

Les demandes de renseignements de l'ACEFO portent sur les sujets de la phase 1B du présent dossier identifiés par la Régie au paragraphe 8 de sa décision D-2020-051 du 13 mai 2020.

Critères d'analyse de la rentabilité des projets d'extension

Référence(s) :

- i) R-4122-2020, B-0006, Gi-2 doc 1, p. 1.
- ii) R-4122-2020, B-0006, Gi-2 doc 1, p. 2.
- iii) R-4122-2020, B-0006, Gi-2 doc 1, p. 4.
- iv) R-4122-2020, B-0006, Gi-2 doc 1, p. 5.

Préambule(s) :

- i) « 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. »
(nous soulignons)

- ii) « 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). »
(nous soulignons)

- iii) « 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. »

(nous soulignons)

- iv) Le tableau de la page 5 présente les écarts entre les ajouts de volumes réels et ceux prévus au plan de développement pour les années 2012 à 2018.

Demandes :

- 1.1** Concernant la demande de Gazifère à l'effet que les nouveaux critères d'évaluation de la rentabilité des projets soient mis en application dès le lendemain d'une éventuelle décision (référence i)), veuillez expliquer les raisons pour lesquelles le Distributeur souhaite une entrée en vigueur si rapide.

Réponse 1.1 :

Des projets sont évalués et refusés quotidiennement en raison des critères actuels. La demande de Gazifère a pour objectif de résoudre cet enjeu dès que possible, au bénéfice des clients potentiels qui pourront profiter de ces modifications. À titre d'exemple, Gazifère est en discussion, depuis plus de trois ans, avec un client dont la résidence, alimentée au mazout, se situe à moins de 30 mètres du réseau. Chaque année, le projet est évalué et il demeure impossible de trouver une solution sans qu'une contribution importante soit requise.

Si le changement proposé par Gazifère arrive à temps, il serait notamment possible de compléter ce dossier dès cette année, au profit de ce client et de l'environnement.

- 1.2** Veuillez quantifier la baisse de rentabilité mentionnée par Gazifère à la référence ii) au moins pour les 5 dernières années historiques.
Veuillez également indiquer de quels facteurs particuliers résulte cette baisse de rentabilité et dans quelle mesure. S'il s'agit d'une augmentation des coûts plus rapide que celle des revenus, veuillez expliquer.

Réponse 1.2 :

Gazifère présente ci-après les résultats des plans de développement depuis 2010. Ces informations sont accessibles sur le site de la Régie.

	IP	Références
2010	1.492	R-3692-2009, GI-22, document 2.1, page 1 de 12, ligne 23
2011	1.653	R-3724-2010, GI-34, document 2.1, page 1 de 12, ligne 23
2012	1.478	R-3758-2011, GI-26, document 2.1, page 1 de 12, ligne 23
2013	1.43	R-3793-2012, GI-16, document 3.1, page 1 de 12, ligne 23
2014	1.374	R-3840-2013, GI-25, document 2.1, page 1 de 12, ligne 23
2015	1.229	R-3884-2014, GI-16, document 2.1, page 1 de 12, ligne 23
2016	1.188	R-3924-2015, GI-32, document 4.1, page 1 de 12, ligne 24
2017	1.02	R-2969-2016, GI-26, document 4.1, page 1 de 12, ligne 24
2018	1.04	R-4003-2017, GI-37, document 6.1, page 1 de 12, ligne 24
2019	1.02	R-4032-2018, GI-44, document 6.1, page 1 de 12, ligne 24
2020	1.06	R-4032-2018, GI-44, document 6.2, page 1 de 12, ligne 24

Il est possible de remarquer une baisse continue de l'indice de profitabilité « ci-après IP » à compter de 2011. Quant aux facteurs pouvant expliquer cette tendance, la preuve déposée par Gazifère démontre qu'il existe un enjeu important au niveau de l'écart entre ses tarifs, lesquels sont très bas, et ses coûts, lesquels ont été affectés à la hausse dans les dernières années, notamment par les nouvelles normes de santé, de sécurité et d'environnement.

