

**RÉPONSES DE GAZIFÈRE À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA DEMANDE POUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES DE GAZIFÈRE INC. POUR LES PÉRIODES DU 1<sup>ER</sup> JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2019 ET DU 1<sup>ER</sup> JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2020, DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET DEMANDES DE MODIFICATION DES TARIFS DE GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2021 ET DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2022**

**TAUX D'AMORTISSEMENT**

- 1. Références :**
- (i) Pièce [B-0005](#), p. 5-2;
  - (ii) Dossier R-4122-2020 Phase 2, pièce [B-0021](#), document 1.8;
  - (iii) Dossier R-4032-2018 Phase 4, pièce [B-0202](#), document 1.4;
  - (iv) Dossier R-4119-2020, pièce [B-0106](#), p. 10.

**Préambule :**

- (i) Gazifère présente le tableau des résultats de l'étude d'amortissement de la firme Concentric Advisor, ULC.
- (ii) Gazifère présente le tableau d'amortissement, incluant la valeur historique par mois de ses différentes catégories d'actif pour l'année réelle 2019.
- (iii) Gazifère présente le tableau d'amortissement, incluant la valeur historique par mois de ses différentes catégories d'actif pour l'année réelle 2017.
- (iv) Énergir présente un tableau des changements proposés par l'étude des taux d'amortissement.

Catégorie	Description catégorie	Taux actuel	Estimation durée de vie utile actuelle	Taux proposé	Estimation durée de vie utile proposée	(Augmentation) / Diminution Dépense Amortissement 2021
Z1102	Distribution branchement plastique direct	5,15 %	50	4,30 %	55	8,3 M\$
Z1200	Compteurs	7,19 %	18	5,24 %	18	4,3 M\$
Z1150	Distribution conduite acier	3,13 %	45	3,25 %	45	(1,0 M\$)
Autres catégories	Autres catégories	divers	divers	divers	divers	2,2 M\$
<b>Total</b>						<b>13,8 M\$</b>

**Demandes :**

1.1 À la colonne 4 du tableau de la référence (i), Gazifère présente les coûts d'origine des actifs au 31 décembre 2017. La référence (iii) présente, pour chacune des catégories d'actifs du Distributeur, les coûts d'origine des actifs (net des additions, travaux en cours et retraits) à la même date. La Régie constate un écart entre les montants présentés aux références (i) et (iii) pour chacune des catégories d'actifs présentées. Pour chacune des catégories d'actifs de la référence (i), veuillez concilier et expliquer les écarts présentés entre les références (i) et (iii).

**Réponse 1.1 :**

**Les écarts s'expliquent ainsi :**

**Le titre de la colonne 4 indique l'année « 2017 » alors qu'il aurait dû indiquer l'année « 2018 », tout comme le titre principal du tableau.**

**Cependant, en révisant l'information présentée dans ce tableau, Gazifère a constaté que les données relatives aux composantes 490.01 et 491 étaient erronées puisqu'elles reflétaient celles de 2019.**

**Le tableau qui suit corrige celui présenté à la pièce B-0005, GI-1, Document 2, page 5-2. Cependant, ces corrections n'affectent pas les données utilisées par Gazifère à partir dudit tableau. Seuls les taux globaux sont affectés (Total depreciable plant studied et Total plant, colonne 8).**

**GAZIFERE INC.**

**TABLE 1 - ESTIMATED SURVIVOR CURVE, ORIGINAL COST, BOOK DEPRECIATION RESERVE AND CALCULATED ANNUAL DEPRECIATION ACCRUALS RELATED TO UTILITY PLANT AS OF DECEMBER 31, 2018**  
**DEPRECIATION RELATED TO RECOVERY OF ORIGINAL COST OF INVESTMENT**

Account	Account Description	Survivor Curve	Net Salvage	Original Cost as of Dec. 31, 2018	Book Depreciation Reserve	Future Accruals	Calculated Annual Accrual Amount	Calculated Annual Accrual Rate	Composite Remaining Life
(1)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	8.00	9.00
<b>DEPRECIABLE PLANT STUDIED</b>									
473	Services	53-R3.5	-125	61,516,359	33,700,428	27,815,931	2,654,965	4.32	39.59
475	Mains	80-R3	-90	86,054,727	34,368,653	51,686,074	2,020,385	2.35	63.76
477	Regulating Equipment	30-R4	+10	3,859,669	2,166,381	1,693,288	112,856	2.92	17.40
478	Meters	18-R0.5	0	5,815,080	571,359	5,243,721	493,206	8.48	12.13
483	Office Furniture and Equipment	15-SQ	0	561,073	354,167	206,906	54,792	9.77	4.21
484	Transportation Equipment - Post 2005	13-R4	0	1,483,861	1,066,989	416,872	36,952	2.49	7.12
485.01	Heavy Work Equipment - Post 2006	15-S3	0	212,041	37,827	174,214	24,967	11.77	7.35
486	Tools and Work Equipment	10-SQ	0	371,067	158,839	212,228	37,605	10.13	5.67
488	Communication Equipment	7-S4	0	446,426	196,955	249,471	124,145	27.81	2.21
490.01	Computer Equipment - Post 2008	4-SQ	0	201,011	200,154	857	40,202	20.00	-
491	Other Intangible Assets - Software Other	4-SQ	0	792,819	650,422	142,397	198,205	25.00	-
491	Other Intangible Assets - CIS	7-SQ	0	8,704,958	7,736,790	968,168	1,244,809	14.30	-
<b>TOTAL DEPRECIABLE PLANT STUDIED</b>				<b>170,019,090</b>	<b>81,208,944</b>	<b>88,810,126</b>	<b>7,043,088</b>	<b>4.14</b>	
<b>CONTRIBUTIONS**</b>									
473	Services	53-SQ	0	-780,041	-575,618	-204,423	-4,500	0.58	35.22
475	Mains	80-SQ	0	-3,396,175	-3,385,310	-10,865	-149	0.00	46.99
477	Regulating Equipment	30-SQ	0	-179,153	-121,157	-57,996	-2,594	1.45	15.40
<b>TOTAL CONTRIBUTIONS</b>				<b>-4,355,369</b>	<b>-4,082,085</b>	<b>-273,284</b>	<b>-7,243</b>	<b>0.17</b>	
<b>TOTAL PLANT</b>				<b>165,663,721</b>	<b>77,126,879</b>	<b>88,536,842</b>	<b>7,035,845</b>	<b>4.25</b>	

\* Amortization Accounting Utilized for these accounts  
\*\* Contributions are amortized over the life of the account to which the contributions apply

1.2 La Régie constate que les catégories d'actifs « 482 Améliorations locatives » et « 491 Equip Info – logiciel WAMS » de la référence (iii) ne sont pas incluses au tableau de la référence (i). Veuillez commenter l'absence de ces deux catégories à l'étude de la référence (i).

### Réponse 1.2 :

Dans le cadre de la décision D-2017-028, la Régie autorisait l'utilisation d'un taux d'amortissement linéaire de 10 % pour le poste de capital « 491 Equip Info – logiciels WAMS »<sup>1</sup>. Selon Gazifère, ce taux ne devait pas être révisé par le consultant, celui-ci ayant d'ailleurs recommandé un tel taux.

Quant aux améliorations locatives, elles n'ont jamais été évaluées par l'expert. Des taux d'amortissement linéaires sont toujours appliqués aux améliorations locatives, selon leur nature. Gazifère n'a pas considéré nécessaire de faire réviser ces taux par le consultant. Il en a été de même dans le dossier R-3924-2015<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> D-2017-028, par. 170.

<sup>2</sup> R-3924-2015, pièce B-0070, GI-18, Document 1, page IV-4.

1.3 En prenant comme modèle le tableau de la référence (iv), veuillez préparer un tableau comparatif des impacts liés aux changements demandés par Gazifère en lien avec l'étude présentée en référence (i) pour chacune des catégories d'actifs du Distributeur. Le tableau d'amortissement pour l'année tarifaire 2021 n'étant déposé qu'en phase 3, veuillez utiliser les données du tableau d'amortissement de la référence (ii).

