minimal prévu du client est d'au moins 2 000 m<sup>3</sup> par année.

Dans les deux cas, les volumes prévus et attendus seront de l'ordre de 1 500 à 2 000 m<sup>3</sup> minimalement par client et représentent des volumes relativement stables, soit le chauffage pour le secteur résidentiel et les procédés ou le chauffage pour le secteur commercial.

**20. Est-ce que Gazifère a pris connaissance de la décision D-2018-080 de la Régie portant sur les critères utilisés pour les plans de développement et les analyses individuelles des projets d'Énergir ?**

Oui, Gazifère a pris connaissance de cette décision.

**21. Est-ce que Gazifère a tenu compte de cette décision aux fins de l'élaboration de ses recommandations et, dans l'affirmative, de quelle façon ?**

Oui, Gazifère a tenu compte de cette décision dans l'élaboration de ses recommandations. Cependant, cette décision ne peut s'appliquer telle quelle à la franchise de Gazifère, puisque la réalité des deux franchises, bien qu'elle soit à plusieurs égards similaire, est bien différente à d'autres égards. Dans ce contexte, Gazifère a repris chacune des conclusions de la Régie dans ce dossier et propose de retenir seulement certaines d'entre elles, soit celles dont elle juge l'application appropriée pour sa franchise.

**22. Quelle est la position de Gazifère concernant le fait que la Régie a demandé à Énergir de tenir compte, dans ses analyses de rentabilité, des coûts de réinvestissements des compteurs qui ont une durée de vie inférieure à 40 ans ?**

Gazifère considère que cette approche est justifiée à son égard et propose donc d'intégrer cet élément dans ses analyses à l'avenir. Selon la dernière évaluation effectuée par Concentric Advisors ULC, la durée de vie des compteurs est de 18 ans<sup>16</sup>.

**23. Est-ce que d'autres éléments pris en compte dans les analyses de rentabilité ont des durées de vie inférieures à 40 ans ? Dans l'affirmative, est-ce que Gazifère propose d'intégrer le concept de réinvestissement à ses analyses ?**

Oui, les stations ont des durées de vie de 30 ans<sup>17</sup>. Conséquemment, Gazifère propose d'utiliser le même traitement pour ces équipements que celui pour les compteurs.

**24. À la page 35 de la décision D-2018-080, la Régie impose à Énergir de tenir compte de la valeur résiduelle des actifs inclus dans un projet lorsqu'elle en évalue la rentabilité et l'impact tarifaire. Quelle est la position de Gazifère à cet égard ?**

Gazifère est d'avis que cette pratique ne devrait pas s'appliquer dans sa franchise. Pour tenir compte de la valeur résiduelle des actifs, il faudrait tout d'abord vérifier si les installations du distributeur ne seront effectivement plus utilisées à partir de la 40<sup>e</sup> année.

Or, telle n'est pas la réalité qui s'applique à Gazifère. Tout d'abord, la dernière étude d'amortissement effectuée par Concentric Advisors ULC confirme que les différentes composantes du réseau ont des durées de vie supérieures à 40 ans dans la plupart des cas, soit 80 ans pour les conduites principales et 53 ans pour les services<sup>18</sup>. Tel que discuté précédemment, les durées de vie des stations et des compteurs, qui sont inférieures à 40 ans, sont quant à elles de 30 et 18 ans respectivement, et les coûts des réinvestissements seront désormais inclus dans les analyses de rentabilité.