1.3 Également en ce qui concerne la référence ii), veuillez expliquer distinctement les facteurs qui occasionnent la baisse de rentabilité mentionnée

- dans le cas des raccordements à proximité du réseau;
- dans le cas des investissements relatifs à l'ajout de conduites principales.

Veuillez fournir des exemples récents de projets pour lesquels une rentabilité insuffisante a été constatée.

Réponse 1.3 :

Gazifère n'a pas effectué d'analyses aussi détaillées.

Gazifère réfère l'intervenant à deux projets récents soumis à la Régie et qui présentent une rentabilité négative. Le premier est le projet de renforcement majeur Secteur Nord (dossier R-4126-2020), actuellement sous étude par la Régie, qui inclut une clientèle importante. Le second est le projet de Buckingham (dossier R-3973-2016), autorisé par la Régie malgré une rentabilité légèrement négative.

Au cours des dernières années, un autre projet a été évalué dans le secteur d'Aylmer, lequel, malgré une demande de plusieurs consommateurs potentiels, ne présente pas un indice de profitabilité positif permettant de lancer les travaux.

Le projet présentait un besoin de renforcement sur 1,5 km et des conduites d'une longueur de 8,5 km. Le nombre de clients résidentiels potentiels était d'un peu plus de 100. L'IP pour ce projet était de 0,38. Gazifère a effectué des tests de sensibilité en appliquant les ajustements de rehaussement tarifaire et de compensation pour l'efficacité énergétique. Malgré ces ajustements, le projet reste non rentable, avec un IP de 0,57.

Gazifère souligne également le cas du dossier Chelsea (dossier R-3977-2016). Au moment du dépôt de ce dossier, le secteur de Chelsea connaissait un essor très important et un client majeur, le Nordik Spa Nature, était prêt à utiliser le gaz naturel. Malgré une consommation importante provenant de ce client, celui-ci ne pouvait être le seul dans le projet sans qu'une contribution très importante de sa part soit nécessaire. Pour cette raison, le projet a presque été abandonné avant que ne se manifestent in extremis deux promoteurs résidentiels. Ceux-ci se sont engagés, par entente, à connecter un certain nombre de résidences au gaz naturel. L'arrivée de ces deux promoteurs a permis au projet de voir le jour. Gazifère n'a pas effectué l'exercice d'analyse de rentabilité de ce projet sur la base des ajustements proposés dans le cadre du présent dossier, mais elle est confiante qu'avec ces ajustements, le client unique, Nordik Spa Nature, aurait été plus ouvert à l'idée d'être le seul client au début du projet, puisque sa contribution aurait été inférieure à celle qui lui était initialement requise.

Gazifère a donc failli ne pas étendre son réseau au secteur de Chelsea. Une telle situation aurait eu pour effet de faire perdre à Gazifère l'immense potentiel de ce secteur qui ne cesse de contribuer à la croissance actuelle de l'entreprise. Les ajustements actuellement proposés auraient possiblement permis d'éliminer ou de réduire l'ampleur de l'enjeu auquel ce projet a été confronté.

1.4 Concernant la sous-estimation des volumes des ajouts de clients du secteur commercial et la surestimation de ceux du secteur résidentiel mentionnées à la référence iii), veuillez indiquer si cela implique que la rentabilité des projets de développement a été sous-estimée dans le secteur commercial et surestimée dans le secteur résidentiel.

Veuillez fournir une estimation de l'écart de prévision (de rentabilité) résultant des volumes pour quelques projets récents.

Réponse 1.4 :

La conclusion de Gazifère portant sur la sous-estimation des volumes des clients commerciaux concerne plus particulièrement le plan de développement. Dans le cas des projets individuels, Gazifère utilise des prévisions individuelles particularisées au client et à son utilisation du gaz naturel.

