

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.

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.

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.

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.

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.

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.

1.7 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.

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.

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)).

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?

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.

2.5 Veillez 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.

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.