---

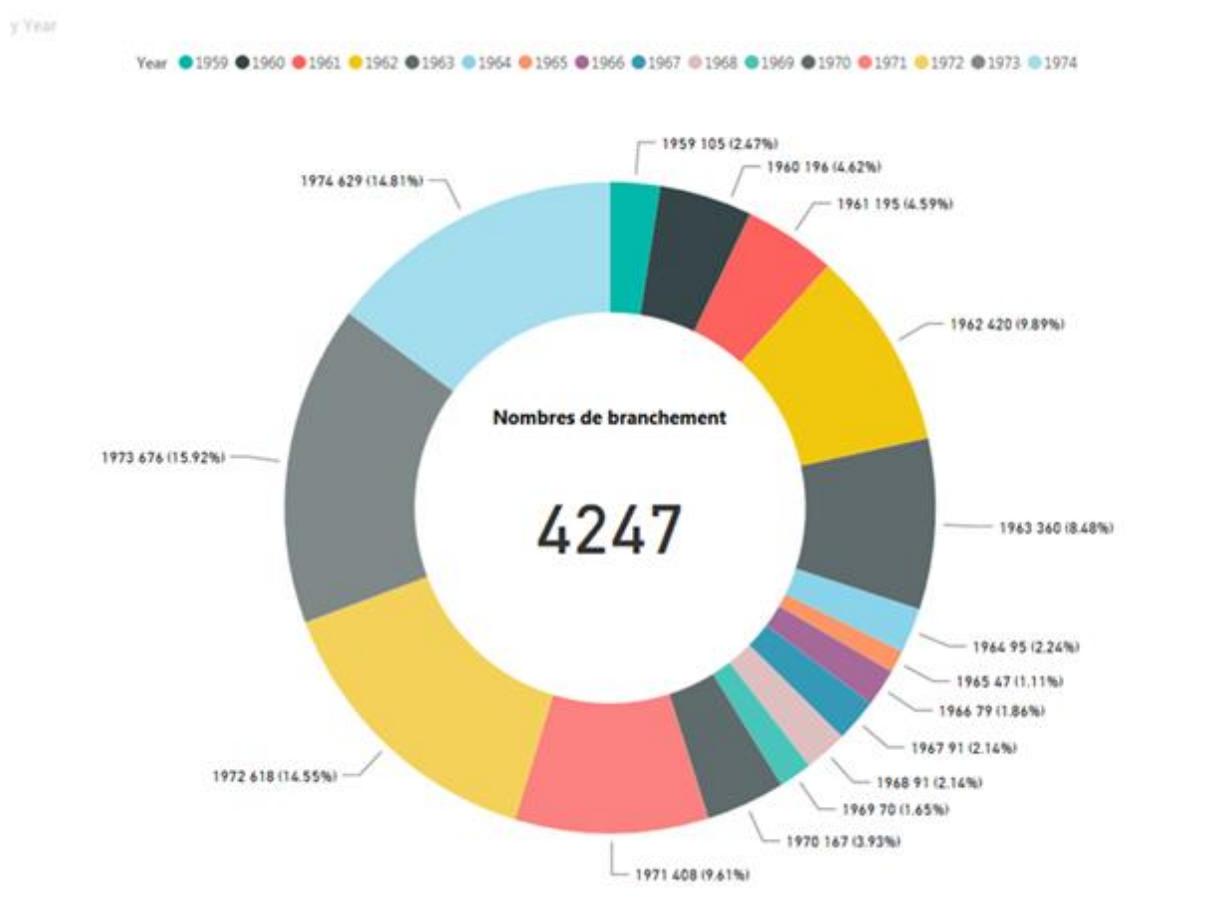
<sup>16</sup> GI-1, Document 2, page 5-2.

<sup>17</sup> GI-1, Document 2, page 5-2.

<sup>18</sup> GI-1, Document 2, page 5-2.

De plus, Gazifère s'appuie sur des exemples concrets permettant de conclure que ses installations durent de nombreuses années, dans certains cas plus de 40 ans. À titre d'exemple, l'inspection de la plus ancienne conduite (Niagara Gas) de la franchise qui relie l'Ontario au Québec, effectuée il y a quelques années, a révélé que la conduite, installée en 1959, était encore en parfaite condition. Ces conduites de plus de 40 ans permettent donc à Gazifère de générer des revenus bien au-delà de la période de 40 ans.

En effet, et tel que mentionné précédemment, Gazifère a été en mesure de démontrer qu'elle avait conservé, après plus de 45 ans, près de 63 % des clients de 1974 (4247/6736).



Comme les analyses de rentabilité ne tiendraient pas compte des revenus qui dépassent la durée de vie de 40 ans, que ce soit les revenus directs (les sites toujours desservis) ou indirects (les volumes passants par les conduites ayant été installées pour ces clients et qui servent d'autres clients),

Gazifère considère qu'il n'y a pas lieu de prendre en compte les coûts associés à la valeur résiduelle des actifs lorsqu'elle évalue la rentabilité d'un projet.

En fait, selon Gazifère, seules deux options sont disponibles; soit on tient compte des revenus possibles à compter de la 41<sup>e</sup> année et des coûts résiduels (ce qui reviendrait à faire des analyses sur des périodes plus longues, par exemple les 55 ans actuellement utilisés chez Gazifère pour le secteur résidentiel), soit on ne tient compte ni des coûts résiduels ni des revenus associés aux années postérieures à l'année 40.

Gazifère propose donc de ne pas tenir compte de la valeur résiduelle des actifs dans les analyses financières.

**25. Dans le dossier d'Énergir, à la page 37 de la décision D-2018-080, la Régie demande à Énergir d'inclure les coûts marginaux d'approvisionnement (FTÉ ou fourniture, transport et équilibrage) dans les analyses de rentabilité. Que compte faire Gazifère à cet égard ?**

Gazifère est d'avis qu'il n'est pas justifié d'inclure les coûts marginaux d'approvisionnement dans le cadre de ses analyses de rentabilité. Selon Gazifère, cette proposition ne s'applique pas à sa situation étant donné que tous les coûts d'approvisionnement sont gérés par EGi sur la base d'un tarif de type « timbre poste » pour l'ensemble des clients de la franchise ontarienne et de Gazifère. À cet effet, il est à noter qu'aucune étude ou information n'est connue de Gazifère à l'égard des coûts marginaux reliés à une consommation additionnelle dans son réseau.

Au surplus, si Gazifère devait évaluer les coûts marginaux des approvisionnements additionnels requis, il faudrait également évaluer les avantages économiques liés à ces volumes additionnels, telles que les économies d'échelle. Ces économies ont des impacts sur plusieurs réseaux, que ce soit Niagara Gas, TCEnergy, EGi ainsi que sur certains autres services, tel que les services d'entreposage.