**Réponse 1.3 :**

No de ligne	Numéro de compte et description	Taux actuels (%)	Durées actuelles Années	Taux proposés (%)	Durées proposées Années	Impacts (000\$)
		1	2	3	4	5
1	<b>IMMOBILISATIONS</b>					
2	473 Branchements d'immeubles	4.37	50	4.32	53	\$ (22,500)
3	475 Conduites principales	2.07	80	2.35	80	\$ 345,700
4	477 Postes de mesurage	2.61	30	2.92	30	\$ 27,400
5	478 Compteurs	1.98	12	8.48	18	\$ 411,200
6	483 Équipement de bureau	7.43	15	9.77	15	\$ 13,700
7	484 Matériel roulant	11.00	9	2.49	13	\$ (18,600)
8	485.01 Machinerie lourde (Post 2006)	6.34	15	11.77	15	\$ 11,600
9	486 Machinerie et outillage	10.00	15	10.13	10	\$ 2,100
10	488 Équipement de communication	13.84	10	27.81	7	\$ 62,500
11	490.01 Équipement informatique (Post 200)	25.00	4	20.00	4	\$ (11,000)
13	<b>CONTRIBUTIONS</b>					
14	473-99 Branchements d'immeubles	2.00		0.58		\$ 1,100
15	475-99 Conduites principales	1.25		0.00		\$ 200
16	477-99 Postes de mesurage	3.33		1.45		\$ 500
18	<b>Total</b>					<b>\$ 823,900</b>

## PROGRAMMES COMMERCIAUX

2. **Références :**
- (i) Pièce [B-0006](#), p. 35 et 36;
  - (ii) [Site internet de Gazifère - Remises en argent et offres de financement – Résidentiel](#);
  - (iii) Tableau produit par la Régie;
  - (iv) [Site internet de Gazifère - Remises en argent – Commercial](#).

### **Préambule :**

(i) « 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.

[...]

### **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 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 ».

Original : 2020-07-31

GI-3  
Document 1.1  
Page 5 de 37  
Requête 4122-2020

(ii) Les remises en argent du projet pilote d'ajout de charge pour la clientèle résidentielle sont détaillées sur le site Internet de Gazifère.

(iii) La Régie produit un tableau à partir des informations qui se trouvent aux références (i) et (ii) :

### Remises en argent pour la clientèle résidentielle

Appareils admissibles	Remise en argent aux clients (\$)			Financement aux clients		Extension du programme
	Actuels		Nouveaux	Actuels	Nouv.	Nouvelle clientèle
	Achat	Loc.	Achat			
Chauffe-eau sans réservoir	550	550		✓		800
Foyer	800		800	✓	✓	
Unité de chauffage murale	850			✓		
Cuisinière, sècheuse, BBQ	150		150	✓	✓	
Appareil chauffage haute efficacité	2 500	2 500		✓		2500
Chauffe-eau à évacuation forcée	800	800		✓		800
Chauffe-piscine	1 500		1 500	✓	✓	

(iv) Les remises en argent du projet pilote d'ajout de charge pour la clientèle commerciale sont détaillées sur le site Internet de Gazifère. On y retrouve notamment le tableau ci-dessous.

APPAREILS	ESTIMÉES DE REMISES EN ARGENT
Chaudière à condensation	4 750 \$
Chauffe-eau	660 \$
Unité de toit	2 160 \$
Unité de chauffage radian	755 \$
Cuisinière commerciale	1 250 \$
Four à pizza	1 850 \$
Chauffe-terrasse 40 000 BTU	595 \$
Chauffe-terrasse 200 000 BTU	2 820 \$

**Demandes :**

2.1 Veuillez valider la compréhension de la Régie quant au fait que les appareils admissibles aux programmes élargis destinés aux clientèles résidentielle et commerciale demeurent les mêmes que ceux listés en référence (iii) et (iv). Sinon, veuillez compléter les tableaux de ces deux références.

**Réponse 2.1 :**

**Pour le volet résidentiel, seuls les équipements de chauffage résidentiel et de chauffe-eau domestique seraient accessibles, puisqu'il s'agit d'équipements actuellement alimentés par un produit pétrolier.**

**Pour le secteur commercial, tout équipement utilisant des produits pétroliers pourra faire l'objet d'une remise en argent. Le tableau soumis par la Régie en référence (iv) présente des exemples d'appareils et de montants disponibles pour les consommateurs. Cependant, la liste de ces appareils n'est pas exhaustive et les montants d'aide demeurent des estimés. D'autres appareils, tels que des friteuses pour restaurants, des sècheuses à linge dans les hôtels, etc., pourraient faire l'objet d'une aide financière commerciale.**

**Gazifère n'a jamais établi de listes précises d'appareils ni mis en place des montants fixes d'aide financière dans le secteur commercial puisque chaque remise en argent est établie individuellement sur la base des revenus de distribution additionnels sur trois ans. Pour un nouveau client commercial qui délaissera les produits pétroliers, le montant de l'aide sera basé sur son revenu de distribution pour une période de trois ans, ainsi que sur les équipements de remplacement des produits pétroliers.**

2.2 Veuillez compléter et déposer le tableau de la référence (iii) produit par la Régie.

**Réponse 2.2 :**

Appareils admissibles	Remise en argent aux clients (\$)			Financement aux clients		Conversion produits pétroliers	Financement aux clients	
	Ajout de charge		Nouveaux clients	Actuels	Nouv.	Nouvelle clientèle	Conversion	Nouveaux clients (2)
	Achat	Loc. (1)	Achat					
Chauffe-eau sans réservoir	550	550		✓		550	✓	
Foyer	800		800	✓	✓	800		✓
Unité de chauffage murale	850			✓		850		
Cuisinière, sècheuse, BBQ	150		150	✓	✓	150		✓
Appareil chauffage haute efficacité	2 500	2 500		✓		2 500	✓	
Chauffe-eau à évacuation forcée	800	800		✓		800	✓	
Chauffe-piscine	1 500		1 500	✓	✓	1500		✓

(1) Les aides financières des ajouts de charge pourraient être offertes en location. Cependant, Gazifère n'offre pas ces produits

(2) Comme les clients conversion sont de nouveaux clients, ils auront droit aux mêmes privilèges d'aide financière que les nouveaux clients usuels, soit de l'aide pour les foyers, les cuisinières/sècheuses/BBQ et chauffe-piscines, en plus des aides financières reliées aux déplacements des produits pétroliers.

2.3 Veuillez confirmer que les remises en argent par appareil admissible de la référence (iv) demeurent les mêmes. Sinon, veuillez déposer un tableau corrigé.

**Réponse 2.3 :**

Les remises en argent pour les programmes commerciaux d'ajout de charge sont traitées différemment, dépendamment qu'il s'agisse du secteur commercial ou résidentiel.

Dans le secteur résidentiel, les montants sont fixes et établis par type d'appareil. Aucune obligation de consommation n'est exigée du consommateur.

Dans le secteur commercial, les montants offerts sont calculés en fonction de l'ajout de charge estimé sur la base de trois ans de revenus de distribution. De plus, le client doit prendre un engagement de consommation minimale. Cela fait en sorte que si la consommation estimée sur laquelle est basée l'aide financière est plus grande que le réel, le client recevra une « treizième facture » afin de compenser pour les revenus de distribution manquants.

Les sommes prévues pour les clients commerciaux et présentées dans ce tableau sont estimatives. Chaque aide financière est traitée individuellement, sur la base des revenus de distribution additionnels prévus sur trois ans, selon le(s) appareil(s) installé(s) et leur



utilisation. L'aide peut donc être différente d'un client à l'autre, pour un même équipement. À titre d'exemple, l'aide financière offerte à un client de type restaurant qui ajoute un chauffe-eau pour ses besoins sanitaires, dans un établissement opérant douze mois par année, ne sera pas nécessairement la même que celle offerte à un client opérant uniquement huit mois par année.

Le tableau présenté sur le site internet de Gazifère présente donc uniquement des estimés, ce qu'indique d'ailleurs le titre du tableau. Ces estimés permettent aux clients de mieux comprendre la nature de l'aide qu'ils peuvent obtenir, selon le type d'appareil. Il est donc important de rappeler que l'aide financière reste variable.

- 3. Références :**
- (i) Dossier R-4119-2020, pièce [B-0015](#), p. 2;
  - (ii) Dossier R-4119-2020, pièce [B-0015](#), p. 11;
  - (iii) Pièce [B-0006](#), p. 35;
  - (iv) Pièce [B-0006](#), p. 36.

**Préambule :**

(i) Au sujet du CASEP, Énergir indique qu'elle entend poursuivre, pour 2020-2021, les mêmes axes prioritaires que par le passé. Ainsi, Énergir vise :

« - la densification du réseau par l'ajout de clients. L'énergie déplacée sera principalement du mazout n° 2; et

o la réalisation d'extensions de réseau de moins de 4 M\$. L'énergie déplacée sera principalement du mazout n° 2 ».

(ii) Énergir précise également que :

« Les formes d'énergies admissibles pour la conversion vers le gaz naturel sont les suivantes :

- les produits pétroliers, pour les conversions impliquant le déplacement de distillats moyens et lourds (par exemple, mazout n° 2 et mazout n° 6);
- le bois, pour les conversions impliquant des systèmes de combustion peu efficaces et polluants; et;
- le charbon.