En ce qui concerne le secteur résidentiel, Gazifère utilise des volumes génériques. Ceux-ci ont été régulièrement surestimés depuis quelques années. L'ajustement à la baisse des volumes résidentiels affecte donc la rentabilité des projets à la baisse.

Gazifère réfère l'intervenant aux suivis des projets déposés dans le cadre du dossier de fermeture réglementaire des livres 2019¹. À la lecture de ces suivis, il est possible de constater que le volume n'est pas l'unique facteur ayant un effet sur la rentabilité d'un projet. La vitesse à laquelle les nouveaux consommateurs se branchent ainsi que les coûts ont également un impact. Les volumes moyens résidentiels sont cependant, dans bien des cas, inférieurs aux prévisions.

- 1.5 Concernant les ajouts de charge de la clientèle existante qui (selon la référence iii)) ne sont pas pris en compte en contrepartie des coûts associés aux renforcements de réseau, veuillez indiquer quels sont les ajouts de charge associés aux plus importants des renforcements de réseau récents.

Veuillez fournir un ordre de grandeur, même approximatif, et indiquer quelle est l'incidence de ces ajouts de charge des clients existants sur la mesure de la rentabilité des projets de renforcement de réseau.

Réponse 1.5 :

Les ajouts de charges ont rarement des effets immédiats sur les besoins de renforcement. Les besoins de renforcement sont généralement requis pour un secteur en entier (à titre d'exemple, voir le projet Secteur Nord dans le dossier R-4126-2020) et découlent, d'une part, de l'ajout de charge de la clientèle existante et future, et d'autre part, de l'arrivée de nouveaux clients.

Le projet des chemins de la Rive/du Quai (dossier R-4055-2018), lequel prévoyait la desserte d'Hexo, est le plus gros projet de renforcement récent. Ce client était déjà branché au gaz naturel, mais la croissance importante de sa consommation a requis d'agrandir une partie du réseau initial et d'installer une conduite additionnelle à partir du réseau à très haute pression. Ce projet était rentable par lui-même.

Quant à l'incidence des ajouts de charge sur la rentabilité d'un projet de renforcement de réseau, celle-ci a été mise en évidence dans le cadre du projet Secteur Nord².

- 1.6 Concernant le tableau mentionné à la référence iv), veuillez indiquer si les volumes attribués aux secteurs résidentiel et commercial (2 premières lignes du tableau) sont des volumes réels ou normalisés.

Veuillez préciser comment est calculé l'ajout de volumes selon le plan de développement indiqué dans ce tableau.

¹ R-4122-2020, Phase 2, pièce B-0029, GI-11, Documents 1 à 9.

² R-4126-2020, B-0011, GI-2, Document 2.

Réponse 1.6 :

Gazifère confirme que les volumes sont normalisés.

Tel qu'indiqué dans le tableau présenté à la page 5 de la pièce B-0006, GI-2, Document 1, les volumes pris en considération dans le plan de développement représentent 50% des volumes prévus de l'année t-1 et 50% des volumes prévus pour l'année t et ce, pour chacune des années. À titre d'exemple, le calcul pour l'année 2018 est le suivant : $(2\,530\,125\text{m}^3 + 1\,577\,482\text{m}^3)/2 = 2\,054\,000\text{m}^3$. Le tout est divisé par 1 000 m³.

1.7 Veuillez présenter le même tableau (référence iv)), distinctement, pour les secteurs résidentiel et commercial et y inclure l'année 2019.

Veuillez expliquer distinctement, pour chacun des deux secteurs, l'évolution des écarts entre les volumes réels et les prévisions pour les années 2012 à 2019.