Pour réaliser une évaluation de cette nature, de nombreuses hypothèses devraient être mises en place, et cela, pour les différents types de clients. À titre d'exemple, un client ayant une

consommation estivale (ex. un site de production d'asphalte) n'aurait pas le même impact sur les coûts marginaux qu'un client résidentiel usuel. S'il devenait nécessaire d'effectuer un exercice de ce type, il s'avérerait très complexe et lourd dans le contexte de Gazifère. De plus, quant à nous, il s'agit d'un sujet qui ne devrait pas être associé au contexte des évaluations de rentabilité du réseau de distribution, puisqu'il porte sur un aspect des coûts qui est un des services dégroupés.

De plus, Gazifère considère qu'il serait inapproprié de faire supporter aux clients quelque coût que ce soit découlant des composantes de l'approvisionnement gazier. Ces services sont encadrés et réglementés en partie par d'autres régulateurs (Commission de l'énergie de l'Ontario, Régie de l'énergie du Canada, etc.). Or, depuis le dégroupement des tarifs, les services de transport et de fourniture sont ouverts à la concurrence, à des niveaux divers, et ne sont pas gérés directement par Gazifère (ce ne sont pas ses actifs), mais plutôt par EGi. C'est d'ailleurs une spécificité de la franchise de Gazifère où celle-ci est traitée comme tout autre de la franchise d'EGi. Quant à l'équilibrage, celui-ci est aussi dérèglementé, mais pour des raisons de simplicité, à ce jour, ce service n'est pas ouvert à la concurrence. Gazifère ne possède pas les actifs et est donc affecté tant par la décision des propriétaires de ces actifs, que par l'ensemble des décisions de tous les autres acteurs dans le domaine, incluant des régulateurs hors Québec. Pour ces raisons, Gazifère considère que la pratique actuelle visant à effectuer les analyses sur la base des coûts et des revenus de distribution seulement devrait être maintenue dans son cas.

**26. À la page 45 de la décision D-2018-080, la Régie demande à Énergir d'inclure les frais généraux capitalisés dans le plan de développement. Elle demande aussi, dans le cas des projets particuliers, d'utiliser un taux de 14,53 % pour la portion inférieure à 1,5 M\$ et de 2 % pour la portion supérieure à 1,5 M\$. Quelle est la position de Gazifère à cet égard ?**

Gazifère intègre déjà les frais généraux capitalisés dans les coûts de son plan de développement. Elle ne compte donc pas changer d'approche à cet égard.

Quant aux projets de développement individuels, Gazifère propose d'utiliser un taux de 5 % pour tous les types de projets et ce, jusqu'à ce que la preuve relative à la révision des frais généraux

capitalisés soit déposée et qu'il en soit disposé dans le cadre du dossier tarifaire 2021-2022. En effet, au moment de déposer cette révision, Gazifère sera plus à même de proposer un taux pour les projets de développement individuels, ce qu'elle n'est pas en mesure de faire actuellement.

Quant au taux de 5 %, il apparaît approprié temporairement. Celui-ci est supérieur au taux de 2 % pour les grands projets d'Énergir, et largement inférieur à celui de 14,53 % pour ses plus petits projets. Or, Gazifère est plus à même d'effectuer des petits projets, son territoire étant beaucoup plus restreint et les développeurs étant relativement peu nombreux et connus. Conséquemment, les frais généraux ne sont pas nécessairement similaires à ceux d'Énergir pour le développement de ses projets, surtout lorsqu'il s'agit des plus petits d'entre eux.

**27. Aux pages 49 et 50 de la décision D-2018-080, la Régie demande à Énergir d'inclure les frais généraux des entrepreneurs au taux de 27,1 % dans les projets de développement réalisés de manière individuelle. Quelle est la position de Gazifère à cet égard ?**

La situation de Gazifère est très différente de celle d'Énergir à cet égard. Énergir a proposé que ces coûts soient intégrés uniquement dans le cadre du plan de développement, et non dans les projets particuliers. La Régie a rejeté cette proposition, notamment en raison du fait que ces coûts semblaient être davantage un élément de commodité administrative que des frais généraux des entrepreneurs, d'où le taux important que l'on retrouve chez Énergir, soit 27,1 %.

Or, chez Gazifère, le montant des frais généraux des entrepreneurs était, en 2019, de 20 174,40 \$ par mois. Sur des investissements en capital de l'ordre de 15 M\$ et plus par année, ce montant représente un taux d'environ 2 %, soit un taux largement inférieur au taux d'Énergir.

Conséquemment, ce taux ne constitue pas une commodité administrative, comme cela semble être le cas chez Énergir. Par incidence, Gazifère propose d'intégrer le montant des frais généraux des entrepreneurs dans le cadre de ses plans de développements et de ne pas les intégrer dans le cadre des projets particuliers.

Gazifère souligne qu'elle applique déjà cette méthode dans ses pratiques actuelles. Elle propose donc de maintenir le *statu quo* à cet égard.

**28. À la page 54 de la décision D-2018-080, la Régie demande à Énergir de tenir compte des coûts d'entretien préventif et correctif associés aux investissements en renforcement de réseau. Quelle est la position de Gazifère face à une telle obligation ?**

Gazifère ne possède pas les analyses réalisées par Énergir et ayant permis de déterminer les coûts de 22 cents/mètre pour l'entretien préventif et de 37 cents/mètre pour l'entretien correctif associés aux investissements en renforcement de réseau. Cela dit, le nombre de mètres de renforcement de réseau installés par Gazifère chaque année est relativement modeste.