*Pour les systèmes biénergie, seules les conversions impliquant le remplacement de l'électricité-mazout par l'électricité-gaz naturel sont admissibles ».*

*(iii) « 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 ».*

*(iv) « 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 ».*

#### **Demandes :**

3.1 Veuillez préciser les objectifs visés par Gazifère dans le cadre de sa proposition d'élargissement du programme commercial pour les clientèles résidentielle et commerciale. Veuillez notamment préciser le type d'énergie déplacée, respectivement, par les projets de densification et par les projets d'extension de réseau prévus.

#### **Réponse 3.1 :**

**L'objectif visé par Gazifère est de réduire le plus possible l'utilisation des produits pétroliers dans la région de l'Outaouais, tel que le recommande la politique énergétique du gouvernement du Québec sur l'ensemble du territoire québécois (réduction de 40 % de ces produits d'ici 2030)<sup>3</sup>.**

**L'aide financière ainsi offerte se limite donc au déplacement des produits pétroliers, principalement l'huile no 2 et le propane, dans la région de l'Outaouais.**

**Ces deux produits sont présents tant dans les marchés résidentiel que commercial. De plus, ces produits peuvent se retrouver autant dans les projets de densification que dans des projets d'extension de réseau.**

---

<sup>3</sup> <https://mern.gouv.qc.ca/wp-content/uploads/faits-saillants-politique-energetique-2030.pdf>

3.2 Veuillez notamment indiquer si les mazouts n<sup>os</sup> 2 et 6 sont des formes d'énergie admissibles dans le cadre de l'élargissement du programme commercial pour la clientèle résidentielle.

**Réponse 3.2 :**

**Seuls le mazout no 2 et le propane sont admissibles pour le secteur résidentiel. Il n'y a pas, à la connaissance de Gazifère, d'utilisation de mazout no 6 dans le secteur résidentiel en Outaouais.**

3.3 Veuillez préciser les formes d'énergie des produits pétroliers admissibles dans le cadre de l'élargissement du programme commercial pour la clientèle commerciale.

**Réponse 3.3 :**

**Pour la clientèle commerciale, les énergies pourraient être le propane ou les produits pétroliers, principalement l'huile no 2. Toutefois, l'essence pourrait également être admissible, dans une situation d'une station de gaz naturel comprimé par exemple. À la connaissance de Gazifère, il n'y a pas de consommation d'huile no 6 dans le secteur commercial en Outaouais, sauf pour un consommateur à Montebello.**

**L'huile no 6 pourrait être cependant utilisée dans le secteur industriel, mais le programme actuel ne vise pas ce type de clientèle.**

4. **Références :**
- (i) Pièce [B-0002](#), p. 11;
  - (ii) Dossier R-4038-2020 Phase 3, décision [D-2018-175](#), p. 6 et 10;
  - (iii) Dossier R-4122-2020 Phase 2, pièce [B-0030](#), p. 3, 12 et 43;
  - (iv) Dossier R-4032-2018 Phases 3, décision [D-2018-175](#), p. 9 et 10;
  - (v) Tableau produit par la Régie.

**Préambule :**

(i) Gazifère demande notamment à la Régie d'«**APPROUVER** l'élargissement des programmes commerciaux dédiés à l'ajout de charge qu'elle propose afin de favoriser la substitution des énergies plus polluantes, le tout selon les modalités décrites à la pièce GI-2, Document 1; »

(ii)

« TABLEAU 1

*BUDGET DEMANDÉ PAR GAZIFÈRE RELATIVEMENT AUX PROGRAMMES COMMERCIAUX*

<b>Programme</b>	<b>Année</b>	<b>Budget (\$)</b>
Immeubles multilogements <sup>1</sup>	2019-2020	50 000
Diversification de l'utilisation du gaz naturel dans le secteur résidentiel <sup>2</sup>	2019	81 150
	2020	89 950
Diversification de l'utilisation du gaz naturel dans le secteur commercial <sup>3</sup>	2019-2020	5 000

[...]

*[34] En conséquence, la Régie autorise la prolongation, pour les années tarifaires 2019 et 2020, des trois programmes commerciaux de Gazifère approuvés à titre de projets pilotes, aux termes de la décision D-2016-014, et prolongés d'une année aux termes de la décision D-2017-133, selon les mêmes modalités ».*

(iii) « *En 2019, aucun nouveau projet n'a été admis dans ce programme. Conséquemment, les tableaux qui suivent présentent une mise à jour des informations relatives aux projets réalisés en 2016 ».*

(iv) En 2018, relativement à l'état d'avancement des programmes commerciaux de Gazifère, la Régie soulève deux constats :

*« En ce qui a trait au programme dédié à la diversification de l'utilisation du gaz naturel pour le secteur résidentiel, les aides réelles octroyées durant les neuf premiers mois de 2018 s'élevaient à 65 150 \$. Ce montant correspond à 85 % des aides prévues initialement au budget pour l'ensemble de l'année 201819. De plus, il n'y a pas eu de nouveaux projets en lien avec le programme dédié aux immeubles multilogements depuis les deux projets réalisés en 2016.*

[...]

*La Régie est consciente des problèmes relatifs à l'absence de ressources affectées aux programmes commerciaux au cours des dernières années. Elle constate que les récentes embauches de personnel devraient remédier à ces problèmes et s'attend à ce*

*que ces dernières se traduisent par des résultats concrets au cours des prochaines années, en termes de projets réalisés et d'analyses de rentabilité des programmes ».*

(v) La Régie produit un tableau à partir des informations qui se trouvent aux références (i) à (iii) :

#### **Remises en argent pour la clientèle résidentielle**

<b>Programme</b>	<b>Année</b>	<b>Budget (\$)</b>	<b>Dépenses réelles (\$)</b>	<b>Ratio dépensé (%)</b>
Immeubles multilogements	2019-2020	50 000	0	0
Diversification de l'utilisation du gaz naturel dans le secteur résidentiel	2019	81 150	59 750	73,6
Diversification de l'utilisation du gaz naturel dans le secteur commercial	2019-2020	5 000	12 745	154,9

#### **Demandes :**

4.1 En suivi de la demande de Gazifère, référence (i), veuillez préciser le budget que Gazifère veut faire approuver par la Régie et le nombre de participants espéré dans le cadre de l'élargissement des programmes commerciaux dédiés à l'ajout de charge. Veuillez également préciser la base sur laquelle Gazifère analyse la rentabilité dudit programme, ainsi que les résultats de cette analyse.

#### **Réponse 4.1 :**

**Pour le secteur résidentiel, relativement au volet conversion, Gazifère proposera, dans le cadre de sa demande tarifaire (phase 3 du présent dossier), l'ajout de 70 participants pour la fournaise, de 12 participants pour les chauffe-eau avec réservoir et de 3 participants pour les chauffe-eau sans réservoir.**

**Ces données ont été déterminées sur la base des conversions d'équipements de 2019. À ce jour, en 2020, le volume de conversion est plus faible, mais il est encore tôt dans l'année. De plus, avec l'aide financière additionnelle dont elle fera la promotion, Gazifère a bon espoir de susciter davantage la demande pour ces conversions.**

**Budget :**

- Fournaise :  $70 * 2\,000 \$ = 140\,000 \$$
- Chauffe-eau avec réservoir :  $12 * 800 \$ = 9\,600 \$$
- Chauffe-eau sans réservoir :  $3 * 550 \$ = 1\,650 \$$

**Total : 151 250 \$.**

**En ce qui concerne le secteur commercial, Gazifère atteint, à ce jour, des sommes de plus de 10 000 \$ d'aide financière par année (2019-2020). Gazifère ajoutera donc l'équivalent, pour ce secteur, pour le volet conversion.**

4.2 Tel qu'indiqué à la référence (iv) et au tableau de la référence (v), par le passé, Gazifère n'a pas toujours atteint les résultats escomptés pour ses programmes commerciaux. Veuillez élaborer sur les approches différentes, au présent dossier, qui permettraient que les résultats des programmes soient atteints et que les budgets soient dépensés.

**Réponse 4.2 :**

**Chaque programme commercial est traité différemment des autres et les écarts budgétaires s'expliquent de différentes façons. Cependant, un facteur important ayant affecté la performance de tous les programmes commerciaux a été le manque de ressources dans le secteur des ventes dans les dernières années. Ce manque de ressources est maintenant résolu et les résultats s'améliorent.**

**À titre d'exemple, en date d'aujourd'hui et malgré l'impact de la pandémie, Gazifère enregistre plus de 50 % des volumes prévus dans le PGEÉ et près de 40 % des participants dans les programmes commerciaux. Ces résultats de mi-année démontrent que le fait d'avoir une équipe complète dans ce secteur de l'entreprise a une incidence importante sur l'atteinte des objectifs budgétaires.**

**Cela étant dit, il est important de noter que le programme multilogement est un programme très particulier. Il a été utilisé dans deux projets à ce jour et Gazifère n'a pas été en mesure de le réutiliser depuis en raison des changements dans l'approche des constructeurs (chauffage de l'eau centralisée plutôt qu'individuel). Malgré cela, Gazifère travaille actuellement sur un projet qui pourrait représenter plusieurs milliers de dollars d'aide financière provenant de ce programme. Il est très difficile pour Gazifère d'évaluer avec précision les besoins budgétaires associés à l'aide financière puisque les projets peuvent être**

d'envergure ou petits, et ils sont sporadiques. Il s'agit d'une des particularités d'une petite franchise.