Réponse 1.7 :

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

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Résidentiel	61,280	62,769	63,526	63,612	64,985	66,994	67,878	69,161
Ajout annuel réel		1,489	757	86	1,373	2,009	884	1,283
Ajout selon plan de développement (50 % de l'année précédente, 50 % de la présente année)		1,911	1,640	1,392	1,382	1,280	1,053	993
Écart		(422)	(883)	(1,306)	(9)	729	(169)	290

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

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Commercial	60,027	59,472	59,874	59,650	61,805	65,025	68,092	75,537
Ajout annuel réel		(555)	402	(224)	2,155	3,220	3,067	7,445
Ajout selon plan de développement (50 % de l'année précédente, 50 % de la présente année)		898	787	697	624	575	1,001	1,617
Écart		(1,453)	(385)	(921)	1,531	2,645	2,066	5,828

Gazifère n'a pas d'explications détaillées justifiant ces écarts. Ceux-ci dépendent notamment des facteurs suivants, et ce, pour les deux secteurs :

- 1- Les ajouts de charge de la clientèle existante;**
- 2- Les pertes de clients;**
- 3- L'efficacité énergétique;**
- 4- Les changements d'habitudes ou de consommation (grèves, départ ou arrivée d'un individu à la maison, etc.).**

³ R-4003-2017, GI-37, Document 6.1, page 1 de 12, colonne 5, lignes 13+14

⁴ R-3969-2016, GI-26, Document 4.1, page 1 de 12, colonne 5, lignes 13+14

Référence(s) :

- i) R-4122-2020, B-0006, Gi-2 doc 1, p. 12.
- ii) R-4122-2020, B-0006, Gi-2 doc 1, p. 15.
- iii) R-4122-2020, B-0006, Gi-2 doc 1, p. 17-18 et p. 19.

Préambule(s) :

- i) « *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. »

(nous soulignons)

- ii) « *Gazifère propose d'utiliser des périodes d'évaluations d'une durée de 40 ans pour tous les types de marché.* »

- iii) p.17-18

« 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.»

(nous soulignons)

- iv) p. 19

« 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. »

Demandes :

2.1 Concernant « l'ajustement » proposé à la référence i), Gazifère est-elle en mesure d'identifier d'autres Distributeurs qui ajustent leurs critères d'évaluation de la rentabilité de leurs projets de développement en utilisant les taux unitaires d'un autre (d'autres) Distributeur(s) ?

Veillez élaborer.

Réponse 2.1 :

Gazifère n'est pas au courant si d'autres distributeurs appliquent une approche identique à celle proposée dans ce dossier qui vise l'ajustement tarifaire comparatif à un autre distributeur. Cependant, le concept derrière cette approche de type « benchmarking » appliquée à l'égard d'une grande entreprise n'est pas nouveau au Québec et est utilisé ailleurs dans le monde.

En ce qui concerne le Québec, dans le secteur de la distribution de l'électricité, les distributeurs municipaux et la coopérative de distribution de Saint-Jean-Baptiste-de-Rouville, sont soumis à une approche réglementaire de type « benchmark », puisque leurs tarifs sont fixés sur la base des tarifs d'Hydro-Québec Distribution, peu importe le coût de service individuel de chacune de ces entreprises. Les rendements additionnels qui se dégagent de l'utilisation de ces tarifs sont donc conservés par ces entreprises publiques (municipales ou coopératives).

L'approche proposée par Gazifère vise à permettre de traiter la clientèle de l'entreprise sur la même base que celle d'Énergir, sans qu'il soit nécessaire de « hausser artificiellement » les tarifs de Gazifère.

Cette approche est équitable pour toute la clientèle québécoise en ce qu'elle permet un accès au réseau gazier tout en protégeant l'ensemble de la clientèle de Gazifère de tarifs plus importants que son coût de service. Ce résultat est atteint en utilisant un modèle de type « benchmark », déjà reconnu dans le contexte réglementaire.

2.2 Veillez indiquer quel serait l'effet de la proposition de Gazifère sur l'évaluation de la rentabilité des projets de chacun des marchés (résidentiel, commercial, industriel) distinctement, en utilisant des périodes d'évaluation de 40 ans dans tous les cas (référence ii)) et en tenant compte des ajustements aux tarifs respectifs qui sont également proposés (référence i)).