Le tableau suivant indique le nombre de mètres installés au cours des trois dernières années :

<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
1 414	308	2 595

Il est à noter qu'un projet particulier non usuel de 1 511 mètres a été effectué en 2019, ce qui représente la majorité des travaux de renforcement pour cette année. La moyenne du nombre de mètres de renforcement de réseau pour les années 2017 à 2019 est donc de 1 439 mètres (ou de 935 mètres en excluant le projet inhabituel de 2019).

En utilisant les coûts d'Énergir aux fins de l'exercice, les coûts associés à ces éléments seraient relativement modestes, soit environ 206 \$ ou 317\$ (935, 1439 \* 0,22 \$) pour l'entretien préventif et environ 346 \$ ou 532 \$ (935, 1439 \* 0,37 \$) pour l'entretien correctif.

Étant donné que ces coûts sont minimes, et par souci de simplicité, Gazifère propose de ne pas tenir compte de cet élément dans son plan de développement.

Si, par ailleurs, la Régie tenait à ce que Gazifère intègre cet élément, Gazifère propose d'utiliser les taux d'Énergir et d'appliquer ces taux sur les mètres prévus de renforcement annuellement.

**29. Aux pages 63 à 67 de la décision D-2018-080, la Régie aborde la question de l'effritement des ventes d'Énergir. En conclusion sur ce sujet, la Régie propose d'appliquer un taux d'ajustement de -15 % pour Énergir. Est-ce que Gazifère propose d'appliquer un taux d'effritement, et si oui, quel taux serait acceptable pour sa franchise ?**

Gazifère considère que sa situation est très différente de celle d'Énergir à cet égard. Les pratiques d'affaires des deux entreprises semblent suffisamment différentes pour que l'application *mutatis mutandis* du taux d'effritement d'Énergir ne soit pas appropriée pour Gazifère.

En fait, suivant son analyse de la situation, la Régie indique ce qui suit au paragraphe 253 de la décision D-2018-080:

*« À la suite des commentaires des experts sur les taux d'attrition de la clientèle d'Énergir, la Régie conclut que le Distributeur ne peut se comparer à ses pairs quant au taux d'effritement des ventes et, conséquemment, à la génération de revenus attendue des extensions de réseau sur 40 ans. »*

Cette conclusion vient du fait que les données offertes par Énergir permettent de démontrer que, pour la période de 2013 à 2017, il y aurait des pertes de volumes de l'ordre de 30,7 % par année dans le secteur résidentiel et de 14,2 % dans le secteur commercial.

De plus, la Régie s'exprime ainsi au paragraphe 255 :

*« La Régie considère plutôt que les phénomènes d'attrition de la clientèle et de pertes de volumes observés sont persistants et récurrents et qu'ils sont d'une ampleur supérieure à la non-matérialisation des ventes et à l'effet des compteurs non ouverts et inactifs pour lesquels Énergir applique l'ajustement de - 7,4 % aux ventes anticipées du marché résidentiel. »*

Or, Gazifère ne se reconnaît pas dans cette description.

D'une part, du côté d'Énergir, il semble y avoir un effet de l'ordre de 7,4 % résultant de ventes qui ne se concrétisent pas, en raison de compteurs non ouverts ou inactifs. Notre compréhension est à l'effet qu'il s'agit ici de consommateurs potentiels qui, en fin de compte, n'utiliseront jamais le gaz naturel ou qui, une fois clients, n'ont pas de consommation.

La première situation, soit les clients potentiels dont les compteurs ne sont en fait jamais ouverts, en est une qui est à tout le moins inexistante chez Gazifère, ou du moins si elle se présente, c'est de manière très anecdotique. D'ailleurs, le modèle d'affaires de Gazifère, incluant la location des équipements, fait en sorte que lors de la mise en place du service et du compteur, Gazifère est aussi généralement l'installateur et le locateur d'équipements consommant le gaz naturel. Il s'agit certainement d'un élément distinctif relativement important expliquant une différence de réalité entre les deux distributeurs.

Quant aux compteurs inactifs, soit des clients n'ayant pas de consommation, il semble en effet que ces situations soient plutôt rares. Gazifère ayant comme objectif de couper les services des clients ne consommant plus de gaz dans les mois qui suivent leur demande de cessation de consommer, sauf dans des cas particuliers (report de travaux, client qui paie son obligation minimale, situations particulières (telles que les résidences en vente ayant des équipements au gaz non utilisés)). Ces clients sont rapidement comptabilisés comme des clients perdus.

Les tableaux ici-bas présentent les volumes normalisés globaux par type de marché (résidentiel et commercial) sur la période de 2010 à 2019.