Quant aux programmes commerciaux d'ajout de charge et aux programmes visant les conversions qui seraient lancés suite à une décision favorable de la Régie, l'équipe des ventes de l'entreprise travaille déjà à réaliser les budgets des programmes commerciaux actuels et se prépare à cette nouvelle opportunité. Les budgets devraient donc être davantage respectés et, Gazifère l'espère, dépassés dans les prochaines années si la demande est supérieure à ce qui est prévue. Gazifère souligne par ailleurs que l'atteinte des objectifs prévus pour les programmes de conversion dépendra également des autres aspects de la demande de Gazifère soumis à l'approbation de la Régie, tels que les branchements à moins de 30 mètres et le rehaussement tarifaire.

#### ANALYSE DE RENTABILITÉ DES PROJETS D'EXTENSION DE RÉSEAU ET DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT

5. **Références :**
- (i) Pièce [B-0006](#), p. 1 à 4;
  - (ii) [Portrait de la situation économique et financière 2020-2021, Ministère des finances du Québec, p. 1, communiqué de presse, juin 2020](#);
  - (iii) Pièce [B-0007](#), p. 19;
  - (iv) Tableau produit par la Régie;
  - (v) Pièce [B-0007](#), p. 22 et 23.

#### **Préambule :**

- (i) *« 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.*

[...]

**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* ». [nous soulignons]

(ii) « **Un choc économique d'une ampleur inégalée**

*Les mesures prises pour freiner la propagation de la COVID-19 ont forcé l'interruption de près de 40 % de l'économie du Québec à la fin de mars dernier, provoquant la perte de 820 500 emplois et faisant passer le taux de chômage de 4,5 % à 17,0 % entre février et avril. Cependant, la réouverture de certains secteurs de l'économie en mai s'est traduite par une hausse de 230 900 emplois, faisant reculer le taux de chômage à 13,7 %.*

*Ces perturbations temporaires auront un impact important sur l'économie malgré le déconfinement en cours. Ainsi, une contraction du PIB réel de 6,5 % est maintenant attendue au Québec en 2020, alors que le budget de mars dernier tablait sur une croissance de 2 %. Il s'agit d'une situation exceptionnelle. À titre comparatif, la baisse du PIB en 2020 est plus marquée que celle observée lors de la crise financière mondiale de 2008-2009.*

*Le gouvernement a l'ambition de revenir rapidement à la situation économique qui prévalait avant la crise. Nous souhaitons retrouver d'ici décembre 2021 le niveau de production de décembre 2019* ». [nous soulignons]

(iii) Gazifère présente l'écart entre les volumes prévus par client et les volumes réels par client

Prévu	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Chauffage	2040	1986	1887	1861	1834	1842	1867	1832	1818	1807
Sans chauffage	530	652	630	618	597	600	616	559	537	520
<b>Réel</b>										
Chauffage	1719	1773	1665	1480	1596	1553	1599	1538	1294	231
Sans chauffage	580	544	459	539	489	385	313	373	405	112
<b>Écart</b>										
Chauffage	-321	-213	-222	-381	-238	-289	-267	-294	-524	-1576
Sans chauffage	50	-108	-171	-79	-108	-215	-303	-186	-132	-408



(iv) La Régie a produit le tableau ci-dessous à partir des données de la référence (iii).

**Tableau 1**  
**Écart entre les volumes réels et prévus par clients : 2010-2019 (m<sup>3</sup>)**

	Moyenne 2010-2019	Moyenne 2010-2017	Moyenne 2013-2017
<b>Prévu</b>			
avec chauffage	1877	1894	1847
sans chauffage	586	600	598
<b>Total</b>	<b>2463</b>	<b>2494</b>	<b>2445</b>
<b>Réel</b>			
avec chauffage	1445	1615	1553
sans chauffage	420	460	420
<b>Total</b>	<b>1865</b>	<b>2076</b>	<b>1973</b>
<b>Réel vs prévu</b>			
avec chauffage	(433)	(278)	(294)
sans chauffage	(166)	(140)	(178)
<b>Total</b>	<b>(599)</b>	<b>(418)</b>	<b>(472)</b>

(v) « Pour déterminer l'effet associé à l'efficacité énergétique dans la prévision volumétrique de la nouvelle clientèle résidentielle, Gazifère propose simplement d'utiliser l'écart de volumes entre les deux modèles de chauffe-eau (avec et sans réservoir). Dans le cadre de ses programmes commerciaux, Gazifère utilise une hypothèse de consommation de 433 m<sup>3</sup> pour le chauffe-eau sans réservoir et de 600 m<sup>3</sup> pour les chauffe-eau avec réservoir. L'écart volumétrique entre ces deux hypothèses représente donc 167 m<sup>3</sup>.

[...]

Gazifère propose donc d'ajouter un volume unitaire d'efficacité énergétique de 167 m<sup>3</sup> par type d'utilisation (avec ou sans chauffage) tout en utilisant les moyennes de consommation des deux types de consommateurs mentionnés ci-haut.

[...]

**Gazifère demande également à la Régie d'approuver l'ajout d'un volume unitaire de 167 m<sup>3</sup>, représentant le gain d'efficacité énergétique entre les deux types de chauffe-eau, à la prévision des volumes moyens des nouveaux clients résidentiels.**

Gazifère ne fait pas la même demande pour le secteur commercial concernant l'efficacité énergétique puisque ce secteur d'activité, les volumes sont relativement élevés et les projets offrent généralement des niveaux de rentabilité plus importantes. L'effet de l'efficacité

*énergétique constitue donc un enjeu de moindre importance dans la réalisation ou non d'un projet dans ce secteur. De plus, chaque projet commercial est un projet particulier. Il est donc beaucoup plus difficile d'établir une norme générale comme cela peut se faire dans le secteur résidentiel* ». [nous soulignons]

#### **Demandes :**

5.1 En vous référant à la référence (i), veuillez préciser si le contexte économique actuel pourrait avoir un impact, à court et à moyen terme, sur la robustesse et la validité des hypothèses que Gazifère a considérées dans ses modifications proposées à l'égard des critères d'analyse de rentabilité des projets d'extension de réseau et de la méthode d'élaboration du plan de développement. Veuillez élaborer.

#### **Réponse 5.1 :**

**Les analyses qui ont mené aux propositions de Gazifère se basent sur des données historiques, puisque les analyses utilisant des données prospectives sont généralement considérées trop teintées par l'auteur. Ainsi, aucun élément de prospectivité n'a été intégré aux analyses et résultats proposés par Gazifère.**

**Bien entendu, tout élément se concrétisant entre la période analysée et la période de décision pourrait mener à des ajustements au niveau de certaines conclusions. Gazifère considère cependant que seules les évaluations d'ajout de charge sont affectées par le contexte économique actuel.**

**Quels seront les véritables effets de ce contexte économique et de la pandémie ? Gazifère n'a pas de réponse précise à cette question. Nous nous trouvons toujours dans l'œil de cette crise et il est difficile et complexe d'en évaluer les effets à court, moyen ou long terme. Quelles seront les nouvelles normes sociales ? Quelles seront les nouvelles habitudes de vies ? Comment sera affectée la consommation énergétique des clients à court terme (mesures s'implantant facilement) par opposition au moyen terme (investissements, changement d'équipements, etc.) ? Quelle sera la durée des changements; ceux-ci seront-ils en place jusqu'à l'accessibilité d'un vaccin ou seront-ils permanents ? Gazifère soulève quelques questions sur lesquelles elle s'interroge actuellement et dont les réponses viendront dans les prochains mois, voire davantage dans les deux prochaines années.**

#### **Secteur résidentiel :**

- **Présence accrue à la maison :**
  - o **La réduction importante des voyages est à prévoir, que ce soit pour les vacanciers temporaires (le sud pour une semaine), pour les plus longs voyages (trois mois et plus en Floride) ou pour les voyages d'affaires qui se feront plus rares;**

- Télétravail ou école à partir de la maison;
- **Habitudes :**
  - La présence plus importante à la maison aura-t-elle des effets sur la consommation de volumes pour la cuisson (maison, bbq) ou les chauffe-piscines ?
- Y aura-t-il une tendance à rénover ou agrandir davantage la résidence pour ajouter des espaces de télétravail ?