Réponse 2.2 :

Gazifère présente ci-après un tableau démontrant les résultats des projets présentés à la pièce B-0006, GI-2, document 1, page 17. Trois scénarios sont présentés, soit : situation actuelle, périodes d'évaluation de 40 ans, périodes d'évaluation de 40 ans et ajustements tarifaires.

Durées 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	1.13	\$2,667
40-40-40	1.02	\$109,947	1.03	\$78,717	1.05	\$1,037
40-40-40 avec ajustement	1.49	\$2,265,269	1.36	\$924,572	1.29	\$5,869

2.3 Concernant l'affirmation de Gazifère de la référence iii) à l'effet que « *plusieurs clients sont toujours au service de Gazifère plus de 40 ans après la mise en place du premier service* », veuillez préciser :

Combien de clients?

Quel type de clients?

Réponse 2.3 :

Conformément aux résultats de l'analyse effectuée, 5 043 lots étaient desservis par Gazifère en 1979 et le sont toujours en 2019.

Il est possible de connaître le type de clients occupant ces lots en date d'aujourd'hui. Toutefois, il n'est pas possible de savoir si le branchement était considéré comme résidentiel ou commercial lors de l'installation du service. Des changements d'usage de certains de ces lots peuvent donc avoir eu lieu au fil des ans. Conséquemment, la répartition présentée ci-dessous ne représente pas la situation au moment de l'installation du branchement, mais plutôt la situation actuelle de la clientèle de Gazifère. Selon l'analyse effectuée, les 5 043 branchements installés avant 1979 desservent actuellement la clientèle suivante :

- 4 592 clients résidentiels;
- 449 clients commerciaux;
- 2 clients industriels.

2.4 Concernant la référence iv), veuillez confirmer la compréhension de l'ACEFO à l'effet que Gazifère n'est pas en mesure de discerner la répartition entre les catégories résidentielle, commerciale et industrielle des clients qui étaient desservis en 1974 et qui le sont toujours en 2019.

Réponse 2.4 :

Tel qu'expliqué à la réponse 2.3 de la présente demande de renseignements, Gazifère est en mesure d'effectuer la répartition, par type de clients, sur la base de la distribution actuelle de cette clientèle. Selon l'analyse effectuée, les 4 247 branchements installés avant 1974 desservent actuellement la clientèle suivante :

- **3 910 clients résidentiels;**
- **336 clients commerciaux;**
- **1 client industriel.**

2.5 Veuillez indiquer si Gazifère a évalué le taux de mobilité (d'effritement) pour chacun des secteurs de clientèle, distinctement ?

Dans l'affirmative, veuillez fournir les résultats de cette évaluation.

Dans la négative, veuillez expliquer.

Réponse 2.5 :

Dans sa question, l'intervenant réfère au concept de taux de mobilité et à celui d'effritement comme étant un seul et même concept alors que, de l'avis de Gazifère, il s'agit de deux concepts différents.

L'analyse d'effritement, ou perte de clientèle dans le temps, a été présentée dans le cadre de la preuve de Gazifère, notamment par le biais du pourcentage de clients de 1974 toujours présents sur le réseau aujourd'hui. Compte tenu de ce qui précède, Gazifère n'est pas certaine de savoir à quelles analyses additionnelles réfère l'intervenant.

2.6 S'il s'avérait que, dans les faits, la pérennité des abonnements commerciaux ou industriels soit moindre que la période d'évaluation utilisée (40 ans), quelle clientèle se retrouverait à amortir les investissements additionnels découlant de ces nouveaux critères de rentabilité ?

Veillez élaborer.

Réponse 2.6 :

Gazifère n'est pas en mesure de répondre à la question de l'intervenant, dont la nature est hautement hypothétique.