Historique résidentiel (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> )											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Volume normalisé	58,941	61,897	61,280	62,769	63,526	63,612	64,985	66,994	67,878	69,161	
Écart en volume		2,956	(617)	1,489	757	86	1,373	2,009	884	1,283	<b>1,136</b>
Écart en pourcentage		5.02%	-1.00%	2.43%	1.21%	0.14%	2.16%	3.09%	1.32%	1.89%	<b>1.40%</b>

Historique commercial (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> )											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Volume normalisé	62,115	60,606	60,027	59,472	59,874	59,650	61,805	65,025	68,092	75,737	
Écart en volume		(1,509)	(579)	(555)	402	(224)	2,155	3,220	3,067	7,645	<b>1,514</b>
Écart en pourcentage		-2.43%	-0.96%	-0.92%	0.68%	-0.37%	3.61%	5.21%	4.72%	11.23%	<b>2.31%</b>

Gazifère soumet que toutes les analyses utilisant des données normalisées doivent être considérées avec un certain recul, puisque la normalisation n'est jamais parfaite. Cela étant dit, lorsque l'exercice est réalisé sur une longue période de temps il permet tout de même d'observer certaines tendances. De plus, ces données incluent l'effet de plusieurs facteurs qui influencent les volumes. Par exemple, la croissance économique, bien que relativement stable de 2010 à 2019, a affecté les volumes du marché commercial. En effet, Gazifère a observé une évolution du profil des nouveaux clients commerciaux (micro-industrialisation).

L'efficacité énergétique constitue également un facteur pouvant influencer la croissance des volumes. À cet égard, Gazifère tient à souligner que les économies d'énergie attribuables aux gains d'efficacité énergétique, qui impactent à la baisse les volumes globaux distribués par l'entreprise, dépassent largement les résultats des PGEÉ. En effet, les programmes d'efficacité énergétique offerts par l'entreprise ne couvrent pas toutes les possibilités d'économies d'énergie réalisables pour un client. Par ailleurs, bien qu'un programme d'aide financière soit offert pour une mesure d'efficacité énergétique en particulier, il n'est pas assuré que tous les clients s'en prémunissent et qu'ils soient comptabilisés à titre de participants. Il est certain que Gazifère ne comptabilise pas toutes les économies d'énergie réalisées par sa clientèle.

Les tableaux ci-dessus permettent donc de constater une croissance continue des volumes du secteur résidentiel, à l'exception de l'année 2012, qui suivait une année avec une croissance de plus de 5 %. En moyenne, sur la période de 2010 à 2019, la croissance des volumes est de l'ordre de 1,40 %.

En ce qui concerne le secteur commercial, deux périodes se distinguent clairement. La première de 2010 à 2015, où une légère baisse de volumes est observée dans une situation de quasi-stagnation de la consommation, suivie par une croissance importante des volumes depuis 2016, résultant en une croissance moyenne de 2,31% pour la période de 2010 à 2019.

C'est donc dire que peu importe l'impact qui découle de la perte de clients ou encore de la perte de volumes de certains clients, la croissance volumétrique est au rendez-vous chez Gazifère, et cela de

manière continue et relativement stable dans le secteur résidentiel, et de manière inconstante mais importante, dans le secteur commercial.

Cette situation n'est pas très surprenante pour Gazifère considérant l'évolution de ses marchés au cours de cette période. Gazifère ne possède pas d'études exhaustives à cet égard, mais détient une connaissance réelle de ses marchés et est en mesure de faire les constats suivants :

- 1- Les pertes de clients sont très limitées;
- 2- Dans le secteur commercial, la perte de clients se transforme régulièrement en arrivée d'un ou de plusieurs nouveaux clients. À titre d'exemple, un magasin de la chaîne Target a fermé ses portes pour cause de faillite et a été remplacé par deux commerces, soit une épicerie Adonis et une boulangerie Première Moisson. Or, les volumes de ces nouveaux clients sont plus importants que le magasin précédent étant donné qu'ils utilisent le gaz naturel pour certains procédés (cuisine, eau chaude) et non plus uniquement, pour le chauffage de l'espace;
- 3- Depuis quelques années, il y a une réduction de la croissance des ajouts de clients dans le secteur résidentiel. Cependant, cette situation semble être compensée par l'ajout de charge, soit l'ajout d'équipements (BBQ, chauffe-piscine, cuisinière, etc.), le changement d'habitudes ou de composition des ménages et par l'agrandissement des résidences et ce, malgré les réductions de volumes pouvant découler de l'efficacité énergétique;
- 4- Depuis 2015, des changements notables sont observés dans le secteur commercial :
  - a. Croissance des « micro industries » avec procédés, tel que des micro-brasseries, des boulangeries, des petites fromageries, etc. Bref, des entreprises ayant des volumes plus importants par consommateur. Dans certains cas, il s'agit d'un nouveau client et dans d'autres situations, les volumes additionnels sont reliés à un ajout de charge;
  - b. Des épiceries avec de la production de produits prêt-à-manger;
  - c. Des édifices multi-logements utilisant le chauffage de l'eau chaude centralisée;
  - d. Des projets de plus grande densité (agrandissement d'hôtels, etc.);

- e. Des agrandissements et des expansions;
- f. Quelques grands projets à fortes ou très fortes consommations (Hexo, Aréna Guertin, etc.).

Sur la base des résultats globaux, il semble bien que Gazifère soit dans une situation nettement différente de celle d'Énergir, s'apparentant davantage à celle de ses pairs recensés dans le rapport Black & Veatch.

Gazifère a poursuivi ses analyses pour évaluer la stabilité de la consommation de certains groupes de clients. Les résultats de ces analyses sont plus amplement détaillés à la pièce GI-2, document 2. Gazifère reprend une de ces analyses ci-après pour illustrer le niveau stabilité identifié.