**Secteur commercial :**

- Possible diminution de la consommation pour les commerces davantage affectés, tels que les restaurants, les hôtels, etc.;
- Augmentation de la consommation pour les commerces profitants de la situation, tels que les producteurs de produits locaux, les épiceries ou les producteurs de produits essentiels (désinfectant, par exemple);
- Effet stable pour les commerces peu affectés par la situation, tels que les commerces ou bureaux dans le secteur de la construction;
- Agrandissement de certains espaces commerciaux afin d'assurer le respect des normes de distanciation sociale (restaurants plus grands pour autant de places assises, par exemple);
- Augmentation des heures de présence sur les lieux (heures scolaires plus longues pour diviser les groupes);
- Utilisation accrue de l'eau pour le lavage des mains, le nettoyage et la désinfection, que ce soit dans les écoles, les hôpitaux, etc.

Enfin, comme une grande partie des volumes livrés par Gazifère sert à satisfaire des besoins essentiels, tels que le chauffage de l'air et de l'eau, il est possible que l'impact à la baisse attendu par certains ne soit pas aussi important que prévu.

Cela dit, les changements d'habitudes causés par la pandémie pourraient donc se refléter par davantage d'ajouts de charge dans le secteur résidentiel et par une réduction de ceux-ci dans le secteur commercial. Le secteur commercial pourrait enregistrer une baisse volumétrique temporaire en attendant que la société redevienne sécuritaire sur le plan sanitaire.

Pour toutes ces raisons, Gazifère considère que le contexte économique actuel ne devrait pas affecter la robustesse et la validité des hypothèses considérées par l'entreprise aux fins des modifications qu'elle propose, lesquelles sont basées sur des données historiques. Gazifère est toutefois consciente qu'elle pourrait être appelée à prendre en considération davantage les aspects contemporains de l'évolution de la consommation de sa clientèle. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour laquelle Gazifère demande, entre autres, de revoir les taux d'ajouts de charge, aux cinq ans, afin de pouvoir s'ajuster dans le temps.

5.2 La Régie note des références (iv) et (v) que le volume unitaire de 167 m<sup>3</sup>, associé à l'effet d'efficacité énergétique, représente respectivement environ 57 % (167/294) et 94 % (167/178) de l'écart moyen entre les volumes réels et prévus pour l'utilisation avec chauffage et sans chauffage des années 2013 à 2017. Elle note également un risque de biais de prévisions volumétriques pour l'utilisation sans chauffage. Veuillez expliquer ce choix et cette différence. Veuillez élaborer quant à son impact sur la précision des prévisions volumétriques des nouveaux clients résidentiels, particulièrement pour l'utilisation sans chauffage.

**Réponse 5.2 :**

**L'analyse effectuée par la Régie permet de démontrer que la proposition de Gazifère est conservatrice, ce qui était justement l'un des buts de cette proposition.**

**Gazifère aurait pu proposer un ajustement volumétrique de l'ordre de 294 m<sup>3</sup> ou de 178 m<sup>3</sup>, selon qu'il s'agisse d'un client avec ou sans chauffage. Toutefois, Gazifère a opté pour une approche conservatrice et facilement démontrable en utilisant l'effet à la baisse, de l'eau chaude domestique, sur les volumes des équipements de chauffage.**

**Cette façon de faire vise à :**

- 1- Compenser l'effet de l'efficacité énergétique sur les études de rentabilité de Gazifère;**
- 2- Ne pas inciter Gazifère à favoriser des équipements moins efficaces énergétiquement pour réaliser des projets.**

**Par incidence, les résultats de compensations volumétriques différentes entre les deux types de consommateurs (57 % et 94 %) sont tout à fait compréhensibles puisque, d'une part, ils représentent la presque totalité de l'effet pour la clientèle sans chauffage (utilisation habituelle uniquement du chauffe-eau), et d'autre part, ils représentent une portion moindre de l'effet de l'efficacité énergétique dans le secteur avec chauffage (effet sur le chauffage de l'air et le chauffe-eau).**

**Gazifère ne voit donc pas d'enjeu avec cet élément d'analyse présenté par la Régie.**

5.3 La Régie note à la référence (v) que Gazifère ne propose pas d'intégrer un volume attribuable à l'effet d'efficacité énergétique dans ses prévisions volumétriques pour le secteur commercial. Veuillez indiquer si l'intégration de ce dernier permettrait d'améliorer la précision des prévisions du volume global de sa nouvelle clientèle. Le cas échéant, veuillez indiquer si Gazifère pourrait présenter des propositions à cet égard lors de la

prochaine révision de sa méthode d'élaboration du plan de développement et des critères d'analyse de rentabilité des projets d'extension.

**Réponse 5.3 :**

La proposition d'ajustement pour tenir compte de l'efficacité énergétique dans le secteur résidentiel n'a pas pour effet d'améliorer la précision des prévisions, mais plutôt de compenser la perte de revenus découlant de l'implantation de mesures d'efficacité énergétique pour dans ce secteur. Ainsi, l'ajout d'un ajustement dans le secteur commercial n'aurait pas pour effet d'améliorer la précision des prévisions.

Gazifère a choisi de ne pas proposer d'ajustement pour ce secteur étant donné que l'effet dans le secteur commercial est plus complexe à déterminer, ce qui a mené Gazifère à exclure cette option.

À la question 9.1 de la demande de renseignements no 1 de la FCEI (pièce GI-4, Document 2.1), l'intervenant demande à Gazifère s'il serait possible d'ajuster le volume commercial d'un client participant à un programme commercial dans le cas d'un projet nécessitant une contribution.

Gazifère soumet que cette option serait équitable entre les classes de clients et considère que cette approche pourrait être ajoutée aux propositions de l'entreprise dans ce dossier. Cette approche pourrait être utilisée dans tous projets lorsqu'il serait possible de savoir que les clients du secteur commercial utiliseraient un programme du PGEÉ.

Cette façon de faire permettrait d'être équitable entre les secteurs et d'avoir une donnée fiable pour l'intégration de l'effet de l'efficacité énergétique dans les analyses de rentabilité pour ce secteur.

6. **Références :**
- (i) Pièce [B-0006](#), p. 11 et 12;
  - (ii) Tableau produit par la Régie;
  - (iii) Pièce [B-0008](#), p. 29;
  - (iv) Pièce [B-0007](#), p. 25;
  - (v) Pièce [B-0006](#), p.17;
  - (vi) Tableau produit par la Régie.

**Préambule :**

- (i) Gazifère illustre la comparaison des tarifs entre elle-même et Énergir.
- (ii) La Régie a produit le tableau ci-dessous à partir des données de la référence (i).

Original : 2020-07-31

**Tableau 2**  
 Comparaison de tarifs entre Gazifère et Énergir pour l'année 2020 et de  
 l'impact du rehaussement des tarifs en 2021 pour Gazifère.

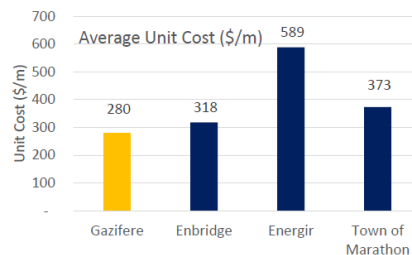
Type de consommation	Gazifère (\$)	Proportion du nombre de clients (%)	Énergir	Proportion du nombre de clients (%)	Écart des tarifs (%)	Facteur de rehaussement des tarifs (%)	Hausse des tarifs (\$)
<b>Résidentiel (m<sup>3</sup>)</b>							
600	253,26		327,28		29	26	65,85
2000	542,44		672,22		24		141,03
2600	663,66		820,02		24		172,55
<b>Commercial (m<sup>3</sup>)</b>							
2600	477,77		820,02		72	99	472,99
10 000	1 173,88		2 436,78		108		1 162,14
30 000	2 855,08		6 080,05		113		2 826,53
100 000	7 813,63		15 684,97		101		7 735,49
<b>Industriel (m<sup>3</sup>)</b>							
11 130 000	242 634,60		365 219,43		51	51	123 743,65

(iii) «

## Key Observations

- 1 Rate Benchmark Ranking** – Across seven utilities reviewed, Gazifère is consistently ranked in top 3 utilities with the lowest rates across most of the rate classes considered as part of our analysis. EPCOR Ontario, with a very small customer base is an outlier with one of the lowest rates across rate classes. Removing it from our analysis would further strengthen Gazifère's rankings. (The table on the left summarizes these rankings with lowest rate getting a rank of 1 and so forth).
- 2 Comparison to Average Rates** – Gazifère's rates, in each rate class and across various consumption levels (volumes) are lower than the average rates for that rate class across the utilities by more than 50%.
- 3 Pipeline Cost Benchmarking** – Gazifère is the lowest utility in terms of average pipeline costs (on a \$/m unit cost basis) across the utilities reviewed. This is also consistent across different pipeline sizes that we have reviewed.
- 4 Overall**, MNP has observed that Gazifère's rates are one of the lowest across utilities and its capital costs on a per unit basis are also consistently the lowest