Le tableau qui suit présente les volumes consommés par des cohortes de consommateurs résidentiels depuis 2010.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019/an+1	2018/an+1	2017/an+1	2019/an+2	2018/an+2	2017/an+2
2010	494,051	1,786,795	1,745,740	1,790,039	1,825,437	1,765,497	1,761,629	1,797,971	1,906,700	1,913,222	7%	7%	1%	10%	7%	3%
2011		250,461	1,427,013	1,489,393	1,538,066	1,489,453	1,481,827	1,512,551	1,609,034	1,619,940	14%	13%	6%	9%	8%	2%
2012			263,586	1,317,708	1,410,432	1,376,706	1,360,545	1,378,498	1,474,089	1,491,434	13%	12%	5%	6%	5%	-2%
2013				198,086	851,236	866,463	861,845	886,581	944,910	955,002	12%	11%	4%	10%	9%	2%
2014					245,780	1,109,472	1,138,868	1,173,001	1,257,440	1,267,413	14%	13%	6%	11%	10%	3%
2015						151,857	848,811	915,269	997,690	996,976	17%	18%	8%	9%		
2016							118,807	537,933	625,419	639,047	19%	16%		2%		
2017								132,662	729,451	756,235	4%					
2018									87,829	439,458						
2019										115,968						
Normalisation	-4.9%	1.1%	1.9%	-6.9%	-8.9%	-6.6%	-0.8%	-0.4%	-3.3%	-6.0%						

On remarque que pour chacune des années visées (chacune des cohortes), les volumes se stabilisent au niveau d'un volume moyen annuel ou montrent une croissance relativement continue. Différents facteurs peuvent influencer les volumes des clients, incluant l'effet de la température. Pour tenter de neutraliser cet effet, un facteur de normalisation est appliqué. Celui-ci ne permet cependant pas d'éliminer parfaitement l'effet volumétrique attribuable à la température. Malgré cela, pour la cohorte de 2010, les volumes sont d'environ 1,8 Mm<sup>3</sup> par année, alors que pour celle de 2011, ils se situent autour de 1,5 Mm<sup>3</sup>, et autour de 1,4Mm<sup>3</sup> pour l'année 2012. Ces volumes sont relativement stables dans le temps sur une certaine période et démontrent même une croissance relativement importante pour les années 2018 et 2019.

Pour ce qui est des cohortes du secteur commercial, la situation est différente. En effet, les volumes de gaz requis pour la construction du réseau semblent avoir un effet important, principalement sur les volumes de la deuxième année. Gazifère constate ce phénomène notamment pour les années 2012, 2013 et 2014. Dans le cas particulier de l'entreprise Pavage Coco, les volumes sont largement influencés par l'ensemble des travaux de construction dans le secteur routier et viennent affecter de manière importante les volumes consommés pour la cohorte de l'année 2011.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019/an+1	2018/an+1	2017/an+1	2019/an+2	2018/an+2	2017/an+2
2010	79,110	615,238	821,651	824,551	752,948	775,990	780,461	776,988	851,059	893,803	45%	38%	26%	9%	3%	-5%
2011		479,872	3,611,771	1,936,446	2,010,983	1,686,965	1,946,222	1,726,184	1,814,852	1,923,054	-47%	-50%	-52%	-1%	-6%	-11%
2012			151,825	817,209	716,855	660,719	653,469	715,786	705,718	750,361	-8%	-14%	-12%	5%	-2%	0%
2013				394,082	1,357,248	1,091,388	989,900	1,018,719	1,002,288	1,101,889	-19%	-26%	-25%	1%	-8%	-7%
2014					153,744	1,368,678	927,522	1,035,414	1,206,086	1,286,216	-6%	-12%	-24%	39%	30%	12%
2015						216,576	1,045,745	1,563,311	1,838,855	1,838,096	76%	76%	49%	18%		
2016							225,405	976,667	1,024,436	1,087,505	11%	5%	6%			
2017								225,090	1,402,374	695,385	-50%					
2018									773,586	8,490,004						
2019										500,340						
Normalisation	5.4%	1.1%	2.0%	-6.0%	-7.8%	-6.4%	-1.0%	-0.3%	-3.4%	-5.6%						

Toutefois, aucune donnée ne semble suggérer des pertes de volumes suffisamment importantes pour tenir compte de compteurs inactifs. Les volumes sont généralement stables, se situant autour d'un volume moyen, avec une propension vers une légère augmentation.

Compte tenu de ce qui précède, Gazifère propose de ne pas tenir compte d'un taux d'effritement de ses ventes, tant dans le secteur commercial que résidentiel, puisqu'aucune donnée de la franchise de Gazifère ne permet de suggérer que ce phénomène ait un effet suffisant pour être pris en considération. De plus, Gazifère soumet que son analyse relative à la présence de clients, plus de 45 ans après leur branchement au réseau, permet de démontrer qu'une grande majorité de ceux-ci restent clients de Gazifère sur une période de plus de 40 ans. Ce constat est notamment confirmé par près de 100 clients de Gazifère, toujours actifs depuis la première année de la franchise, soit il y a plus de 60 ans. La perte de volumes causée par les clients perdus ou par des compteurs inactifs est donc compensée, en tout ou en partie, par les ajouts de charge de la clientèle existante et par les nouveaux clients de Gazifère.

**30. Au paragraphe 313 de la décision D-2018-080, la Régie fixe l'utilisation d'un seuil de l'indice de rentabilité de 1.0 (IP) pour les projets individuels d'Énergir. Quelle est la position de Gazifère à cet égard ?**

Gazifère utilise déjà un IP de 1.0, qui revient à utiliser le coût du capital prospectif, pour l'autorisation de ses projets sur une base individuelle. Gazifère propose donc de continuer d'utiliser ce même seuil de rentabilité pour ses projets individuels.

**31. Au paragraphe 336 de la décision D-2018-080, la Régie fixe l'utilisation d'un seuil de l'indice de rentabilité de 1.3 (IP) pour le portefeuille de projets du plan de développement d'Énergir. Quelle est la position de Gazifère à cet égard ?**

Cette question a été abordée dans le cadre des séances de travail portant sur le plan de développement. Gazifère estime que dans la mesure où la Régie autorisait l'utilisation d'un facteur de rehaussement des tarifs dans le cadre des analyses de rentabilité et que les tarifs rehaussés étaient l'équivalent de ceux d'Énergir, Gazifère serait prête à utiliser un IP de 1.3 pour son plan de développement.

Cependant, s'il advenait que cette proposition soit rejetée, Gazifère proposerait alors de conserver les seuils de IP de 1.0, tant pour les projets individuels que pour les projets globaux. Par ailleurs, Gazifère propose cette option (IP de 1.3) à ce stade, dans un objectif de limiter les débats à cet égard. Elle pourrait cependant proposer des alternatives dans les prochaines années quant à l'utilisation de ces deux cibles, soit les IP de 1.0 pour les projets individuels et de 1.3 pour le portfolio.

**32. Au paragraphe 348 de la décision D-2018-080, la Régie fixe un critère additionnel dans le cadre de l'évaluation des plans de développement, soit l'utilisation d'un seuil maximal de 18 ans pour le point mort tarifaire. Quelle est la position de Gazifère à cet égard ?**

Gazifère considère que ce critère additionnel n'est pas nécessaire puisque l'utilisation du ratio de l'IP de 1.3 semble suffisant pour déterminer de l'à-propos des différents projets. Cela dit, si la Régie jugeait opportun d'imposer ce critère à Gazifère, celle-ci ne s'y opposerait pas, sur la base des

mêmes commentaires que ceux formulés à l'égard de l'utilisation de l'IP de 1.3. Toutefois, Gazifère tient à préciser qu'elle pourrait demander, dans un dossier ultérieur, d'abolir ce critère ou d'y apporter certains ajustements.

### **33. Est-ce que Gazifère a d'autres demandes à formuler ?**

Depuis plusieurs années, Énergir bénéficie d'un programme pour aider la transition énergétique de clients consommant des énergies plus polluantes (produits pétroliers, dont l'huile à chauffage et le propane). Gazifère n'a toujours pas, à ce jour, de programmes de cette nature.

Depuis quelques années, Gazifère a instauré à titre de projet pilote, un programme d'ajout de charge dans les secteurs résidentiel et commercial. Ces deux programmes, qui gagnent de plus en plus en popularité, permettent d'aider financièrement un client actuel qui ajoute des appareils à gaz naturel et, par conséquent, consomme des volumes additionnels. Or, Gazifère ne dispose d'aucun programme d'aide financière pour les nouveaux clients qui souhaitent faire l'acquisition d'équipements de base, soit pour le chauffage de l'eau et de l'air.

Gazifère propose donc d'élargir l'accessibilité à ses deux programmes actuels d'ajout de charge à la nouvelle clientèle, mais uniquement dans le cas d'une substitution d'énergie provenant de clients utilisant des produits pétroliers. À cet égard, il est à noter qu'un élément important de la stratégie énergétique du Québec est de réduire de 40 % la consommation de produits pétroliers d'ici 2030.<sup>19</sup> Une telle approche donnerait davantage de moyens à Gazifère de participer à l'atteinte des différentes cibles de la stratégie énergétique.

### **34. Quelles seraient les modalités d'un tel élargissement des programmes ?**

Le programme dans le secteur résidentiel devrait se limiter à aider financièrement les nouveaux clients désirant délaissier leur équipement de chauffage de l'espace au mazout ou au propane pour un équipement au gaz naturel. À cet égard, une aide financière de 2 500 \$ serait attribuée pour le remplacement d'un équipement de chauffage de l'espace et un montant de 800 \$ serait attribué pour

---

<sup>19</sup> <https://mern.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/2016/04/Politique-energetique-2030.pdf>, page 12.

le remplacement d'un équipement de chauffage de l'eau à condition que celui-ci soit également alimenté au mazout ou au propane. Les mêmes montants d'aide financière sont présentement offerts aux clients actuels de Gazifère.

En ce qui concerne le secteur commercial, Gazifère propose d'étendre ledit programme à tout équipement commercial utilisant un produit pétrolier et d'offrir le même niveau d'aide financière que celui offert actuellement, soit l'équivalent de trois années de revenus de distribution. Cette offre serait conditionnelle à la signature d'un contrat dans lequel le client s'engage à une consommation annuelle minimale, et ce, pour une période de trois ans.