Annual Volume (m <sup>3</sup> ) and Customer Type	Gazifere Ranking
600 m <sup>3</sup> res	2
2,000 m <sup>3</sup> res	4
2,600 m <sup>3</sup> res	4
2,600 m <sup>3</sup> com	2
10,000 m <sup>3</sup> com	2
30,000 m <sup>3</sup> com	3
100,000 m <sup>3</sup> com	3
11,130,000 m <sup>3</sup> Industrial	3



(iv) «

Propositions	
<b>Proposition 1 –</b>	Propose l'application d'un taux de croissance annuel de 0,4 % sur les volumes prévus au secteur résidentiel aux fins de l'élaboration de ses prochains plans de développement.
<b>Proposition 2 –</b>	Propose l'application d'un taux de croissance annuel de 1 % sur les volumes prévus au secteur commercial aux fins de l'élaboration de ses prochains plans de développement, ainsi que de ses analyses de rentabilité des projets.
<b>Proposition 3 –</b>	Propose l'application la même méthodologie pour prévoir le nombre d'additions de clients dans le secteur commercial aux fins de l'élaboration de son plan de développement.
<b>Proposition 4 –</b>	Propose l'application, au secteur commercial, d'un taux de croissance annuel représentant l'écart entre les volumes moyens prévus au plan de développement et la moyenne de consommation historique basée sur les volumes réels des cinq (5) dernières années complètes de consommation.
<b>Proposition 5 –</b>	Propose l'utilisation d'une moyenne des cinq (5) dernières années de consommation réelle, antérieures aux deux (2) dernières années de consommation complètes, pour estimer les volumes moyens des nouveaux clients résidentiels.
<b>Proposition 6 –</b>	Propose l'ajout d'un volume unitaire de 167 m <sup>3</sup> , représentant le gain d'efficacité énergétique entre les deux types de chauffe-eau, à la prévision des volumes moyens des nouveaux clients résidentiels.

»

(v) Gazifère présente l'impact du changement de durées de vie sur l'indice de rentabilité et sur la valeur nette actualisée de trois projets.

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

(vi) La Régie a produit le tableau ci-dessous à partir des résultats de l'analyse de sensibilité que Gazifère a effectuée à la référence (v).

**Tableau 3**  
 Impact des facteurs de rehaussement des tarifs sur l'indice de profitabilité (IP)  
 et la valeur actualisée nette (VAN)

Durée d'analyses	Plan de développement 2018			Projet Chelsea			Projet 3 clients résidentiels		
	IP	VAN	Point mort tarifaire	IP	VAN	Point mort tarifaire	IP	VAN	Point mort tarifaire
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 \$	
Impact sur les tarifs 55 ans									
Impact sur les tarifs 40 ans									
<b>Avec les facteurs de rehaussement des tarifs (26 % au résidentiel et 99 % au commercial)</b>									
55-30-15									
40-40-40									
Impact sur les tarifs 55 ans									
Impact sur les tarifs 40 ans									

**Demandes :**

6.1 Veuillez valider et compléter les données du tableau 2 présenté à la référence (ii).

**Réponse 6.1 :**

**Gazifère n'est pas en mesure de fournir l'information demandée relativement aux clients d'Énergir, notamment parce que ce distributeur ne fait pas de distinction entre les clients résidentiels et commerciaux. Davantage d'informations concernant ce distributeur sont présentées dans le dossier R-4119-2020, Énergir-Q, Document 11, Annexe 3, page 1.**

**En ce qui concerne Gazifère, les proportions de clients sont les suivantes :**

<u>Consommations</u>	<u>Proportions</u>
<b>Résidentiel</b>	
0 et 600	23.04%
601 et 2 000	56.38%
2 001 et plus	20.58%
<b>Commercial</b>	
0 à 2 600	26.96%
2 601 à 10 000	38.04%
10 001 à 30 000	19.78%
30 001 à 100 000	11.09%
100 001 et plus	4.13%
<b>Industriel</b>	
0 à 11 130 000	99.98%
11 130 001 et plus	0.02%



6.2 Veuillez confirmer la compréhension de la Régie à l'effet que l'application des facteurs de rehaussement des tarifs dans les analyses de rentabilité des projets d'extension de réseau et du plan de développement de Gazifère aurait pour unique objectif de faire une démonstration quant à leur rentabilité, en dépit de ses tarifs bas comparativement à ceux d'Énergir.

6.2.1. Dans l'affirmative, veuillez élaborer.

**Réponse 6.2.1 :**

**Gazifère confirme l'interprétation de la Régie. Bien entendu, l'effet d'un tel ajustement sera de permettre l'ajout de clients qui n'auraient pas eu accès au service de gaz naturel autrement, à moins de contributions. Toutes choses étant égales par ailleurs, les projets qui nécessiteront un rehaussement tarifaire pour être autorisés, auront pour effet de faire augmenter les tarifs de manière marginale. Cette augmentation sera assumée par l'ensemble de la clientèle.**

**Par ailleurs, l'un des éléments à considérer, dont Gazifère n'est pas en mesure d'évaluer l'impact, est l'effet à la baisse, sur les tarifs, de ce type de projets en raison notamment de l'ajout de charge future de cette clientèle ou de l'ajout de clientèle future découlant de l'extension du réseau.**

6.2.2. Dans la négative, veuillez élaborer.

**Réponse 6.2.2 :**

**Gazifère réfère la Régie à la réponse 6.2.1 de la présente demande de renseignements.**

6.3 Selon l'étude réalisée par MNP en référence (iii), Gazifère offre l'un des tarifs les plus bas et supporte de faibles coûts unitaires en capital comparativement aux autres distributeurs, incluant Énergir. Veuillez commenter les affirmations suivantes :

- cette faiblesse de coûts permettrait à Gazifère de compenser les écarts de tarifs avec Énergir et, par conséquent, de rentabiliser ses projets sans recourir à des facteurs de rehaussement des tarifs.
- cette particularité aurait pour effet de réduire, en tout ou en partie, les facteurs de rehaussement des tarifs que Gazifère propose à la Régie.

Veuillez expliquer et quantifier.

**Réponse 6.3 :**

Gazifère tient à souligner que l'analyse effectuée par MNP avait pour objectif de démontrer que les coûts encourus par l'entreprise ne constituaient pas la cause du manque de rentabilité des projets d'extension de réseau. Gazifère soumet qu'il faut se garder de donner à cette étude une portée qu'elle n'a pas. Il importe de tenir compte des limites qu'elle comporte et de la nature du mandat octroyé au consultant. Gazifère ne peut être en accord avec les affirmations soumises par la Régie dans sa question, à savoir qu'il y aurait une certaine corrélation entre les faibles coûts de Gazifère et ses tarifs.

Gazifère est d'avis que ses dépenses en capital pour la réalisation des travaux sont similaires à ceux des autres distributeurs de gaz naturel. À titre d'exemple, les coûts de Gazifère pour de tels travaux sont négociés en collaboration avec Enbridge Gas inc. afin de profiter des économies de masse. Or, malgré des coûts très similaires à ceux d'autres distributeurs, l'étude de MNP (voir la référence (iii) de la présente question) démontre que ceux encourus par Gazifère demeurent parmi les plus bas (même comparativement à Enbridge Gas inc.). Cela s'explique par les limites de l'information accessibles, qui font en sorte de comparer des projets qui ne sont pas identiques, tel que le type de conduites, la nature des lieux, etc.).

L'analyse de MNP ne visait pas à établir le lien que fait la Régie dans le cadre de la présente question. Si tel avait été l'intention de Gazifère, le mandat octroyé à MNP aurait inclus cet objectif, ce qui n'est actuellement pas le cas. Gazifère a choisi de ne pas octroyer ce mandat additionnel en raison du risque que l'analyse effectuée ne soit pas concluante, vu le manque d'informations provenant des distributeurs, tel que des coûts unitaires comparables.

L'objectif de l'analyse effectuée par MNP était de déterminer si les coûts en capital constituaient l'élément affectant la rentabilité des projets de Gazifère. Les résultats de cette analyse confirment les conclusions auxquelles Gazifère était arrivée jusqu'alors.

**MNP answer**

The purpose of the MNP cost study was to validate that lower profitability was not due to unreasonably high Gazifère project construction costs. The study was limited to specific pipeline expansion projects for gas utilities. A large set of data was not publicly available, so MNP necessarily relied on a limited number of comparator projects. These comparator projects also had varying specifications (e.g. location, size, type of pipe used).