### **35. Comment seraient considérées ces aides financières dans les analyses de rentabilité ?**

Ces aides financières s'ajouteront au coût, lorsqu'une analyse de rentabilité sera réalisée de manière individuelle pour un projet, ainsi que dans le cadre du plan de développement.

Dans les situations où ces coûts auraient pour incidence de rendre un projet non rentable, Gazifère réduirait le niveau d'aide financière jusqu'au niveau permettant d'atteindre le seuil de rentabilité minimal.

## RÉSUMÉ DES PROPOSITIONS

Numéro de la proposition	Proposition de Gazifère
<b>Proposition 1</b> – Utiliser un facteur de rehaussement des tarifs dans le cadre de l’analyse de rentabilité des projets et du plan de développement.	Gazifère propose d’appliquer dans le cadre de toutes ses analyses de rentabilité, notamment dans le cadre du plan de développement et au moment de l’évaluation des projets individuels, un facteur de rehaussement de ses tarifs.
<b>Proposition 2</b> – Utiliser les mêmes périodes d’évaluation qu’Énergir dans les analyses de rentabilité.	Gazifère propose d’utiliser les mêmes durées d’analyse que la majorité des distributeurs gaziers canadiens, soit une période de 40 ans autant pour le secteur résidentiel, que le secteur commercial et le secteur industriel.
<b>Proposition 3</b> – Brancher les clients à moins de 30 mètres du réseau sans la réalisation préalable d’une analyse de rentabilité.	Gazifère propose que les clients situés à moins de 30 mètres du réseau n’aient plus besoin d’être soumis à des analyses de rentabilité individuelle lorsque les critères d’admissibilité sont respectés.
<b>Proposition 4</b> – Ne pas tenir compte de la valeur résiduelle des actifs dans les analyses de rentabilité.	Gazifère propose de ne pas tenir compte de la valeur résiduelle des actifs dans les analyses financières.
<b>Proposition 5</b> – Ne pas inclure les coûts marginaux FTÉ dans les analyses de rentabilité.	Gazifère propose de ne pas inclure les coûts marginaux d’approvisionnement (FTÉ ou fourniture, transport et équilibrage) dans les analyses de rentabilité.
<b>Proposition 6</b> – Inclure les frais généraux capitalisés dans les analyses de rentabilité des projets individuels.	Gazifère intègre déjà les frais généraux capitalisés dans les coûts de son plan de développement. Elle ne compte donc pas changer d’approche à cet égard. Quant aux projets individuels, elle propose d’utiliser un taux de 5 % pour tous les projets, en attendant que la révision des frais généraux capitalisés soit déposée dans le cadre du présent dossier tarifaire.
<b>Proposition 7</b> – Inclure les frais généraux des entrepreneurs dans le cadre du plan de développement.	Gazifère propose d’intégrer le montant des frais généraux des entrepreneurs uniquement dans le cadre des plans de développement et de ne pas les intégrer dans le cadre des projets particuliers.
<b>Proposition 8</b> – Ne pas inclure les coûts d’entretien préventif et correctif associés aux investissements en renforcement de réseau	Étant donné la faiblesse de ces coûts, et par mesure de simplicité, Gazifère propose de ne pas tenir compte des coûts d’entretien préventif et correctif associés aux investissements en renforcement de réseau dans son plan de développement.
<b>Proposition 9</b> – Ne pas inclure un taux d’effritement	Gazifère propose de ne pas tenir compte d’un taux d’effritement de ses ventes, tant dans le secteur commercial que résidentiel, puisqu’aucune donnée de la franchise de Gazifère ne permet de suggérer que ce phénomène ait un effet

	suffisant pour être pris en considération.
<b>Proposition 10 –</b> Maintenir un indice de rentabilité de 1.0 pour les projets individuels	Gazifère utilise déjà un IP de 1.0, ce qui revient à utiliser le coût du capital prospectif, pour l'autorisation de ses projets sur une base individuelle. Ainsi, Gazifère propose de continuer d'utiliser ce même seuil de rentabilité pour ses projets individuels.
<b>Proposition 11 –</b> Utiliser un indice de rentabilité de 1.3 pour le portefeuille de projets du plan de développement	Gazifère propose l'utilisation d'un IP de 1.3 pour le portefeuille de projets du plan de développement dans la mesure où la Régie acceptait l'utilisation d'un facteur de rehaussement des tarifs. Cependant, s'il advenait que cette proposition ne soit pas retenue, Gazifère proposerait alors de conserver les seuils de IP de 1.0, tant pour les projets individuels que pour les projets globaux.
<b>Proposition 12 –</b> Ne pas utiliser un seuil maximal de 18 ans à titre de point mort tarifaire	Gazifère propose de ne pas utiliser un seuil maximal de 18 ans à titre de point mort tarifaire dans le cadre de l'évaluation des plans de développement.
<b>Proposition 13 –</b> Modification des deux programmes commerciaux visant l'ajout de charge	Gazifère propose d'élargir l'accessibilité des deux programmes commerciaux favorisant l'ajout de charge afin que la nouvelle clientèle bénéficie d'une aide financière pour la conversion de leurs appareils de chauffage de l'eau et de l'air présentement alimentés à partir des produits pétroliers.