For the purposes of this project, MNP concluded that Gazifère's capital costs for pipeline expansion are reasonable based on comparison to specific projects we were able to observe over the last 5 years. Based on this observation, MNP is of the opinion that excessive project construction costs do not contribute to lower Gazifère profitability.

6.4 Les propositions 1 à 5 de la référence (iv) étant susceptibles d'améliorer la rentabilité des projets et du plan de développement, veuillez indiquer si ces propositions permettraient de réduire les facteurs de rehaussement des tarifs selon l'hypothèse retenue par Gazifère. Veuillez expliquer et quantifier.

**Réponse 6.4 :**

**Les propositions 1 à 5 auront uniquement pour effet de régler des enjeux méthodologiques, mais n'amélioreront pas de manière notable la rentabilité globale des projets individuels ou du plan de développement. À noter notamment que la proposition 5 aura un effet à la baisse sur la rentabilité provenant des clients résidentiels.**

**De plus, il faut considérer que la modification des durées des analyses nuira à la rentabilité du secteur résidentiel tout en améliorant celui du secteur commercial.**

**Les propositions 1 et 2 auront pour effet d'améliorer la rentabilité des plans de développement, toutes choses étant égales par ailleurs. L'impact de ces éléments peut déjà être perçu dans le cadre du projet Secteur Nord, où la rentabilité du projet passe d'un IP de 0,17 à un IP de 0,60. Ces ajustements n'auront pas d'effet sur tous les projets individuels, puisque Gazifère ne compte pas ajouter des ajouts de charge dans les projets usuels résidentiels, tel que mentionné dans la proposition 1.**

**La proposition 3 n'aura aucun effet puisqu'elle maintient la méthode actuelle de la prévision du nombre de clients prévus pour le secteur commercial dans les plans de développement.**

**Les propositions 4 et 5 auront des effets inverses. La proposition 4 augmentera les volumes du secteur commercial aux fins du plan de développement, mais n'aura aucun effet sur les analyses individuelles, alors que la proposition 5 aura pour effet de réduire les volumes du secteur résidentiel, tant dans les plans de développement que dans les projets individuels.**

**Ces propositions visent à corriger des enjeux méthodologiques associés aux analyses de rentabilité et ne permettraient pas de corriger le déficit tarifaire particulier à Gazifère.**

6.5 En lien avec les réponses fournies aux questions 6.3 et 6.4 et afin d'évaluer l'impact du rehaussement des tarifs sur la rentabilité des projets d'extension et du plan de développement, veuillez effectuer une analyse de sensibilité à cet égard et présenter ses résultats, en complétant le tableau 3 présenté au préambule (vi). Veuillez élaborer sur ces résultats.

**Réponse 6.5 :**

Sans ajustements												
Durées d'analyses	Plan de développement				Projet Chelsea				Projet 3 clients résidentiels			
	IP	VAN	Point mort tarifaire	Impact sur les tarifs	IP	VAN	Point mort tarifaire	Impact sur les tarifs	IP	VAN	Point mort tarifaire	Impact sur les tarifs
55-30-15	1,04	\$ 199,604	16 ans	-2.090%	1,09	\$ 223,064	9 ans	-2.190%	1.13	\$ 2,667	14 ans	0.000%
40-40-40	1,02	\$ 109,947	16 ans	-1.920%	1,03	\$ 78,717	9 ans	-1.030%	1.05	\$ 1,037	14 ans	0.000%

Avec facteur d'ajustements												
40-40-40 + ajustements tarifaires	1.49	\$ 2,265,270	N/A	N/A	1.36	\$ 924,572	N/A	N/A	1.29	\$ 5,868	N/A	N/A
40-40-40 + ajustements tarifaires, ajout de charge, correction volume résidentiel et commercial	1.93	\$ 4,304,691	N/A	N/A	1.36	\$ 924,572	N/A	N/A	1.29	\$ 5,868	N/A	N/A

**Le tableau ci-dessus présente les résultats en précisant divers ajustements. Il est possible de remarquer d'emblée que les ajustements pour les ajouts de charge n'ont aucun effet sur les résultats des projets individuels. Exclure cet élément de la proposition de Gazifère ne réglerait donc pas la problématique de rentabilité de ses projets.**

**Les ajustements résulteraient en un plan de développement rentable sur la base d'ajustements que Gazifère qualifie de méthodologiques. Cependant, cela n'aurait aucun effet sur les projets individuels, tel que le démontre la dernière ligne qui présente, pour les projets Chelsea ainsi pour trois clients résidentiels, les mêmes résultats que le scénario comportant uniquement l'ajustement tarifaire.**

**Gazifère ne présente pas d'impact tarifaire et de point mort tarifaire pour les projets faisant l'objet d'ajustements tarifaires, puisque le modèle actuel ferait en sorte d'en surestimer les résultats. Les impacts que l'on retrouve dans le scénario 40-40-40 pour le plan de développement sont les impacts réels qui découleraient de ce plan de développement, soit 16 ans et -1,92 %. La situation est la même pour les deux autres projets.**

- 7. Références :**
- (i) [Régions de l'Outaouais et des Laurentides - Québec accorde 14,3 M\\$ pour venir en aide rapidement à l'industrie forestière, Cabinet du ministre des Forêts, de la Faune et des Parcs, p. 1, communiqué de presse, 20 juillet 2020;](#)
  - (ii) Pièce [B-0006](#), p. 14 et 15;
  - (iii) Pièce [B-0006](#), p. 19 à 21.

**Préambule :**

(i) « *Reconnaissant la situation particulièrement précaire de l'industrie forestière de l'Outaouais et des Laurentides, le Gouvernement du Québec met en place deux mesures exceptionnelles visant à soutenir l'industrie forestière de ces deux régions.* »

(ii) « *Dans le dossier R-4032-2018, Phase 1, 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.* »

[...]

**4. 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.*

[...]

*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 ». [nous soulignons, notes de bas de page omise]*

**(iii) « 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.*

[...]

**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 ». [note de bas de page omise]*

**Demandes :**

7.1 Selon la référence (i), il semble que l'industrie forestière de la région de l'Outaouais soit particulièrement précaire, ce qui pourrait vraisemblablement faire augmenter l'incertitude quant au maintien des activités dans ce secteur. Veuillez élaborer sur l'impact de l'augmentation de la période d'évaluation de rentabilité des projets pour le secteur industriel de 15 à 40 ans sur le risque de non-concrétisation des revenus de Gazifère provenant de ce secteur, et par conséquent, sur la rentabilité de ses projets visant la clientèle industrielle.

**Réponse 7.1 :**

La situation particulière de l'industrie forestière de l'Outaouais est, à la connaissance de Gazifère, considérablement impactée par la fermeture de l'entreprise Fortress. Cette situation difficile ne tire pas sa source uniquement de la fermeture de cette entreprise, mais également de l'impact que celle-ci a eu sur l'ensemble de l'écosystème forestier, dont notamment sur le manque de la demande pour des sous-produits de la forêt, lesquels étaient jusqu'alors utilisés comme source énergétique à cette usine.

Le potentiel industriel futur dans le secteur de l'Outaouais est relativement ténu, du moins selon les connaissances de Gazifère du marché actuel. Les opportunités d'extension de réseau pour rejoindre de nouveaux clients industriels importants sont actuellement plutôt minces, à moins qu'il y ait un réinvestissement important, que ce soit pour la reprise de l'usine de Fortress ou pour l'implantation d'une nouvelle usine.

Conséquemment, les risques de « non concrétisation » restent très faibles, puisque d'une part, les opportunités sont rares et d'autre part, dans la situation actuelle, un nouveau projet devrait impliquer des investissements très importants. Dans un contexte de marché en transition (le marché de la transformation de la foresterie), tout porte à croire que les investisseurs futurs seront très prudents.

7.2 Veuillez indiquer comment Gazifère compte évaluer la rentabilité des projets d'investissement supérieurs au seuil de 1,2 M\$, ayant des perspectives de revenus inférieures à 40 ans et pour lesquels aucune opportunité de densification ou de réutilisation des actifs à d'autres fins n'est envisageable.

**Réponse 7.2 :**

Si des projets de cette nature étaient en développement chez Gazifère, soit un projet avec un consommateur unique ayant une durée de vie de moins de 40 ans, telle une mine, Gazifère utiliserait la durée de vie prévue du projet, par exemple 20 ans.

7.3 Veuillez indiquer la moyenne pondérée de la durée de vie utile des actifs inclus dans le plan de développement 2018.

**Réponse 7.3 :**

**La durée de vie utile des actifs inclus au plan de développement de 2018 est en lien avec les durées de vie recommandées par le consultant dans le présent dossier (pièce B-0005, GI-1, Document 2, page 5-2), soit :**

- **Branchements : 53 ans**
- **Conduites : 80 ans;**
- **Compteurs : 18 ans;**
- **Station : 30 ans.**

**La moyenne pondérée est la suivante :**

<b>Éléments</b>	<b>Montant</b>	<b>Pourcentage du capital</b>	<b>Durées</b>	<b>Moyenne pondérée</b>
<b>Branchements</b>	<b>2 106 781 \$</b>	<b>45,38 %</b>	<b>53</b>	<b>24,05</b>
<b>Conduites</b>	<b>2 341 533 \$</b>	<b>50,44 %</b>	<b>80</b>	<b>40,35</b>
<b>Compteurs</b>	<b>82 276 \$</b>	<b>1,77 %</b>	<b>18</b>	<b>0,32</b>
<b>Station</b>	<b>111 503 \$</b>	<b>2,41 %</b>	<b>30</b>	<b>0,72</b>
<b>Total</b>	<b>4 642 093 \$</b>	<b>100 %</b>		<b>65,44 ans</b>

7.4 En lien avec la référence (ii), veuillez indiquer le nombre d'années nécessaires pour que les branchements des clients résidentiels et commerciaux situés à moins de 30 mètres du réseau, qui s'engageront à consommer respectivement 1 500 m<sup>3</sup> et 2 000 m<sup>3</sup> par année, soient rentables.

**Réponse 7.4 :**

**Chaque cas est particulier. Les coûts d'un branchement à moins de 30 mètres sont influencés par plusieurs éléments, tels que :**

- a) La distance de l'extension de réseau;**
- b) La distance du branchement;**
- c) Le type de revêtement de la route, s'il y a lieu (pavé ou non);**
- d) Le besoin de casser et réparer le trottoir ou non;**
- e) Le type de conduite (basse pression, haute pression).**

**Dans certains cas, sur la base des revenus actuels, ces projets sont rentables. Plusieurs ne sont cependant pas rentables. Sur la base des tarifs actuels de Gazifère, les projets non**



**rentables le seront toujours. La question de la Régie à savoir « après combien d'années les projets seront rentables » ne peut recevoir une réponse précise. La rentabilité des projets se fait sur la base de l'IP ou de la VAN, lesquels ne donnent pas de résultats en années.**

7.5 En lien avec la réponse à la question 7.4, veuillez indiquer si Gazifère prévoit exiger une contribution aux clients, ou autres mesures, s'ils ne respectent pas leurs engagements en termes de volumes et de nombre d'années de consommation. Veuillez élaborer.

**Réponse 7.5 :**

**Gazifère ne prévoit pas requérir des engagements de la part des clients pour des branchements à moins de 30 mètres.**

**Dans le secteur résidentiel, le fait d'installer un système de chauffage au gaz naturel fait en sorte que le client n'a pas tendance à réinvestir dans les années à venir pour changer de source d'énergie. Les coûts sont importants et représentent un frein à la sortie pour la plupart des clients. Le risque se situe généralement à la fin de la vie utile de l'équipement, soit près de 15 à 20 ans après le branchement. Gazifère ne croit pas qu'il soit nécessaire de prendre des engagements particuliers pour ce type de clients résidentiels, pas plus d'ailleurs, qu'avec tout autre client de ce type. Les statistiques présentées dans ce dossier démontrent un niveau de rétention de la clientèle qui est très élevé dans la franchise de Gazifère, ce qui confirme davantage qu'il n'est pas nécessaire de requérir un engagement de la part de la clientèle du distributeur.**

**Dans le secteur commercial, pour les très petites consommations, le risque est très similaire à celui du secteur résidentiel. En effet, pour des commerces ayant ce type de petits volumes, on retrouve surtout du chauffage de l'air pour de petits bureaux, possiblement un peu d'eau chaude sanitaire. Une fois ces équipements en place, les volumes sont plutôt stables, en quantité et dans le temps, jusqu'à la fin de la vie utile de l'équipement.**

**Conséquemment, Gazifère n'entend pas requérir d'engagements de la part de sa clientèle pour ces deux secteurs (résidentiel et commercial).**

7.5.1. Dans l'affirmative, veuillez indiquer si Gazifère prévoit demander, en phase 3, une modification à ses conditions de service pour s'assurer que les clients respectent leurs engagements.

**Réponse 7.5.1 :**

**Ne s'applique pas.**

7.5.2. Dans la négative, veuillez préciser quelles mesures Gazifère envisage afin de garantir la rentabilité de ces branchements et de ne pas faire supporter leurs coûts à l'ensemble de la clientèle.

**Réponse 7.5.2 :**

**Gazifère réfère la Régie à la réponse à la question 7.5 de la présente demande de renseignements.**

- 8. Références :**
- (i) Pièce [B-0006](#), p. 26;
  - (ii) Pièce [B-0006](#), p. 34 et 35.

**Préambule :**

(i) « 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 ».*

(ii) « 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 suffisante 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 ».* [nous soulignons]

**Demandes :**

8.1 Veuillez fournir les montants annuels réels des frais généraux des entrepreneurs pour les années de 2013 à 2019.

**Réponse 8.1 :**

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
278 346 \$	274 232 \$	269 886 \$	266 187 \$	262 253 \$	258 377 \$	254 559 \$

Les sommes relatives aux années 2014 et 2013 sont des estimés, les données historiques n'étant pas aisément accessibles.

8.1.1. Veuillez préciser leurs proportions par rapport aux investissements totaux.

**Réponse 8.1.1 :**

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
2,4 %	3,0 %	2,7 %	4,5 %	4,3 %	4,3 %	4,4 %

8.1.2. Veuillez ventiler les montants annuels de frais généraux entre les investissements inférieurs et ceux supérieur au seuil.

**Réponse 8.1.2 :**

Il n'est pas possible d'effectuer cette ventilation puisqu'il n'y a pas de différence de traitement. La proportion demeure donc la même dans les deux cas.

8.2 Veuillez indiquer si les frais généraux des entrepreneurs relatifs aux projets supérieurs au seuil sont inclus dans les contrats généraux. Veuillez expliquer.

**Réponse 8.2 :**

**Les frais généraux de l'entrepreneur de Gazifère représentent un montant annuel, peu importe la nature des travaux prévus, que ce soit des projets inférieurs ou supérieurs au seuil (historiquement de 450 K\$). Il n'est pas possible d'effectuer cette ventilation puisqu'il n'y a pas de différence de traitement. La proportion demeure donc la même dans les deux cas.**

8.3 En lien avec la référence (ii) et en absence de rehaussement des tarifs, veuillez indiquer les points morts tarifaires que Gazifère juge raisonnable d'atteindre avec chacun des indices de profitabilités suivants : 1,0, 1,1 et 1,2.

**Réponse 8.3 :**

**D'emblée, Gazifère considère que l'utilisation d'un IP supérieur à 1,0, sans rehaussement tarifaire, ne serait pas acceptable. La situation actuelle de Gazifère étant déjà difficile et ayant un impact négatif sur sa capacité de développer son réseau, un rehaussement de l'IP à plus de 1,0 dans le plan de développement, sans ajustement tarifaire, aurait un effet dévastateur sur la capacité de l'entreprise à se développer et cela, même en tenant compte des autres ajustements proposés dans le présent dossier (dont certains auront des effets à la baisse sur la profitabilité, alors que d'autres l'amélioreront).**

**En l'absence d'un rehaussement des tarifs, Gazifère considère que toute contrainte additionnelle serait inacceptable. En fait, si la Régie refusait le rehaussement tarifaire, Gazifère est d'avis que l'IP retenu devrait être inférieur à 1,0.**

8.4 Veuillez expliquer pourquoi Gazifère considère que l'utilisation du point mort tarifaire comme critère additionnel n'est pas nécessaire dans l'analyse de ses plans de développement.

**Réponse 8.4 :**

**Gazifère considère que l'utilisation de l'IP est suffisante pour évaluer un projet ou un plan de développement. Cet élément est général et prend en compte l'ensemble des éléments du projet (coûts en capital, rendement, dépenses d'opération, revenus découlant des volumes et des tarifs en vigueur). De plus, l'utilisation de l'IP tient compte de la durée prévue des**

analyses de rentabilité, laquelle est fixée sur la base d'un confort relatif de la présence du client sur l'ensemble de cette période.

Conceptuellement, Gazifère ne voit pas l'avantage d'ajouter un critère de point mort tarifaire. Pour Gazifère, le résultat du point mort tarifaire, comme tous les autres de l'analyse de rentabilité (VAN, impact tarifaire entre autres), est un élément contextuel pouvant aider à la prise de décision. Il n'est cependant pas nécessaire.